

# KIỂM TIỀN SIÊU TỐC



Giúp bạn tăng thu nhập một cách nhanh nhất có thể

**Mark Victor Hansen &  
Robert G. Allen**



HarperCollins



HarperCollins

# Kiểm tiền siêu tốc

Tác giả: Mark Victor Hansen

*Dự án 1.000.000 ebook cho thiết bị di động*

Ebook miễn phí tại : [www.Sachvui.Com](http://www.Sachvui.Com)

Tạo ebook: Tô Hải Triều

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

**Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và**

# Nhà Xuất Bản

# LỜI BÀN

Phần lớn những cuốn sách khác bắt đầu bằng lời nói đầu để giới thiệu vắn tắt nội dung sẽ được đề cập xuyên suốt tác phẩm. Cuốn sách này sẽ bắt đầu hơi khác một chút, không phải bằng lời nói đầu mà là lời bàn – một cái nhìn về tương lai của độc giả.

Hãy tưởng tượng bạn sẽ được gì sau khi đọc xong trang cuối của cuốn sách này! Tình hình tài chính của bạn đang tương đối ổn ư? Vậy thì trong vòng 90 ngày tới

bạn hoàn toàn có khả năng tự do về mặt tài chính! Còn nếu “hậu bao” của bạn không được rủng rỉnh giống như hàng triệu người khác trong thời buổi kinh tế khó khăn này? Ít nhất chúng tôi đảm bảo bạn sẽ có một kế hoạch cụ thể để vượt qua khó khăn và thậm chí là đạt đến tầm “miễn nhiễm” với những nỗi lo cơm áo gạo tiền. Tất nhiên là với điều kiện bạn làm theo kế hoạch đã đặt ra. Bạn thấy sao?

Hãy tưởng tượng sau ba tháng hoàn thành chuyến phiêu lưu trong cuốn sách này,

bạn sẽ học được “trò chơi” kiếm tiền. Những gánh nặng tài chính sẽ vơi bớt đi. Những nguồn thu nhập phụ sẽ chảy vào túi bạn, như dòng nước mát đem lại sức sống cho mảnh đất khô cằn vì hạn hán. Mùa đông khô héo sẽ qua. Mùa xuân tươi mới sẽ về. Thành quả của một mùa bội thu đang chờ đợi.

Lại tưởng tượng ngày này năm sau. Nợ nần và những áp lực tài chính chỉ còn là quá khứ xa xôi. Bạn bấy giờ khác rồi, với những tín hiệu khả quan về một cuộc sống khá giả: tiền trong tài khoản nhiều

hơn, cổ phiếu lên giá, giá trị tài sản cũng tăng.

Bạn đang tự nhéo vào má? Tự hỏi liệu có phải mình đang nằm mơ? Liệu những điều trên sẽ thành sự thật?

Tất nhiên là có thể!

Trong vòng năm năm bạn sẽ khó có thể nhớ ra mình đã từng phải bán khoản về tiền bạc. Thay vào đó, giờ đây bạn là một cục “nam châm hút tiền”, có tư duy linh hoạt với hàng tá cơ hội kiếm tiền. Bạn sống trong một ngôi nhà mới ở một

khu dân cư mới, nơi hàng xóm đôi xử với bạn bằng sự tôn trọng. Gia đình và bạn bè thắc mắc tại sao bạn làm được điều đó. Bạn chỉ cười thầm trong bụng, giá mà họ biết nó mới đơn giản làm sao.

Đơn giản ư? Phải, đơn giản!

Nhưng dễ dàng không? Chưa chắc!

90 ngày đầu tiên sẽ không dễ một chút nào. Bạn cần thời gian để học những thói quen tốt và loại bỏ những cái xấu. Tuy nhiên, hồi sau nhìn lại bạn sẽ nhận ra nó hoàn toàn xứng đáng. Và bạn tự hỏi tại



sao những người khác không cùng làm theo để có cuộc sống sung túc hơn?

Hãy nghĩ về một tương lai khi mà sự khá giả của bạn ảnh hưởng một cách tích cực lên gia đình, bạn bè bạn và tất cả mọi người bạn gặp. Con cái bạn sẽ được hưởng nền giáo dục tốt nhất. Bạn có khả năng (tiền bạc và thời gian) để theo đuổi những đam mê của mình. Bạn cảm thấy mình trở nên hào phóng hơn. Cao thượng hơn. Nhân ái hơn. Và từ đó trở đi, bạn muốn giúp đỡ người khác, như thể đó là một điều hết sức tự nhiên.

Quan trọng nhất là bạn cảm thấy tự tin hơn. Bạn cảm thấy tỉnh táo hơn bao giờ hết. Và may mắn hơn. Bởi vì bạn hiểu là trong thời buổi biến động như ngày nay, bạn có thể sẽ mất hết. Nhưng vì bạn đã nắm được cách để đa dạng hóa những nguồn thu nhập, bạn luôn có thể bắt đầu lại từ đầu. Hiểu được điều này đã là bước đầu đạt được sự bình yên trong tâm hồn.

## CƠ MÀ...

Hiện tại là hiện tại, không phải tương lai. Bạn vẫn đang ở thời điểm hiện tại, với

nhiều gánh nặng tài chính và ít tự do chi tiêu hơn mong muốn.

Áp lực cuộc sống đang bủa vây. Rất thật. Giấc mộng làm giàu dường như quá xa tầm với. Quá xa. Khoảng cách giữa hiện thực và ước mơ nhiều khi quá xa cách. Quá xa đến mức dường như không thể vượt qua được.

Cuốn sách này chính là chiếc cầu nối giữa hiện tại và ước mơ... Cho bạn bước đi từng bước từng bước một.

Do đó, ngay từ hôm nay, ngay bây giờ,

ngay giây phút này, hãy hít một hơi thật sâu!

Cuộc sống mà bạn đang trải qua ngày hôm nay là kết quả của một quá trình “xào nấu” từ lâu, rất lâu rồi. Kết quả của quá trình đó là bạn có thể thoải mái về tiền bạc. Hoặc cũng có thể không. Nhưng vì sao lại có kết quả như thế? “Công thức” nào đưa đến những kết quả như vậy? Ai viết nên những “công thức” đó? Ai dạy bạn? Và học chúng như thế nào?

Đã ai cùng ngồi xuống với bạn và dạy bạn làm thế nào để “ché biến” được một

cuộc sống tốt đẹp chưa? Một cuộc sống khá giả, với tiền bạc, hạnh phúc, sự tự do và vui thú.

Nếu cuộc sống của bạn không được sung túc và hạnh phúc như mong muốn, đã đến lúc học một “công thức” khác!

# 1

## “CÔNG THỨC” CHO MỘT CUỘC SỐNG SUNG TÚC: CON ĐƯỜNG NGẮN NHẤT DẪN ĐẾN TIỀN BẠC

Giả như có một cuốn cẩm nang nấu ăn cho món “cuộc sống tốt đẹp”. Liệu bạn sẽ tìm thấy những gì trong cuốn sách ấy. Liệu có một công thức nào cho các mối quan hệ của bạn tốt đẹp hơn? Có công thức nào đem lại sự bình yên tâm hồn, đem lại sức khoẻ thể chất cũng như tinh thần? Công thức nào cho sự giàu sang?

Chuyên môn của chúng tôi là ở lĩnh vực này – quản lý tiền bạc và làm giàu. Chúng tôi là những “đầu bếp bậc thầy” khi nói đến các món ăn “tiền tài”. Và chúng tôi mong muốn được chia sẻ những “công thức nấu ăn” của mình cho các bạn, giúp các bạn có được một cuốn cẩm nang của riêng mình. Đã đến lúc để đạt được sự giàu có và hạnh phúc mà các bạn luôn mong muốn!

**TÔI MUỐN NGAY LẬP TỨC KIẾM RA TIỀN**

Có cả trăm loại công thức để kiếm tiền

một cách từ từ. Nhưng hãy nhìn thẳng vào thực tế ngày nay. Phần lớn chúng ta đều cần kiếm tiền một cách nhanh chóng. Cuốn sách này cũng tập trung vào những bí quyết kiếm tiền “mì ăn liền” nhanh nhất trong vòng 90 ngày hoặc ít hơn. Chúng tôi sẽ dạy bạn từ cách sắp xếp “nhà bếp”, đến pha trộn các “nguyên liệu”, sử dụng những “dụng cụ” thích hợp, và cách điều tiết bản thân hợp lý nhất nhằm giúp các bạn “nấu” được những món ăn “ngon” nhất, “bổ béo” nhất có thể.



Lý do vì sao bạn muốn kiếm tiền gấp? Điều đó không quan trọng. Đó có thể là do một vụ việc ngoài dự tính bất chợt xảy đến, như tai nạn, “cháy túi” đột xuất, hoặc ốm đau bệnh tật. Hoặc cũng có thể bạn đã do dự trước một cơ hội quá lâu rồi, nay lại sắp phải đối mặt với nó, như trang trải chi phí học đại học hay tiền hưu trí chẳng hạn. Hoặc cũng có thể bạn chưa phải đương đầu với những tình huống cần tiền khẩn cấp nhưng bạn nhận ra rằng cách nhanh nhất để thoát khỏi sự bị động trước đồng hóa đơn chất cao hàng tháng là kiếm thêm những khoản thu

nhập phụ trội. Hoặc cũng có thể đơn giản là bạn đang có một cơ hội kiếm tiền và vẫn phân vân không biết phải làm gì với nó. Dù lý do là gì đi chăng nữa, cuốn sách này sẽ giúp bạn kiếm tiền và sống cuộc sống bạn hằng mong muốn.

Không phải ai trong chúng ta sinh ra là đã giàu có. Chúng ta học được cách tạo ra của cải vật chất thông qua lao động gian khó, và tất nhiên, những sai lầm, rất nhiều rất nhiều những sai lầm. Chúng tôi sẽ chỉ cho các bạn một lối đi tắt - thông qua những kiến thức mà chúng tôi đã học

được. Chúng tôi sẽ chia sẻ với các bạn những công thức thật sự có hiệu quả, đồng thời chỉ cho các bạn tránh những “công thức dởm” không tương xứng với thời gian và công sức bỏ ra.

Có thể bạn đang thắc mắc liệu sử dụng phép ẩn dụ “công thức” ở đây có phù hợp với khái niệm thành công và giàu có. Khi nhắc đến thành công, người ta thường nghĩ nó liên quan đến một chuẩn mực, một phương pháp hay một kế hoạch hơn là một “công thức”.

Thử lấy một ví dụ, trong cuốn sách kinh

điền *Think and Grow Rich* – 13 nguyên  
tắc nghĩ giàu, làm giàu, Napoleon Hill  
đã nói về 13

nguyên tắc để vươn tới thành công: Mong  
muốn, Niềm tin, Tự ám thị, Kiến thức  
chuyên sâu, Trí tưởng tượng, Kế hoạch  
có tổ chức, Ra quyết định, Kiên trì, Sức  
mạnh của nhóm trí tuệ ưu tú, Bí mật của  
sự chuyên hóa tình dục, Tiềm thức, Bộ  
não, Giác quan thứ sáu. Về mặt bản chất,  
Hill cho rằng nếu bạn có thể đưa những  
nguyên tắc này vào cuộc sống của mình,  
ví dụ như mong muốn, niềm tin và sự

kiên trì... thì bạn sẽ chắc chắn trở nên giàu có trên... tinh thần.

Chuyên gia tài chính Suze Orman chia sẻ kinh nghiệm của bà trong cuốn *9 bước đến tự do tài chính* (The 9 Steps to Financial Freedom): đó là thành thật với bản thân và nhận thức được sự giàu có thật sự. Làm theo những bước trên và, theo Suze, bạn sẽ được tự do về mặt tiền bạc.

Những cách thức trên tuy liệt kê ra hàng loạt những nguyên tắc đơn giản dẫn tới thành công nhưng lại không phân loại thứ

tự cũng như tầm quan trọng của mỗi nguyên tắc. Ngược lại, có một công thức lại rất rõ ràng trong vấn đề này. Nó chỉ ra những nguyên liệu chính nào cần được trộn theo tỉ lệ nhất định với một quy trình nhất định trong những khoảng thời gian cố định.

Chúng tôi tin rằng phép ẩn dụ “công thức” ở đây là hợp lý và hiệu quả hơn khi nghĩ về tiền và làm giàu. Tuy nhiên không phải là không có những cạm bẫy. Một số người có thể nhìn vào những “chiếc bánh kim tiền” xung quanh họ và

tự hỏi làm thế nào mà họ có thể làm được những chiếc bánh đó? Sử dụng công thức gì? Và dùng những nguyên liệu gì? Sau đó là cố gắng tìm ra bằng được các công thức và nguyên liệu đó. Tất nhiên rồi, làm theo công thức của người đi trước sẽ dễ dàng và nhanh hơn nhiều so với việc tự tìm ra công thức của riêng mình.

Những đầu bếp nghiệp dư đó cố gắng “đạo” lại các công thức của những đầu bếp hạng nhất nhưng kết quả là không bao giờ tạo được những chiếc bánh ngon.

Chúng tôi cho rằng đó là bởi họ đã tự cho thêm vào những “gia vị” khiến món ăn bị hỏng, chẳng hạn như thái độ tiêu cực hay là những mối quan hệ không tốt đẹp. Hoặc cũng có thể do họ đã thiếu những nguyên liệu chủ chốt nào đó, như sự kiên trì hay niềm tin chẳng hạn.

Giả dụ như bạn cố gắng làm một chiếc bánh sô-cô-la. Bạn sẽ cần những nguyên liệu chính như bột mì, đường, trứng, sô-cô-la. Nếu bạn quên mất một thứ, như bột mì chẳng hạn, chiếc bánh của bạn sẽ không thể ngon lành được, đúng không?



Còn bây giờ hãy nghĩ bạn đã tuân theo công thức từng bước một, với đầy đủ các loại nguyên liệu được trộn theo một quy trình chính xác. Nhưng ngay trước khi bạn đổ bột vào khuôn, bạn lại thêm vào một loại gia vị không có trong công thức, giấm chẳng hạn, hoặc tỏi, hoặc xúc xích? Đó có còn là một chiếc bánh sô-cô-la nữa không?

Chúng tôi muốn chia sẻ với các bạn một vài công thức nhất định để giúp bạn làm giàu. Chúng tôi sẽ dạy các bạn loại nguyên liệu nào là chủ chốt và làm sao

để chế biến chúng thành sự thành công không giới hạn.

Các bạn đã sẵn sàng học cách làm giàu chưa?

## TÀI SẢN VÀ THU NHẬP

Nói tới làm giàu thì chúng ta có thể nghĩ đến hai loại “tiền” cơ bản nhất: tài sản và thu nhập.

Trong cuốn sách trước, *Triệu phú một phút* (The One Minute Millionaire), chúng tôi đã chỉ ra một số chiến thuật để

tạo ra tài sản trong một khoảng thời gian ngắn, một triệu đô trong vòng 90 ngày chẳng hạn. Chúng tôi đặc biệt lựa chọn số tiền lớn trong một khoảng thời gian ngắn như vậy là vì muốn các bạn tư duy một cách tối đa. Điều đó sẽ giúp khả năng trở thành triệu phú của bạn trở nên rõ ràng hơn.

Sẽ không có ai nghi ngờ khả năng bạn có thể tích lũy được một triệu đô từ giờ cho đến khi nghỉ hưu. Nhưng sau khi đọc cuốn *Triệu phú một phút*, nhiều doanh nhân đã có thể đạt được điều đó trong

vòng năm năm hoặc ít hơn. Cá biệt một số thực hiện dưới một năm. Khá nhanh phải không?

Trong cuốn sách này, chúng tôi muốn tập trung vào một khía cạnh khác – kiếm thêm thu nhập một cách nhanh chóng. Chúng tôi nhận ra là mục tiêu của phần đông không phải là trở thành triệu phú với lượng tài sản tương đương một triệu đô trong tay. Mục tiêu cấp thiết hơn cả là kiếm được những khoản thu nhập ngay lập tức nhằm chu cấp cho gia đình đang trong lúc khó khăn.

Cũng như số đông, bạn có thể đã lưỡng lự từ rất lâu. Và bạn nhận thấy một thực tế là hưu trí đang sắp gần kề. Còn tương lai sống nhờ trợ cấp xã hội xem ra không được hấp dẫn cho lắm. Bạn phải kiếm thêm thu nhập ngay trong 90 ngày tới. Mọi khả năng rủi ro đều có thể xảy ra trong tình hình hiện nay. Nhà của bạn có thể sẽ bị tịch thu. Bạn cũng có thể sẽ mất việc. Bạn chắc chẳng có thời gian học thêm lớp buổi tối để kiếm việc khác. Chỉ riêng việc thu xếp thời gian đọc cuốn sách này thôi cũng là cố gắng lắm rồi.

Vậy nên, bạn cần kiếm thêm thu nhập.  
Gấp!

## HAI LOẠI THU NHẬP: TUYỂN TÍNH VÀ THẶNG DƯ

Nói đến kiếm tiền, hẳn nhiều người sẽ nghĩ ngay đến kiếm một việc làm rồi nhận lương trước tiên. Nhưng đó chưa chắc đã là giải pháp tốt nhất xét về mặt lâu dài. Bạn hẳn là không muốn chạy vạy tìm việc mới nếu chẳng may bị mất việc, đúng không? Bạn đã phát chán với sự “bảo đảm” đó rồi. Bạn cần những nguồn thu nhập mà bạn có thể tự làm chủ!

Trước khi chúng ta đi sâu hơn, hãy làm rõ những điểm khác nhau giữa thu nhập tuyến tính và thặng dư. Tuyến tính là khi bạn làm việc để kiếm tiền. Còn thặng dư thì ngược lại, tiền sẽ làm việc cho bạn.

Thu nhập tuyến tính thường là lương – khi bạn làm việc cho một người khác. Bạn đem bản thân mình cho người khác thuê, thường là tính theo giờ: một tiếng làm việc của bạn đổi lấy một đơn vị tiền – x đô la cho 1 giờ. Chúng tôi gọi đó là dạng thu nhập tuyến tính bởi bạn chỉ có thể được trả lương dựa theo số giờ bạn

bỏ ra. Nếu bạn muốn kiếm thêm thu nhập dạng này, bạn sẽ phải bỏ thêm thời gian làm việc. Còn nếu không làm việc, đương nhiên là... không có tiền.

Thu nhập thặng dư thường đi dưới dạng lợi nhuận – thu nhập khi tiền của bạn được đầu tư một cách khôn khéo. Thay vì cho thuê bản thân thì bạn cho thuê tiền của mình để chúng “làm việc” thay cho bạn.

Cái hay của thu nhập thặng dư là bạn có thể kiếm được gấp bội cho mỗi giờ làm việc. Lấy chúng tôi làm ví dụ. Chúng tôi



phải làm việc rất vất vả để viết nên cuốn sách này (rất nhiều đơn vị giờ bỏ ra), nhưng một khi cuốn sách hoàn thành, thu nhập của chúng tôi sẽ tỷ lệ thuận với mỗi cuốn sách bán ra. Chúng tôi kiếm được hàng ngàn hàng ngàn lần số tiền cho mỗi giờ làm việc chúng tôi bỏ ra...

20 năm trước đây. Và chúng tôi vẫn sẽ tiếp tục được trả tiền khi cuốn sách còn bán được.

Bạn có muốn được trả lương chỉ một lần cho một giờ làm việc hay bạn muốn được trả gấp trăm lần, thậm chí ngàn lần

cho mỗi giờ bạn bỏ ra?

Suy cho cùng, đây cũng chính là điểm khác nhau giữa sự phụ thuộc và tự do tài chính. Rất nhiều cặp vợ chồng làm hai, thậm chí

ba công việc khác nhau mà rốt cuộc vẫn không đâu vào đâu. Đó là bởi họ chỉ được trả một lần cho mỗi đơn vị giờ làm việc. Trong cuốn sách này chúng tôi sẽ chia sẻ rất nhiều cách để các bạn có thể kiếm được gấp nhiều lần số tiền cho mỗi giờ làm việc của mình. Cuối cùng, bạn có thể an tâm nghỉ hưu và để những

khoản thu đó tự động chảy vào túi mình mà không cần phải làm gì cả.

## CÔNG THỨC NGHỈ HƯU TRƯỚC TUỔI

Về bản chất, đây là cuốn công thức cho kế hoạch nghỉ hưu sớm. Giả dụ bạn đã mệt mỏi vì phải lái xe đi làm mỗi ngày lắm rồi và muốn ở nhà để chăm sóc con cái, hoặc cha mẹ già yếu, hay đơn giản là chỉ muốn được nghỉ ngơi. Giả sử bạn cần một khoản thu nhập ít nhất là 50 nghìn đô la một năm để trang trải cuộc sống, câu hỏi đặt ra là: bạn làm như thế nào?

Cách truyền thống nhất và cũng lâu nhất là đóng bảo hiểm hưu trí hoặc gửi tiền vào một dạng tài khoản tiết kiệm nào đó trong vài thập kỉ đến khi bạn đủ tiền để mua một chiếc đồng hồ mạ vàng, đeo lên tay và về nghỉ hưu. Cách làm này đơn giản là quá lâu trong một thế giới đầy biến động như bây giờ.

Vậy còn cách nào nhanh hơn không? Tất nhiên là có.

Còn một cách nhanh nhất (và cũng khó xảy ra nhất) đó là bạn được thừa kế một gia tài kékch xù, một triệu đô la chẳng

hạn. Bạn gửi tiền vào một tài khoản tiết kiệm lãi suất 5% một năm. Số tiền này sẽ đảm bảo cho bạn một khoản lợi nhuận khoảng 4.000 đô la một tháng, cho đến cuối đời. Nói một cách khác, nếu bạn có một triệu đô gửi tiết kiệm, nó sẽ sinh lời đủ cho bạn trang trải lúc về hưu. Vậy là chẳng phải động tay động chân gì, với một khoản thu nhập đủ xài, bạn chỉ việc ngồi nhà chăm lo cho những người thân và làm những gì mình thích.

Công thức mà chúng tôi vừa trình bày rất đơn giản. Các nguyên liệu cần:

Một ông chú (bà cô, bà thím...) giàu có  
điền tên bạn vào di chúc.

Thừa kế một triệu đô la

Gửi một triệu đô vào ngân hàng

Chắc chắn lãi suất là 5%/năm (mức lãi  
suất ở đâu đó có thể còn cao hơn)

Không may là rất ít người trong chúng ta  
có được số tiền ấy, thậm chí là cả cơ hội  
để thừa kế cũng không. Nhưng cùng lúc,  
cũng chả ai trong chúng ta muốn làm việc  
quần quật trong vòng 40 năm cho đến lúc

lĩnh lương hưu cả. Thực tế thường là như vậy đấy.

Vậy còn phương án nào khác nữa không?  
Có. Có đấy.

Liệu có khả thi nếu bạn muốn nghỉ hưu trong vòng 40 năm đổ lại? Tất nhiên là có thể. Thế còn 40 tuần? Hay thậm chí 90 ngày?

Câu trả lời vẫn là có thể. Thật chứ?

Dĩ nhiên là không. Chúng tôi chỉ muốn bạn tư duy theo một cách mới để bằng

cách nào đó, nhìn ra được những phương án kiếm thêm thu nhập trước lúc nghỉ hưu.

Bạn sẽ nói gì nếu cuộc sống của bạn phụ thuộc vào việc bạn có nghĩ ra được cách kiếm thêm thu nhập trong vòng 90 ngày tới hay không? Nghiêm trọng hơn, bạn sẽ làm gì nếu cuộc sống của một đứa trẻ, thậm chí là con của bạn, phụ thuộc vào điều đó? Liệu bạn có nghĩ không? Có lẽ điều duy nhất ngăn bạn nói có chính là việc bạn không có ý tưởng gì để thực hiện điều đó cả.



Mục đích của cuốn sách này chính là muốn chỉ cho bạn một số những phương án mới mẻ, cho bạn khả năng kiếm thêm thu nhập hàng tháng một cách ổn định. Nếu chúng tôi nói bạn có thể nghỉ hưu một cách thoải mái trong năm nay chỉ bằng cách đầu tư một ít thời gian – một tiếng mỗi ngày, bắt đầu ngay từ trong bếp của mình. Nếu bạn cảm thấy hứng thú, hãy đọc tiếp vì chúng tôi sẽ chỉ cho các bạn ngay trong chương tiếp theo.

## NỘI DUNG Ở TRANG CHẴN

Phần này sẽ hướng dẫn các bạn các quy

tắc tài chính một cách trực diện hơn. Nếu bạn thuộc dạng người thiên về lý trí và phân tích, bạn sẽ học và áp dụng vào thực tiễn nhanh hơn theo cách này. Đọc cả hai phần nội dung (phần trang chẵn và trang lẻ của cuốn sách) trên sẽ giúp bạn tiếp thu vấn đề một cách toàn diện và tự tin hơn để lựa chọn quy tắc phù hợp với tính cách của mình nhằm áp dụng trong các tình huống thực tế của cuộc sống. Không quan trọng bạn cần tiền gấp hay không, các công thức mà bạn sử dụng đều có chung các loại nguyên liệu quan trọng nhất.

## GHI CHÚ CHO CÁC BẠN ĐỌC GIẢ

Trong chương cuối của cuốn sách này, chúng tôi sẽ hướng dẫn các bạn một số công thức cụ thể nhằm kiếm tiền nhanh trong khoảng thời gian ngắn. Các bạn muốn tiếp thu những công thức này một cách hiệu quả hơn, chúng tôi khuyến khích mọi người truy cập vào website [www.cashinaflashthebook.com](http://www.cashinaflashthebook.com). Trên trang web của mình, chúng tôi đã mở rộng những công thức thành những kế hoạch cụ thể trong vòng 90 ngày. Bạn còn chần chừ gì nữa?

## BA YẾU TỐ: TẦM NHÌN, TIẾNG NÓI NỘI TÂM VÀ NHÓM HÀNH ĐỘNG

Lướt qua bất kì một cuốn sách dạy nấu ăn bình thường nào, bạn cũng sẽ thấy có một vài thứ nguyên liệu chính không thể thay thế cho mọi món ăn. Tráng miệng thì phải có đường. Điềm tâm thì phải có trứng. Phần lớn các món ăn không thể thiếu bột mì, muối và bơ.

“Bố đã nấu đúng theo công thức nhưng lại thiếu một thành phần bí mật: Mẹ”

# YÊU TỐ THỨ NHẤT

Mặc dù nghe có vẻ hiển nhiên nhưng yếu tố đầu tiên đòi hỏi bạn phải có một cái nhìn rõ ràng về những thứ mà bạn mong muốn tạo nên. Không biết bạn thế nào chứ chúng tôi thấy sẽ dễ hơn nhiều để nấu một món ăn khi chúng ta có một khái niệm rõ ràng về món đó. Chúng ta sẽ dễ dàng tưởng tượng ra nó, nêm và ngrì, cảm nhận nó trong quá trình nấu nướng. Vậy bạn đã có khái niệm gì về cuộc sống mà bạn đang cố gắng tạo dựng chưa?

Bất kì cuốn sách nào với chủ đề tìm kiếm

thành công cũng sẽ nói về tầm quan trọng của việc đặt ra mục tiêu. Quan trọng là thế nên chúng tôi muốn chia sẻ với các bạn một thứ “gia vị bí mật” khi nói tới tầm nhìn xa - Chúng tôi gọi đó là quá trình Trầm trồ.

Bạn đã bao giờ trầm trồ khi nhớ lại một kỉ niệm trong quá khứ chưa? Thử ngẫm lại xem đã có kỉ niệm nào thật sự khiến bạn mê mê sung sướng. Có thể là một khoảnh khắc “đặc biệt” nào đó với nửa kia. Có thể là một kỉ niệm đáng nhớ khi bạn giành được danh hiệu/ phần thưởng

nào đó. Có thể là lúc con bạn chào đời. Cũng có thể là đạt được một thành tích sau một quá trình phấn đấu gian khổ - tấm bằng đại học, hoặc một bằng cấp nào đó khác chẳng hạn. Bạn có bao giờ như thế chưa?

Nếu có, chúng tôi muốn bạn cố gắng nhớ lại những kỉ niệm đó một cách rõ ràng. Hãy tưởng tượng như thể sự việc đang lặp lại một lần nữa, ngay trong khoảnh khắc này. Nhớ lại những cảm giác của bạn khi đó, bạn nghe thấy gì, ngửi thấy gì, nếm thấy gì và nhìn thấy gì. Hãy

nhìn, hãy lắng nghe, hãy cảm nhận. Hãy sống lại những kí ức đó một lần nữa bằng tất cả các giác quan của mình. Dần dần kí ức của bạn trở nên sống động hơn, chi tiết hơn. Màu sắc hiện về thật hơn. Hãy tiếp tục sống lại những khoảng thời gian đó!

Tại sao?

Đó là một bài thực tập tuyệt vời cho quá trình mà chúng tôi gọi là “thực tế hóa”. Quá trình này vượt xa sự nhìn – vốn chỉ dùng những thông tin thị giác. Để hiện thực hóa bạn phải sử dụng cả năm giác



quan, như thể bạn đang sống lại những thời khắc đó. Điều này sẽ giúp não bộ ghi nhớ sâu hơn những kí ức mà bạn có. Những cảm giác mà bạn ao ước sống như thế sẽ được khắc ghi vào chính cơ thể và tâm hồn bạn. Một cách thật nhất có thể.

Tạm dẹp bỏ những lo âu tiền bạc và thử nhìn về tương lai của bạn năm năm sau. Hãy tưởng tượng bạn đang sống như bạn vẫn mong ước - tự do tài chính, tự do tuyệt đối. Tự do để sống cuộc sống trong mơ. Tạm thời khoan suy nghĩ làm cách nào để làm được điều đó. Hãy cứ tưởng

tượng bạn đã thực hiện được giấc mơ đó.

Thử tưởng tượng xem bạn đang đứng trước ngôi nhà của bạn. Mở cửa ra và bước vào. Tượng tượng bạn sẽ nhìn thấy gì. Giàn đèn treo không lồ? Một cái cầu thang cỡ bự? Bạn có nhìn ra biển?

Đó là giấc mơ của bạn, vì vậy hãy tưởng tượng chính xác những gì bạn muốn. Bạn có nghe thấy mùi gì toả ra từ trong bếp không? Mùi món ăn bạn thích nhất. Bạn dạo bước qua hành lang đi vào bếp để cảm nhận ra sự khác biệt dưới chân. Sàn lát gỗ? Hay tấm thảm Ba Tư? Hay nền

bằng đá hoa cương? Bạn vẫn hướng theo nơi mùi thơm của món ăn đang vẫy gọi. Bạn bước vào bếp và đầu bếp yêu cầu bạn ném thử món ăn bằng một chiếc muồm bạc. Thậm chí còn ngon hơn cả bạn tưởng tượng. Thật tuyệt!

Bạn đắm mình vào không gian đó. Bạn đang ở trong một môi trường tốt nhất cho bạn, gia đình bạn sống và làm việc. Bạn có thể nghe thấy tiếng nhạc du dương. Tiếng cười đùa. Cảm nhận được ngọn lửa ấm áp tí tách trong lò sưởi lúc đêm đông. Ngắm nhìn khu vườn với thảm cỏ

sau nhà. Đúng vậy, hãy cảm nhận giấc mơ đầy ngay bây giờ bằng tất cả các giác quan của mình.

Bạn bước qua các phòng của ngôi nhà trong mơ ấy. Nhận thấy mỗi căn phòng dành riêng cho một người đặc biệt trong cuộc đời bạn. Bạn muốn những mối quan hệ ấy phát triển ra sao, mỗi căn phòng được dành cho một người cụ thể nào? Ngôi nhà là trung tâm thế giới của mỗi người. Từ đó, bạn tác động lên bản thân và những người xung quanh bạn.

Nhìn. Cảm giác. Ngửi. Ném. Nghe. Hãy

hiện thực hóa giấc mơ đó. Như thế nó đã xảy ra. Nào, bây giờ hãy trả lời những câu hỏi sau:

Bạn xây ngôi nhà này cho ai?

Tại sao bạn lại muốn sống trong ngôi nhà này? Bạn sẽ xây ngôi nhà này ở đâu?

Bạn xây bằng gì? Bao giờ thì bắt đầu?

Hãy khoan nghĩ tới việc làm sao để hiện thực hóa giấc mơ. Tạm thời hãy cứ nghĩ là bạn đã có nó rồi đã.

Dĩ nhiên là việc “mơ giữa ban ngày” thế

này rất thú vị rồi. Nhưng thực ra còn một lý do khác để làm việc này ngoài lý do đem lại niềm vui thuần túy. Một lý do sâu sắc hơn.

Có một loại “gia vị” mà hầu hết mọi người đều thêm vào trong món ăn cuộc sống, khiến nó trở nên mất ngon. Loại gia vị khó chịu đó là sự sợ hãi. Sợ hãi chính là một kẻ phá bĩnh khó ưa nhất. Nó khiến bạn liên tưởng đến những tình huống xấu nhất.

Thực tế nỗi sợ hãi của bạn lớn đến đâu? Đã bao giờ chúng ngăn bạn theo đuổi

mục tiêu của mình? Đã bao giờ bạn chân  
chừ vì sợ bị từ chối? Nỗi sợ thất bại đã  
bao giờ ngăn bạn tiến lên? Chỉ cần một  
thoáng suy nghĩ thất bại đã có thể khiến  
một con người cam đảm nhụt chí. Những  
nỗi sợ hãi đó rất thật, rất hiển hiện. Tay  
bạn đổ mồ hôi. Bụng bạn co thắt. Đầu óc  
bạn trống trơn. Tim bắt đầu đập mạnh.  
Trong đầu bắt đầu xuất hiện một tiếng  
nói, “Mày không làm được đâu. Mày  
chưa từng làm chuyện này bao giờ. Mày  
nghĩ mày là ai?”

Bạn cảm nhận được chúng. Bạn nghe

thấy chúng. Người thấy. Nếm được. Nhìn được. Phần lớn chúng ta cảm nhận sự sợ hãi bằng cả năm giác quan. Chính là lý do khiến nỗi sợ đáng sợ đến thế. Căng thẳng đến thế. Nhập tâm đến thế. Chúng xâm nhập vào từng tế bào trong cơ thể chúng ta. Vậy giấc mơ của bạn có lớn hơn nỗi sợ hãi của bạn không? Phần lớn ước mơ của chúng ta đều chỉ dừng lại ở dạng một thoáng ảo mộng về những tương lai hi hữu. Vấn đề là bạn có thật sự khao khát chúng?

Đây là một gợi ý nhỏ. Nếu bạn muốn



hoàn thành giấc mơ của mình...

Giấc mơ của bạn phải lớn hơn những nỗi sợ của bạn.

Nếu giấc mơ của bạn không khiến bạn khao khát, thì có thể là chúng sẽ không đủ mạnh để chống lại những nỗi sợ sẽ lớn dần lên và cuối cùng là ngăn bạn hiện thực hóa giấc mơ. Ước mơ của bạn phải lớn hơn những nỗi sợ. Chúng phải được gắn kết với tâm hồn. Phải khiến bạn hào hứng đến mức chỉ nghĩ về chúng thôi là đủ để bạn cả đêm không ngủ được.

Khi nỗi sợ hãi đối mặt với giấc mơ như thế, thì chúng cũng phải nghiêng mình.

Do đó, khi chúng tôi nói hãy Trâm trồ, chúng tôi muốn bạn thả mình vào tương lai và vẽ nên một viễn cảnh mà bạn thực sự thích thú. Bước đầu tiên của quá trình này là vẽ nên cuộc sống trong mơ của bạn. Sau đó hãy thực tế hóa nó bằng cả năm giác quan.

Trong chương sau chúng tôi sẽ chỉ cho bạn một số kỹ năng để đẩy nhanh quá trình Trâm trồ này.

## YẾU TỐ THỨ HAI

Yếu tố quan trọng thứ hai của bất kì một công thức thành công nào, từ để có một sức khỏe tốt hơn cho đến giàu có, đó là kiểm soát được Tiếng nói nội tâm. Trong mỗi chúng ta đều tồn tại một thế giới nội tâm, đáng tiếc là hiếm người hiểu và điều khiển được nó. Bạn thì sao?

Chúng tôi xin hỏi bạn đọc trên toàn thế giới, một câu hỏi đơn giản thế này thôi.

Đã bao nhiêu lần trong đầu bạn xuất hiện một tiếng nói phê phán, khó chịu và tiêu

cực khiến bạn cảm thấy rất thất vọng. Chắc hẳn phần lớn chúng ta đều trải qua. Còn nữa, đã bao lần một giọng nói khác an ủi bạn, khuyến khích, động viên và chỉ dẫn đường ngay lẽ phải xuất hiện trong đầu bạn? Một lần nữa, hẳn là ai trong chúng ta cũng nói có.

Mọi người đều có ít nhất hai tiếng nói đó trong nội tâm. Một tiếng nói lúc nào cũng chê trách, tiêu cực và luôn khiến chúng ta muốn buông xuôi tất cả. Bạn đã bao giờ muốn làm một điều gì đó để cải thiện cuộc sống của mình nhưng rồi sau đó lại

tự từ bỏ ý định đó chưa? Chúng tôi gọi loại tiếng nói đó là Than thở.

Liệu Than thở có xuất hiện với *tất cả mọi người* không? Mặc dù về mức độ ảnh hưởng có khác nhau, còn thì các chuyên gia cho rằng ai cũng có loại suy nghĩ nội tâm này. Nếu bạn mà cứ cố gắng phản bác lại bạn Than thở này thì cả ngày cũng không làm được việc gì.

Vậy Than thở từ đâu mà có? Có cả tá giả thuyết tâm lý về nguồn gốc của nó. Liệu có phải ai sinh ra cũng đã có? Đây là một phần tính cách của bạn? Hay đó là

cái Tôi của mỗi người? Hay đó là cơ chế tự vệ bạn học được từ bé? Thành thật mà nói... ai biết được. Cơ mà dù là nguồn gốc ra sao thì Than thở cũng gây ảnh hưởng lớn đến cuộc sống của chúng ta. Không may những ảnh hưởng đó thường mang tính tiêu cực. Nó khiến bạn chậm tiến, đôi khi là thủ tiêu ý chí của chúng ta.

Còn một tiếng nói khác thì sao – tiếng nói Chân thật? Đã bao giờ bạn có một linh cảm rằng một chuyện chắc chắn sẽ xảy ra? Đã bao giờ bạn nghe được một

giọng thủ thỉ bên tai khuyến khích bạn làm điều gì đó có lợi cho mình hoặc khuyến nhủ bạn tránh làm một cái gì đó không tốt? Đó chính là tiếng nói nội tâm của bạn (loại tiếng nói thứ hai mang tính tích cực).

Thỉnh thoảng cũng có lúc chúng ta không nghe được tiếng nói Chân thật vì Than thở làm quá tốt nhiệm vụ của mình. Bạn sẽ ngạc nhiên khi nghe tiếng nói Chân thật nói nhiều hơn. Đó là một người bạn tốt, luôn ủng hộ, khuyến khích bạn đi tìm chiến thắng, để thành công và hạnh phúc.

Có phải phần lớn chúng ta vứt bỏ đi những cơ hội vì Than thở làm chúng ta nhụt chí? Liệu có phải những ai thành công là những người có khả năng bắt tiếng nói Than thở im lặng và lắng nghe tiếng nói Chân thật nhiều hơn?

Có một câu hỏi thú vị hơn mà các bạn nên suy nghĩ: hai tiếng nói đó đến từ đâu? Thường thì, Than thở chính là lý trí của chúng ta. Trong khi đó, Chân thật là tiếng nói của trái tim.

Trong cuốn sách này, chúng tôi sẽ dạy các bạn cách vứt bỏ những “nguyên liệu”



không cần thiết từ lý trí, những thông điệp khiến bạn nản chí chẳng hạn. Còn trong Chương 2, chúng tôi sẽ trình bày bằng cách nào để bạn lắng nghe nhiều hơn những tiếng nói lạc quan đến từ trái tim của mình.

## YẾU TỐ THỨ BA

Hiện nay, ở Mỹ, có khoảng hơn 24 triệu doanh nghiệp. Ít hơn

2% trong số đó đạt được doanh thu một triệu đô trước thuế. Phần lớn các đơn vị kinh doanh là kinh doanh cá thể - 16

triệu doanh nghiệp, được điều hành bởi một người duy nhất. Phần lớn là nam giới. Nhưng xu hướng nữ giới làm kinh doanh cũng đang rất phát triển.

Có một thống kê khá bất ngờ đó là 95% các đơn vị đăng kí kinh doanh vào thời điểm hiện tại sẽ không thể trụ được sau năm năm. Có rất nhiều lí do cho tỉ lệ thất bại cao đó, nhưng theo kinh nghiệm của chúng tôi đó là vì các nhà lãnh đạo đã không biết hợp tác với nhau.

Tỉ lệ thành công của tự do tài chính đi lên từ kinh doanh cá thể là không nhiều.

Nói trắng ra là con đường kinh doanh một thân một mình là quá chậm, lại nhiều rủi ro. Do đó sẽ là không khôn ngoan nếu bạn lựa chọn con đường này.

Chúng ta đều thấy tương lai tươi sáng cho những người mới bắt đầu khởi nghiệp. Trong một thập kỉ trở lại đây, các doanh nghiệp phát triển nhất lại chính là các doanh nghiệp được điều hành bởi các nữ doanh nhân. Bây giờ là thời đại của họ. Phụ nữ có thiên hướng tìm đến sự hợp tác, qua đó tăng khả năng thành công của họ.

Một trong những cô vắn của chúng tôi, Tiến sĩ Stephen Covey, chỉ ra có ba giai đoạn phát triển của thành công:

Phụ thuộc  $\Rightarrow$  Không phụ thuộc  $\Rightarrow$  Phụ thuộc lẫn nhau

Theo ý kiến của chúng tôi, rất nhiều phụ nữ nhận thấy họ đang ở hoặc điểm đầu hoặc điểm cuối của dãy phát triển trên. Họ đã quen bị phụ thuộc vào con cái, và thường cũng phụ thuộc vào thu nhập từ bên ngoài như làm công ăn lương, hoặc từ người chồng, hoặc trợ cấp xã hội. Nhưng có một điều là phần lớn phụ nữ

đều có thể đạt được điểm cuối của dãy phát triển - tức phụ thuộc lẫn nhau. Bởi vì họ thân thiện, biết ủng hộ và được ủng hộ từ những người phụ nữ khác.

Đàn ông thường là mắc kẹt ở giai đoạn thứ hai. Họ quá tự lập. Họ luôn muốn làm việc một mình. Đã thành truyền thống, đàn ông luôn muốn tự tiến lên, một mình, bằng cách của họ.

Phụ nữ có tính cộng đồng hơn. Đó là một đặc điểm tích cực mang tính quyết định giúp họ nếu đạt được thành công. Khi chúng tôi hỏi một người phụ nữ yếu tố

quan trọng nhất để thành công là gì, cô ấy sẽ không ngần ngại trả lời “nhóm của tôi”. Trong cuốn *Think and Grow Rich – 13 nguyên tắc nghĩ giàu làm giàu*, Napoleon Hill đã nói về tầm quan trọng của ý tưởng. Ở đây quan trọng nhất là bạn phải lập được một nhóm. Cái đó quan trọng với sự kinh doanh của bạn cũng như bột mì cần thiết như thế nào để làm bánh sô-cô-la vậy.

Trải qua rất nhiều nghiên cứu về thành công của các nữ doanh nhân, với 30 năm kinh nghiệm, chuyên gia Muhammad

Yunus phát hiện rằng số thành viên lý tưởng của một nhóm hỗ trợ lẫn nhau không được ít hơn năm mà cũng không được nhiều hơn sáu. Trong chương sau, chúng tôi sẽ chỉ các bạn làm cách nào để tìm, thành lập và nuôi dưỡng nhóm của bạn.

Một khi nhóm đã đi vào hoạt động, chúng tôi sẽ lại chỉ cho các bạn những chiến thuật để kiếm thêm thu nhập nhanh nhất có thể. Và như thế, với tư cách là một doanh nhân được “khai sáng”, chúng tôi hi vọng là bạn sẽ đem những kiến

thức đó truyền lại cho những nhóm doanh nhân khác đang chập chững khởi nghiệp.

Còn bây giờ hãy nhìn lại những yếu tố mà chúng ta vừa đọc qua:

- **Trầm trồ:** Biến giấc mơ của bạn hiện hữu hơn nỗi sợ hãi. Trải nghiệm giấc mơ của bạn ngay bây giờ. Không quan trọng bạn mơ ước gì, quan trọng là bạn phải tìm thấy sự hứng khởi trong đó.

- **Tiếng nói nội tâm:** Hãy học cách lắng nghe người bạn Chân thật và tránh xa Than thở.



• **Hợp tác:** Ngay lập tức tạo lập được một nhóm bạn hỗ trợ và giúp đỡ nhau – cách nhanh nhất và an toàn nhất để theo đuổi giấc mơ của bạn.

Trước khi chúng ta đi sâu hơn vào ba yếu tố trên, hãy cùng chúng tôi tìm hiểu về hình ảnh trong trang bìa cuốn sách này – con chim ruồi.

Bạn nghĩ gì khi nhắc đến loài chim này? Tốc độ. Nhanh nhẹn. Linh hoạt. Khả năng hoạt động không ngưng nghỉ. Chim ruồi là một ví dụ hoàn hảo cho việc biến những khó khăn đến mức gần như không

thể thành rất dễ dàng như chẳng tốn chút công sức nào. Bạn có biết ai như vậy không? Hay đó chính là bạn? Hi vọng rằng sau khi đọc xong cuốn sách này bạn cũng trở thành một chú chim ruồi siêu nhân.

Chim ruồi có khả năng hoạt động đa nhiệm – vừa kiếm ăn vừa bay với tốc độ nhanh nhất mà con người biết đến sau tốc độ ánh sáng. Nó tập trung vào từng bông hoa một, xông xáo ăn mật, rồi ngay sau đó lại bay đến bông hoa khác với sự tập trung tuyệt đối. Một con chim ruồi có thể

bay thẳng đứng lên xuống, bay xiên, hoặc bay ngược với sự linh hoạt đáng kinh ngạc. Nhưng điều đáng học tập nhất của chim ruồi là khả năng học và tiếp thu nhanh chóng. Và nếu một điều đáng quý nhất trong một xã hội phát triển nhanh chóng mặt như ngày nay thì đó chính là khả năng học và tiếp thu những ý tưởng mới. Xã hội hiện đại ưu tiên tốc độ. Hằng ngày, thông tin được phát ra với cấp số nhân còn chúng ta thì luôn phải xử lý và biến chúng thành những “món ăn” thường nhật.

Trong cuốn sách này, chúng tôi sẽ đề cập đến một số kỹ năng giúp các bạn nghĩ và hành động trong một xã hội biến đổi nhanh chóng hiện nay. 500 năm trước, thế giới đã phát triển nhanh đột biến với việc Johannes Gutenberg sáng tạo ra hệ thống in ấn. 20 năm trở lại đây, kỹ thuật số đã khiến thế giới lại tiến lên với tốc độ chóng mặt một lần nữa. Nhiều người sẽ cảm thấy lạc lõng và xa lạ trong thời kì chuyển giao này. Thế giới đang tiến lên rất nhanh.

Và bản năng chim ruồi trong bạn bắt

buộc phải nhanh hơn nữa để bắt kịp thời đại.

Thêm nữa, đồng tiền đang biến hóa hơn bao giờ hết. Hầu hết những cách kiếm tiền truyền thống đã và đang trải qua những bước ngoặt lớn lao trong thời gian gần đây. Chứng khoán? Bất động sản? Trái phiếu? Kinh doanh nhỏ lẻ? Đâu rồi những cái “kết” tiền an toàn ngày nào? Nhưng dù nền kinh tế có xấu đến đâu, thậm chí khiến bạn tự hỏi liệu tự do tài chính có khả thi trong thời đại này, thì chúng tôi đảm bảo rằng ba yếu tố quan

trọng kể trên vẫn chẳng bao giờ thay đổi. Đúng vậy, bạn vẫn có thể thành công và giàu có. Có rất nhiều cách khác để kiếm tiền dù cho là một số trong đó có thể hoàn toàn xa lạ với bạn. Trong suốt cuốn sách này, chúng tôi sẽ chia sẻ những bí quyết tốt nhất để bạn đối phó với hoàn cảnh hiện tại.

Khi bạn đã có khái niệm về ba yếu tố trên, giờ là lúc khám phá một số công thức cụ thể để làm giàu nhanh chóng.

### 3

CÔNG THỨC THÀNH CÔNG:  $T = T + K + H$

Có hàng trăm cuốn sách dạy bạn cách để thành công, giàu sang và thành đạt với rất nhiều kỹ năng, chiến thuật, nguyên tắc. Bạn sẽ mất hàng thập kỉ để đọc hết đồng sách đó. Bản thân chúng tôi cũng đã dành ra tổng cộng phải đến gần trăm năm đọc và học hỏi trong lĩnh vực này.

Mục đích của cuốn sách này không phải là dạy bạn tất cả các kỹ năng. Chúng tôi

hiểu bạn không có thời gian hoặc tiền bạc để hoàn thành một khóa học thạc sĩ về thành tựu con người cũng như thành công tài chính. Cuốn sách này dành cho những ai cần một con đường nhanh nhất và ít tốn kém thời gian và tiền bạc nhất có thể. Bạn không cần những công thức chậm. Bạn cần những công thức mì ăn liền, những công thức có thể tạo ra kết quả nhanh chóng, thậm chí là ngay lập tức.

Hãy tưởng tượng bạn chỉ có ít hơn 90 ngày để thay đổi cuộc sống của mình.



Đây là cơ hội cuối cùng. Bạn có quá ít thời gian trong khi lại cần tiền gấp. Chúng tôi tin là nếu bạn tập trung vào ba yếu tố quan trọng kể trên thì bạn có thể làm được điều đó trong thời gian ngắn nhất.

Ở chương trước, chúng ta đã biết ba yếu tố đó là: Trầm trồ, Tiếng nói nội tâm và Hợp tác. Trầm trồ là quá trình tự nhận thức bộ não của bạn làm việc như thế nào, và là một thủ thuật tâm lý đơn giản để bạn tập trung vào điều bạn thật sự khao khát. Tiếng nói nội tâm là khả năng

khai thác tôi đa nội lực bản thân, những suy nghĩ lạc quan sẽ hướng bạn đến với thành công mà bạn mong muốn. Hợp tác là cách nhanh nhất để hướng đến thành công thông qua việc bạn thu hút, sắp xếp và quản lý một nhóm những người chung ý tưởng.

Nói một cách đơn giản hơn nữa, Trâm trở là bạn làm việc với lí trí của mình. Khái niệm Tiếng nói nội tâm là bạn phải làm việc với trái tim của mình. Trong khi Hợp tác yêu cầu bạn thuyết phục được cả suy nghĩ lẫn trái tim của những người

trong nhóm của bạn.

Albert Einstein đã nói: “Hãy biến mọi thứ trở nên càng đơn giản càng tốt nhưng không phải là quá đơn giản”. Đây là giả thuyết của chúng tôi, rằng mọi thành công đều có thể viết lại dưới một công thức:  $T = T + K + H$

Thành công = Tập trung + Kiên định + Hợp tác

Chắc chắn là không đơn giản như thế được.

Hãy nghĩ về một vĩ nhân mà bạn thần tượng. Điều gì khiến ông/bà ta đặc biệt? Tại sao người đó lại có thể đạt được quá nhiều thành tựu so với phần đông còn lại? Liệu có phải vì ông/bà ấy thông minh hơn? Uyên bác hơn? Đọc nhiều sách hơn, nhiều kinh nghiệm hơn? Theo kinh nghiệm của chúng tôi, điều khiến một người thành công là khả năng tập trung suy nghĩ và điều khiển con tim. Ngoài ra, họ có khả năng gây ảnh hưởng lên một số người khác để đạt được mục đích của mình.

Làm theo công thức cơ bản này, và bạn sẽ có khả năng tìm được tất cả những nguyên liệu còn lại của thành công: tiền, kĩ năng, kiến thức, các mối quan hệ v.v...

Chắc hẳn bạn đã biết về nguyên lí 80/20: 20% công việc thu về 80% kết quả trong khi 80% còn lại chỉ thu về 20% kết quả. Ở đây, ba yếu tố quan trọng Tập trung (lí trí); Kiên định (trái tim) và Hợp tác là 20% công việc. Nếu bạn làm tốt 20% này, bạn đã thu về được 80% kết quả bạn mong muốn. Nhưng phần lớn chúng ta lại

làm chính xác điều ngược lại. Họ dành 80% thời gian và công sức cố gắng học các chiến thuật kiếm tiền mà không quan tâm đến sự tập trung, sự kiên định và sự hợp tác. Chả trách tiền tài cứ lảng tránh họ.

Bởi lẽ tập trung, kiên định và hợp tác là những nguyên liệu quan trọng nhất vì chúng thuộc 20% công việc nên chúng ta sẽ hướng sự tập trung vào ba yếu tố này.

ĐIỀU KHIỂN LÍ TRÍ VÀ ƯỚC HẸN TRÁI TIM

Con người vốn dĩ rất thiếu kiên nhẫn. Chúng ta luôn muốn có kết quả càng sớm càng tốt, mà tốt nhất là ngay bây giờ. Thế nên nhiều khi chúng ta không để tâm xây dựng nền móng cho sự thành công một cách chắc chắn. Thay vào đó, chúng ta toàn xây những “lâu đài cát”. Ba yếu tố tập trung (trí óc), kiên định (trái tim) và hợp tác là tiền đề cơ bản nhằm mục đích kiếm tiền nhanh chóng. Chúng tôi sẽ chỉ các bạn cách điều khiển lí trí và ước hẹn con tim của mình, để các bạn có thể mau chóng đạt được những gì mình muốn một cách nhanh nhất.

Khối óc và con tim. Chúng là điều kiện tất yếu của thành công. Lấy chúng làm trung tâm trong công việc của bạn và những người khác là rất quan trọng quyết định sự thành bại của việc bạn muốn làm.

Đã bao giờ bạn cố gắng nhưng không thể thành công một chuyện gì đó chưa? Đã bao giờ bạn viết nên một bản “quyết tâm cho năm tới” mà vẫn chưa hoàn thành chưa? Lý do chắc là con tim hoặc khối óc của bạn vẫn chưa “quán triệt” chủ trương của bạn. Nếu lí trí bạn hiểu nhưng



con tim không thiết tha thì bạn cũng không thể hoàn thành được chuyện đó. Ngược lại, bạn luôn khát khao làm một việc nhưng lại không biết cách làm như thế nào thì cũng không đi đến đâu.

Bất kì cuốn sách nào về thành công cũng nói về tầm quan trọng của thiết lập mục tiêu. Nhưng để đạt được thành công thì khó hơn việc đặt ra mục tiêu rất nhiều. Giữa bạn và mục tiêu cuối cùng có quá nhiều chướng ngại khiến bạn xao nhãng hoặc thui chột dần ý chí. Một người thành công thường chia một mục tiêu lớn thành

những “dự án” nhỏ thường ngày, với đầy đủ hạn hoàn thành, hướng thực hiện, tài nguyên và trách nhiệm. Sau đó tập trung toàn tâm toàn ý thực hiện những dự án đó.

Ví dụ như thế này, bạn đề ra mục tiêu kiếm thêm một khoản thu nhập 5.000 USD/ một tháng trong vòng 90 ngày tới. Nếu mục tiêu này chỉ dừng lại ở mức mong muốn, bạn sẽ không thể thực hiện được. Bạn chính là “chủ dự án” 5.000 USD này và bạn cần lắp ráp những nguyên liệu cần thiết – ví dụ như tiền,

nhân sự, kiến thức, kỹ năng v.v... để có thể hoàn thành nó. Hơn thế nữa, nếu thiếu những yếu tố chủ chốt như đã nói trên (tập trung, kiên định và hợp tác) dự án cũng không thể thành công.

Rất nhiều bạn đọc cứ cho rằng cách nhanh nhất để kiếm tiền là học những kỹ năng kiếm tiền tốt nhất. Họ muốn tiếp cận vấn đề một cách trực tiếp nhất. Về cơ bản, họ nghĩ thế này: “Tôi đã túng lỉnh lắm rồi, tôi cần học cách kiếm tiền ngay lập tức”.

Phải có đến cả trăm cách kiếm tiền, thực

tê là vậy. Chúng tôi cũng nhận thấy là chỉ có số ít trong số những bạn đọc là thật sự sử dụng những kiến thức chúng tôi chia sẻ để ra ngoài làm giàu. Phần lớn khác bị xao nhãng bởi nhiều lí do. Đó có thể là nỗi sợ thất bại, hoặc cũng có thể là do quá chần chừ, hoặc lạc lối không biết nên bắt đầu từ đâu, hoặc bị trượt sâu trong hố cát lún của sự tự ti, hoặc nghi ngờ năng lực của bản thân. Họ biết họ cần phải làm gì nhưng lại không thể khiến bản thân tự làm những việc đó. Con tim và khối óc là yếu tố chính ở đây. Bạn có thể làm được điều đó.

Trong cuốn Bảy thói quen của người thành đạt, Stephen Covey đã trích lại lời của Tổng thống Abraham Lincoln: “Nếu tôi có tám tiếng để chặt cây, tôi sẽ dành sáu tiếng để mài lưỡi rìu trước”. Chúng tôi hiểu là bạn đang rất mong ngóng chạy ra ngoài để “chặt cây” nhưng trước hết hãy để chúng tôi chỉ cho bạn con đường nhanh nhất.

Có một cảnh trong bộ phim Chú bé Karate (Karate Kid) sản xuất năm 1984 mà sau đó dường như đã trở thành hình mẫu cho những gì cần để thành công. Bạn

có lẽ cũng biết nhưng liệu đã bao giờ thử áp dụng chưa? (Nếu bạn chưa xem bộ phim này, hãy xem ngay. Nếu rồi, nó xứng đáng để bạn cùng nhóm của bạn xem lại vào một buổi tối rảnh rỗi và cùng bàn luận những gì bạn rút ra sau bộ phim).

Nếu bạn nhớ, nhân vật chính của bộ phim là một người đàn ông khuyết tật/cao thủ karate, ngài Miyagi. Một cậu bé hay bị bắt nạt, Daniel, đã thuê ông Miyagi dạy cho cậu vài tuyệt chiêu nhanh nhất để tự bảo vệ mình. Cậu bé rất nóng lòng học

vài đòn karate ngay lập tức. Vì thế nên cậu rất thất vọng khi thầy của cậu, thay vì dạy cậu những chiêu đó, lại bắt cậu làm những việc vặt trong nhà.

Ngài Miyagi bắt cậu bé rửa và lau xe. “Lau phải”, Miyagi nói, thao tác một đường kim đồ hồ bằng tay phải. “Lau trái”, ông nói, tay vẽ một đường kim đồ hồ bằng tay trái. “Thở ra, hít vào. Rất quan trọng.”

Ngày hôm sau, ông bắt Daniel đánh giấy ráp một cái bàn. “Vòng tròn trái, vòng tròn phải,” Miyagi nói, tay thì biểu diễn.

Ngày tiếp theo, ông sai cậu bé đi sơn lại hàng rào, sử dụng cái chổi đưa lên đưa xuống. “Lên. Xuống. Lên. Xuống. Thở.”

Ngày thứ tư, Daniel đến và thấy một tờ giấy treo trước cửa: “Sơn nhà. Không bằng phương pháp Lên Xuống mà dùng phương pháp Trái sang Phải, một nửa tay trái, một nửa tay phải.” Đến khi cậu bé tỏ ra chông đời với những công việc vô nghĩa này, Miyagi xuất hiện. Một cảnh đấu võ thuật hoành tráng xảy ra và Daniel nhận thấy cơ thể cậu đã quen với những bài tập luyện lặp đi lặp lại tưởng



chừng như vô nghĩa đó phát huy hiệu quả đến thế nào. Trong vô thức, cậu bé đã học được những chiêu phòng thủ rất đặc trưng của karate.

Cũng giống như ngài Miyagi, chúng tôi cũng sẽ yêu cầu bạn tập luyện theo phương pháp đó. Nếu bạn tự thắc mắc tại sao chúng tôi lại bắt bạn làm những bài tập sau đây, hãy tin là chúng tôi có lí do của mình.

Đây là bài tập đầu tiên của các bạn. Tính từ lúc này, trong

60 giây tiếp theo, hãy suy nghĩ câu hỏi sau: *Thế nào là suy nghĩ một chiều?*

Tiếp sau đó, trong vòng 60 giây: *Toàn tâm toàn ý thực hiện một mục tiêu là như thế nào?*

60 giây tiếp theo, thử ngẫm lại toàn bộ cuộc đời bạn và tìm ba ví dụ mà bạn cảm thấy thành công nhất.

1.

2.

3.

Lại trong vòng 60 giây, ngẫm lại cuộc đời bạn và tìm ba trường hợp bạn đặt ra mục tiêu nhưng không thể hoàn thành.

1.

2.

3.

## NHỮNG TIẾNG NÓI, TÂM NHÌN VÀ ĐỘNG LỰC: TIỀN CŨNG Ở TRONG TÂM MÀ RA

Mọi thứ của cái vật chất đều bắt nguồn từ nội lực của mỗi người. Nội lực đó sinh ra từ việc kết hợp các “nguyên liệu” sử dụng con tim và khối óc.

Vậy khối óc là cái gì? Hiển nhiên là chúng tôi không nói đến khối vật chất gồm hàng tỉ những nơ-ron thần kinh nặng hơn một kg trong đầu mỗi chúng ta. Khối

óc ở đây là những suy nghĩ, dẫn đo về cách làm giàu và thành công của bạn.

Còn con tim? Một lần nữa, không phải chiếc máy bơm sinh học đang đập trong lồng ngực chúng ta. Mà đó là những cảm nhận của bạn về thành công.

Bạn nghĩ gì và cảm thấy gì (đến từ con tim và khối óc) đóng vai trò vô cùng quan trọng để chuyển hóa nội lực thành của cải vật chất thật sự. Chúng tôi có những thành công nhất định như ngày hôm nay cũng được quyết định bởi cách chúng tôi cảm và nghĩ. Chúng tôi muốn

chia sẻ với các bạn bằng cách nào chúng tôi có thể kết hợp những nguyên liệu bí mật lại và tạo nên tiền bạc. Trong phần này, chúng ta sẽ tập trung duy nhất vào cách suy nghĩ – con đường dẫn đến thành công.

Nguyên liệu đầu tiên, Trầm trồ, chính là một cách tập trung để bạn có thể vừa cảm thấy thoải mái cùng lúc thêm tự tin ngay cả trong những thời điểm khó khăn nhất. Đó là một cách để giao tiếp với bản thân mình, vẽ ra một viễn cảnh cụ thể mà chúng ta muốn vươn tới. Đó là một

cách để thúc đẩy bản thân mạnh mẽ hơn, qua đó chúng ta có thể thu nhặt các nguyên liệu cần thiết để đạt được mục tiêu. Bởi vì chúng tôi hiểu rằng chúng ta rất dễ bị phân tâm bởi những tin đồn tiêu cực, bởi giá cổ phiếu lên xuống thất thường, bởi những chỉ số kinh tế đi xuống hàng ngày. Chúng ta cũng dễ bị lung lạc bởi quỹ lương hưu cắt giảm hay tình hình sa thải nhân công diễn ra thường xuyên.

Trầm trở là một trạng thái tâm lý đặc biệt, tại đó những thứ như nghi ngờ, lo

lãng và sợ hãi không được phép tồn tại. Vậy bằng cách nào chúng ta có thể đạt được trạng thái ấy?

Để có thể hoàn toàn tập trung, chúng ta trước hết phải hiểu về bản chất của sự suy nghĩ. Khi nói về suy nghĩ, bạn hiểu gì về nó? Sự suy nghĩ là một tổng hợp của các ý nghĩ, là cách mà bạn xử lý các thông tin từ các nguồn trong và ngoài cơ thể bạn.

Hãy thử nhắm mắt lại sau khi đọc xong những dòng này trong đúng một phút, yên lặng. Thử cảm nhận hơi thở của bạn. Hít



ra. Thở vào. Hãy bắt đầu một phút nào.

Bạn có thể nhận thấy một số giác quan nhất định kết nối bạn với thế giới bên ngoài. Bạn có nghe thấy âm thanh nào không, có ngửi thấy hay nếm thấy vị gì không, có cảm nhận được gì không mỗi khi bạn tiếp xúc với bên ngoài.

Làm lại một lần nữa. Lần này, hãy cố gắng cảm nhận các giác quan đó. Cũng đừng quên nhịp thở.

Đây là sự khởi đầu của nhận thức – nhận thức được những gì mà bạn trải qua.

Chuyện gì khác nữa đang diễn ra trong đó? Còn những giác quan nào nữa mà bạn cảm nhận được? Bên cạnh những giác quan vật lý – nghe, nhìn, ngửi, nếm và xúc giác còn có những giác quan khác đến từ bên trong cơ thể của bạn. Có một tầng suy nghĩ khác đang diễn ra. Và suy nghĩ của bạn thì không bao giờ dừng lại.

## SUY NGHĨ LÀ GÌ?

Bạn định nghĩa suy nghĩ như thế nào? Chính xác thì suy nghĩ là gì? Chúng ta có ba loại ý nghĩ chính:

Tự hội thoại - tự nói với bản thân.

Tưởng tượng - thứ mà bạn tưởng tượng ra.

Cảm giác - ấn tượng, thường là kết quả của hai loại ý nghĩ trên.

Để cho đơn giản, chúng tôi sẽ gọi ba loại ý nghĩ trên trong suốt cuốn sách là: tiếng nói, hình ảnh và động lực. Đó là những thành phần chính tạo nên suy nghĩ.

TIẾNG NÓI, HÌNH ẢNH VÀ ĐỘNG LỰC

Những người thành công có thể kết hợp ba yếu tố này thành những kết quả đáng kinh ngạc. Ngược lại, những người không có khả năng này rất khó thành công. Bạn thì sao?

Hãy thử kiểm tra xem sao.

Bạn đã bao giờ tự nói chuyện với chính mình chưa? Chắc chắn rồi, ai cũng từng. Thử nói một điều gì đó với bạn xem. Hãy chú ý và ghi nhớ từng từ một.

Vậy là bây giờ bạn đang lắng nghe chính mình. Hãy lấy ngón tay và sờ vào “chỗ”

mà bạn nghĩ tiếng nói phát ra từ đó. Chú ý xem tiếng nói ấy ở đâu trong đầu bạn. Chú ý xem bạn có thể chỉ được chính xác tiếng nói ấy ở đâu không. Tiếng nói đấy to hay nhỏ. Bạn biết cái núm chỉnh âm lượng trong đó chứ. Hãy tưởng tượng bạn có một cái như thế có thể điều chỉnh âm lượng của tiếng nói trong đầu. Bây giờ thử nói to hơn xem. To hơn nữa. Hơn nữa. Hét lên hét cỡ (trong đầu bạn) xem nào. Rồi, còn bây giờ cho nhỏ giọng dần cho đến khi bạn nghe mình đang thì thầm. Thì thầm.

Cái âm chính ở trên là để bạn điều chỉnh âm lượng mà bạn tự nói với bản thân. Mỗi người có một hiệu chỉnh âm lượng đặc thù. Thử nghĩ xem hiệu chỉnh của bạn là gì. Chú ý âm lượng đó. Thử hỏi bạn bè và người thân xem hiệu chỉnh âm thanh của họ như thế nào. Sau đó so sánh với bản thân. Đây là một số câu hỏi bạn có thể dùng: “Bạn có hay tự nói chuyện với bản thân không?” nếu họ bảo có, hỏi tiếp: “Trên thang điểm từ 1 đến 10, 1 là nhỏ, 10 là to nhất, giọng bạn ở bậc mấy?”

Khi bạn đã biết âm lượng của tiếng nói thầm trong đầu, giờ là lúc đánh giá chất lượng của nó. Chú ý xem liệu bạn có khả năng thay đổi chất lượng này không. Ví dụ, bạn còn nhớ câu nói bạn tự nói lúc trước không? Bây giờ thử nói lại, nhưng lần này bằng giọng của một đứa trẻ... bằng giọng của một ông cụ 80... hoặc một người khác giới. Hát lại câu đó. Nói với giọng bức tức. Hoặc đáng yêu. Hay một cách khôi hài.

Bây giờ thì bạn đã có khả năng điều chỉnh, thậm chí thay đổi chất giọng cho

tiếng nói trong đầu bạn.

Đây sẽ là bài tập “Lau trái, lau phải” của bạn ngày hôm nay.

Chú ý tiếng nói nội tâm của bạn, để ý xem bạn tự nói gì với bản thân. Cụ thể hơn là bạn nói với bản thân như thế nào. To hay nhỏ. Bạn có hiểu bản chất của tiếng nói đó không.

Chú ý hơn đến thế giới nội tâm của bạn. Phần lớn mọi người rất ít quan tâm đến điều này. Họ nói chuyện với bản thân một cách vô thức. Còn bây giờ, trong



một ngày, hãy để ý xem cái gì đang diễn ra “trong đó”.

Chú ý bạn dùng đại từ nhân xưng gì để chỉ bản thân mình. Mà y hay Minh hay Chúng ta? Ví dụ, bạn nói: “Mà y thật sự phải đi nếu không sẽ trễ buổi hẹn”? hay là: “Minh thật sự phải đi nếu không sẽ trễ mất”? hay là: “Chúng ta phải đi nếu không sẽ trễ mất”?

Hãy suy nghĩ và trả lời những câu hỏi trên trong cả ngày hôm nay. Và gặp lại chúng tôi vào ngày mai, ở chương tiếp theo.



# PHẦN MỘT

YẾU TỐ ĐẦU TIÊN: TRẢM TRỒ

## 5

TIẾNG NÓI TIÊU CỰC: DẬP TẮT  
BẠN THAN THỞ

Chào mừng bạn đã trở lại! Thế, bạn đã học được gì từ bài tập của

Chương trước?

Bạn có một giọng nội tâm Mình, Bạn, hay Chúng ta?

Bạn có thể tự hỏi bản thân: “Tôi không hiểu tại sao họ lại hỏi tôi những câu hỏi này?”

Bạn hiểu vấn đề chưa?

Nếu bạn thậm chí nghĩ như vậy thì bạn có giọng Tôi/Của tôi. Cô giáo tiếng Anh của bạn hẳn sẽ gọi giọng này là ngôi thứ nhất số ít.

Ngược lại, bạn cũng có thể tự hỏi: “Tại sao họ lại hỏi mà những câu hỏi này?”

Nếu là vậy, thì bạn có giọng nội tâm ở ngôi thứ hai số ít/hoặc nhiều.

Cũng có khả năng giọng nội tâm của bạn ở ngôi thứ nhất số nhiều như chúng ta/của chúng ta.

Ngôi thứ nhất số ít Tôi - Của tôi

Ngôi thứ hai số ít/nhiều Mà - Của mà

Ngôi thứ nhất số nhiều Chúng ta - Của chúng ta

Vậy tiếng nói thế nào là lý tưởng?

Đó là một câu hỏi rất thú vị nhưng chúng ta sẽ không bàn đến nó trong phần này. Chúng tôi chỉ muốn bạn tập làm quen với

giọng nói nội tâm của bạn. Lúc đầu, hãy chú ý bạn giao tiếp với bản thân như thế nào. Sau đó, chúng tôi sẽ chỉ bạn làm sao để có thể tập trung. Tiếp tục giám sát các cuộc tự thoại của bạn trong ngày.

Bạn có nghe thấy một giọng nói nào khác nữa không?

Chúng tôi có hỏi độc giả trên toàn thế giới câu hỏi này: “Bao nhiêu trong số các bạn có một giọng nói chê bai trong đầu?” Gần như tất cả đều trả lời có. Vậy để chúng tôi hỏi bạn, các bạn đang đọc sách, “Bạn có giọng nói chê bai đấy

không?” Đã bao giờ bạn lưu ý một giọng nói phiền phức, hay chê bai mắng mỏ bạn, khiến bạn nhụt chí?

Đó có phải cùng một giọng nói với tiếng độc thoại thường ngày của bạn? Hãy suy nghĩ câu hỏi này ngay bây giờ. Không cần trả lời ra tiếng, chỉ cần nghĩ trong đầu. Tự hỏi: “Liệu giọng độc thoại hằng ngày bạn vẫn nói chuyện cũng chính là cái giọng hay phê phán chê bai kia?”

Hừmmm... một câu hỏi thú vị phải không? Liệu có thể tồn tại hai giọng nói trong đầu bạn? Đầu tiên là giọng nói bình

thường mà bạn dùng để suy nghĩ hàng ngày, để giải quyết các vấn đề, và cách giải quyết, nói chung là chỉ dùng để suy nghĩ đơn thuần.

Và thường, có một giọng nói tiêu cực hơn - một giọng chê bai. Không phải ai xa lạ mà chính là bạn Than thở chúng ta đã nói từ những chương trước. Nó thường khiến bạn đánh mất phương hướng đối với những thứ tốt đẹp trong cuộc sống: “Mày nghĩ mày là ai? Mày không thể làm được điều này đâu. Nó quá khó. Để mai đi”, và khi bạn không



làm, thì nó lại chê trách bạn vì đã không làm điều đó: “Mày bị làm sao thế? Mày đáng lẽ phải làm chuyện đó ngày hôm qua, khi còn có thể. Đúng là thằng đàn.” Nó cứ tra tấn tâm trí bạn như vậy đó.

Cũng có lúc nó lại xui khiến bạn làm những điều không tốt: “Thôi nào. Mày làm được mà. Thử một lần thôi. Không đau đớn gì đâu. Cũng chẳng ai biết cả.” Và khi bạn làm chuyện đó, nó lại trở giọng: “Thật ngu xuẩn. Ma nhập mày à? Mày đúng là đồ ăn hại. Đồ bỏ đi.”

THAN THỞ

Bạn có giọng nói chê bai đó không? Hãy thử suy nghĩ trong giây lát. Thử nhớ lại những lúc bạn cảm thấy chán nản vì đã làm hoặc chưa làm một việc gì đó. Chú ý giọng nói đó từ đâu tới. Cố gắng tập trung. Quan trọng nhất là, tiếng nói đó phát ra từ đâu? Thử chỉ xem chỗ nào. Khi chúng tôi hỏi các độc giả câu này, phần lớn các bạn chỉ vào đầu mình.

Vậy thì, thật ra bạn Than thở này là ai? Tiếng của ai? Có phải là chính bản thân bạn không? Tại sao bạn lại nói với mình bằng giọng như thế? Để được gì?

Cũng như lúc trước, hãy tưởng tượng chúng ta có một cái nút chỉnh âm lượng. Hãy thử nghịch với bạn Than thử này một chút. Trước tiên hãy vặn to âm thanh lên. Chú ý cảm nhận của bạn ra sao khi làm vậy. Mọi người nói rằng họ cảm thấy giận dữ hơn, áp lực hơn và bối rối hơn. Thậm chí là đau đớn.

Còn bây giờ, thử làm ngược lại – vặn âm thanh nhỏ đi. Nhỏ đến mức bạn hầu như không thể nghe thấy gì. Sao rồi, bạn cảm thấy thế nào. Phần lớn mọi người nói rằng họ cảm thấy yên bình hơn, hạnh

phức hơn, ít bức bối và phân vân hơn.

Xuyên suốt ngày hôm nay, hãy chú ý số lần Than thở cố gắng chen vào dòng suy nghĩ của bạn. Khi bạn đã tập trung hơn, thử suy nghĩ câu hỏi này: Liệu than thở là bạn hay kẻ thù? Hẳn muốn bạn thành công hay thất bại?

Theo chúng tôi thì...

Than thở không phải là một người bạn tốt.

Bài học quan trọng nhất rút ra là có

những thứ luôn chống lại bạn, không muốn bạn thành công. Nhưng một khi bạn đã hiểu thì rất dễ bịt miệng kẻ thù này lại.

Đến lúc này có lẽ bạn đang tự hỏi, vậy những bài học về tiếng nói nội tâm này giúp ích gì cho bạn? Hãy thử tưởng tượng, khi bạn đang trộn những “nguyên liệu” chính xác theo một công thức chuẩn rồi, đột nhiên một dòng suy nghĩ lo lắng ập đến. Bạn hoài nghi liệu bạn có thể làm được việc này không. Bạn tự hỏi bản thân: “Điều gì khiến mày nghĩ mày có thể

làm được chuyện này? Mà nghĩ mà là ai? Nếu mà thất bại thì sao? Dừng lại đi.” Bạn thất vọng tràn trề, chán chường, tự ti. Động lực tiến lên đột nhiên biến mất. Tinh thần lạc quan trong bạn không cánh mà bay.

Đột nhiên, bạn hiểu chuyện gì đang xảy ra. Bạn hiểu rõ hơn về thế giới nội tâm của mình. Chính Than thở khiến cho bạn hoài nghi bản thân mình. Bạn dừng lại. Vặn nhỏ tiếng của nó lại, cố gắng bình tâm. Hãy chú ý mối liên hệ giữa than thở và cảm giác chán chường.

Theo các nhà chuyên gia, ai cũng có bạn Than thở sống bên trong họ.

Tiến sĩ Robert W. Firestone giải thích sâu hơn điều này trong cuốn sách *Chinh phục tiếng nói nội tâm* (Conquer Your Critical Inner Voice) của ông:

Tiếng nói nội tâm tiêu cực tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau tùy từng cá thể. Nó hạn chế khả năng nhìn nhận vấn đề một cách thực tế, dẫn đến tâm trạng tiêu cực và triệt tiêu động lực hướng đến những khát khao và lý tưởng trong cuộc sống của chúng ta. Về cơ bản, nó khiến

chúng ta bị vấp hãm trong cơ chế tự vệ bản thân, trong khi phần tốt đẹp hơn (bản thể của chúng ta) vùng vẫy tìm tự do trong những xiềng xích của những phản ứng tự vệ đó – một cảm giác bị tách biệt khỏi bản thể và xa cách khỏi những thứ chúng ta theo đuổi. Khi chúng ta tin vào những lí lẽ tiêu cực của tiếng nói đó và buông xuôi, khi đó, chúng ta thường hành động theo những hướng gây kết quả tiêu cực lên bản thân.

Một số người có những giọng nói ồn ào và dai dẳng khiến cuộc sống của họ trở



nên thảm hại. Trong khi đó, với những người khác, tiếng nói này còn không được nhận thức.

Khi tiếng nói này nói chuyện với bạn, nó sử dụng âm lượng nào (thang từ 1 đến 10)? Nếu bạn không phải đương đầu với tiếng nói loại này, bạn thật may mắn. Còn không, bạn sẽ sốc nếu có thể nghe được trong đầu những người khác, xem Than thở làm những gì với họ.

Bây giờ, hãy bạn Than thở trong đầu bạn đã bắt đầu đặt câu hỏi tại sao chúng tôi lại dành quá nhiều thời gian cho đề tài

này. Được thôi, hãy thử với một chút lý lẽ. Thử tưởng tượng một bạn đọc giả đang cảm thấy bối rối không biết có nên tiếp tục đọc hay đốt cháy giai đoạn bằng cách gỡ phần các chiến thuật kiếm tiền nhanh ra luôn. Cô ấy đang tìm kiếm một phương án kiếm tiền ngay lập tức. Cô ấy đã túng lắm rồi. Tất nhiên là chả ai có thời gian cho mớ kiến thức tâm lý học vớ vẩn này.

Ngẫu nhiên chương chiến thuật xong, bây giờ là lúc hành động. Và như mọi lần, Than thở làm việc của nó... “khởi

động” những cảm nghĩ tiêu cực, bao gồm sợ hãi, nghi ngờ và lo lắng. Như thể là có một ai đó đang cố gắng thuyết phục cô ấy dừng lại. Ai đó không muốn cô ấy tiến lên. Vậy là cô ấy do dự, nghĩ quẩn, rồi lại chần chừ không tiến hành. Và chả có gì được thực hiện.

Cô ấy biết phải *làm gì*. Chỉ là không biết làm sao để *khiến bản thân thực hiện những điều đó*.

Tất nhiên không phải ai cũng như vậy. Một số người dường như sinh ra đã biết cách tự tiến lên. Họ không bị phân tâm

bởi sợ hãi hay sự hoài nghi. Khổ nổi là phần còn lại trong chúng ta đều mắc phải những căn bệnh thâm niên như nghi ngờ bản thân, lo lắng và sợ hãi. Chúng ta dành một thời lượng khổng lồ để suy nghĩ quẩn quanh và lo lắng sẽ ra sao nếu thất bại hoặc bị từ chối trước khi hành động, trong khi lại chả làm được bao nhiêu. Đã đến lúc tập trung toàn lực để vượt qua nỗi sợ hãi nhằm mục đích thu được nhiều kết quả khả quan hơn.

Tập trung nghĩa là không để bị phân tâm bởi bất kì điều gì. Đầu tiên là giọng nói

tiêu cực trong đầu bạn. Tiếp đó là những giọng nói tiêu cực trong đầu của những người xung quanh bạn. Họ nói là họ quan tâm đến bạn nhưng thực tế là họ chỉ lặp lại những gì Than thở nói trong đầu họ.

Thường thì Than thở “vùi dập” bạn bằng cả tá lí do khiến “dự án” của bạn không thể hoàn thành. Kiểu như: *Ừ, nghe cũng hay đấy, nhưng mà chưa được chuẩn bị tốt nhất cho những việc kiểu này. Tốt hơn hết là đợi đến tháng sau, khi nào có nhiều thời gian chuẩn bị hơn.*

Phải rồi, nhưng mà...

Tải thêm ebook: [© Tại đây ©](#)

Nhưng là một trong những từ ưa thích nhất của Than thở. Và thường, bất kể lí do đi sau *Nhưng* là gì, cũng chỉ để biện hộ cho việc dừng lại. Có một cuốn sách tranh hoàn toàn miễn phí và có thể tải được, truyền tải trong nó một thông điệp rất dí dỏm, tên là *Quý dữ chỉ biết một từ* (The Devil only Knows One Word) của James Skinner, Mark Victor Hansen và Roice Kruger.

Sau đây là toàn bộ phần nội dung của cuốn sách:

# QUÝ DỮ CHỈ BIẾT MỘT TỪ... NHƯNG

Nhưng, tôi chưa đủ già dặn

Nhưng, tôi chỉ là một đứa trẻ

Nhưng, tôi không nổi tiếng

Nhưng, tôi không tốt nghiệp đại học

Nhưng, tôi không có kinh nghiệm  
Nhưng, tôi không có đủ tiền

Nhưng, tôi quá bận

Nhưng, tôi không xinh đẹp

Nhưng, tôi không được đẹp trai lắm  
Nhưng, có quá nhiều đối thủ cạnh tranh  
Nhưng, có người đã làm cái này

Nhưng, sếp không đồng ý với tôi

Nhưng, kinh tế bây giờ không được tốt  
lắm

Nhưng, nó quá khó Nhưng, tôi già rồi  
Nhưng, quá muộn rồi.

Đừng nghe! Trước khi quá muộn...

Ai đó đã nói thế này: “Nếu bạn thật sự  
muốn một cái gì đó, bạn sẽ tìm ra cách.



Còn nếu bạn không thực sự muốn một cái gì đó, bạn sẽ tìm ra một lời bào chữa.”  
Than thở là bậc thầy biện hộ. Nó là bất kể thứ gì nhằm khiến bạn lệch hướng.

Do đó chúng tôi sẽ hỏi bạn một lần nữa:  
Làm cách nào Than thở xâm nhập vào đầu bạn? Nó có phải là một phần tất yếu của con người? Nó có phải chính bạn không? Tại sao bạn lại nói những lời mang tính phá hoại nhiều hơn xây dựng cho chính bản thân? Hay đó là cái Tôi của bạn?...

Còn đây là ý kiến ngoài chuyên môn của

chúng tôi. Bất kể nó là cái gì, Than thở không phải người bạn tốt. Nó không muốn bạn thành công. Chủ yếu là chỉ muốn bạn bỏ cuộc. Nó sẽ cố hết sức thuyết phục bạn bỏ đi sự phát triển và cả hạnh phúc. Thậm chí sau khi thành công thuyết phục bạn, nó lại quay ra trách bạn suýt nữa đã không đủ dũng khí và quyết tâm để theo đuổi mục đích của mình.

Với một số người, chỉ nghe thấy Than thở thôi cũng đủ khiến họ cảm thấy ngập lụt trong những cảm xúc tiêu cực, chẳng hạn như sợ hãi, bồn chồn, lo lắng, e sợ,

thiếu tự tin, xấu hổ v.v...

## THAN THỞ NÓI

“Nếu thị trường đòi chiều thì mày sẽ mất hết tất cả.”

“Mày chưa đủ “tuổi” để làm việc này. Mày tưởng mày lừa được ai?”

“Mày chỉ nghĩ về mày thôi. Đồ ích kỉ.”

## CẢM GIÁC TIÊU CỰC

Sợ hãi, bồn chồn, lo lắng, e dè, đe dọa, căng thẳng.

Tự tin, cảm thấy vô năng, không có động lực

Tội lỗi, trách móc, xấu hổ.

Giả sử bạn có một người bạn, cô ấy dường như hay giúp bạn bằng những lời khuyên. Rồi bạn chợt nhận ra rằng, người bạn này tận dụng mọi cơ hội (một cách tinh vi) để khiến bạn nhụt chí, khiến bạn sợ hãi, tự tin về bản thân và tội lỗi. Liệu bạn còn muốn chơi với một người như thế? Tất nhiên là không.

Giả sử bạn sắp chuẩn bị tham gia một

cuộc thi maraton, nhưng bạn của bạn cứ thét lên: “Tao không nghĩ mày lết được đến đích đâu. Mày có bao giờ rèn luyện đâu. Chỉ có những gã tứ chi phát triển mới chịu đựng nổi đau thể xác để tham gia những cuộc thi ngu ngốc kiểu này. Mày có thể bị thương. Mày đã đợi quá lâu để bắt đầu tham gia. Tốt nhất để năm sau đi.” Liệu bạn có chơi được với người bạn đó lâu không? Chắc là không rồi.

Đó cũng chính là những gì chúng tôi khuyến khích bạn làm với

Than thở. Đừng nghe nó thêm một phút nào nữa!

Làm sao để không nghe nó nữa?

Nếu bạn cũng giống phần lớn chúng tôi, cũng quen với việc nghe Than thở “than thở”, dưới một giả thuyết sai lầm rằng nó là một phần trong đầu mình và nó đang cố gắng đưa ra những lời khuyên tốt, đang cố giúp bạn thì bạn phải hiểu rằng: nó không phải là con người thật của bạn. Nó không phải bạn. Và nó cũng không phải tiềm thức của bạn.

## TIẾNG NÓI NỘI TÂM THẬT SỰ

Còn một tiếng nói KHÁC mà chúng tôi sẽ dạy bạn cách lắng nghe. Tiếng nói đó mới chính là bạn của bạn, mới chính là con người thật của bạn, là tiềm thức thật sự. Học để lắng nghe tiếng nói nội tâm cũng giống như một quá trình tâm linh – sự nhạy cảm với hướng đi bạn chọn. Bạn sẽ đi đến mục tiêu của mình một cách “thần kì”. Chúng tôi sẽ hướng dẫn bạn ở Chương tiếp theo.

Theo kinh nghiệm của chúng tôi, một cái nhìn tổng quát về cách quản lý suy nghĩ

và thế giới nội tâm sẽ khiến bạn tiến nhanh hơn đến mục tiêu của mình.

Còn sau đây là bài tập “Lau trái lau phải” ngày hôm nay:

Trong một ngày, hãy chú ý hơn đến các đoạn hội thoại trong đầu bạn. Cố gắng phân biệt suy nghĩ thông thường của bạn và Than thở.

Để ý suy nghĩ của bạn, bạn hay khôì hài như thế nào. Sau đó để ý nếu Than thở xuất hiện.



Đây là cách để phân biệt. Đôi khi cách nhanh nhất là dùng cảm giác của bạn. Bạn có cảm thấy được khuyến khích, cảm thấy được tiếp xúc, hoặc được thúc đẩy? Hay bạn cảm thấy bị chán nản, bất lực và nhụt chí?

Thường thì, khi Than thở xuất hiện, bạn sẽ cảm thấy chán nản. Lục lại từ đầu những từ Than thở dùng, bạn sẽ tìm được nguyên nhân tại sao bạn lại chán nản. Ai cũng sẽ cảm thấy nhụt chí nếu trong tai cứ văng vẳng những câu đại loại như: “Mày vừa nghèo vừa ngu, lại thất nghiệp.

Mày sẽ chẳng làm nên trò trống gì hết.”

Bài tập đầu tiên của bạn là hãy để tâm đến việc một số cảm xúc nhất định có thể bị khơi dậy thông qua những từ nhất định mà bạn tự nói với bản thân.

Tiếp sau đó là chú ý Than thở nói những gì với bạn. Để ý Than thở xưng ngôi thứ mấy, Tôi hay Mày. Nó nói: “Tôi thật ngu ngốc! Tôi không thể làm được việc này” hay “Mày thật ngu ngốc! Mày không làm được việc đó”?

Tiếp đó hãy hoán đổi đại từ khi Than thở

nói. Nếu là giọng Mày, chuyển thành Tôi. Sao rồi? Bạn cảm thấy dễ chịu hơn hay khó chịu hơn? Hãy chú ý sự khác biệt.

Khi bạn đã quen với những gì Than thở nói, hãy thử thay đổi cách nói của nó.

Ban đầu, hãy thử điều chỉnh âm lượng của Than thở. Hãy tưởng tượng có một cái núm điều khiển có thể tăng hoặc giảm âm lượng của nó. Thử xem. Vặn nó to lên này... vâng, nghe có vẻ hơi điên rồ, nhưng cứ làm xem và thử chú ý bạn cảm thấy thế nào khi làm vậy. Sau đó, vặn bé nó lại và xem bạn cảm thấy khác biệt

không. Phần đông sẽ cảm thấy dễ chịu hơn khi không có ai hét lên những thứ tội tệ vào tai mình. Cứ tiếp tục vặn nhỏ nó xuống và tốt nhất là tắt hẳn nó luôn. Không để nó gây ảnh hưởng đến bạn.

Bây giờ thì bạn có khả năng điều khiển âm lượng của Than thở rồi, hãy thử một số các thí nghiệm nhỏ sau.

Biến giọng Than thở thành giọng chuột Mickey hoặc Minnie – giọng cao và chít chít. Bạn cảm thấy thế nào?

Sau đó thử giọng nói đằng xa, ngoài

đường và bạn không thể nghe rõ.

Giọng kêu gọi của một minh tinh bạn  
hâm mộ.

Thử thay đổi cả địa điểm của âm thanh  
trong đầu bạn.

ROBERT ALLEN: Trong một buổi hội  
thảo tại San Diego vài năm trước, tôi  
chú ý đến một cô gái có bộ mặt cau có  
trong buổi thuyết trình. Cô ấy có vẻ như  
chẳng để tâm đến những chiến lược kiếm  
tiền tôi nói đến hôm ấy. Cứ như thể là cô  
ấy không thể tập trung được vậy. Tôi gặp

cô ấy trong bữa trưa và cô gắng bắt chuyện. Tôi hỏi liệu có phải cô nghe thấy một giọng đe nạt trong đầu mình. Cô ấy nhìn tôi với vẻ bối rối thể hiện trên khuôn mặt. Cô ấy chưa bao giờ để ý về vấn đề đó.

Cô ấy tập trung hồi lâu rồi bảo: “Hừm, tôi có nghe thấy. Tôi chưa bao giờ để ý nhưng tôi có nghe thấy”.

“Đó là giọng của ai? Của cô à?” Tôi hỏi.

Nghĩ một lúc, cô ấy trả lời: “Giọng của bố tôi” “Ông ấy nói gì với cô?”

Mất một lúc suy nghĩ, cô ấy nói: “Ông ấy nói to lắm, rằng: “Mày chả được tích sự gì, ngu ngốc, chẳng làm nên được gì đâu!””

“Thật à, cô cảm thấy sao?” “Không tốt lắm!”

“Hãy thử một cái gì khác xem”, tôi nói. “Hãy thay giọng nói của bố cô thành giọng chuột Mickey.”

Cô ấy thử và ngay lập tức cười khúc khích.

Tôi nói tiếp: “Khi nào cô nghe thấy tiếng  
đè nẹt ấy, hãy ngay lập tức chuyển sang  
giọng Mickey, hoặc tắt hoàn toàn nó đi.”

Tôi hỏi tiếp: “Cô có một giọng Chân thật  
nào khác không? Cái luôn khuyến khích  
và mong cô thành công?”

Mất một lúc lâu hơn nhưng cô ấy cũng  
nói rằng có. “Giọng nói đó mềm mại  
hơn, tinh tế hơn. Nhưng đúng là có.”

“Giọng nói đó khiến cô cảm thấy như thế  
nào?”



“Hừm...,” Cô ấy trầm ngâm, cố gắng tìm được đúng từ

“Yên bình. Phải rồi, yên bình.”

Chúng tôi chia tay tại đó và khi buổi hội thảo bắt đầu lại, tôi chú ý thấy cô ấy trong góc phòng. Cô ấy đã không còn nét nhăn nhó ban đầu, đã tập trung hơn và nở nụ cười rạng rỡ. Hít một hơi sâu, tôi có thể cảm thấy một cảm giác bình yên đang lan toả trên gương mặt của cô.

Có thể bạn không có một giọng nói đe nẹt.

Trong cuốn sách *Chữa tiếng nói nội tâm: Một cách tiếp cận hành vi tự huỷ hoại bản thân* của tâm lý bệnh học (Voice Therapy: A Psychotherapeutic Approach to Self – Destructive Behavior), Tiến sĩ Robert W. Firestone miêu tả một “con quỷ” hiện thân cho góc tối trong mỗi con người chúng ta. Ông nói:

Nhìn chung, một người bình thường rất ít khi nhận thức được hành vi tự công kích bản thân và một thực tế là một phần lớn các hành vi của anh ta bị ảnh hưởng thậm

chí bị điều khiển bởi giọng nói kia. Dĩ nhiên, “nghe” theo tiếng nói đó sẽ dẫn một cá thể đến kết quả là tự bó buộc mình và những hệ quả tiêu cực khác. Nói cách khác, con người hành động theo những gì họ áp đặt với bản thân.

Bài tập “Lau trái, lau phải” của các bạn đơn giản chỉ là cố gắng để tâm xem liệu bạn có một giọng đe nẹt trong đầu. Nếu có, nó gây ảnh hưởng lên bạn ra sao? Bạn có thể điều chỉnh nó để cảm thấy thoải mái hơn không? Bạn có thể tắt giọng nói đấy hoàn toàn được không? Để

làm được điều đó có khi mất nhiều ngày, nhiều tuần, thậm chí nhiều tháng. Nhưng chỉ cần nhận thức được sự tồn tại của Than thở và học cách điều khiển nó là bước đầu tiên để cảm thấy phấn khởi hơn, nhiều động lực hơn một cách thường xuyên hơn.

Bước đầu tiên để xây dựng giọng nói Trầm trồ mạnh mẽ hơn chính là học cách điều khiển giọng nói trong đầu bạn. Hẹn bạn ngày mai.

# 6

## NHỮNG TIẾNG NÓI TÍCH CỰC: ĐƯA RA CÂU HỎI MANG TÍNH KHÍCH LỆ

Bạn đã bắt đầu cảm thấy tự tin hơn để điều khiển suy nghĩ và cảm xúc của mình chưa?

Một khi bạn đã kiểm soát được Than thở, giờ là lúc bạn học cách sử dụng Chân thật theo một cách có lợi nhất.

## CHỈ HỎI NHỮNG CÂU HỎI MANG

## TÍNH KHÍCH LỆ TÍNH THÂN

Hãy học cách kiểm soát các câu hỏi bạn đặt ra cho bản thân. Bộ não bạn hoạt động tốt nhất khi bạn đặt câu hỏi cho nó. Hãy tưởng tượng bộ não của bạn giống Google. Khi bạn đặt câu hỏi, nó sẽ dò tìm câu trả lời trong bộ trữ dữ liệu khổng lồ bao gồm tất cả các kinh nghiệm bạn từng trải, tất cả kiến thức bạn học, tất cả cuốn sách bạn đọc, tất cả những cuộc hội thoại bạn từng tham gia v.v... Sau khi sắp xếp, xử lý câu hỏi, câu trả lời sẽ sớm được đưa ra.

Bộ não là “một chiếc máy vi tính” mạnh mẽ nhất mà con người biết. “Một chiếc máy vi tính” chỉ nặng chưa đến nửa kí lô nhưng những gì nó có thể làm thật phi thường. Thế nhưng phần lớn chúng ta lại chưa thể tận dụng sức mạnh của nó khi đặt ra những câu hỏi thiếu tự tin và nhụt chí.

Bạn họ nghĩ mình là ai? Mình bị làm sao thế này?

Khi nào thì đời mình hết khổ? Công lý ở đâu trong thế giới này?

Mình còn phải làm việc với lũ đàn độn này đến bao giờ nữa? Tại sao một số người lại rảnh rỗi đến thế?

Khi bạn “google” những câu hỏi kiểu này, kết quả tìm kiếm thường sẽ khiến bạn rơi vào một mớ bòng bong những cảm xúc tiêu cực. Bạn rõ ràng không muốn thế rồi.

Các học giả, triết gia và các nhà nghiên cứu như Tiến sĩ Jean Houston đặt ra câu hỏi: “Mục đích thật sự của suy nghĩ con người là gì? Đó là để thực hiện những gì bạn bảo nó làm.” Và vì bạn đang sở hữu



một cỗ máy tinh vi nhất “quả đất”, hãy tận dụng nó tối đa bằng cách học những câu hỏi mà có thể khiến cuộc sống bạn trở nên tích cực và yêu đời hơn, qua đó mang lại những kết quả tốt hơn. Đừng nhập vào những gì bạn không muốn, hãy nhập vào những gì bạn muốn:

Tôi có thể gọi ai giúp đỡ mình việc này?

Cách nào nhanh nhất để vượt qua thách thức này? Thời điểm nào tốt nhất để bắt đầu dự án này?

Tôi có thể tìm câu trả lời nhanh nhất ở

đâu? Làm sao để thực hiện dự án này thành công? Tại sao mình lại được ưu ái thế này?

Một khi bạn học được cách hỏi những câu hỏi khích lệ như vậy, lẽ dĩ nhiên các kết quả tìm kiếm cũng “tốt” hơn, mặc dù có thể là chỉ khác về mặt hình thức.

Buckminster Fuller đã nói: “Bộ não của bạn sẽ trả lời tất cả các câu hỏi của bạn theo cách bạn đặt câu hỏi.” Nếu bạn hỏi: “Mình sẽ phá sản như thế nào?” bộ não sẽ cho bạn câu trả lời. (Chúng tôi đều đã thử, không phải là một ý kiến hay.) Bây

giờ, nếu bạn hỏi: “Làm cách nào để nghỉ hưu được giàu có trong vòng 90 ngày?”, tiềm thức của bạn sẽ dần dần hình thành nên câu trả lời. Trong quá trình đó, bạn sẽ chộp lấy bất kì gợi ý hoặc linh cảm nào của bộ não cung cấp cho bạn *để tạo nên câu trả lời bạn mong muốn.*

Sự thay đổi tương là nhỏ trong cách đặt câu hỏi này có thể ngay lập tức thay đổi hoàn toàn cách bạn nhìn thế giới xung quanh. Thay vì một thế giới toàn những vấn đề và sai lầm, bạn sẽ nhìn ra một thế giới với những cơ hội và những điều kì

diệu. Quan trọng hơn là, bạn sẽ nhìn ra bài học từ những sai lầm và cơ hội trong các vấn đề.

Thế kỉ trước đây những biến động, chiến tranh, chết chóc và tuyệt vọng. Thay vì xua tay thất vọng, một số ít những con người dũng cảm đã nhìn ra những cơ hội biến thế giới trở nên tốt đẹp hơn: Mẹ Teresa, cựu Tổng thống Nam Phi Nelson Mandela, Lech Walesa, Đạt Lai Lạt Ma, Muhammad Yunus, Mahatma Gandhi, Tiến sĩ Martin Luther King, Jr.

Bất chấp mọi thứ, thế kỉ trước vẫn là một

thể kỉ kì diệu. Tuổi thọ trung bình của người dân Bắc Mỹ đã tăng từ 48 năm lên 78 năm. Dịch bệnh bị đẩy lùi. Internet kết nối thế giới trong tích tắc.

Thế kỉ này thậm chí sẽ còn tốt đẹp hơn. Ở khía cạnh vĩ mô, con người càng ngày càng khám phá ra những giải pháp khiến thế giới trở nên tốt đẹp hơn. Trên khía cạnh vi mô – trong cuộc sống thường ngày của bạn, mọi thứ sẽ tốt hơn nếu bạn học được cách sử dụng những câu hỏi mang tính khích lệ, giải phóng năng lực thật sự của bản thân. Cái đó diễn ra tỉ lệ

thuận với mong muốn của chính bản thân bạn.

Một số người thích cổ xúy bản thân bằng những quả quyết đại loại như: “Mày thật ghê gớm. Mày thật phi thường. Mày làm được. Mày có đủ lực.” Chúng tôi tin rằng nếu biết cách sử dụng những câu hỏi khích lệ thì hiệu quả mang lại thậm chí còn cao hơn. Như một con ngựa đua thuần chủng, bộ não bạn khao khát được vận động. Nó nôn nóng ngóng từng giây một để được giải quyết vấn đề, tìm kiếm các giải pháp. Một tiếng roi và nó lao đi

như một cơn gió. Hãy dùng các câu hỏi khích lệ để bộ não bạn đạt được kết quả tốt nhất. Bộ não bạn luôn có khả năng khiến mọi chuyện trở nên tốt đẹp hơn. Nhưng giống như một chú chó, nó muốn chơi đuổi bắt. Ném cho nó một quả bóng và hãy xem nó chạy đi và mang lại kết quả cho bạn.

Người mà tôi có thể cống hiến hết sức mình và làm tăng giá trị của bản thân.

Con đường nào giúp tôi kiếm tiền nhanh nhất trong vòng 90 ngày hoặc ít hơn.

Thời điểm nào thì hành động thích hợp?

Trả lời: Ngay bây giờ. Cơ hội nào là tốt nhất để tôi theo đuổi?

Làm thế nào để tạo ra tài sản trong năm nay, trong tháng này, tuần này, ngày này?

Tại sao tôi lại may mắn sinh ra trong đất nước tươi đẹp này cơ chứ?

CHỈ SỬ DỤNG NHỮNG TỪ NGỮ TÍCH CỰC

Những từ mà bạn sử dụng thường ngày đến từ cái kho thông tin



– bộ não. Vậy làm cách nào để học cách sử dụng những từ nhiều năng lượng hơn, tích cực hơn?

Tiến sĩ Yvonne Oswald đã viết 1 cuốn sách tên là Mỗi từ đều có sức mạnh (Every Word Has Power). Bà giải thích rằng mỗi từ chúng ta nói đều có một lượng năng lượng nhất định. Một số có nhiều năng lượng trong khi số khác mang ít hơn. Lấy ví dụ hai từ là tốt và xấu. Bạn nghĩ từ nào trong số đó sản sinh ra nhiều năng lượng hơn? Thử nói những từ sau đây, xem xem phản ứng của bạn như thế

nào:

Hạnh phúc Buồn

Khoẻ mạnh Yếu

Lạc quan Bi quan

Dễ Khó

Đẹp Xấu

Tiền sĩ Oswald còn cho thực hành một trò chơi, trong đó bà hướng dẫn các tình nguyện viên về thiên hướng sử dụng các từ ít năng lượng trong mỗi người.

Luật chơi như sau: Mỗi người tham gia sẽ được phát 20 đồng xu vào ngày đầu tiên. Mỗi khi sử dụng một từ mang ý nghĩa tiêu cực, người chơi sẽ phải nộp phạt một đồng cho người nào bắt quả tang. Người bắt được sẽ nói: “Chuyên!” và người bị phạt phải đổi từ đó thành một từ khác tích cực hơn (nhiều năng lượng hơn).

Ví dụ, một người diễn tả một vấn đề... *chuyên*... một thách thức anh/chị ấy đang đương đầu. “Tôi đang làm một công việc mà tôi ghét... *chuyên*.. .mà tôi không

thích. Sếp tôi là một tên đàn... *chuyên*... không phải một người tốt. Nhưng tôi cần tiền bởi vì tôi có rất nhiều nợ tín dụng... *chuyên*... tôi sử dụng thẻ tín dụng hơi thường xuyên quá. Bây giờ là lúc phải thanh toán các hóa đơn... *chuyên*... học cách chi tiêu tiết kiệm hơn. Nhưng tôi bị kẹt với công việc không lối thoát này... *chuyên*... đang ở một nơi không nhiều tự do như tôi muốn.”

Mục đích của trò chơi là dạy cho người chơi sự nhạy cảm khi chọn từ họ sử dụng hằng ngày.

Hãy thử áp dụng cho bạn và những người bạn nói chuyện hằng ngày. Luyện tập bằng cách xem bản tin tối. Mỗi khi gặp một từ ít năng lượng, hãy nhắm Chuyên trong đầu. Đếm xem có bao nhiêu lần chuyên trong năm phút một.

Nó sẽ khiến bạn bị sốc... *chuyên*... khiến bạn cảm thấy bất ngờ.

Còn bây giờ, hãy dành một ngày để xem chất lượng các từ bạn và những người liên quan sử dụng trong ngày. Cố gắng sử dụng những từ tích cực hơn trong giao tiếp cũng như trong suy nghĩ của mình.

Bạn sẽ sớm nhạy cảm hơn với những cảm xúc của chính mình. Bạn sẽ hiểu tại sao có những người lại dễ gần đến thế. Họ luôn khiến bạn cảm thấy vui vẻ. Số khác lại khiến bạn căng thẳng... chuyển... không vui vẻ lắm. Hãy tưởng tượng bạn và những người xung quanh bạn sẽ trở nên lạc quan hơn như thế nào sau một tuần rèn luyện với vốn từ vựng mới này.

Đây là một số ví dụ những từ ít năng lượng mà bạn vẫn nghe thấy hằng ngày:

**NHỮNG CÂU NÓI MẤT VUI**

Tôi không có tiền.

Tôi đang thất nghiệp.

Nền kinh tế đang đi xuống.

Mọi người đang bị sa thải.

Tôi chả có trình độ gì cả.

## **NHỮNG CÂU NÓI VUI**

Tôi tạm thời “viêm màng túi” nhưng đang trên đường trở thành triệu phú.

Tôi đang khám phá sự đáng yêu hoàn hảo

của bản thân mà không bị giới hạn thời gian.

Đang có một khoảng lặng trong sự phát triển và chúng ta quyết định không tham gia vào.

Tôi đang cố gắng phấn đấu trở nên không thể ai thay thế tôi trong công việc.

Tôi sẽ học ít nhất một kỹ năng kiếm tiền một tháng.

Nếu bạn đã từng viết blog hoặc báo gì đó, hãy thử quay lại đọc bài của các bạn



với chiếc “thấu kính” mới này. Để ý xem bạn đã sử dụng loại từ nào nhiều hơn?

## ĐỪNG SUY NGHĨ BẰNG CÁC TỪ TIÊU CỰC

Ồ, các bạn để ý không? Đọc lại tiêu đề trên và nhớ *Chuyện* lần này.

## CHỈ SUY NGHĨ BẰNG NHỮNG TỪ TÍCH CỰC

Có lẽ bạn có thể dễ dàng nhận ra trong hai tiêu đề trên, cái nào khiến bạn cảm thấy có nhiều sinh khí hơn.

Và từ bây giờ, chúng tôi cũng khuyến khích bạn cố gắng rèn luyện nhiều hơn bằng cách sử dụng những từ tiêu cực... *chuyển*... bằng cách nghĩ về mọi thứ một cách tích cực, kể cả là thực tế chúng không được tích cực cho lắm.

Sau đây là trích đoạn nội dung bài diễn thuyết của Bob Proctor, người dẫn chương trình của một bộ phim tài liệu nổi tiếng Bí mật (The Secret):

Hãy từ bỏ cái suy nghĩ rằng mọi thứ đều tiêu cực đi. Hãy cứ cho là mọi thứ đều tốt đẹp đi. Không quan trọng là thứ gì, tất

cả chúng ta đều chỉ nhìn vào mặt tốt của chúng. Tôi tin là nếu chúng ta có thể làm được điều đó, chúng ta sẽ vượt qua giới hạn của mỗi người. Chúng ta phải nhìn được mặt tốt của mọi việc. Khi chuyện không mong muốn xảy ra, hãy nghĩ: “Khoan đã nào, chuyện này liệu có đem lại mặt tích cực nào không?” Và hãy tìm mặt tích cực của nó. Bất kể là vấn đề gì đi chăng nữa. Hãy cứ làm như vậy. Tôi không bao giờ tin việc luôn nhìn vào mặt tiêu cực của một vấn đề có thể đem lại cho chúng ta bất kì một lợi ích nào. Ngược lại, chỉ khi chúng ta nhìn vào mặt

tích cực của nó, chúng ta mới có khả năng tìm được một giải pháp nào đó. Bạn không thể giải quyết một vấn đề chỉ bằng cách tập trung vào những điểm không tốt của nó. Bạn chỉ có thể giải quyết nó đứng từ góc nhìn tích cực. Đừng chỉ biết chỉ trích. Hãy nhìn những người chỉ biết kêu ca, rõ ràng là làm như vậy không đem lại kết quả gì. Bọn họ còn không thể sống vui vẻ. Bọn họ tập trung quá nhiều vào những thứ không vui, những mặt trái. Như thế không tốt một chút nào. Những tên ngốc cũng có thể chỉ ra những cái sai trái. Hiển nhiên mà. Điều chúng ta nên

làm là rèn luyện để nhìn ra cái gì đúng. Luôn có mặt tích cực trong mọi vấn đề. Và, giả sử là, bạn thường gặp khó khăn nhìn ra các mặt tích cực ấy. Thậm chí đôi lúc không nhìn ra. Nhưng, tôi biết chắc một điều là, nếu bạn không tìm thì sẽ chẳng bao giờ tìm được. Hãy đi tìm, đến lúc đó bạn sẽ hiểu đây là một lời khuyên bổ ích đến mức nào.

Để ý những câu hỏi khích lệ của Bob: “Chờ một chút. Cái này có cái gì tốt? Cái kia có cái gì tốt?”

Tiền sĩ Ken Blanchard, một trong những

người bạn thân của chúng tôi, đồng thời là tác giả của cuốn sách ăn khách *Quản lý một phút* (The One Minute Manager) gần đây có “cơ hội” để áp dụng những suy nghĩ tích cực này. Vào ngày 14 tháng 10 năm 2007, ông ấy được tin báo là ngôi nhà 30 năm tuổi của gia đình đã bị thiêu rụi sau một đám cháy tại bang California.

Sau đó vài ngày, ông xuất hiện tại một chương trình truyền hình của Larry King để nói về sự việc trên. Larry hỏi ông về mất mát to lớn đấy, ông trả lời đơn giản

mà sâu xa: Một số thứ rất quan trọng trong khi số khác chỉ là vật chất đơn thuần. Vật chất thì luôn có thể thay thế. Mất thì cũng tiếc nhưng miễn là mọi người trong gia đình tôi an toàn, vậy là tôi vui rồi.

Sau đó, Ken viết một bài báo dài bốn trang nói về cảm nghĩ của ông sau vụ cháy. Trong đó, ông làm theo một bài tập trong cuốn sách *Sau cuộc chơi, mọi quân bài đều quay về cái hộp* (At the End of the Game, It All Goes Back in the Box) của John Ortberg. Bài tập đó có

nội dung như thế này:

Bây giờ là 4 giờ chiều, bạn chuẩn bị đi về nhà. Có hai tập dán ghi chú, một là Quan trọng mãi mãi, một là Vật chất nhất thời. Bạn hãy dán các ghi chú đó lên mọi thứ bạn nhìn thấy trên đường về: máy tính của bạn, bàn, cô thư kí, máy lọc nước, cô lễ tân, xe hơi, nhà của bạn, vợ/chồng bạn, đám trẻ, tất cả mọi thứ mà bạn thấy.

Tiếp đó, Ken miêu tả khi ông đến nhìn đồng tro tàn còn lại của căn nhà:



Chiều hôm đó, Maggie, Debbie, Tom (anh trai của Maggie, giám đốc công ty của chúng tôi) và tôi đi đến địa điểm vụ cháy. Khi đến nơi, Carlos và Sharon, Scott, Mad và ba đứa bé khác đã đang lục tìm trong đống đổ nát xem còn thứ gì chưa bị huỷ hoại không. Không thu được gì. Maggie và tôi dạo bộ dọc theo con đường quanh nhà, khung cảnh tuyệt đẹp giờ hiện hữu một căn nhà đã cháy thành tro. Buổi sớm hôm đó, tôi nhận được một cuộc gọi từ một người bạn, Tom Crum, một nhà văn, bậc thầy Aikido, người có một tâm hồn tuyệt vời. Anh ấy nói trong

thư phòng của anh có một câu cổ ngữ của Nhật như thế này: “Bây giờ khi căn nhà của tôi đã bị đốt cháy, tôi lại có thể nhìn thấy ánh trăng.” Tôi đã thật sự có một trải nghiệm hoàn toàn mới mẻ cho giờ phút ấy.

“Quan trọng mãi mãi” hoặc “Vật chất nhất thời”. Khi mà bạn hiểu được sự khác biệt giữa hai khái niệm ấy, thế giới sẽ trở nên đơn giản hơn rất nhiều. Kể cả khi sự việc không được như ý muốn, sẽ tốt hơn nếu bạn biết trân trọng mọi thứ. Bởi vì phần lớn sự vật thường chỉ là Vật

chất mà thôi.

ROBERT ALLEN: Tôi gặp phải một tai nạn ô tô kinh khủng sáu năm trước. Trong gang tấc đối mặt với tử thần. Khi tôi tỉnh dậy khỏi cơn hôn mê, tôi thấy thật hạnh phúc khi còn sống. Chiếc Lexus 430 SC trở nên quá tầm thường. Nó chỉ là vật chất. Mỗi phút sống bây giờ là một phút tôi trân trọng. Tôi luôn thầm nghĩ sau mỗi hơi thở: “Cảm ơn Chúa, Cảm ơn Người, Cảm ơn.” Cả trăm lần mỗi ngày. Sáu năm sau vẫn thế. Bản thân cuộc sống đã là một phép màu.

Vậy suy nghĩ tích cực hơn thì ảnh hưởng gì đến việc kiếm tiền? Mọi phương án kiếm tiền đều liên quan đến con người – ý tưởng, các mối quan hệ, tài nguyên. Điều gì khiến mọi người muốn làm ăn với bạn? Bạn có tự tin không? Hay là căn phòng sáng hẳn lên mỗi khi bạn bước ra ngoài? Cách bạn nghĩ tạo nên hi vọng. Hi vọng thì lan truyền rất nhanh. Tốc độ như cánh chim hi vọng mà.

Chỉ đặt những câu hỏi khích lệ.

Chỉ dùng những từ nhiều năng lượng. Chỉ nghĩ theo hướng tích cực.

Nếu bạn làm được như thế, bạn sẽ đạt được trạng thái Trầm trở nhanh hơn và thường xuyên hơn. Hãy chú ý tất cả mọi thứ bạn có: bạn đang sống, nơi bạn ở với những thứ bạn có, trong khi không phải tất cả trong số bảy tỉ người trên hành tinh này có được tự do như bạn đang có. Trầm trở! Hãy nhìn vào những người xung quanh bạn – những người đang và có thể đã đạt được giấc mơ của họ. Trầm trở!

Hãy nhìn vào những phép màu vô hình thường ngày. Hãy trân trọng từng phút

giây như một món quà vô giá mà cuộc sống mang lại cho bạn. Hãy bỏ qua nỗi sợ hãi. Đây là thời điểm để bạn tỏa sáng.

Từ chối nhìn vào những cái xấu... *chuyển*... chỉ nhìn vào những mặt tốt. Thay đổi suy nghĩ của bạn và hướng đến cái đích cuối cùng. Nhìn vào những mặt tích cực của những thất bại... *chuyển*... những thành công còn dang dở. Bạn có thể học được gì? Và những bài học này giúp ích bạn thế nào trong tương lai? Mặt tích cực của chúng ở đâu? Hãy cố gắng nhìn ra những mặt tích cực càng

nhanh càng tốt. Càng nhanh thì càng ít sự chịu đựng... *chuyển*... bạn càng thanh thoi. Mỗi khi bạn nhìn ra mặt tích cực, hãy thở dài một cái và hãy thán phục nó.

Theo cách này, không cái gì hoặc không cái gì trong tương lai xa có thể khiến bạn phiền não... *chuyển*... luôn luôn tìm kiếm những giá trị tích cực bị che phủ trong những kinh nghiệm của cuộc sống.

Luôn có những mặt tích cực trong mọi mặt của cuộc sống. Hãy tìm chúng, ngay bây giờ!

Suy nghĩ tích cực đem lại những kết quả tích cực.

- MARK VICTOR HANSEN

Sau đây là bài tập “Lau trái, lau phải” của bạn.

Hãy chọn một trong số những bài tập sau đây mỗi ngày trong vòng bốn ngày sắp tới.

1. Chú ý những câu hỏi bạn hay đặt ra cho bản thân. Chuyển chúng thành dạng tích cực hơn. Hãy ghi nhớ, kết quả tìm



kiếm của bộ não phụ thuộc vào hình thức câu hỏi. Hỏi: “Kiếm một đồng như thế nào?” hay “Kiếm một triệu như thế nào?” sẽ ra những kết quả khác nhau.

2. Hãy chú ý những từ bạn sử dụng (ít hay nhiều năng lượng).

Nhằm xem trong một ngày bạn phải chuyển bao nhiêu lần.

3. Dán nhãn Quan trọng mãi mãi và Vật chất nhất thời cho mọi thứ bạn nhìn thấy ngày hôm nay.

4. Mỗi lần bạn cảm thấy hạnh phúc vì một việc nào đó, hãy nghĩ đến từ Trăm trở. Đừng dừng lại đến khi đủ 100 lần một ngày.

Hẹn gặp lại bạn ngày mai.

## THAY ĐỔI QUÁ KHỨ VÀ NHÌN VỀ TƯƠNG LAI: THIẾT YẾU CHO THÀNH CÔNG

Mấy chương gần đây đều nói về tiếng nói nội tâm và khả năng điều tiết thế giới nội tâm ảnh hưởng trực tiếp đến cảm xúc của bạn. Nếu bạn cảm thấy chán nản, nhiều khả năng là bạn đã sử dụng những từ ngữ “chán nản” với bản thân. Nếu bạn muốn cảm thấy phấn chấn, hãy học cách sử dụng những từ khích lệ, vui vẻ. Chỉ dùng

những từ nhiều năng lượng với bản thân.  
Học cách trân trọng mọi điều trong cuộc sống.

Tại sao lại dành quá nhiều thời gian vào vấn đề này? Đó là bởi chúng tôi sẽ sớm dạy bạn những chiến lược kiếm tiền đòi hỏi sức mạnh lí trí và sự tập trung cao độ. Sẽ không có thời gian cho sự e dè, chỉ có sự quyết đoán, lo lắng, tự tin, chần chừ, hành động. Học cách điều khiển nội tâm rèn luyện thêm độ nhạy bén của trí óc bạn, giúp bạn kiếm ra tiền một cách nhanh nhất có thể.

# THAY ĐỔI QUÁ KHỨ HƯỚNG TỚI TƯƠNG LAI: BƯỚC TỚI THÀNH CÔNG

Một số kỉ niệm trong quá khứ của chúng ta in sâu đến mức chúng ta vẫn có thể cảm thấy chúng như vừa xảy ra, ngay ngày hôm nay. Vẫn có thể ngửi thấy, nghe thấy, nhìn thấy và thậm chí sờ thấy.

Một số khác xa vời hơn. Chúng ta chỉ có thể mừng tượng lại. Không còn nhiều ấn tượng nữa. Không sâu sắc như lần đầu mới xảy ra. Chúng ta chỉ còn nhớ chúng một cách lơ mờ. Và như vậy chúng ta có

thể nhìn từ góc nhìn người thứ ba và học hỏi được nhiều điều từ chúng.

Thử rà lại bộ nhớ của bạn. Bạn sẽ có một số kí ức không vui vẻ mấy (đen) và một số lại rất hạnh phúc (trắng). Một số làm bạn phấn khởi. Số khác làm bạn chán nản. Một số nhẹ lâng lâng. Số khác lại nặng như chì. Lên và xuống.

Ký ức vui vẻ

Ký ức nặng nề

Sau đây là bài luyện tập của bạn. Hãy

tìm ba kí ức tích cực và ba cái tiêu cực không được tích cực lắm. Vẽ ba mũi tên lên và ba mũi tên xuống. Trong mỗi mũi tên, viết một hoặc hai từ tượng trưng cho các kí ức đó.

Trước tiên hãy nhìn vào ba kí ức đẹp. Cố gắng nhớ lại chúng càng cụ thể càng tốt. Càng rõ càng tốt. Nhớ lại những cảm xúc có thể bạn đã quên. Sống lại giây phút đó. Hãy tận hưởng những kí ức đó một lần nữa. Thậm chí còn thật hơn cả thực tế năm xưa.

Bây giờ, nhìn vào ba kí ức tiêu cực

không tích cực lắm. Câu hỏi đặt ra là tại sao bạn lại cho rằng chúng không tích cực. Chúng ta đã học được từ những chương trước rằng rất có thể Than thở đã làm bạn thấy xấu hổ sau khi làm một việc ngu ngốc nào đó. Vậy nên trước hết hãy đặt Than thở ra ngoài, bằng cách bắt nó im lặng.

Bây giờ hãy hỏi bản thân những câu hỏi khích lệ. “Mình bị làm sao thế này” là một câu hỏi sai. “Tôi phải làm gì để biến những kí ức đau thương thử thách này thành những bài học giá trị trong cuộc



sống?” là một câu hỏi tốt hơn.

Đừng để bị đắm chìm vào những kí ức đau thương. Hãy nhìn chúng từ những góc độ khác. Hãy nhìn lại những gì bạn làm. Để ý bạn đã đương đầu với thách thức như thế nào. Để sau đó rút ra bài học cho mình. Nhưng đừng để cảm xúc “chiếm sân” lần này.

Nếu bạn thật sự làm việc này một cách nghiêm túc, bạn sẽ nhận ra rằng các kí ức bị ghi nhãn đen trở nên trắng hơn, mũi tên xuống dần quay ngược trở lên. Bạn thậm chí tự hỏi tại sao lại đánh giá chúng

là tiêu cực. Làm sao một thứ giúp bạn trưởng thành vượt bậc và thu được nhiều kiến thức như thế lại bị ghi nhãn là một thứ tiêu cực?

Một số người nói bạn không thể thay đổi quá khứ. Được chứ. Bạn có thể nhớ lại quá khứ huy hoàng của mình thực tế hơn, sâu sắc hơn và rút ra được nhiều bài học hơn. Bằng cách đó, quá khứ sẽ trở nên hữu ích hơn cho bạn.

Như một người bạn của chúng tôi, Clive Swersky, đã nói: “Bạn phải biến đau thương thành hành động.”

Kí ức tích cực

Hiện tại

Kí ức tiêu cực

## NHÌN VỀ TƯƠNG LAI: BA CÁCH ĐỂ BIẾN GIẤC MƠ THÀNH HIỆN THỰC

Bạn nghĩ sao về tương lai? Phải chăng tương lai của bạn sẽ toàn màu hồng? Hay đen? Hay trung tính? Bạn có đặt nhiều hi vọng vào tương lai không? Bạn có thể nghĩ về một tương lai tươi sáng hơn

không? Bằng cách tích cực hóa các kí ức trong quá khứ, bạn cũng có thể khiến tương lai của mình tươi sáng hơn. Giấc mơ của bạn là những kí ức thời tương lai. Là những sự kiện trong tương lai vẫn chưa xảy ra. Bạn có tin tương lai ảnh hưởng đến cuộc sống hiện tại của bạn không? Hoàn toàn có.

Cũng giống như kí ức quá khứ gây ảnh hưởng lên hiện tại, tương lai được lên kế hoạch khiến cuộc sống của bạn trở nên thú vị hơn. Bằng cách thay đổi hồi ức, bạn có thể thay đổi quá khứ. Phần lớn

mọi người, quá khứ ẩn chứa những kỉ niệm đau buồn, tạo nên nỗi sợ hãi trong hiện tại và nỗi lo trong tương lai. Hãy nhìn vào hình minh họa dưới đây. Đây là những người có quá ít những kỉ ức đẹp, trong khi đó lại quá nhiều những kỉ niệm không vui. Sự sợ hãi huỷ hoại quá khứ của họ, ảnh hưởng tiêu cực lên hiện tại và đe dọa cả tương lai.

## Quá khứ Hiện tại Tương lai

Sẽ là một cuộc sống toàn nỗi sợ hãi: từ quá khứ, đến hiện tại rồi tương lai. Mục tiêu của chúng ta là phải nhớ lại những kỉ

niệm đẹp một cách sâu sắc hơn, trong khi đó quên dần đi những thứ không mấy vui vẻ. Bạn không muốn chúng huỷ hoại hiện tại và tương lai của mình đúng không? Khi bạn nghĩ về quá khứ, chỉ nên nhớ đến những gì tốt đẹp nhất. Tất nhiên là có lúc này lúc khác, nhưng bạn đã học được bài học từ những sai lầm và phải tiếp tục đi lên. Bạn cũng sẽ gặp những khó khăn trong tương lai, nhưng bạn sẽ đủ bản lĩnh để vượt qua. Cuộc sống đã và đang tốt đẹp, hãy hi vọng là nó cũng sẽ tốt đẹp sau này.

Trong cuộc sống hàng ngày, con người rất dễ bị thất vọng. Chúng ta luôn muốn những điều tốt đẹp nhất và những kết quả tích cực nhất. Khi phải trải qua một khó khăn tạm thời, chúng ta nhanh chóng thất vọng. Sau đó là tự chìm bản thân vào nỗi thất vọng này bằng cách liên tục gợi lên những bức tranh ảm đạm – không thực hiện được giấc mơ, khiến bản thân và gia đình gặp bất hạnh.

Quá khứ Hiện tại Tương lai

Và như đề hưởng ứng, chúng ta sẽ ngay lập tức có một cuộc hội thoại với bản

thân: “Thật ngu ngốc!” Sau đó lại phóng đại sự việc lên bằng những câu hỏi tiêu cực: “Mình bị làm sao ấy nhỉ?” Những ý nghĩ này ngay lập tức bắn tín hiệu đến toàn cơ thể dưới dạng những sóng “ủ dột”. Và gần như ngay sau đó, chúng ta bắt đầu cảm thấy những hậu quả dưới các hình thái như thiếu sinh khí, vỡ mộng và tuyệt vọng. Những cảm xúc này sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực lên tương lai chúng ta. Niềm tin vào thành công sẽ bị bào mòn bởi sự hoài nghi. Động lực vơi dần. Chúng ta không còn muốn thử sức nữa. Chúng ta chần chừ - dời mọi việc lại



ngày mai, khi mà chúng ta cảm thấy khá hơn.

Nếu bạn đã từng trải qua hoàn cảnh như vậy thì bây giờ là lúc để sửa đổi. Bạn không có thời gian cho kiểu suy nghĩ ngốc nghếch như vậy, như Zig Ziglar vẫn thường nói. Như chúng ta đã nói ở chương trước, chúng ta không đủ “đô” để đương đầu với những suy nghĩ tiêu cực như vậy. Bạn chỉ có thời gian cho một môi trường tích cực. Khi khó khăn xảy đến, sẽ tốt hơn nếu bạn luôn tích cực chuẩn bị cho nó. Thay vì cảm thấy thất

vọng, bạn hãy nghĩ đến những bài học và kiến thức nó mang lại như một kết quả. Thách thức chỉ là những hòn đá trên đường, chúng khiến đôi chân bạn mạnh mẽ hơn.

Thực tế là bạn được khuyến khích luôn sẵn sàng thay đổi kế hoạch hành động. Kế hoạch B là một món quà bất ngờ bạn được vinh dự mở ra. Quá trình chuẩn bị cũng nên được nhìn nhận một cách tích cực. Bạn cũng chú ý luôn tìm mặt tích cực trong mọi vấn đề. Khi bạn lưu ý thấy một điểm gì đó không đúng trong kế

hoạch, hãy tìm và khi tìm ra hãy nghĩ: “Tại sao Chúa lại yêu quý mình quá thế đến mức ban cho mình một cơ hội tốt đến nhường này để trưởng thành hơn? Mình có thể học được gì từ điều này để có thể chia sẻ cho những người khác gặp phải trường hợp tương tự?”

Những người theo chủ nghĩa hoài nghi gọi lối nghĩ này là Pollyanna[1]. Họ cũng đúng trong nhiều trường hợp. Trong nhiều trường hợp, khi vấn đề xảy ra, kết quả tốt nhất và cũng là duy nhất chính là những kinh nghiệm và bài học chúng ta

rút ra được từ chúng.

[1] Nhân vật luôn có suy nghĩ tích cực trong cuốn tiểu thuyết cùng tên của Eleanor H. Porter.

Lỗi nghĩ này truyền một cảm giác lạc quan cho các kinh nghiệm của bạn. Cuộc sống về cơ bản là tốt. Con người về bản chất là tốt. Đây chính là một trong những lí do bạn không nên xem truyền hình. Cần bao nhiêu tập *Law & order* (Luật pháp và trật tự) để bạn nghĩ rằng cuộc đời và con người thực ra rất xấu xa? Xem thời sự, bạn có bao giờ nghĩ thật ra họ đang

cố gắng phác họa nên một bức tranh tốt nhất về con người hay xấu xa tồi tệ nhất. Hãy tập trung vào những hoạt động mang lại nhiều lợi ích cho bạn nhất vì chỉ khi làm thế, bạn sẽ trở thành thời nam châm thu hút những điều tốt đẹp.

Luôn có sự tương xứng. Bạn nghĩ mọi thứ đủ rồi và bạn sẽ tìm thấy đủ. Bạn nghĩ mọi thứ chưa đủ thì bạn sẽ luôn tìm thấy những thứ chưa đủ.

- MARK VICTOR HANSEN

Vậy thì, hãy tạo nên những kí ức tương

lai tích cực, mạnh mẽ và sâu sắc. Sau đây là ba bí quyết:

## THỰC TẾ HÓA

Bí quyết đầu tiên này chúng ta đã đề cập đến ở Chương 2. Chúng tôi gọi nó là thực tế hóa. Tưởng tượng cuộc sống lí tưởng nhất của bạn bằng cả năm giác quan. Bước vào giấc mơ và cảm nhận nó như trong đời thực. Chạm vào nó. Ngửi nó. Ném. Nghe. Quan sát. Quan trọng nhất là biến giấc mơ của bạn thực hơn nỗi sợ hãi.

Đừng chờ đợi, hãy cảm nhận giấc mơ của bạn ngay lúc này

Nếu nỗi sợ hãi của bạn quá mạnh và sâu sắc, chúng sẽ che phủ giấc mơ của bạn như bầu trời đen lúc nhật thực. Vậy nên hãy cố gắng nuôi dưỡng giấc mơ của bạn to lớn hơn nỗi sợ hãi. Bước vào giấc mơ bằng cả năm giác quan. Tưởng tượng cuộc sống của bạn sẽ tốt như thế nào: khi bạn nghĩ về nó thường xuyên hơn, khi bạn biết cách điều khiển thế giới nội tâm của mình, khi bạn vấp phải một khó khăn nào đó nhưng ngay lập tức đứng dậy và

rút ra bài học quý báu từ đó. Lỗi suy nghĩ này sẽ biến tất cả mọi trở ngại thành những tảng đá lát đường đi tới thành công của bạn.

Thực tế ảo này là một không gian của tiềm thức, của sự tiếp nhận tuyệt đối từ bên ngoài.

Làm sao bạn có thể bước vào không gian của giấc mơ, của sự tài hoa, uyên bác, tình yêu, niềm vui, hạnh phúc và những năng lực không giới hạn? Chỉ có một cách – thực tế hóa chúng.



Thực tế ảo là một phương pháp suy nghĩ trong đó, bạn sẽ có tất cả những cái bạn... chưa có. Nó bắt đầu từ có thể là một ý tưởng, một gợi ý, một khái niệm, hay một hi vọng, hoặc một ước mơ nào đó. Bạn suy nghĩ, rồi lại suy nghĩ, rồi lại suy nghĩ về nó không biết bao nhiêu lần. Bạn cảm giác thấy nó, sờ được vào nó, rồi ăn mừng nó.

Mọi thứ bắt đầu từ một ý tưởng

Ý tưởng bắt đầu từ những điều hư cấu, sau trở thành lý thuyết rồi sau cùng phát triển thành thực tế. Kiếm tiền cũng có

nhiều công đoạn như vậy. Bạn khởi đầu bằng việc nở một nụ cười và sau đó không ngừng khát khao chạy theo những bước tiếp theo của giấc mơ mà bạn muốn biến thành sự thật. Với sự giúp đỡ của bộ não, chúng ta có thể tạo dựng nên mọi thứ chúng ta muốn trở thành hoặc muốn có. Trong quá trình thực tế hóa, chúng ta trải nghiệm giấc mơ đó bằng cả năm giác quan. Các giác quan của bạn cần phải trải qua những cảm giác đó một cách thật nhất, trước khi chúng thật sự xuất hiện.

Ví dụ, hãy thực tế hóa bạn có thể viết và

mang theo mình tâm sức trị giá một triệu đô la. Bạn phải cảm nhận được nó, sờ được nó, ngửi được mùi xe mới cồng và những tiếng xuýt xoa trước khi bạn thật sự đạt được nó.

Hãy tận hưởng cảm giác chiến thắng bạn sẽ có cơ hội được hoà mình. Hãy say sưa trong những lời ngợi khen từ những người thân xung quanh, điều đó mang lại ý nghĩa hơn cho những việc bạn đang làm. Hãy tin, trước khi những thứ đó có thể xảy ra trong thực tế.

Phần bên trong tâm hồn trở thành một

“địa điểm” thú vị cho bạn hướng đến, sống với nó và tận hưởng nó. Nó có những giá trị cụ thể đối với những kinh nghiệm sống trong tương lai của bạn.

Những khát vọng sẽ đi vào tiềm thức như một ý tưởng và tại đó chúng được chuyển hóa thành những kết quả. Một ý tưởng đi vào và cả vũ trụ phản ứng lại.

Trạng thái tâm lý của bạn phản ánh trạng thái các kết quả. Trạng thái của con tim sẽ phản ánh trạng thái của chính bạn trong tương lai. Và trạng thái trong tương lai thì không thể đo lường được.

## Cảm giác là thực tế hóa

Một lần nữa cần phải khẳng định lại rằng sự hài hòa giữa con tim và khối óc của bạn là điều kiện tiên quyết để quá trình thực tế hóa đem lại hiệu quả tích cực.

Cách duy nhất để bạn có được kết quả cuối cùng như ý là bạn phải tự cảm thấy mình xứng đáng với nó, để bộ óc sáng tạo của bạn tin vào khả năng bạn sẽ tạo ra nhiều của cải hơn nữa.

Do đó, câu hỏi cho bạn là, liệu bạn có cảm thấy mình xứng đáng với một tương

lai tốt đẹp chưa?

Bây giờ chính là thời điểm để bạn phá bỏ những quan niệm truyền thống về tương quan khi mà bạn luôn tin rằng mình chưa đủ tốt để đạt được một thứ gì đó. Ai tạo nên những tương quan đó, bạn tự hỏi?

Hãy thoải mái và thử thủ thuật thực tế hóa này: trong lúc bạn đọc những dòng này, hãy cảm nhận âm thanh, hình ảnh, và rung động từ cả năm giác quan. Đừng chỉ ĐỌC, hãy CẢM NHẬN.

Tôi đang hạnh phúc

Vui vẻ

May mắn

Đem lại sự may mắn cho bản thân, cho những người khác, cho cả hành tinh này.

Tôi khoẻ mạnh, cả thể chất, lẫn tâm hồn.  
Tôi biết mình có cái tôi nội tâm

Tôi có thể nhìn thấy tôi vật chất trong gương một cách dễ dàng. Tôi cũng có thể giao tiếp với cái tôi nội tâm bằng cách thở sâu và đi sâu vào bên trong suy nghĩ.

Tôi thích làm việc với cái tôi nội tâm.

Tôi biết mình vẫn trong quá trình hoàn thiện bản thân và luôn cảm thấy hứng khởi vì điều đó.

Tôi cảm thấy tốt bên trong và tất nhiên điều đó thể hiện ra cả bên ngoài. Khuôn mặt tôi chẳng thể giấu được những sự thật bên trong con người tôi.

Tôi rất phấn khởi luyện tập với cái tôi nội tâm.

Tôi thích “trang trí” ngôi nhà nội tâm



bằng những hình ảnh tốt đẹp, đáng yêu, hào hiệp và tích cực.

Tôi sống trong giấc mơ sẽ thành hiện thực.

Tôi có sự cân bằng giữa cảm xúc và suy nghĩ. Tôi biết những lời nói và suy nghĩ của mình sẽ không “phản pháo” lại chính mình, và luôn hoàn thành mục tiêu tôi đặt ra cho chúng.

Mục tiêu của chúng tôi là rèn luyện cho bạn một cái tôi mạnh mẽ đủ sức đương đầu với mọi thử thách bạn gặp phải trong

tương lai, đặc biệt là tương lai tài chính của bạn.

Tóm lại, bước đầu tiên để tạo được những kí ức tốt đẹp trong tương lai là thực tế hóa giấc mơ của bạn. Bước thứ hai là hãy phóng đại giấc mơ của bạn.

## PHÓNG ĐẠI I

Hãy thử suy ngẫm trích đoạn sau đây của Arnold J. Toynbee:

Nguyên tắc quan trọng nhất trong đời của một người để có thể hoàn thành được

mục tiêu của mình không phải là chăm chăm theo đuổi chính mục đích đó mà phải hướng tới một mục đích xa hơn, nhiều tham vọng hơn thế.

Tạo nên một tầm nhìn xa hơn nữa. Đừng chạy theo những mục tiêu thực tế, hãy nhắm đến những “mục tiêu nhiều tham vọng hơn”. Biến giấc mơ của bạn lớn hơn. Không chỉ hơi lớn hơn mà là tuyệt đối lớn hơn.

Cảnh báo: Vật thể trong gương có thể to hơn thực tế

Chính tại vì chúng ta đang sống trong một thế giới mà ở đó sự tiêu cực chiếm đa số nên chúng ta phải bù trừ đi sự tiêu cực ấy. Bạn có để ý dòng chữ nhỏ trên gương chiếu hậu của ô tô: Cảnh báo: vật thể trong gương có thể lớn hơn trên thực tế. Phần lớn những cơ quan truyền thông thông tin đều khắc họa một thế giới ảm đạm hơn nó vốn thế. Cảnh báo: Thông tin nhà đài có thể tồi tệ hơn là thực tế.

Bạn phải vẽ thế giới của bạn không chỉ bằng một gam màu tích cực hơn mà phải tuyệt đối tươi sáng hơn – thậm chí sáng

đền chói loá. Học cách nhìn sự việc tốt hơn nhiều trong tất cả mọi “tấm gương” trong cuộc sống. Trong quá khứ, hiện tại và cả tương lai.

Ví dụ như cuốn sách đầu tiên của chúng tôi *Triệu phú một phút* (The One Minute Millionaire) là một thành công. Nhưng ngay từ buổi đầu viết sách, chúng tôi đã tưởng tượng ra ngày nó được dựng thành phim. Nên nhớ khả năng một cuốn sách được dựng thành phim là rất nhỏ bé, một trên một triệu.

Chúng tôi phóng đại ước mơ của mình

bằng cách viết nên một bài đánh giá  
tưởng tượng cho tạp chí *Hollywood  
Reporter*, một trong những tạp chí lớn  
của ngành công nghiệp phim ảnh. Trước  
khi đặt bút viết một từ nào cho cuốn  
sách, trước khi chưa một dòng kịch bản  
của bộ phim “thì tương lai” này được  
đánh máy, chúng tôi đã đi xa vào tương  
lai tưởng tượng và nhìn thấy bài đánh giá  
này:

## THE HOLLYWOOD REPORTER

Bộ phim Triệu phú một phút

(The One Minute Millionaire) tạo nên lịch sử

Bộ phim số 1 của Mỹ, vé bán hết trước giờ công chiếu 30 ngày

Nếu bạn muốn mua vé bộ phim được mong đợi nhất tại Mỹ, bạn đã quá muộn. Bạn sẽ phải chờ ít nhất bốn tuần nữa. Triệu phú một phút đã bán hết vé cho mỗi suất chiếu trong vòng một tuần, với hơn 10 triệu vé cho khán giả trên toàn quốc.

Lần đầu tiên trong lịch sử, một bộ phim

công chiêu mà không có cảnh xếp hàng mua vé. Vé đã được bán hết sạch. Đây là những thông tin tốt lành cho nhà sản xuất, những người thường vất vả tìm cách bán vé trước mỗi bộ phim. Nhưng lần này thì không. Như tiêu đề của bài báo, tiền bán vé đã yên ổn trong ngân hàng và đang chờ ăn lãi suất. Một chiến thắng đã được bảo đảm mà hoàn toàn không cần đến những chiêu trò PR của nhà sản xuất.

Đem đến sự thành công này là nhờ một phương pháp marketing mới cho các bộ phim bom tấn. Vé xem phim được rao



bán một năm trước khi bộ phim ra mắt và sự thành công của chiến lược này đã vượt qua...

Rõ ràng là bài báo này sẽ không thể trở thành hiện thực. Và để tạo nên nó, chúng tôi đã nhắm đến một mục tiêu xa hơn tất cả mọi người có thể nghĩ đến.

Chúng tôi muốn sự Trầm trồ.

Trên thực tế chúng tôi đã cố gắng đưa ý tưởng về bộ phim đến hầu hết các nhà sản xuất phim của Hollywood thông qua hàng tá các cuộc gặp gỡ không kết quả.

Vậy nhưng chúng tôi chưa bao giờ mất hi vọng vào một mục tiêu sau cùng: *Triệu phú một phút* sẽ thành công, bán được 10 triệu vé ngay trong buổi công chiếu đầu tiên. Sau tám năm, nhiệt huyết đó đã được đền đáp. Chúng tôi thuyết phục được một nhà sản xuất danh tiếng nhận ý tưởng về bộ phim. Kịch bản của bộ phim đã hoàn tất, và khi bạn đọc những dòng này, các nhà đầu tư đang tích cực thu hút vốn để biến giấc mơ của chúng tôi thành hiện thực. Phải rồi, nó đang thực sự xảy ra. Ô zê!

Còn như bản thân cuốn sách này, chúng tôi “nhìn” thấy chúng tôi trên trang bìa tạp chí Times vì đã giúp người dân Mỹ thoát khỏi cuộc suy thoái khủng khiếp nhất kể từ năm 1929.

Người hùng của chúng tôi, Ngài Winston Churchill, đã nói: “Thành công là khả năng đi từ thất bại này đến thất bại khác mà không mất đi nhiệt huyết.” Và để làm được điều đó, bạn cần một giấc mơ lớn đủ để nuôi dưỡng nhiệt huyết của bạn, để xứng đáng với rủi ro là sự thất bại. Bằng cách thách thức bạn những mục tiêu

nhiều tham vọng hơn, chúng tôi muốn bạn nhìn vào những thách thức tài chính hiện tại một cách không quá khó khăn như trước nữa.

## TẬP LÀM QUEN

Vậy là, bước đầu tiên là thực tế hóa. Tiếp sau đó là phóng đại giấc mơ. Bước sau cùng chính là tập làm quen với nó. Hãy “sống” giấc mơ của bạn vài lần một ngày. Như ngay hôm nay trước khi lên giường đi ngủ, hãy mơ giấc mơ của bạn và tưởng tượng xem nó sẽ như thế nào. Cuộc sống của bạn trong mơ sẽ tốt đẹp

hơn như thế nào. Hãy cố gắng giữ những hình ảnh đầy thực tế và rõ ràng, đặc biệt là khi bạn phải đối mặt với những con người hoặc hoàn cảnh không tích cực trong cuộc sống.

## TẠO THÓI QUEN SUY NGHĨ VỀ THÀNH CÔNG

Học thuộc lòng là mẹ của sự học. Nếu bạn thật sự muốn giấc mơ của mình thành hiện thực, khắc ghi nó vào con tim và khối óc bạn. Bước vào giấc mơ và biến nó hiện thực hơn nỗi sợ hãi, mỗi ngày, làm đi làm lại, làm đi làm lại,... 100 lần

như thể (hoặc hơn).

Nếu bạn không nhìn thấy bạn sẽ giàu thì bạn cũng chẳng bao giờ nhìn thấy tài khoản của bạn lớn lên.

- NAPOLEON HILL

Và như bởi chúng ta trải qua hàng ngày trong một thế giới tiêu cực với toàn những người theo chủ nghĩa duy thực, bạn sẽ bị cám dỗ bởi mong muốn từ bỏ những nhiệt huyết theo đuổi giấc mơ của mình. Chuẩn bị cho tình huống đấy. Chuẩn bị sức kháng cự. Người khác sẽ

không thích những suy nghĩ tích cực quá. Chúng khiến họ cảm thấy không thoải mái. Không thực tế, họ nói. Thậm chí nực cười.

Mỗi khi bạn bị nhìn dưới con mắt nghi ngờ của một người theo chủ nghĩa hoài nghi, hãy nhớ họ đang nhìn bạn qua bức tường sợ hãi của họ. Bởi nỗi sợ của họ lớn hơn giấc mơ của họ, tất cả những gì họ thấy là nỗi sợ. Và đó cũng là tất cả những gì họ có – nỗi sợ hãi.

Vậy bạn, bạn muốn ước mơ hay sự sợ hãi?

Hãy dừng lại một chút ở đây. Tự hỏi bạn câu hỏi cuối và chắc chắn là bạn hiểu câu hỏi.

Vậy, một lần nữa, bạn muốn sợ hãi hay thật sự muốn giấc mơ của mình?

Hãy cười mỗi khi một người hay hoài nghi bảo bạn sẽ có gì xấu xảy ra cho kế hoạch của bạn. Có thể họ đúng, nhưng hãy cứ vững tin vào những gì bạn chọn.

Gieo nhân nào gặt quả đấy. Nếu bạn tập trung vào sự sợ hãi, bạn sẽ chỉ nhận được nỗi sợ. Nỗi sợ sẽ lớn dần, sẽ len



lỗi vào từng góc ngách tâm hồn. Đừng để điều đó xảy ra. Tâm hồn bạn là chốn thiêng liêng. Đừng để nó bị nỗi sợ hãi xâm chiếm. Tập trung vào sự giàu sang thì giàu sang sẽ đến với bạn. Tập trung vào những gì bạn muốn. Ngược lại, bạn sẽ không nhận được kết quả tốt. Tóm lại, mấu chốt là tập trung vào những gì bạn thật sự muốn. Hãy thuyết phục bản thân bạn sẽ đạt được chúng.

Hướng đến những mục tiêu của bạn bằng một khát khao cháy bỏng và giấc mơ sẽ đến với bạn.

Thực tế hóa. Phóng đại. Làm quen.

Và bạn sẽ tìm được sự giàu sang, vốn vẫn chờ bạn trong tâm trí, với chỉ một điều kiện – bạn phải chắc là bạn xứng đáng với nó.

Bạn đơn giản chỉ cần theo đuổi nó hết mình và rồi kết quả sẽ tìm đến với bạn.

Cho bài tập “Lau trái lau phải”, chúng tôi muốn bạn viết một bài báo về thành công trong tương lai của mình. Tưởng tượng bạn là một phóng viên thực hiện một bài viết ca ngợi trên bản tin. Hãy vút

bỏ những suy nghĩ hiện thực và hãy để trí tưởng tượng bay cao. Làm sao bạn đạt được giấc mơ nếu như bạn còn chưa mơ bao giờ?

## TÀI KHOẢN NGÂN HÀNG KẾT NỐI CHẶT CHẼ VỚI SUY NGHĨ

Hãy thử tưởng tượng tài khoản ngân hàng của bạn kết nối trực tiếp bằng suy nghĩ. Cụ thể thế này: cứ mỗi khi một suy nghĩ tiêu cực xuất hiện trong đầu, mỗi một lần bạn chần chừ không tiến lên hiện thực hóa giấc mơ vì sợ bị từ chối, sợ thua lỗ... bạn sẽ tự động bị trừ đi 100\$. Buổi sáng trước khi đi làm, bạn kiểm tra tài khoản của mình và thấy còn 2.500\$. Tối

đến khi về nhà bạn kiểm tra lại và thấy nó chỉ còn 200\$.

“Cái gì thế này? Tiền của tôi đâu?”

“Cái gì” ở đây chính là suy nghĩ của bạn giờ không đơn thuần là suy nghĩ nữa. Chúng đã là vật chất cụ thể, có giá trị cụ thể, đem lại lợi ích tức thì đồng thời với hậu quả tức thì. Khi bạn có một ý nghĩ tiêu cực, ngay lập tức tiền sẽ bị trừ trong tài khoản của bạn.

“Cái gì? Tôi không đồng ý. Điều này thật kinh khủng!”

Bạn lại nghe một tiếng ka-ching (âm thanh phát ra từ máy đánh bạc) và tiền của bạn rút xuống còn 100\$ ngay trước mắt mình.

“Không công bằng”, bạn gào lên với màn hình máy tính. “Thật kinh khủng”

Sụt. Sụt. Thêm 200\$ nữa lại bị trừ đi: tài khoản của bạn bây giờ còn -100\$, bạn đang bị âm tiền.

“Các người không thể làm thế.”

Sụt: -200\$.

Trong lúc bạn vẫn tâm trí quay cuồng thì câu hỏi này đột nhiên xuất hiện: “Chuyện gì sẽ xảy ra nếu mình nghĩ tích cực lên?”

Bạn lại nghe một tiếng Ka-ching và 100\$ được cộng vào tài khoản, bạn đang có - 100\$.

“Vậy là mình sẽ có 100\$ mỗi lần mình suy nghĩ tích cực.”

Ka-ching, bạn đang ở 0\$.

Bạn đang nghĩ làm sao để có thể suy nghĩ tích cực một cách nhanh nhất.

Ka-ching, 100\$ nữa.

Bạn bắt đầu lục lại những giấc mơ, những giấc mơ bị chôn vùi sâu dưới những nỗi sợ trong bao nhiêu năm tháng qua. Ka-ching! Bạn nghĩ đến viễn cảnh cuộc sống trong mơ của mình. Ka-ching! Bạn tỉnh dậy sáng hôm sau sớm hơn nửa tiếng so với bình thường để suy nghĩ về kế hoạch thực hiện ước mơ. Ka-ching, ka-ching, ka-ching. Bạn kiểm tra lại tài khoản của mình và thấy nó đã trở lại 2.500\$ và còn tăng hơn nữa. Bạn ngả người ra phía sau và tiếp tục thả mình



theo dòng suy nghĩ (tất nhiên là suy nghĩ tích cực). Ka-ching! Ka-ching!

Thỉnh thoảng bạn để ý thấy tài khoản vẫn bị trừ đi vài trăm đô la. Thật dễ để quay trở lại với những dòng suy nghĩ tiêu cực, lắng nghe Than thở, hay quay sang trách móc người khác cho những vấn đề của bản thân mình. Và mỗi lần như thế, bạn sẽ nhận ngay lấy hậu quả tức thì.

Bạn sẽ phải học cách suy nghĩ tích cực trong từng phút từng giây. Mỗi khi điều gì đó không tốt xảy ra, bạn sẽ phản ứng lại ngay lập tức bằng câu hỏi: “Mình có

rút ra được bài học quý giá nào qua rắc rối này không?” Ka-ching! Ka-ching!

Nói một cách khác, đây chính là cách “tài khoản” tương lai của bạn làm việc. Nó có thể là ảo, chỉ tồn tại trong tiềm thức của bạn, nhưng nó cũng “thật” như tài khoản vật chất của bạn trong ngân hàng. Cứ mỗi một suy nghĩ không-tích-cực, tiền sẽ bị trừ đi. Ngược lại, mỗi một suy nghĩ tích cực tiền sẽ được cộng vào. Một số người sẽ tìm thấy mình trong tương lai với một tài khoản đầy ắp. Trong khi một số khác sẽ thấy tài khoản

của mình trông trơn. Điều đáng nói ở đây là họ chính là “thủ phạm” của việc đó. Họ đã tự tay “biến thủ” tiền của chính mình. Họ đã tự phung phí tiền và tương lai của chính mình, từ chính bằng những suy nghĩ của mình.

Và tại thời điểm đây, đứng nhìn vào tài khoản trống trơn, họ vẫn còn một lựa chọn. Hoặc là tự trách móc bản thân, hay trời đất quỷ thần gì đó cho một cuộc đời toàn những suy nghĩ bỏ đi: “Thật ngu ngốc, thế là đã quá muộn cho tôi”, và họ tiếp tục nghe tiếng tiền bị trừ đi.

Hoặc họ có thể bắt đầu hỏi: “Mình có thể rút ra được bài học gì?” Ka-ching. “Mình tự hỏi bao lâu mình sẽ lấp đầy tài khoản trống không này?” Ka-ching.

Đó là lựa chọn cho mỗi chúng ta. Bài học rút ra là nếu gặp phải một rắc rối gì. Hãy đối mặt với chúng nhanh hơn. Bỏ chúng lại sau lưng nhanh hơn. Rút ra bài học nhanh hơn. Hãy mỉm cười nhanh nhất có thể.

Học cách mỉm cười mỗi khi có rắc rối. Đó là cách để sống.

Trong mỗi khoảnh khắc. Hàng ngày.

Sau đây là bài tập “Lau trái lau phải” của bạn.

Đếm số lần Ka-ching của bạn ngày hôm nay.

Trong tương lai sẽ có lúc tất cả nghị lực của bạn dường như biến mất. Than thở sẽ thừa cơ mà hành động (nếu bạn không kiểm soát nó). Thất bại trong quá khứ sẽ bao trùm lấy bạn. Bạn sẽ bị chìm đắm trong những suy nghĩ tiêu cực. Đó là thời điểm bạn phải biết cách tắt tiếng của

Than thở đi. Nhớ và sống lại những thành công trong quá khứ. Chỉ nghĩ những điều tích cực. Lắng nghe những tiếng Ka-ching.

Dưới đây là một câu chuyện nói về sức mạnh của những ý nghĩ. Hãy chép lại và chia sẻ với những người khác.

## CÂU CHUYỆN VỀ MỘT CÁI CÂY NHƯ Ý

Bảo vệ bạn khỏi những ý nghĩ tiêu cực

Tại một ngôi làng xa thật xa, xa đến nỗi

không có một con đường nào dẫn đến đó dù ngay từ thị trấn gần nhất, có một lão nông sinh sống. Ông ấy không có gia đình, không người thân và tất nhiên không ai giúp ông trồng trọt. Hoàn toàn cô độc.

Vào một ngày hè nắng chói chang, ông lão phải đi ra thị trấn mua hạt giống cho mùa vụ năm tới. Ông phải đi bộ dưới trời nắng như đổ lửa.

Đi được nửa đường, ông thấy một cái cây rất đẹp với nhiều cành to khỏe và lá xanh mướt. Dưới tán cây hiển nhiên là

mát lạnh cứ như đang thách thức với mặt trời đỏ lửa bên trên. Ông lão quyết định nghỉ lại dưới bóng cây một chút.

Khi vừa bước chân vào dưới bóng cây mát rượi, ông lão chợt nghĩ giá mà có một cốc nước mát lúc này thì không còn gì tuyệt hơn. Ông lão nào ngờ mình đang đứng dưới gốc cây Như Ý. Trước khi kịp hiểu ra, ông lão đã thấy một cốc nước mát lạnh dưới chân. Sau khi xoa dịu cơn khát, ông lại ước gì có một chút bánh và đồ ăn. Một mâm đồ ăn ngay lập tức hiện ra.



Ăn uống no nê xong, ông ước tiếp, giá như có một chiếc giường để đánh một giấc. Ông đã nằm trên một chiếc giường êm ái nhất trước khi kịp thốt lên thành tiếng những điều ước. Ngay lập tức ông ước một ngôi nhà, và bụp một ngôi nhà đã ở đó như nó vẫn luôn ở đó.

Dần dần, những điều ước cứ lớn dần lên. Ông lão sau đó ước một người phụ nữ đẹp nhất thế gian làm vợ và một đàn con để giúp ông trông rọt. Vậy là giờ lão nông trở nên hạnh phúc và giàu có.

Nhưng rồi, ông lão lại có chút lo lắng.

Không, ông thật sự lo lắng. Ông nghĩ: “Nếu bây giờ có một con hổ ăn thịt người từ rừng rậm nhảy ra và ăn thịt mình thì sao nhỉ?”

Câu được ước thấy, một con hổ hung tợn nhảy ra và ăn thịt ông lão. Vì lúc đó ông vẫn đang ngồi dưới gốc cây “Nhu Ý”.

## RUNG ĐỘNG: TRẦM TRỒ HIỆN TẠI CỦA BẠN

Tiếng nói nội tâm. Tầm nhìn. Rung động.  
Ba thứ đó là ngôn ngữ của tâm hồn.

*Tiếng nói nội tâm:* Những thứ bạn nói và cách bạn nói với bản thân có ảnh hưởng rất lớn đến suy nghĩ của bạn bây giờ. Và tất nhiên đừng quên tài khoản ngân hàng của bạn từ chương trước.

*Tầm nhìn:* Những gì bạn vẽ ra từ quá

khứ cho đến tương lai và cách bạn tưởng tượng ra chúng có ảnh hưởng to lớn đến suy nghĩ của bạn bây giờ. Và dòng tiền trong tương lai.

Đó là những ảnh hưởng như thế nào? Những thứ bạn nói ra và nhìn thấy ảnh hưởng trực tiếp đến cảm nghĩ của bạn.

Từ mà chúng tôi dùng để chỉ những thứ cảm giác đó là *Rung động*.

*Rung động*: Bạn bắt đầu với một xuất phát như thế nào, bạn sẽ đạt được một tương lai tương xứng như thế. Không

quan trọng bạn thu hút tương lai đó về mình hay tương lai thu hút bạn về nó. Quan trọng là cả hai thu hút lẫn nhau... như một cặp nam châm.

Như Napoleon Hill đã nói trong cuốn sách *Think and Grow Rich* - 13 nguyên tắc nghĩ giàu làm giàu của ông: “Bộ não của chúng ta bị “nam châm hóa” bởi những suy nghĩ chủ đạo, và, bằng những cách nào đó, chính thời “nam châm” đó sẽ thu hút những tác động, con người, hoàn cảnh trong cuộc sống để tạo nên một sự hài hoà với bản chất của những

suy nghĩ chủ đạo kia.”

Nói cách khác, bạn là một thói nam châm với những thứ bạn mong muốn. Nếu bạn muốn có tiền, tự khắc tiền không thể nói không với bạn.

Brian Tracy, trong cuốn sách kinh điển của ông *Thành công tột đỉnh* (Maximum Achievement), đã nhắc đến điều này dưới tên gọi Quy luật cảm tính.

*Quy luật cảm tính nhấn mạnh rằng 100% các quyết định và hành động của chúng ta dựa trên cảm tính. Chúng ta*

không phải là “hơi” cảm tính hay 90% cảm tính, 10% lý trí. Chúng ta hoàn toàn cảm tính. Tất cả mọi thứ bạn làm đều dựa vào một dạng cảm tính nào đó. Chúng ta có hai loại cảm tính: khao khát và sợ hãi. Phần lớn những gì chúng ta làm, hoặc không làm đều dựa trên hai loại cảm xúc trên. Thêm nữa, những thứ bạn làm, hoặc không dám làm bởi sợ hãi xem ra nhiều hơn hẳn những thứ bạn làm bởi khao khát. Bạn càng khao khát hoặc sợ hãi một điều gì đó, điều đó càng gắn chặt với cuộc đời bạn. Suy nghĩ mà thiếu đi cảm xúc sẽ

*không có sức nặng khiến chúng ta làm theo. Cảm xúc thiếu đi sự suy xét và hành động thực tiễn là nguyên nhân dẫn đến chán nản và sự bất hạnh. Nhưng một khi bạn có một suy nghĩ rạch ròi, tích cực hoặc tiêu cực, đi kèm với một cảm xúc mãnh liệt của sự khao khát hoặc sợ hãi, bạn sẽ bắt đầu “vẽ” nên những gì đang chờ đợi bạn ở phía trước. Đó là lý do bạn nên hướng suy nghĩ của mình về những gì bạn muốn và tránh xa những gì mà bạn sợ.*

Những gì chúng ta nghĩ tạo nên sự giao



thoa giữa cảm xúc và tình cảm. Sự giao thoa đó được “bắt sóng” từ những người xung quanh bạn cũng giống như tiếp sóng radio hay truyền hình vậy. Bởi những tác động tâm lý rất quan trọng, bạn nên gửi Trâm trở vào ngay hiện tại của mình.

Bạn đang ở trong hiện tại. Và sẽ không bao giờ trốn chạy được khỏi nó. Và hiện tại cũng là khoảng thời gian duy nhất bạn toàn quyền điều khiển. Bạn không thể thay đổi quá khứ. Bạn chỉ có thể “thay đổi” những kí ức và những bài học rút ra từ những kinh nghiệm bạn đã trải qua.

Bạn cũng không thực sự có thể thay đổi tương lai ngay từ lúc này. Mọi thứ vẫn chưa xảy ra. Bạn chỉ có thể thay đổi những “kí ức tương lai” về những thứ bạn mong muốn có trong đời.

Vậy hiện tại là lĩnh vực duy nhất bạn có thực quyền. Bạn không thể làm gì nữa cho quá khứ. Mọi việc đã xảy ra rồi. Bạn chỉ có thể thay đổi quan niệm ngay bây giờ về những việc đã xảy ra trong quá khứ bằng cách thay đổi cách nhìn về bản thân. Bạn cũng không thể làm gì cho tương lai. Khi đến lúc đó, tương lai

chẳng qua chỉ là tiếp diễn của hiện tại.  
Không có tương lai. Chỉ có những  
khoảnh khắc tiếp diễn kéo dài ngay từ  
bây giờ.

## CHIẾC ĐỒNG HỒ MẶT TRỜI Ở TRƯỜNG ĐẠI HỌC WELLS

Bóng đêm của những chiếc kim

Xé tương lai từ trong quá khứ

Trước đó, là những giờ phút hư vô

Trong bóng đêm chỉ có sự bất lực

Phía sau ranh giới không thể quay đầu

Những phút giây mất tích không bao giờ quay lại

Trong tay tôi chỉ một tiếng thôi

Bóng tối bắt đầu từ hiện tại.

- HENRY VAN DYKE

Tất cả đều xoay quanh hiện tại. Những gì bạn làm bây giờ ảnh hưởng trực tiếp đến những phút giây tiếp sau nó. Nếu bạn có thể Trầm trồ mỗi khoảnh khắc của hiện tại, mỗi khoảnh khắc tiếp sau đó cũng sẽ

khiến bạn Trầm trở.

Cách nghĩ của bạn về quá khứ và tương lai đang diễn ra ngay tại thời điểm hiện tại. Nếu bạn nghĩ quá khứ của bạn không tốt, điều đó sẽ khiến bạn sợ hãi. Nếu bạn biết cách trân trọng hơn những kí ức tốt đẹp và rút ra bài học từ những kí ức không tốt lắm, bạn sẽ suy nghĩ tích cực hơn nhiều trong hiện tại. Nó sẽ truyền tải một thông điệp “đi lên” trong cuộc sống. Giữ được cách nghĩ như vậy và bạn sẽ không ngừng đi lên trong tương lai.

Có một thực tế là bằng cách nghĩ về

tương lai bạn mong muốn, bạn đã gửi những tín hiệu cho tương lai, chuẩn bị trước mọi người và mọi thứ sẵn sàng cho sự xuất hiện của bạn. Nếu một ý nghĩ tiêu cực trừ đi 100\$ trong tài khoản thì một suy nghĩ tích cực sẽ đem lại 100\$.

Theo cách này, cả quá khứ lẫn tương lai đều góp phần giúp hiện tại của bạn tốt đẹp hơn.

## ĐIỂM BÍ MẬT CỦA BẠN

Còn một cách nữa để cải thiện hiện tại của bạn, đó là dựng nên một hiện tại lý

tưởng nhất và sống với nó từng ngày. Chúng tôi gọi phương pháp đó là Điểm bí mật.

Tưởng tượng một điểm đặt chân trước mũi giày của bạn và tự hỏi mình những câu hỏi sau:

Nếu như điểm đặt chân đấy là một điểm thần kì có thể khiến mình trở nên lạc quan mỗi khi mình bước chân vào thì sao nhỉ?

Nó có hình dạng như thế nào? Tròn, méo, vuông hay đa giác?

Kích cỡ bao nhiêu? Bằng ba bàn chân, hay bốn, hay năm, hay to hơn?

Vì nó là sản phẩm của trí tưởng tượng, chỉ mình bạn có thể nhìn thấy nó.

Và nếu như ngoài lạc quan ra, bạn có thể thêm vào Điểm bí mật của mình các giá trị khác nữa như tự tin, hạnh phúc, hào hứng, sức mạnh, yên bình... thì sẽ sao nhỉ?

Và bởi bạn muốn hoàn toàn trải nghiệm Điểm bí mật này, đừng quên cảm nhận bằng các giác quan của bạn.



Bạn muốn thêm vào đó âm thanh gì? Một tràng pháo tay? Hay bản nhạc bạn yêu thích nhất? Tiếng mọi người cười với bạn (tất nhiên không phải cười vào mũi bạn). Hay là những lời động viên: “Gắng lên. Tự tin vào. Mà làm được mà.” Tốt nhất là bạn hãy tự mình bước vào Điểm bí mật để xem âm thanh nào là tốt nhất cho mình.

Bạn muốn thêm mùi vị gì vào?

Tưởng tượng bạn bước vào Điểm bí mật và nghe được, nếm được, và ngửi được âm thanh và hương vị ngọt ngào của sự

thành công. Hãy để trí tưởng tượng của bạn bay cao.

Vậy còn cảm xúc? Bạn muốn thêm vào loại cảm xúc nào? Thông điệp nào?... Hãy nhớ đó là Điểm bí mật của riêng bạn, bạn có thể tưởng tượng nó cách nào cũng được, kể cả như thế này:

Bây giờ, hẳn là Than thở đang phàn nàn rằng điều này nghe thật ngu ngốc, và rằng bạn là một người trưởng thành với những trách nhiệm và áp lực rất thực tế. Suy nghĩ kiểu này chẳng giúp ích được gì cho bạn trong những nhiệm vụ sắp tới.

Đó cũng là một thách thức hợp lý. Nhưng hãy thử tưởng tượng một tương lai đầy rẫy những áp lực sắp tới. Tưởng tượng bạn chuẩn bị phải làm một bài thuyết trình cho sếp về một dự án. Ngay trước khi bạn bước qua cánh cửa vào phòng sếp, bạn bước vào Điểm bí mật. Thở sâu và nhìn lại bản thân. Nhớ lại một thời khắc trong quá khứ khi mà bạn tự tin tuyệt đối. Bạn kéo kí ức đó ra và nhét nó vào thực tại. Bạn lướt đến kí ức tương lai khi mà bạn đang làm chủ một doanh nghiệp của chính bạn, đang sống cách mà bạn muốn. Bạn mang vào những vĩ nhân

nổi tiếng. Lắng nghe họ đang cố xuy  
mình. Bạn ngửi thấy hương thơm dễ chịu  
của một vườn hoa khiến tâm hồn bạn  
thanh thản. Một cột sáng chiếu thẳng vào  
Điêm bí mật của bạn, mang theo đầy  
năng lượng của thiên đường và mặt đất.  
Bạn đắm mình vào đó, vào dòng chảy  
uyên bác của mẹ Trái đất. Bạn lẩm bẩm  
một câu cầu nguyện để tâm trí bạn tỉnh  
táo trong lúc này.

Tất cả những cái đó diễn ra không tới  
một phút. Bây giờ thì bạn đã sẵn sàng.  
Bạn bước vào phòng mang theo những gì

có trong Diêm bí mật. Bạn phát ra những tia sóng “tích cực” và hiển nhiên mong chờ những điều tích cực. Ai mà không mong được như bạn? Bạn có năng lực sử dụng nội lực hùng hậu bên trong để chinh phục mọi chướng ngại vật, chẳng hạn như vay được tiền ngân hàng, gặp gỡ người quan trọng nhất luôn truyền cảm hứng cho bạn, hay tự tạo nên một công việc kinh doanh thành đạt.

Dĩ nhiên, sếp của bạn không ở trong không gian đó. Bà ấy có lẽ cũng đang nặng gánh với những trọng trách và áp

lực, thậm chí những rắc rối khác. Năng lượng tích cực của bạn nhiều khả năng sẽ là ngọn gió mới đáng hoan nghênh cho những thách thức bà ấy phải đối mặt hàng ngày. Nhưng phải nhớ dù phản ứng của sếp như thế nào, tích cực hay không, bạn hãy đón nhận nó bằng một thái độ tích cực. Đừng để bị cuốn vào vòng xoáy của sự chán nản. Giữ vững tinh thần lạc quan, kết nối những kí ức tốt đẹp từ quá khứ lẫn tương lai. Những người có năng lượng tích cực cao nhất thường có khả năng làm chủ mọi tình huống. Do đó, hãy bắt đầu ngày mới của bạn bằng cách hiện

thực hóa trở thành một người như vậy, trong tất cả các tình huống trong ngày.

Bạn thấy thế nào? Liệu bạn có tự tin hơn nếu trước khi bước vào phòng sếp bạn bước vào Điểm bí mật một lát?

Hay bạn có một phương pháp khác hiệu quả hơn?

Ồ, tiện thể, phương pháp khác của bạn là gì thế? Bạn có cảm thấy những thứ này trong quá trình chuẩn bị không: lo lắng, suy nghĩ tiêu cực, sợ hãi về những lần thất bại trong quá khứ, sợ viễn cảnh tồi

tệ nhất sẽ xảy ra, sợ mình sẽ lỡ miệng trong những thời khắc quyết định, lo không biết đầu tóc, quần áo đã đủ chỉnh tề, một giọng nói to hét lên rằng bạn chưa sẵn sàng.

Tóm lại chúng tôi muốn nói là Điểm bí mật sẽ tốt hơn cho bạn.

Còn bây giờ, khi quá khứ bạn đã được tinh lọc và tương lai thì sáng lạn (tất nhiên là trong tưởng tượng thôi), hãy nhớ bước vào Điểm bí mật trước mỗi khi hành động.



Trầm trồ bây giờ. Qua những chương vừa rồi, chúng tôi đã cố gắng giải thích tầm quan trọng của nguyên liệu đầu tiên trong công thức làm giàu - Trầm trồ ngay bây giờ. Hi vọng là các bạn bắt đầu đồng ý với chúng tôi.

Bài tập “Lau trái lau phải” của các bạn hôm nay là tiếp tục xây dựng Điểm bí mật của mình. Chi tiết hóa cho nguồn lực tưởng tượng này của bạn và mang nó theo bên mình suốt ngày. Tập sử dụng nó vài lần mỗi ngày. Bạn có thấy nó khiến bạn lạc quan hơn không, tự tin hơn, giàu

tính sáng tạo hơn, tràn trề sức mạnh hơn?  
Hãy thêm gia vị của bản thân vào Điềm  
bí mật, khiến nó trở nên hiệu quả hơn  
nữa. Một bài hát đặc biệt thì sao? Một  
câu nói bất hủ? Một kí ức tuyệt vời? Một  
cơ hội đầy hào hứng?

## PHẦN HAI

YẾU TỐ THỨ HAI: TIẾNG NÓI NỘI  
TÂM

### 10

ĐƯỜNG VÀO TRÁI TIM: LẮNG  
NGHE TIẾNG NÓI NỘI TÂM

Lắng nghe con tim - trực giác

Chúng sẽ dẫn bạn đi đúng đường.

- Trích Intuition, một bài hát của Jewel  
Kilcher và Lester Mendez.

Hãy nhìn lại đoạn đường chúng ta vừa trải qua trước khi đi sâu hơn trong chương này. Những chương đầu tiên nói về phương pháp thay đổi cách suy nghĩ của chúng ta – Trầm trồ. Đó là một phương thức giúp chúng ta nâng cao độ tập trung, là những kĩ năng thay đổi suy nghĩ nhằm chuẩn bị cho các bạn trước mỗi hành động. Nếu thể dục thẩm mỹ là một môn khoa học về rèn luyện cơ thể thì các bài tập thần kinh (neurobics) là một môn khoa học về rèn luyện trí óc – giúp chúng ta suy nghĩ tích cực hơn, không bị vướn bận bởi những kí ức không tốt

trong quá khứ và ám ảnh bởi tương lai u ám. Những bài tập này là môn khoa học giúp chúng ta điều tiết các yếu tố tâm lý như tiếng nói nội tâm, tầm nhìn và những rung động để hướng đến một sự tập trung cao độ, sự tự tin cũng như niềm hứng khởi trong công việc.

Tất cả bao hàm trong một chữ: *Thuyết phục*.

Khi tập luyện Trầm trồ, chúng ta cảm thấy như mình đang sống đời sống bạn hằng mong ước. Cảm giác đó thấm vào từng tế bào trong cơ thể chúng ta. Chúng

mãnh liệt đến mức phát tán cả ra xung quanh, truyền cả vào những người bạn gặp hàng ngày. Nếu như Trâm trở là để tập trung tinh thần, làm chủ Tiếng nói nội tâm giúp bạn mở cửa trái tim mình, khởi động lại hệ thống hướng dẫn bản năng, trả lại quyền quyết định cho trực giác của bạn – những thứ biết điều gì là tốt nhất cho bạn.

Nhiều người đọc cuốn sách này với mong muốn kiếm tiền nhanh nhất có thể để giải quyết nhu cầu trước mắt. Họ nghĩ rằng một khi đã giải quyết xong những

khó khăn tài chính hiện thời, họ sẽ quay lại tiếp tục tìm kiếm một phương án làm giàu tối ưu nhất. Họ tạm hoãn giấc mơ đẹp và dời chúng lại đợi một thời điểm thuận lợi hơn. Họ không nghe theo những lời của trái tim. Nhưng nghịch lý là những chỉ dẫn từ con tim lại thường là con đường nhanh nhất đến với tiền bạc và giàu sang.

Vậy, làm cách nào để bạn nhận biết những tín hiệu như thế từ trái tim mình?

NGÔN NGỮ TRÁI TIM

Bây giờ, hãy nói về một nguồn năng lượng mạnh hơn cả suy nghĩ. Chúng tôi muốn nói đến một cảm giác còn mãnh liệt hơn cả bản thân sự hứng khởi. Hãy nói về trái tim của trái tim – nội tâm của bạn. Chúng tôi gọi đó là *Chân thật*.

Ngay dưới kí ức của cả quá khứ lẫn tương lai, sát ngay dưới sự nhận thức của chúng ta, có một phần bộ não nơi chứa tất cả những câu trả lời chúng ta cần để thành công trong cuộc sống.

Đã bao giờ bạn có một linh cảm rằng một chuyện gì đó không hay (hoặc hay)



sẽ xảy ra chưa? Đã bao giờ bạn có một cảm giác tự tin tuyệt đối vào một quyết định bạn đưa ra là chính xác hay sai lầm chưa?

Một số người gọi loại cảm giác đó là trực giác, số khác gọi là giác quan thứ sáu. Chúng tôi gọi nó là *Chân thật*.

Nếu bạn muốn trở nên thành công hơn, giàu có hơn, hạnh phúc và khoẻ mạnh hơn, bạn nên học cách lắng nghe người bạn Chân thật này. Vì đó có lẽ là yếu tố quan trọng nhất trong bộ đồ nghề thành công của bạn. Có lẽ đến đây nhiều người

sẽ tự hỏi, nếu lắng nghe Chân thật quan trọng đến vậy, tại sao chúng ta gần như không nhận được sự huấn luyện nào kể cả khi chúng ta còn ở trên ghế nhà trường?

Hãy nhớ lại lần gần nhất bạn có một linh cảm mạnh về một việc hoặc một người nào đó. Lọc lại ngân hàng bộ nhớ của bạn và chọn ra một ví dụ. Khởi động lại kí ức và cố gắng sống lại những thời khắc của kí ức đó. Nói cách khác, hãy cố nhớ lại bạn cảm thấy như thế nào lúc bạn có linh cảm mạnh đó. Quay lại thời điểm

ngay trước khi bạn có linh cảm. Nào, bây giờ nhấn nút Chạy để cảm nhận lại những cảm giác lúc đó. Sự khác biệt nào khiến bạn tin là những linh cảm này là đặc biệt, là thật không phải giả? Bạn có thể miêu tả bằng lời được không?

Bạn biết linh cảm đó rất mạnh, và nó không phải giả. Bạn tin chắc như vậy đúng không?

Nhưng làm thế nào mà bạn biết được? Cụ thể hơn, từ đâu bạn có linh cảm đó?

Tập trung tinh thần hơn nữa để nhận biết

chuyện gì đang xảy ra. Trước khi có linh cảm đó, bạn có nhận được một loại tín hiệu cụ thể nào không? Đó có thể là một hiệu ứng thị giác – một chớp lóe sáng hoặc hình ảnh của một khả năng trong tương lai chẳng hạn? Hoặc cũng có thể là một loại âm thanh – một thông điệp bằng lời hoặc một lời thì thầm bên tai? Bạn có nhận thấy một cảm giác hoặc một ấn tượng đặc thù nào không?

Tải thêm: [Sách Kinh Doanh](#)

Những ấn tượng mơ hồ đó xuất phát từ đâu? Bằng cách nào bạn có được nó?

Sâu trong con người mỗi chúng ta, phía dưới những nỗi sợ, lo âu, phiền muộn, là một kho tàng của sự thông thái, sáng suốt và những trực giác đáng tin mà tất cả chúng ta đều sở hữu ngay từ khi mới sinh ra.

Trong suốt cuộc đời, chúng ta không ngừng bổ sung vào kho tàng đó, mà điển hình là kiến thức và kinh nghiệm trong cuộc sống. Chỉ mất chưa đến một nháy mắt là tất cả những thứ chúng ta học, nghiên cứu, đọc và tiếp thu trong cuộc sống hằng ngày sẽ được biến thành thông

tin và được nạp trực tiếp vào ngân hàng dữ liệu. Để tiếp cận những khối lượng thông tin khổng lồ này, con người chúng ta có một cách rất nhanh chóng mà lại đơn giản – thông qua những “câu hỏi”.

Mỗi khi bạn tự hỏi mình một câu hỏi, bạn đã gián tiếp kích hoạt hệ thống tiếp nhận thông tin, qua đó chúng sẽ dò tìm kết quả cho câu hỏi của bạn.

Phụ nữ được biết đến như là những người nhạy cảm với trực giác. Họ rất giỏi trong việc dùng trực giác để tìm được đáp án đúng. Đàn ông cũng vậy,

mặc dù được đánh giá là không thể nhạy cảm được như phụ nữ trong lĩnh vực này. Đàn ông có xu hướng dùng cái đầu lạnh hơn là phụ nữ.

Bài tập “Lau trái lau phải” đầu tiên của các bạn được thiết kế để các bạn có thể nhận thức rõ hơn về tiếng nói nội tâm của mình. Như chúng ta đã nói trong Chương 5, Than thở không phải một người bạn tốt. Cũng giống như cái tên, nó luôn tìm được cách để chê bai tất cả mọi thứ. Chúng ta cũng đã học cách “tắt đài” Than thở, không để nó ảnh hưởng tiêu

cực đến bạn.

Don Miguel Ruiz, tác giả của cuốn sách bán chạy *Hiệp nghị bốn điểm* (The Four Agreements), vừa hoàn thành xong một tác phẩm khác tên là *Tiếng nói của sự thông thái* (The Voice of Knowledge). Trong cuốn sách này, ông đã miêu tả Than thở như là một “kẻ dối trá sống trong tâm trí chúng ta... Mỗi một lần chúng ta phán xét, kết tội và trừng phạt bản thân đó đều là do tiếng nói trong chúng ta đã nói dối.” Ông tiếp tục:

Khi tôi còn là một đứa trẻ, tôi rất thích



xem hoạt hình Chú vịt Donald (Donald Duck) của Walt Disney. Chúng ta hẳn còn nhớ một cảnh kinh điển trong bộ phim khi mà một bên đầu Donald là một ác quỷ còn nửa kia xuất hiện một thiên thần, cả hai đều cố gắng thuyết phục chú vịt. Vâng, đó cũng là thực tế... Bạn cũng có một giọng nói luôn chỉ ra những thứ như bạn không đủ giỏi giang, không xứng đáng có tình yêu, không nên tin tưởng người khác, rồi bạn không xinh đẹp hay hoàn hảo... Đó là những điều dối trá, và lý do duy nhất mà nó tồn tại chính là bởi bạn cho phép nó tồn tại.

Don Miguel tiếp tục, ông cho rằng giọng nói thứ hai là giọng nói của tâm hồn, của sự chính trực, là âm thanh của tình yêu.

Nếu bạn ngồi tĩnh tâm, bạn sẽ phát hiện ra một giọng nói khác sâu lắng chân thành hơn. Chúng tôi gọi nó là Chân thật, là tiếng nói nói lên sự thật. Tiếng nói này cũng liên tục phát ra những tín hiệu, mặc dù phần đông chúng ta đều bỏ lỡ những tín hiệu này. Có thể là vì chúng quá tinh tế và nhạy cảm. Hơn nữa, rất khó để nghe được những tín hiệu này trong khi Than thở - bây giờ mới có thêm tên mới Kẻ

dôi trá, lái nhải luôn mồm suốt ngày. Cách duy nhất để lắng nghe Chân thật là tắt tiếng của Than thở đi.

## **THAN THỞ VÀ CHÂN THẬT**

Hãy trả lời câu hỏi này: khi Than thở nói với bạn, bạn nghe được tiếng nói đó từ đâu? Hãy chỉ vào chỗ đó.

Vậy còn khi Chân thật nói, tiếng nói đó xuất phát từ đâu?

Khi chúng tôi hỏi khán giả trên toàn thế giới hai câu hỏi này, đại bộ phận người

nghe chỉ vào hai chỗ. Với Than thở, họ chỉ vào đầu. Còn với Chân thật, họ chỉ vào tim.

Bạn nghi ngờ? Thường là xuất phát từ trong suy nghĩ.

Bạn tin vào một điều gì đó? Thường là xuất phát từ trái tim.

Trong mỗi chúng ta tồn tại một ngọn lửa rụi rề của sự thật. Chúng ta luôn biết cái gì đúng và cái gì sai. Đó chính là nhận thức

– là hệ thống “dẫn đường” trong mỗi chúng ta. Chúng ta đơn giản là có thể cảm nhận được điều đó. Nhưng hai bên của ngọn lửa đó là hai tên phá hoại luôn muốn dập tắt nó.

Một tên là Sự hãi. Hắn luôn muốn dập tắt ngọn lửa của sự thật. Hắn không muốn bạn thành công, ngược lại luôn muốn bạn rút lui, từ bỏ ước mơ của mình. Nếu hắn thành công trong việc khiến bạn chần chừ, hắn đã thắng.

Hắn thường xuất hiện dưới một trong năm hình dạng sau:

Thất bại; Xấu hổ; Bỏ rơi; Từ chối; Thành công

Nếu bạn đã từng cảm nhận được một trong những nỗi sợ trên thì đó là minh chứng cho việc Sợ hãi đang làm việc hết sức mình để không cho bạn tìm được con đường đi đúng đắn.

Một tên phá hoại khác là Tham lam. Hắn bỏ vào ngọn lửa những ham muốn không phù hợp, gián tiếp khiến bạn lạc lối khỏi con đường đi đúng. Hắn cố gắng quyến rũ cái Tôi. Và nếu hắn thành công trong việc làm bạn xao nhãng bởi những cái

bầy bóng bầy, hấn đã thắng.

Nhiệm vụ của mỗi chúng ta là tìm ra con đường đúng đắn và đi theo nó.

Đâu là ngôn ngữ của tiếng nói nội tâm? Câu trả lời là nó cũng sử dụng cùng một loại âm thanh, hình ảnh và rung động như những gì ý nghĩ của bạn sử dụng ở trong đầu, từ cổ tính lên. Nhưng các âm thanh, hình ảnh và rung động của tiếng nói nội tâm có xu hướng tập trung ở trái tim, tức là từ cổ xuống đến thắt lưng.

Bạn đã từng nghe ai nói rằng họ có một

cảm giác tin chắc đó là điều đúng (hoặc không đúng) để làm? Hoặc họ có một linh cảm và nó có vẻ chắc chắn? Hoặc họ tự nói với mình là phải làm luôn bây giờ trước khi quá trễ?

Thông thường, mỗi khi được trực giác mách bảo, bạn thường có một số các tín hiệu như một giọng nói, theo sau là một chớp lóe sáng về tương lai, tiếp theo là một cảm giác yên bình. Không nhất thiết theo thứ tự trên. Một số người có khi chỉ cảm nhận được một ấn tượng rất mạnh. Số khác đôi khi lại nghe thấy một tiếng



nói uyên bác chỉ dẫn. Có những người lại hay nhìn thấy viễn cảnh về tương lai. Còn bạn thì sao?

Thỉnh thoảng bạn cũng đơn giản là biết cái gì đúng và cái gì sai bằng trực giác, đúng không?

## SỰ KHẲNG ĐỊNH TÂM LINH

Trực giác là một định vị tốt của sự thật nhưng không phải là không có lúc sai lầm. Kinh nghiệm của chúng ta – một sự khẳng định chắc chắn hơn của những quyết định mang tính trực giác là rất hữu

ích. Đó là sự khác biệt giữa trực giác và cảm hứng.

Oprah Winfrey, trong một diễn đàn của phụ nữ, đã có một bài nói chuyện rất sâu sắc về những hướng dẫn tâm linh. Bà gọi nó là Thi thầm.

Chúa luôn bắt đầu nói với bạn thông qua những lời thì thầm. Và ngay bây giờ... vũ trụ đang thì thầm với với bạn về công việc... con cái... về những mối quan hệ. Nếu tôi là bạn, tôi sẽ lắng nghe những lời thì thầm đó. Bởi vì sau đó, bạn sẽ có một sự kích động nhẹ trong đầu... như một

cách mát-xa đầu vậy. Nếu như bạn không chú ý đến những lời thì thầm, bạn sẽ kết thúc bằng một vấn đề lớn. Đầu tiên, nó sẽ như một viên gạch rơi khỏi bức tường. Và nếu bạn vẫn không để ý đến viên gạch rơi, cả bức tường sẽ đổ sụp. Bây giờ thì bạn phải đương đầu với một cuộc khủng hoảng thay vì chỉ một vấn đề như lúc đầu. Nếu bạn vẫn không để tâm đến bức tường đổ, cả ngôi nhà xây trên bức tường đó cũng tan tành, và với bạn thì đó là một thảm họa kinh hoàng. Vì vậy tôi luôn lắng nghe những lời thì thầm. Cuộc sống của bạn đang thì thầm với bạn đấy. Nó

nói những gì?

Tất cả những người thành công đều học cách lắng nghe Thì thầm. Tất cả những thành công vĩ đại đều được bắt đầu với việc tuân theo những cú hích mang tính tâm linh hoặc cảm giác yên bình lúc ban đầu. Nếu bạn vẫn chưa thực sự lắng nghe bây giờ, chúng tôi hi vọng là bạn sẽ làm được điều đó trước khi kết thúc cuốn sách này.

Chúng tôi mong sự nhận thức của các bạn sẽ được mở rộng. Phải, chính là nhận thức. Nhận thức về cái gì? Nhận

thức về việc có một sức mạnh lớn hơn luôn thúc đẩy và gây ảnh hưởng lên mọi quyết định của bạn. Chúng ta bị thúc đẩy và thúc đẩy hàng ngày. Thành công đến từ việc nhận dạng được những loại thúc đẩy đó. Và bước đầu tiên là học cách tắt tiếng của Than thở, lắng nghe Chân thật. Sau đó là học cách hướng các quyết định của bạn theo trực giác. Nâng tầm độ nhạy cảm của bạn thành sự quyết đoán tâm linh. Bạn có nghe được Thì thầm không? Hay nó có cảm giác đúng đắn không? Nếu không, đừng làm!

Nếu những lực thúc đẩy này thực sự diễn ra trong bạn thì hãy ghi nhớ là chúng cũng diễn ra với những người khác. Một số người lại đi nghe Than thở, khiến họ mất đi rất nhiều tín hiệu tinh tế dẫn họ đến một tương lai tươi sáng hơn. Thỉnh thoảng họ nghe được Thì thầm, thỉnh thoảng lại không. Nhớ là rất nhiều lời cầu nguyện của chúng ta lại được trả lời bởi những con người không chủ định giúp trả lời những câu hỏi đó.

Sau đây là bài tập “Lau trái lau phải” của bạn cho ngày hôm nay. Sau khi bạn

tất tiếng của Than thở, cố gắng lắng nghe  
Chân

thật vài lần trong ngày, mỗi lần vài phút.  
Cố gắng nhớ lại những lần trong quá khứ  
khi bạn có linh cảm gì đó. Nhớ lại quá  
trình xảy ra linh cảm đó.

Nhớ xem cái gì xảy ra trước: tiếng nói,  
hình ảnh hoặc rung động. Bạn có nghe  
thấy âm thanh nào không, theo sau là một  
cảm giác yên bình? Hay bạn có một chớp  
lóe sáng về tương lai theo sau là một lời  
thì thầm rồi cảm giác? Hay tất cả những  
tín hiệu trên xảy ra với bạn? Hay bạn chỉ

đơn giản biết là nó đúng và rồi có một giọng nói: “Mày làm được mà”? Hay bạn không nghe thấy lời thì thầm nào, chỉ có cảm giác?

Hãy nghĩ xem bạn ứng với trường hợp nào? Để ý đến cách trực giác bạn làm việc. Tìm một người bạn tin tưởng và chia sẻ những kiến thức về hệ thống “dẫn đường” nội tâm này với họ.

Hẹn gặp lại vào ngày mai.



# 11

## CÁCH NHANH NHẤT ĐỂ THU LỢI NHUẬN: KIỂM TIỀN TỪ NHỮNG VIỆC BẠN YÊU THÍCH

Mục tiêu chính của phần Tiếng nói nội tâm này là để bạn khám phá ra con đường đi đúng đắn và cũng là mục tiêu phấn đấu cả đời của mỗi người.

Chúng tôi không cần hỏi cũng có thể mừng tưng ra Than thở đang nói gì với bạn: “Khoan đã, cái đồng lý thuyết sông này, những gì mà Thì thầm với chả mục

tiêu phẩn đấu, thì có liên quan gì đến việc kiếm thật nhiều tiền bây giờ? Thật là tốn thời gian vô ích.”

Đừng lo, bạn có thời gian mà. Bỏ thời gian để quyết định cách sống bạn mơ ước không chỉ là một lựa chọn mà là không thể bỏ qua. Sống và làm theo mục tiêu phẩn đấu của bạn là cách nhanh nhất để kiếm tiền. Mọi cách làm khác – làm việc bạn không thích chỉ để kiếm tiền – đều là khiên cưỡng. Đừng làm những thứ bạn không muốn để đổi lấy tiền. Hãy kiếm tiền từ những việc bạn yêu thích.

Ở những chương trước chúng tôi đã khuyến khích bạn tưởng tượng về cuộc sống của bạn năm năm tiếp theo, khi bạn đã đạt được cuộc sống bạn mong muốn. Hãy thử kiểm tra lại xem, năm năm tới bạn sẽ làm gì? Bạn sẽ sống với ai? Bạn tham gia vào những loại hoạt động gì? Những loại hoạt động đó có mang lại tiền bạc cho bạn không?

Vì vậy, ngay từ bây giờ, hãy bắt đầu tìm một mục tiêu cho mình và tất nhiên, cố gắng kiếm tiền từ nó.

Hãy tưởng tượng bạn được thừa kế 100

triệu đô ngày hôm nay. Bạn sẽ làm gì với số tiền đó? Sẽ trả hết nợ tín dụng, trả hết nợ mua nhà, quyên góp một ít, đi du lịch... Tóm lại là bạn sẽ làm gì với thời gian hiện có của mình? Bạn sẽ cống hiến gì cho thế giới? Một khi tiền không còn là vấn đề nữa, trái tim bạn sẽ hướng về đâu?

Đối với một số người, trả lời câu hỏi này là quá dễ dàng. Họ biết chính xác họ muốn sử dụng thời gian và tiền bạc của mình như thế nào. Tay đua xe đạp Lance Amstrong đã có tất cả tiền bạc và danh

tiếng sau khi vô địch giải đua xe đạp Tour de Francie bảy lần liên tiếp. Vậy hai năm sau khi giải nghệ, anh ấy đã làm những gì? Anh ấy quay lại tập... đua xe, đơn giản vì đó là niềm đam mê.

Vậy niềm đam mê của bạn là gì?

Nếu bạn dự định kiếm thật nhiều tiền, chẳng phải sẽ rất tuyệt vời nếu bạn có thể làm được điều đó kết hợp với niềm đam mê của mình hay sao?

Tiếng nói nội tâm được trang bị một hệ thống rất chính xác giúp bạn có thể khám

phá được con đường đi đúng đắn nhất. Nó bắt đầu với niềm cảm hứng, theo sau là tài năng, những món quà mà bạn vẫn luôn sở hữu. Bạn vẫn luôn ở phía người chiến thắng – cho một vấn đề gì đó.

Bạn có cảm nhận được điều đó không? Luôn có những gợi ý xung quanh bạn.

Bạn yêu thích làm gì? Bạn giỏi làm những gì?

Cái gì quan trọng với bạn?

Làm việc gì khiến bạn cảm thấy đúng

đẫn? Những người/việc/ý tưởng nào thu hút bạn? Cái gì khiến bạn thích thú?

Thể loại tạp chí/sách báo/phim ảnh nào hấp dẫn bạn? Cái gì khiến bạn vui?

Bạn có những sở thích gì? Thời gian rỗi bạn làm gì? Tiêu tiền vào những thứ gì? Ước muốn bí mật là gì?

Tò mò với những thứ nào?

Lần cuối bạn nghe một người khác ca ngợi dạng như: “Làm sao cậu làm được như vậy?”, bạn đã làm việc gì?

Bạn muốn tiếp xúc với những ai?

Chỗ nào khiến bạn cảm thấy dễ chịu?

Mục đích cuối của tất cả những câu hỏi trên là để khám phá cái Tại sao của bạn. Tại sao bạn lại thức dậy mỗi sáng. Tại sao bạn lại làm những việc bạn đang làm? Tại sao lại ứng xử cách bạn đang ứng xử? Tại sao lại khao khát muốn trở nên tốt hơn? Tại sao? Đó chính là câu hỏi của cả cuộc đời.

Tại sao?



Một khi bạn đã tìm được câu trả lời, mọi thứ sẽ đều trở nên có ý nghĩa, bao gồm cả những việc đã xảy ra và sắp sửa xảy đến. Bạn sẽ hiểu được lý do vì sao bạn hành động như vậy trong quá khứ, lúc mà bạn vẫn chưa có khái niệm gì. Bạn sẽ hiểu được những thứ nên làm trong tương lai. Bạn sẽ chắc chắn về mọi việc.

Một số bạn đọc đến đây hẳn đang gật đầu đồng ý với chúng tôi. Các bạn biết rõ chúng tôi đang nói gì. Và các bạn đã trải qua, phải không. Nhưng một số khác có thể đang thắc mắc: “Mấy lão này đang

nói về cái quái gì thế nhỉ? Chúng tôi vẫn phải đi làm hàng ngày. Để thanh toán các hóa đơn.”

Phải, chúng tôi cũng đã từng trải qua những ngày đó. Chúng tôi cũng phát điên lên vì những gánh nặng đó. Chúng tôi hiểu sự khác biệt giữa trải qua và chưa trải qua.

Chúng tôi chỉ hi vọng là sớm muộn các bạn cũng tìm ra được bản thân của mình. Điều đó rất đáng làm. Bởi vì mỗi chúng ta đều rất tuyệt vời. Tuyệt vời theo cách của mỗi người.

Trong mỗi chúng ta đều có một hệ thống định vị trực giác rất tốt và luôn biết cái gì đúng nhất nên làm.

Hãy thử kiểm nghiệm điều này bằng cách nghĩ lại lúc bạn còn bé. Hệ thống định vị trực giác của bạn hoạt động mạnh mẽ nhất khi chúng ta còn nhỏ. Càng lớn lên, chúng ta càng trở nên xa cách với các trực giác này. Thay vì tin vào bản năng, chúng ta phân biệt tốt và xấu dựa trên lý trí.

Trước khi đi ngủ tối nay, hãy bỏ ra vài phút và tự hỏi bạn những câu hỏi dưới

đây:

1. Tâm hồn bạn thật sự hướng về đâu?
2. Cái gì là cách kiếm tiền thích hợp nhất với mình?
3. Cái gì có thể đưa mình từ vị trí “đúng đắn” đến vị trí “yêu thích”?

Hãy để hệ thống nội tâm của bạn xử lý những câu hỏi trên và chờ xem điều gì sẽ chờ bạn vào sáng ngày mai. Có thể bạn sẽ thức dậy và cảm thấy thoải mái lần

đầu tiên từ rất lâu rồi. Cũng có thể đó chỉ là một nụ cười nở trên môi dù không vì một lý do cụ thể nào.

Một khi bạn đã thân thuộc hơn với hệ thống nội tâm, sự nhận thức của bạn sẽ vươn lên tầm cao mới, bạn sẽ cảm thấy tràn trề năng lượng hơn, các ý tưởng mới sẽ đến với bạn nhiều hơn – những ý tưởng có thể làm thay đổi cuộc đời bạn.

**BẮT ĐẦU VỚI NHỮNG ĐIỀU HIỆN NHIÊN**

Hãy bắt đầu bằng những thứ bạn biết.

Sau đây là một vài câu hỏi giúp bạn nghĩ lại về bản thân dưới một góc nhìn khác:

1. Bạn giỏi làm chuyện gì nhất?
2. Bạn thường được khen ngợi khi làm những gì?
3. Bạn thích làm gì, tất nhiên là không tính công việc?

Bạn hẳn là biết đến hiện tượng Crocs đúng không? Chúng là những đôi dép màu mè, phát ra tiếng loẹt xoẹt khi di chuyển đã tràn ngập khắp thế giới với tốc

độ cuồng phong. Nhưng bạn có biết chuyện thành lập của Jibbitz, công ty sản xuất những đồ trang trí gắn vào những cái lỗ trên những đôi dép Crocs đó?

Bà nội trợ Sheri Schmelzer và ba đứa con đang ngồi trang trí bộ sưu tập Crocs của họ bằng những vật dụng tự chế trong khi chồng của Sheri nhìn ra thị trường tiêu thụ tiềm năng cho những thứ tương tự như vật vĩnh đó.

Vậy là rất nhanh chóng, từ một kế hoạch bán đồ thủ công đã biến thành một cơ sở sản xuất theo yêu cầu tại gia đình, bán ra

hơn tám triệu sản phẩm năm đầu tiên thành lập.

Những gì Sheri làm đơn giản là tận hưởng thú vui làm những đồ thủ công với các con và sau đó thì biến nó thành một công việc kinh doanh thành công.

Cô ấy tin rằng cô ấy có thể làm được và cô ấy đã làm được.

Một ví dụ khác nữa là một người bạn cũng là đồng nghiệp với chúng tôi – Nora Roberts. Là một nhà văn và một người kể chuyện (tự nhận), Nora đã thử



sáng tác trong gần 30 năm. Bản thảo đầu tiên của Nora dài 55.000 từ viết tay. Sau khi bị từ chối xuất bản không biết bao nhiêu lần, cô ấy cuối cùng cũng tìm được một nhà xuất bản đồng ý cho ra đời quyển sách. Và sự nghiệp cô ấy sang trang từ đây với hơn 150 cuốn sách ăn khách và hơn 280 triệu đầu sách xuất bản.

Bạn có nghĩ là cô ấy phải có một niềm tin vững chắc như thế nào sau khi bị từ chối rất nhiều lần như thế?

Nếu bạn đủ tự tin vào bản thân, sẽ là lẽ

tự nhiên khi bạn bắt đầu tự hỏi mình:  
“Mình đã bao giờ nghĩ đến việc kiếm tiền từ cái này chưa nhỉ?”

Hãy suy nghĩ câu hỏi đó nhằm tạo ra những giá trị cụ thể cho bạn, cho tương lai của bạn, cho tương lai của gia đình bạn và cho của cải trong tương lai của bạn.

## HÀNH TRÌNH NIỀM TIN

Chúng tôi rất khuyến khích bạn đọc nên bắt đầu ghi lại nhật kí cho quá trình nâng cao niềm tin.

Hãy giữ một quyển sổ ghi chép rõ ràng các khao khát của bạn. Mỗi ngày, mỗi khi bạn có một ý tưởng sáng tạo nào đó, hãy ghi lại vào quyển sổ. Mỗi ngày tương ứng trong tuần kế tiếp, mở sổ ra và nhìn lại các ý tưởng đó, xem xem liệu có sự tương đồng nào trong sổ các ý tưởng đó không.

Hãy nhìn vào Oprah Winfrey – người phụ nữ được đánh giá có ảnh hưởng sâu rộng nhất trên toàn thế giới, nói bà vẫn giữ thói quen viết nhật kí hằng ngày. Nếu bạn nhìn vào sự nghiệp của bà, bao gồm

một mạng lưới truyền thông đáng giá 2,5 tỉ đô và tất cả những thành tựu, bao gồm cả một học viện lãnh đạo cho phụ nữ ở Nam Phi, bạn đã thấy đủ lý do để viết nhật kí hằng ngày chưa?

Nhật kí để bạn bày tỏ mọi thứ trên đời (sự biết ơn, tình yêu, ước mơ...) không theo một quy tắc nào cả. Bởi vậy nếu bạn còn chưa quen với khái niệm mới này, hãy bắt đầu một cách thông minh. Bạn đã bao giờ nghe nói đến nhật trình ăn uống hằng ngày chưa? Đó là một phương pháp để bạn ghi lại những thứ bạn ăn qua đó

đánh giá quá trình và tìm ra điểm rơi thích hợp (phục vụ mục đích ăn kiêng.)

Tại sao không thử áp dụng phương pháp này để nâng cao nhận thức và sự sáng tạo của bạn? Bạn muốn nắm bắt tốt hơn những thứ đang xảy ra xung quanh bạn? Hãy thử ghi lại những điều bạn làm hằng ngày và tìm cái chúng tôi gọi là sự đồng nhất – điều rất có lợi cho cuộc sống của bạn.

Có ba phương pháp quan trọng để tìm thấy sự đồng nhất:

**1. Tự hỏi mình những câu hỏi chất lượng hơn.** Bạn dành thời gian nhiều nhất ở đâu? Bạn thích làm gì nhất?

**2. Ghi nhật kí vào mỗi buổi sáng.** Hãy tạo cho mình một thói quen, trước khi ngủ mỗi tối, tự hỏi mình: “Công việc gì là thích hợp với mình nhất?”. Và khi thức giấc, hãy ghi lại thứ gì bạn nghĩ đến đầu tiên.

**3. Chia sẻ.** Mọi người trong nhóm của bạn rất có thể có những cách nhìn khác.

**LUÔN LUÔN CÓ NHỮNG “KHO**

# TÀNG” CHƯA ĐƯỢC KHÁM PHÁ TRONG NHỮNG GHI CHÉP CỦA BẠN

Khi mọi thứ đã ở đúng vị trí của nó còn bạn thì có niềm tin vào sự xuất sắc của bản thân thì cũng là lúc mở rộng tầm nhìn ra xa hơn.

Mỗi người được sinh ra với một tài năng riêng, không ai giống ai. Điểm chung có lẽ là ai cũng có khả năng làm kinh doanh. Khi nhận thức của bạn đã lớn mạnh, bạn nhận ra mình vẫn có khả năng làm bất kì việc gì bạn muốn, không quan trọng bạn

đã và đang làm gì trong quá khứ.

Vậy bạn tin vào điều gì bây giờ?

Có một ví dụ về một người sống và thực hiện giấc mơ của mình dựa trên nền tảng là tài năng tự có đó là Mia Hamm, nguyên là cựu tiền đạo đội tuyển bóng đá nữ Hoa Kỳ. Mia bắt đầu đá bóng lúc lên năm tuổi. Và sự nghiệp cầu thủ chuyên nghiệp của cô thành công đến mức cô đã ghi được nhiều bàn thắng quốc tế hơn bất kỳ cầu thủ nào, cả nam lẫn nữ, trong suốt lịch sử môn thể thao vua này. Việc tài năng của Mia được phát hiện và nuôi



đưỡng từ sớm đã giúp cô phát triển và hoàn thành được giấc mơ của mình.

Do vậy, hãy nghĩ lại bạn khi còn bé và trả lời những câu hỏi sau:

Ước mơ của bạn là gì?

Lúc nào bạn dừng thôi không tin vào ước mơ đó nữa?

Ước mơ đó có còn làm bạn cảm thấy kích thích nữa không? Nếu bạn có điều kiện, bạn có theo đuổi lại nó không?

Bạn đánh giá sao về việc hoàn thành ước

mơ đó?

Quan trọng hơn, bạn đánh giá sao về việc hoàn thành ước mơ và kiếm được nhiều tiền từ nó?

Khi chúng tôi đề cập đến đánh giá, chúng tôi không có ý nói đến những khái niệm vật chất như tiền bạc. Chúng tôi muốn nói đến những giá trị tình cảm sâu sắc hơn như hạt nhân tâm hồn bạn chẳng hạn.

Bạn có đánh giá của cải ngang hàng với gia đình, bạn bè, thú cưng, hoặc những giá trị từ thiện khác không? Bạn có nghĩ

tiền bạc xứng đáng đứng ngang hàng với những thứ trên xét về tầm quan trọng?

Chúng tôi thì có.

## CÓ CHÍ THÌ NÊN

Cũng như tiêu đề vậy, khi mà bạn đã có quyết tâm thì tiền sẽ đến với bạn. Một khi bạn đã xếp của cải lên mức ưu tiên với sự quan tâm và “chăm sóc” giống như mọi người và các tổ chức xung quanh bạn, bạn đã có một bước tiến vượt bậc.

Lúc bắt đầu của chương này, chúng tôi đã hỏi bạn sẽ thế nào nếu được thừa kế 100 triệu đô la. Sau đây là bài tập “Lau trái lau phải” của bạn: Tìm một quyển viết hóa đơn cũ và hãy tưởng tượng sử dụng hết 100 triệu đô bằng những tờ hóa đơn này. Hãy để con tim lên tiếng.

Hãy khoan lật sang chương kế tiếp cho đến khi bạn hoàn thành bài tập này.

Ok, bây giờ hãy sang chương kế tiếp.

Chúng tôi có một bí mật muốn chia sẻ với bạn.



# 12

TIỀN Ở ĐÂU? TIỀN ĐƯỢC GIẤU  
KÍN Ở NHỮNG NƠI BẠN KHÔNG  
NGỜ TỚI!

Ở chương trước, bạn đã tưởng tượng có  
100 triệu đô la. Hãy tưởng tượng tiếp:

100.000.000 đô la

Còn đây là bí mật mà chúng tôi nhắc đến  
lúc trước.

Đó là 100 triệu đô kia không hẳn chỉ là

tưởng tượng mà thực ra bạn luôn có trong mình.

Phải. Bạn vẫn luôn đáng giá 100 triệu đô.

Hắn bạn sẽ tự hỏi: “Cái gì? Vậy nó đâu, chỉ tôi xem nào.”

Bạn vẫn luôn sở hữu nó. Nó vẫn luôn ở trong và xung quanh bạn. Ngay bây giờ.

Tài sản của bạn được giấu kín ở những nơi bạn không ngờ tới. Nghe điên rồ nhỉ?

Bạn còn nhớ trò chơi Phân loại ở

Chương 6 không? Dán mảnh phân loại màu vàng cho mọi thứ xung quanh bạn? “Quan trọng- Mãi mãi” hoặc “Vật chất- Nhất thời”.

Tất cả mọi thứ quan trọng trong đời bạn là vô giá. Tất nhiên đã vô giá thì không thể đong đếm bằng 100 triệu đô hay một tỉ đô cũng vậy. Còn những thứ thuộc về vật chất thì cũng chỉ nhất thời mà thôi.

Nhưng dĩ nhiên, ai trong chúng ta cũng muốn sở hữu những thứ vật chất nhất thời đó càng nhiều càng tốt. Vì vậy 100 triệu đô



– kho tàng bị che khuất mà chúng tôi nói đến không hoàn toàn là lý thuyết. Không, chúng tôi nói đến 100 triệu thật, tiền mặt. Có thể bạn sẽ chẳng bao giờ muốn kiếm ra số tiền đó. Được thôi, hãy thử gạch đi hai hoặc ba số 0. Chúng ta còn lại những gì.

100.000.000

Vậy là 100 triệu sẽ còn lại từ 100 nghìn đến một triệu. Bạn nghĩ gì khi chúng tôi sử dụng những con số này.

Bạn có nghĩ: “100 triệu? Mình sẽ chẳng

bao giờ kiếm ra nổi số tiền này. Nhưng một triệu – có thể... không?”

Hay bạn sẽ nói: “Một triệu đô? Mình có thể làm được”

Hay: “100 triệu. Được rồi. Hãy thử xem sao. Tiền ơi, mày ở đâu?” Được rồi, hãy nhìn xung quanh bạn xem, đặc biệt là tất cả những thứ bạn đang sở hữu. Soát lại toàn bộ căn hộ/ngôi nhà của bạn. Thử đánh giá giá trị của tất cả vật dụng bạn đang sở hữu.

Một số trong số đó có giá trị. Một số thì

gần như “vô giá”. Một số thì bạn mua, số khác được tặng. Không quan trọng giá trị của chúng đến đâu, mỗi thứ đều được làm ra bởi một ai đó. Và bạn hoặc một ai khác đã mua chúng (hoặc tạo ra). Trong cả hai trường hợp, ai đó đã kiếm được tiền từ việc bán những đồ đạc kia. Bạn cũng có thể là một người như thế.

Tính tổng cộng lợi nhuận của những người bán đồ đạc cho bạn cũng phải lên đến ít nhất 100 triệu đô. Nghe có vẻ khó tin? Thử làm phép tính xem sao. Thử nghĩ xem tổng lợi nhuận của công ty bán

thảm và sàn nhà cho bạn trong vòng 10 năm trở lại đây là bao nhiêu? Ít nhất năm đến 10 triệu. Vậy còn những thương gia bán các vật dụng trong nhà bếp của bạn? 10 triệu nữa. Công ty điện thoại di động? Hàng trăm triệu... chỉ cho một sản phẩm duy nhất. Trong thực tế, nếu bạn kỹ lưỡng hơn và thực sự điều tra, tổng lợi nhuận của các công ty bán các trang thiết bị phục vụ đời sống hằng ngày của bạn phải lên tới hàng tỉ đô la mỗi năm.

Vậy tại sao chúng ta không trích ra “vài xu lẻ” trong đồng tiền khổng lồ đây? Tất

nhiên không phải là tiền “tưởng tượng” rồi, tiền thật sự ấy, trong túi bạn. Nghe hấp dẫn chứ hả?

Chúng tôi đã thực hiện một số nghiên cứu và viết cuốn sách này trong một căn phòng hội thảo được bố trí rất gọn gàng. Có khoảng chục vật dụng trong căn phòng: bàn, ghế, bóng đèn, thảm, cốc nước, đèn chùm, đá lát, những bức tranh trang trí, bút, máy tính, bảng v.v... Chỉ vậy thôi nhưng để trang trí và mua những vật dụng bình thường ấy tiêu tốn cả một gia tài. Khoản tiền đó được trả cho các

công ty và các cá nhân khác nhau. Hàng trăm triệu được chi trả bởi hàng ngàn hàng ngàn khách hàng trên khắp thế giới cho các sản phẩm tiêu dùng.

Mỗi một thứ vật dụng bạn nhìn thấy đều mang lại lợi nhuận cho người bán chúng. Bạn có thể đang trắng tay ở thời điểm hiện tại. Có thể đang thất nghiệp. Hoặc đang ngập đầu trong nợ nần. Nhưng những đồ đạc xung quanh bạn (kể cả bạn có đang sống trong một túp lều rách đi chẳng nữa), cũng đều mang lại cho ai đó thu nhập. Và chúng vẫn đang có thể mang

lại cho họ những lợi nhuận đó. Hãy ghi nhớ lấy điều này!

## **NHƯNG LÀM SAO MÀ TÔI TIẾP CẬN ĐƯỢC CÁI “SUỐI NGUỒN” CỦA CÁI ĐÓ?**

Mỗi thứ bạn đang sở hữu thời điểm hiện tại đều là một manh mối dẫn đến tiền tài cho bạn trong tương lai. Tại sao bạn lại mua chúng? Cái gì đã khiến bạn rút cái thẻ tín dụng đã xài đến tối đa cho phép và tiếp tục mua thêm nợ vào mình? Tại sao lại là những món đồ đó?

Để trả lời câu hỏi này, hãy tưởng tượng bạn phải chuyển nhà đến đầu kia của đất nước và chỉ được phép mang đi một nửa số đồ đạc của mình. Có nghĩa là bạn sẽ phải bằng cách nào đó (bán, cho, vứt) giải quyết một nửa số đồ đạc còn lại trong vòng bảy ngày. Hãy rút ra vài mảnh giấy Phân loại và sắp xếp đồ đạc của bạn theo thang điểm từ 0 đến 10.

0

“Vô giá” trị

Không cần



Giá như không mua

Gai mắt

3

Bán ngay khi có thể

Cho

Vứt ngay khi có thể

Đem cho

7

Hữu dụng

Có lẽ vẫn cần

Cho vào kho

10

Hàng “xịn”

Vẫn “ngon”

Đồ “gia truyền”

Vô giá

Bạn sẽ hiểu hơn bạn thực sự trân quý những gì sau bài tập này. Bạn quý trọng

chúng đến mức đem những đồng tiền bạn vất vả kiếm được để mua chúng. Bạn sẽ hiểu tại sao một người như bạn lại bỏ ra từng đống tiền để sở hữu món đồ đó. Bạn đã mua chúng ở đâu? Mất bao nhiêu tiền? Có mặc cả không hay mua liền tay? Bạn sẽ muốn bao nhiêu nếu bán chúng cho người khác?

Những đồ vật bạn trân quý rất có giá trị đối với bạn. Chúng vẫn khiến tim bạn đập mạnh đúng không?

Những món “báu vật” này, là có ai bán chúng cho bạn, hay bạn tự tìm mua? Phần

lớn những vật dụng bạn yêu quý là xuất phát từ những khao khát cháy bỏng rồi bạn tự tìm kiếm để sở hữu sau đó. Có thể là từ Những trang vàng mua sắm, hoặc Google, nhưng thường là bạn phải tìm kiếm chúng.

Giống như bạn, hàng triệu người khác trên thế giới cũng đang mò mẫm để tìm kiếm và sở hữu những thứ mà họ muốn. Là người ai không thích mua sắm? Ngược lại, với tư cách là một nhà kinh doanh, bạn cũng phải tìm cho ra nhu cầu của người tiêu dùng. Nếu như bạn muốn

bán thứ gì đó, hãy bán những thứ mà bạn yêu thích. Nếu bạn không thích những thứ mà bạn bán, hãy tìm người khác bán chúng cho bạn. Bước căn bản đầu tiên là nhìn nhận được những món đồ yêu thích bạn đã mua. Sau đó, hãy bán những món đồ tương tự như thế.

Của cải bạn muốn tìm ngoài đời thực phải đi đúng hướng với của cải “sẵn có” trong tâm bạn. Phải, có cả một kho tàng bên trong bạn đang đợi được khám phá. Và sau đây là cách làm.

## KHO TÀNG

Bạn hiểu Kho tàng nghĩa là gì không?  
Theo từ điển thì từ này được định nghĩa  
như sau:

1. Một nơi cất giữ đồ được chôn giấu  
(tiền hoặc của cải, vũ khí).
2. Địa điểm bí mật chôn cất tiền hoặc  
những đồ có giá trị.

Bạn cũng đã sẵn có một kho tàng quý báu  
ở bên trong đang đợi được “khai quật”  
và đem vào sử dụng.

Nếu chúng ta lục lọi mọi góc ngách

trong cơ thể bạn từ khôi óc đến con tim  
xem những gì quý giá nhất? Liệu chúng ta  
sẽ thu được những gì?

Hãy thử tưởng tượng vui một chút như  
thế này: Chúng ta có một cặp kính có  
chức năng tương tự như một máy chụp X-  
quang, chỉ khác là cặp kính này chỉ có  
tác dụng dò tìm “kho báu” bên trong bạn  
chứ không phải vết nứt xương.

Trí óc - Trái tim

Kiến thức Khao khát

Kĩ năng Cảm xúc

Thành công Tài hoa

Thất bại Khôn ngoan

Sợ hãi Kết nối

Mỗi bên mắt kính đo được giá trị và sau đó quy ra tiền mặt. Mắt phía bên trái dùng với những giá trị mang tính lý trí, còn mắt phải đo đếm những giá trị của con tim. Hãy tưởng tượng nếu bạn đeo cặp mắt kính này vào bạn sẽ có thể giúp một người khám phá ra được kho tàng bị



chôn sâu của bản thân anh/cô ấy.

Về cặp kính đó có lẽ chúng ta còn phải chờ các nhà khoa học nghiên cứu phát minh ra. Nhưng nếu muốn khám phá kho tàng bên trong bạn thì còn có một cách khác. Đó là một quá trình bao gồm 10 câu hỏi qua đó giúp chúng ta tự khám phá ra chúng ta thực sự là ai. Năm câu hỏi cho con tim và năm cho khối óc. Câu trả lời cho những câu hỏi này giúp chúng ta có thể “tư vấn” cho một cá nhân nên tập trung đầu tư thời gian và công sức vào việc gì để có thể thu lại lợi ích tốt

nhất, nói một cách khác, làm sao để kiếm được tiền nhanh nhất.

Quá trình này tập trung vào năm “tài sản” cụ thể của khối óc:

Kiến thức Kỹ năng Thành tựu

Thất bại và những nỗi sợ

Thách thức

Và năm “căn phòng” bí mật của con tim:

Khao khát

Cảm xúc Tài hoa Khôn ngoan Sự kết nối

Sau đây là 10 câu hỏi. Trả lời mỗi câu bằng cách sắp xếp ba lựa chọn cho sẵn.

## KHỐI ÓC

**Kiến thức:** Bạn biết gì? (Chuyên môn, từ trường học, từ các sự giáo dục khác)

1.

2.

3.

**Kỹ năng:** Làm được gì?

(Kĩ năng, năng khiếu, kĩ năng đường phố)

1.

2.

3.

**Tự tin:** Có thành công gì?

(Tiền, các mối quan hệ, tổ chức)

1.

2.

3.

**Thất bại và sợ hãi:** Sợ/thất bại gì?

(Bạn làm gì sai/không muốn làm gì?)

1.

2.

3.

**Thách thức:** Ba cái lớn nhất?

(Vấn đề/tình huống khó xử)

1.

2.

3.

## **TRÁI TIM**

Cảm xúc: Bạn cảm thấy gì?

(Mê hoặc, Hứng thú, Sở thích)

1.

2.

3.

**Khao khát:** Muốn gì? (Vật chất, kinh

nghiệm, xúc cảm)

1.

2.

3.

**Tài năng:** Giỏi làm gì?

(Bạn thật sự giỏi cái gì?)

1.

2.

3.

**Khôn ngoan:** Ba bài học lớn nhất đời?

(Bài học rút ra từ những vấn đề/tai nạn/ốm đau...)

1.

2.

3.

**Kết nối:** Bạn biết ai?

(Ba người bạn thành đạt)

1.



2.

3.

Rất nhiều trong số những tài sản này đã được “lập trình” sẵn từ giây phút bạn chào đời. Tại sao con người ta lại thích đi câu cá? Đi du lịch? Lập cây phủ hệ? Ăn kem? Một số “phần mềm” đi kèm với chúng ta từ lúc chào đời và sẵn sàng hoạt động ngay từ giây phút đó. Số khác cần thời gian để phát triển. Nhưng dù gì đi nữa, những tài sản mỗi con người chúng ta khi sinh ra đã có là đủ để đưa mỗi người đến thành công – nếu (tất nhiên

rồi...) họ không từ bỏ chúng giữa chừng bởi nghe theo Than thở hoặc những người xung quanh.

Bên cạnh những hứng thú, khao khát và cảm xúc này, chúng ta còn được “khuyến mãi” thêm những tài năng phi thường – năng khiếu, khả năng, xu hướng – những sự kết hợp độc nhất. Một số tài năng hiển nhiên trước mắt: cao hơn hai mét, làm bố/mẹ của hơn 10 đứa trẻ, chiến thắng 10 huy chương vàng trong thể vận hội Olympic, chiến thắng trong cuộc thi viết văn quốc gia. Số khác được khám phá

dần dần theo thời gian và qua kinh nghiệm trong cuộc sống.

Một trong những tích nổi tiếng nhất trong Kinh thánh là Câu chuyện ngụ ngôn về Tài năng (Matthew 25:15-19). Một lãnh chúa gọi ba người phục vụ của ông tới và ban cho mỗi người lần lượt năm, ba, và một tài năng. Hai người đầu tiên phát triển tài năng của họ lên gấp đôi và được ban thưởng hậu hĩnh. Người thứ ba, sợ đánh mất tài năng duy nhất của mình, đã giấu nó đi. Anh phục vụ thiếu “năng lực” này sau đó không những không được

thường mà còn bị lãnh chúa trách phạt.

Mục tiêu của bạn là phải trở thành một “phục vụ” có năng lực, kiếm được gấp đôi vốn đầu tư của mình càng sớm càng tốt. Và để làm được việc ấy, bạn cần tìm được một thứ gì đó bạn yêu thích hoặc giỏi về nó để bán lại (tất nhiên là phải có lãi) cho người khác – cũng đang đi tìm thứ đó, theo một cách mà họ hài lòng nhất.

Khi bạn bán hàng như vậy, nó sẽ không chỉ là “bán”, mà là “phục vụ”. Bạn yêu thích nó thì người mua cũng sẽ yêu thích

nó.

Tóm lại, mọi tài năng đều là tiền cả. Bạn có thể biến mọi tài năng thành tiền.

Phần lớn mọi người đều có sở thích riêng. Phần lớn các sở thích đó là sự nuôi dưỡng đến cao trào của những tài năng sẵn có trong mỗi người. Và do đó chúng có thể trở thành nguồn kiếm tiền ngắn hoặc dài hạn cho bạn.

Có cả triệu cách để kiếm một triệu đô, nhưng chỉ có một vài phương pháp lý tưởng để bạn kiếm tiền đi kèm với sở

thích của mình. Đó là gì? Cách kiếm sống mà bạn yêu thích? Đó là con đường lý tưởng của bạn – kiếm tiền dựa trên những gì bạn thật sự tận hưởng thú vui và để phục vụ... nhân loại. Bí mật của nó đã sớm nằm sẵn trong người bạn rồi.

## VỪA HỌC VỪA LÀM

Nếu bạn nhìn vào bảng danh mục về các ý tưởng kinh doanh, phần lớn chúng sẽ yêu cầu về học vấn, đào tạo và học hỏi từ kinh nghiệm. Điều này cũng đồng nghĩa với rất nhiều thời gian để “tiêu hóa” các thông tin sẵn có và không ngừng

tiếp thu thêm những kiến thức mới. Đó còn chưa kể sau đây bạn phải thực hành những kiến thức đó để biến chúng thành kỹ năng của riêng bạn. Giống như việc học một thể giao bóng mới trong tennis, nó sẽ yêu cầu bạn quên thể giao bóng cũ và tiếp thu thể mới. Tóm lại, bạn sẽ chơi dở đi trước khi chơi khá lên. Điều này áp dụng với mọi kỹ năng khác.

Tiền kiếm được nhanh nhất, như chúng ta đã nói, đó là từ việc bạn làm những gì bạn yêu thích. Tại sao? Tại vì bạn đã quen thuộc với công việc đó và vì bạn

thật sự vui thích khi làm nó. Bạn sẽ không phải mất nhiều thời gian để “học” làm việc đó. Bạn đã ở vị trí xuất phát, sẵn sàng cho cuộc đua.

Điểm chung của bốn vòng tròn ở hình tr. 224 (kỹ năng, kiến thức, cảm xúc, cảm hứng) chính là... vàng mười của bạn. Đó là khi bạn dùng những kỹ năng, kiến thức, cảm xúc của chính mình để tạo ra sản phẩm, dịch vụ và/hoặc những thông tin mà bạn có cảm hứng thực hiện. Đó là điểm vàng. Là cái mà chúng tôi gọi là đòn bẩy. Cả bốn thuộc tính trên không



nhất thiết phải cùng xuất hiện nhưng...  
bạn biết đấy, càng nhiều càng tốt mà.

Quá trình tích lũy kiến thức, sự tự tin và  
kỹ năng có khi kéo dài nhiều năm trời.  
Trong khi bạn thì không có nhiều thời  
gian như vậy. Bạn chỉ có 90 ngày kể từ  
bây giờ.

Liệu sẽ tiết kiệm thời gian hơn rất nhiều  
nếu bạn không phải học thêm những kiến  
thức và kỹ năng mới. Thay vào đó, bạn  
biến những gì mình đang có ngay bây giờ  
thành tiền?

Chúng tôi gọi cách tiếp cận đó là “quả ở tán cây thấp.” Và quả ở thấp thì đương nhiên dễ hái. Bạn đã biết hết mọi thứ rồi. Bạn không cần phải rèn luyện để học thêm một thứ gì mới. Bạn đã giỏi trong việc đảy rồi. Bạn có thể chỉ cần vươn tay ra là hái được trái cây chín tới ở ngay trước mặt. Nó đã sẵn sàng để hái, ngay bây giờ.

Đó là nơi bạn sẽ bắt đầu. Bạn đã sẵn sàng làm điều gì bây giờ? Không cần thời gian xuất phát. Không cần khởi động. Quên 90 ngày đi. Bạn có thể làm

nó trong 90 phút.

Càng lên cao thì càng khó hái quả, vì chúng ở ngoài tầm với của bạn. Bạn sẽ cần thêm một cái thang. Những trái cây này là hình ảnh ẩn dụ cho những “kho báu” của bạn – những tài năng và năng khiếu chưa được phát triển hết. Bạn có thể phải học hoặc nghiên cứu sâu thêm những gì bạn chưa biết nhưng luôn có hứng thú với chúng. Hãy chăm chỉ đi tới các lớp học và các buổi hội thảo. Sau đó là luyện tập để biến những kiến thức thu được thành những kĩ năng. Và quá trình

này hiển nhiên sẽ tốn thời gian của bạn hơn 90 ngày.

Trên đỉnh của ngọn cây là những quả ngon nhất, quý nhất... to nhất mà hiếm người trèo được đến nơi. Bạn sẽ phải chấp nhận nhiều mạo hiểm hơn nếu muốn hái những quả này. Tất nhiên lượng kiến thức và kỹ năng yêu cầu cũng cao hơn. Cách nhanh nhất là được những người đi trước – những người có đủ kiến thức, kỹ năng, tự tin và đã từng thành công hướng dẫn để bạn học hỏi theo. Hãy để họ giúp bạn leo lên càng cao càng tốt đến khi bạn

tự đủ sức để leo tiếp phần còn lại. Nhưng kể cả khi bạn đã là “chuyên gia”, hãy luôn nhớ làm việc theo nhóm bởi việc này có thể mất nhiều tháng. Thậm chí nhiều năm.

Tuy nhiên, cuốn sách này tập trung chủ yếu vào những trái cây ở tán dưới – nhằm giúp bạn kiếm tiền nhanh nhất có thể.

Vì vậy chúng tôi có một số câu hỏi cho bạn như sau:

Bạn làm gì? Bạn là ai?

Bạn kiếm tiền để sống cuộc sống mơ ước của mình như thế nào? Cái gì thu hút tiền bạc về phía bạn?

Tại sao người khác lại muốn trả tiền cho bạn?

Đó là bởi bạn sẽ làm cho họ một số việc mà họ, sẽ không thể làm tốt như bạn. Đó là những gì bạn sẽ làm. Đó là con người của bạn.

Hãy trở thành con người đó. Càng sớm càng tốt.

# BẮT ĐẦU U TỪ NHỮNG BƯỚC ĐI NHỎ

Bạn hẳn là đang tự hỏi mình bằng cách nào chúng ta có thể biến “nội lực” thành tiền mặt?

Chúng tôi muốn lấy Muhammad Yunus – người được giải

Nobel Hòa Bình 2006 và là người sáng lập ngân hàng Grameen, như một ví dụ cho câu hỏi trên. Ông ấy đã làm việc với những “doanh nhân tập sự” trong hơn 30 năm qua, khởi đầu ở Bangladesh – một

trong những quốc gia nghèo nhất thế giới. Ông cố gắng hướng dẫn cho những phụ nữ nghèo – hơn 100 triệu người trên thế giới, làm thế nào để kiếm được tiền nhanh nhất, để họ có thể vượt qua chuẩn nghèo, tự chăm lo được cho bản thân và cho gia đình mình.

Nhu cầu kiếm tiền của những người phụ nữ này là hoàn toàn khác so với phần lớn chúng ta. Đối với họ, hoặc là kiếm ra tiền, hoặc là chết đói. Họ không có 90 ngày. Hay thậm chí chín ngày. Họ có những thời hạn rất thực, họ phải kiếm ra



tiền ngay trong ngày mai nếu không những đứa con của họ sẽ bị đói.

Cách tiếp cận của Yunus ban đầu xem ra đi ngược lại với tất cả những gì chúng ta biết. Ông “dạy” cho hàng chục triệu phụ nữ nghèo cách kiếm sống để họ có thể tự lo cho mình.

Ông nói: “Chúng tôi cho những phụ nữ nghèo nhất Bangladesh vay tiền. Họ nhận tiền và bắt đầu những kinh doanh nhỏ lẻ với số vốn có khi chỉ 30-40 đô la. Những buôn bán nhỏ đến mức chúng khó có thể được gọi là kinh doanh. Tôi thì

cho rằng chúng chính là kinh doanh cho dù nhìn từ góc độ nào đi nữa. Quy mô của những kinh doanh này không khiến chúng nhỏ đi chút nào trong tâm trí của những người vay tiền để thực hiện chúng. Họ sẽ phải đi lên từng chút, từng chút một, cho đến khi thoát nghèo thành công.”

Vậy ông ấy đã dạy họ những gì? Ít hơn những gì bạn nghĩ. Trái ngược lại với những khóa đào tạo thoát nghèo – luôn dạy những kiến thức “giá trị” và kỹ năng cho người nghèo ở những nước kém phát

triển, Muhammad Yunus không “dạy” cho họ bất kì thông tin nào để kiếm tiền cả.

Khi mới biết điều này, chúng tôi cũng không thể tin vào tai mình. Chẳng phải một người phải học mới biết cách kiếm tiền sao? Mọi người đều nghĩ chìa khóa cho sự thành công là ở chỗ biết cách làm-sao? Chính vì thế những cuốn sách làm-sao mới nhan nhản trên thị trường. Chẳng nói đâu xa, đó cũng có thể chính là lý do bạn mua quyển sách này. Vậy thì, tại sao Yunus và tổ chức của ông ta

lại chẳng dạy gì cho những người vay tiền?

Sở dĩ là vì ông ấy hiểu rằng càng học thì con người ta càng u mê. Điều này thoạt nghe thì có vẻ phản khoa học, nhưng đó thật ra chính là chân lý của sự học. Kiến thức như chất gây nghiện. Thường thì, bạn biết càng nhiều, bạn càng nghĩ bạn vẫn chưa biết đủ để bắt đầu làm một việc gì đó.

Yunus không muốn một ai trong số những người vay bị phân tâm bởi những kiến thức và kỹ năng mới – những thứ họ

không có. Thay vào đó, ông muốn họ xuất phát tại thời điểm hiện tại, với những thứ họ đã sẵn có.

Chỉ với một điều kiện thế này: Mỗi một phụ nữ phải có đủ tự tin để thu hút thêm bốn người phụ nữ khác để lập thành một nhóm năm người. Họ trở thành một nhóm giúp đỡ lẫn nhau. Mỗi người trong nhóm cùng suy nghĩ, đánh giá ý tưởng kiếm tiền của những thành viên còn lại. Sau đó, ngân hàng Grameen sẽ cho mỗi người vay một khoản tiền để bắt đầu kinh doanh. Những người này không có bất kì

một vật thể chấp nào ngoài nhóm năm người đó. Khoản nợ trên phải được thanh toán theo tuần. Và 98% trong số đó được hoàn lại – một con số không tương so với những ngân hàng thương mại truyền thống khác.

Những người phụ nữ này “khởi nghiệp” ngay tại nơi họ đứng với những gì họ có trong tay.

Trong một cuộc phỏng vấn, Tiến sĩ Yunus giải thích cơ chế vận hành của hình thức cho vay như sau:

Các hình thức đào tạo truyền thống là mối đe dọa cho những người vay. Con người học hỏi tốt hơn, dễ hơn và thoải mái hơn nếu đó là từ những người xung quanh. Một người nghèo có rất nhiều khả năng, kỹ năng – những thứ chưa được khai thác, ví dụ như đan rổ, chăn nuôi gia súc gia cầm, hay bất kì thứ gì họ làm trong gia đình. Một khi được tạo cơ hội, dù là thứ gì đi nữa, họ cũng có thể biến nó thành một công việc kinh doanh.

Họ làm những gì mà họ thích, cùng lúc đó kiếm ra tiền. Phụ nữ có thể khâu vá,

tạo ra những bộ quần áo đẹp. Họ thích làm ra những bộ quần áo đẹp. Họ thích thú khi những bộ đồ đó được những người cùng làng mua bởi sau đó họ có thể tự hào nói: “Tôi may những bộ đồ đó”. Họ có thể chứng tỏ cho những gia đình khác rằng họ có thể làm tốt hơn những người khác trong việc thiết kế và may trang phục. Điều này là hết sức tự nhiên. Bạn không nhất thiết phải mở trường dạy nghề cho mọi thứ. Đi học là một chuyện tốt, nhưng nó chỉ tốt khi bạn đã dùng hết những kỹ năng của mình. Sau đó thì bạn cần/nên học thêm những thứ



mới. Nhưng với những người này thì khả năng của họ vẫn chưa được khai thác hết. Vậy nên họ không cần trường đào tạo nào cả.

Mỗi một con người có những khả năng to lớn khóa kín bên trong. Chúng ta đã cho họ cơ hội để biết những gì họ có khả năng làm, những gì họ cất giữ bên trong chưa? Những hình thức cho vay nhỏ lẻ giúp họ khám phá năng lực của bản thân tốt nhất có thể.

Đó cũng chính là lời khuyên của chúng tôi cho bạn. Hãy bắt đầu với những gì

bạn đang có, tại ngay nơi bạn đang đứng (hoặc ngồi.) Đó là những quả dễ hái. Đó là tầng thứ nhất của kỹ năng, như Yunus đã nói.

## HÃY CHỌN MỘT SỐ QUẢ NHẤT ĐỊNH

Những quả dễ hái của bạn là những quả gì? Bạn đã giỏi trong những lĩnh vực gì?

Hãy quay lại bài tập “Dò tìm kho báu” ở trên.

Nếu cuộc sống của bạn phụ thuộc vào

việc kiếm ra tiền ngay lập tức, bạn sẽ chọn trong mỗi phân mục một nguyên liệu gì?

Hãy dung hợp cả 10 nguyên liệu trên thành một ý tưởng duy nhất. Nếu bạn muốn làm một việc gì đó trong vòng 90 phút sắp tới để có thể tạo ra lợi nhuận trong vòng 90 ngày thì đó có thể là việc gì?

Mang theo ý tưởng đó của bạn vào chương kế tiếp. Chúng tôi sẽ chỉ cho bạn cách thành lập một nhóm hành động để đưa ý tưởng đó vào thực tế.



## PHẦN BA

### YẾU TỐ THỨ BA: NHÓM HÀNH ĐỘNG

# 13

### NHÓM C.C.T.K CỦA BẠN CÙNG NHAU CHÚNG TA TẠO NÊN KÌ TÍCH

Bạn đã bị thuyết phục rằng bạn sắp sửa làm nên chuyện rồi. Con tim bạn đã sẵn sàng. Bạn muốn nó. Bạn hào hứng vì nó. Cảm giác đó khó diễn tả, chỉ biết là bạn

cảm thấy rất đúng đắn. Chỉ còn bước cuối đó là thiết lập nên một nhóm hành động.

Vậy thế nào là một nhóm hành động?

Chúng tôi tin rằng đó là cách để vô hạn hóa những kết quả trong kinh doanh cũng như trong cuộc sống.

Một nhóm hành động gồm hai người hoặc hơn tình nguyện tham gia với nhau để vươn tới những thứ một người không thể vươn tới một mình.

Nhóm hành động tập hợp sức mạnh trí tuệ và hành động của tất cả các thành viên trong nhóm hướng tới những kết quả tốt đẹp trong mọi lĩnh vực cuộc sống. Không một ai trong chúng ta có thể thành công chỉ dựa vào sức của mỗi bản thân mình; chúng ta cần những người khác cải thiện tầm nhìn và khám phá những gì là tốt nhất trong mỗi người. Chúng ta cần người khác làm việc cùng, ủng hộ, cổ vũ, và tạo động lực theo những cách mà tự chúng ta không làm được.

Khi hai ngọn nến đang cháy được hợp lại

với nhau, bạn sẽ có một ngọn lửa sáng và mạnh mẽ hơn. Nhóm hành động cũng chia sẻ cùng một nguyên lý như thế. Như Napoleon Hill đã nói trong cuốn *Think and Grow Rich* – 13 nguyên tắc nghĩ giàu làm giàu của ông, hai người hoặc hơn tập hợp lại với nhau để tạo ra một người thứ ba với trí lực, trực giác và suy nghĩ minh mẫn hơn.

Không một ai có thể phát huy tối đa khả năng suy nghĩ trước khi hoạt động theo một nhóm, chia sẻ chung một mục đích với những người khác. Đó là một loại



quan hệ nuôi dưỡng sự trưởng thành và cơ hội cho mỗi cá thể trong nhóm.

## NHÓM HÀNH ĐỘNG

Trong cuốn *Một phút triệu phú* (The One Minute Millionaire) của chúng tôi, chúng tôi liên tưởng mỗi quan hệ theo nhóm như thế là một nhóm hành động. Chúng tôi đã nói mọi đáp án đều nằm trong nhóm hành động. Quá trình làm nhóm sẽ giúp bạn phát triển ý tưởng của mình, đưa nó lên tầm cao mới.

Để trở thành một người vĩ đại, một

doanh nhân thành đạt, một nhà lãnh đạo, nghệ sĩ, nhà hùng biện, hay một tác giả, bạn đều phải có một nhóm hành động. Hãy đọc tất cả những tiểu sử hoặc lý lịch trích ngang của những người thành công và bạn có thể dễ dàng tìm được những ví dụ về mối quan hệ “đồng tâm hiệp lực này”.

Mọi khả năng của bạn đang có sẽ được củng cố đáng kể - kết quả của việc hoạt động theo nhóm và bạn sẽ trở thành một cá nhân xuất sắc hơn. Hãy tưởng tượng bạn làm việc cùng những người có suy

ngĩ giông bạn, những người sống với sự thật, sự tự tôn và chính trực, mọi thứ đều trở nên có thể.

Các triệu phú đều có nhóm của họ.

## TÊN NHÓM LÀ GÌ KHÔNG QUAN TRỌNG

Một người bạn, đồng thời là người đại diện của chúng tôi, Jillian Manus đã rất hào phóng cho phép chúng tôi sử dụng cụm từ cô ấy dùng cho nhóm của mình – Tổ đặc nhiệm. Đó là một cái tên khiến cô ấy hứng thú và qua đó kết nối các thành

viên trong nhóm lại với nhau. Chúng tôi dùng các tên như Nhóm hành động, Tổ đặc nhiệm với chung một ý nghĩa. Bạn cũng có thể và nên đặt cho nhóm mình một cái tên riêng phù hợp với bản thân và các thành viên trong nhóm.

Nhóm của bạn không nhất thiết phải quá... long trọng. Chúng tôi muốn nói là thực ra cái tên không quá quan trọng.

Bạn đã có kinh nghiệm hoạt động với một nhóm nào chưa? Khi mà bạn được chia sẻ sự động viên cũng như các ý tưởng hoặc đơn giản chỉ là nơi trò

chuyện. Bạn có phải là thành viên câu lạc bộ sách trong thư viện gần nơi bạn sống không? Có lẽ bạn là một thành viên câu lạc bộ hỗ trợ cựu chiến binh hay câu lạc bộ các bà mẹ trẻ. Mọi nhóm hội kể trên đều có thể dễ dàng biến thành một tổ chức mạnh mẽ hơn nếu được đầu tư đúng hướng.

Nếu bạn chưa tham gia vào bất kì một tổ chức nào kể trên, bạn nên kết nạp một số người đã có kinh nghiệm tham gia những hoạt động tương tự vào nhóm hành động của mình.

Chúng tôi luôn khuyên bạn nên bắt đầu với những người bạn đã quen, tại những nơi bạn dành thời gian qua lại nhiều. Bằng cách đó, bạn sẽ không cảm thấy ngỡ ngàng lúc mới bắt đầu từ con số 0.

Nếu bạn thật sự cảm thấy bạn không quen ai để có thể lôi kéo tham gia cùng thì hãy mở rộng phạm vi đối tượng ra. Bạn đồng nghiệp thì sao? Cô kế toán? Ông bác sĩ bạn quen?

Còn một lựa chọn khác bạn có thể suy nghĩ đó là lập nhóm trên mạng. Gõ vào Google “mastermind group” và xem bạn

tìm được gì trên đó. Hãy thử những trang web địa phương, thậm chí bạn có thể đăng tin lập nhóm trên đây.

## BẮT ĐẦU VỚI NHỮNG GÌ BẠN BIẾT

Chúng tôi có thể nói với bạn rằng bất kì ai cũng có thể lập hoặc tham gia vào một nhóm hành động. Ngay bây giờ. Hôm nay.

Bạn không cần phải có bằng cấp cao, một chân quản lý trong một tập đoàn lớn, hay một mạng lưới các nhà đầu tư “xộp”. Tất cả những gì bạn cần là hãy bắt đầu

bằng chính những thứ bạn có.

Bạn đã bao giờ có cảm giác rằng càng học nhiều thì càng cảm thấy mình chẳng biết gì chưa?

Có một điều chúng tôi nhận ra là nhiều bạn đọc rất dẫn đo khi thành lập một nhóm cho bản thân vì họ sợ họ không có đủ kiến thức và kỹ năng để tạo ra bất kỳ một giá trị trao đổi nào cho những thành viên còn lại trong nhóm. Và kết quả là họ tự tạo ra một yêu cầu tiên quyết cho bản thân bằng cách vẽ nên một lịch trình những việc phải làm trước khi lập nhóm.



Ý tưởng lập nhóm rất hấp dẫn, nhưng nỗi sợ “thiếu hiểu biết” còn to lớn hơn và che lấp đi sự hứng khởi.

Không nhất thiết phải như vậy!

Hãy khởi đầu bằng những gì bạn biết và những gì bạn có. Hành động ngay bây giờ... kể cả khi bạn nghĩ mình chưa đủ kiến thức để làm điều đó. Sự thật là bạn sẽ chẳng bao giờ biết hết được mọi việc. Bạn chỉ phải có lòng tin vào sự khởi đầu và học hỏi dần dần trong quá trình làm việc.

Như chúng tôi đã đề cập ở trên, Tiến sĩ Muhammad Yunus đã đạt giải Nobel Hòa bình với thành tựu sáng lập nên ngân hàng cho vay vi mô giúp hàng trăm triệu người thoát khỏi cảnh nghèo khó tại quê hương ông Bangladesh nói riêng và toàn thế giới nói chung. Khi được hỏi về chiến lược của ngân hàng Grameen, ông trả lời: “Bất kì chiến lược nào của các ngân hàng bình thường khác, chúng tôi làm điều ngược lại. Các ngân hàng khác cho đàn ông vay, chúng tôi cho phụ nữ vay. Các ngân hàng mở tại các thành phố lớn, chúng tôi mở ở vùng nông thôn. Họ

yêu cầu thuê chấp, chúng tôi không yêu cầu thuê chấp. Họ có thiện cảm với trí thức, chúng tôi giúp đỡ những người ít học. Họ cần giấy trắng mực đen, chúng tôi chấp nhận cho vay “mồm”.”

Và quan trọng nhất, Yunus nói: “Chúng tôi không cần bạn “biết” thêm gì cả. Hãy làm với những gì bạn đang biết.” Bạn không cần học thêm kỹ năng, bạn đã luôn có tất cả những gì bạn cần. Chương trình cho vay của Yunus rất thành công đó là bởi ông không phí thời gian cố gắng dạy những người đi vay các kỹ năng mới, thay

vào đó, tạo cơ hội để họ tận dụng tối đa khả năng vốn có – tất cả mọi khả năng từ may vá cho đến chăn nuôi bò hoặc bán rong bán dạo. Người cho vay còn có cơ hội để giúp đỡ và chia sẻ thông tin lẫn nhau vì họ được tham gia vào thứ mà ông gọi là những nhóm đơn lẻ - năm phụ nữ một nhóm, họp mặt một lần một tuần.

Chúng ta cũng phải học tập từ họ - những người vẫn có thể thành công bất chấp cuộc sống vô cùng khó khăn của họ. Và họ chính là bằng chứng sống về việc nhóm hành động thực sự có hiệu quả.

Trong cuốn sách *Banker to the Poor* (Ngân hàng cho người nghèo) của mình, Yunus có nói: “Khi đã khám phá ra tầm quan trọng của nhóm hỗ trợ lẫn nhau trong việc quyết định sự thành bại của tổ chức, chúng tôi yêu cầu mỗi người tham gia chương trình phải lập một nhóm năm thành viên tương tự nhau về hoàn cảnh kinh tế và xã hội. Tôi tin rằng một nhóm sẽ mạnh mẽ hơn nếu các thành viên trong nhóm được hoạt động theo cách của họ, chúng tôi gỡ bỏ các ràng buộc quản lý, nhưng vẫn tạo ra các phần thưởng khuyến khích họ giúp đỡ lẫn nhau. Làm việc theo

nhóm không chỉ tạo ra sự giúp đỡ và bảo vệ lẫn nhau mà còn hạn chế nguy cơ hành xử thất thường của từng cá nhân trong nhóm, khiến người vay trở nên đáng tin hơn trong cả quá trình. Những sức ép tinh vi và tùy lúc không tinh vi lắm giúp mọi thành viên trong nhóm giữ được nhịp làm việc và quan trọng hơn là hướng đến mục đích cuối cùng của chương trình. Sự cạnh tranh trong và ngoài nhóm cũng được tính đến giúp khuyến khích mỗi thành viên hoạt động tích cực hơn để đạt được mục tiêu của mình.”

Chương trình của Yunus cũng đã thành công trong việc tạo lập nhóm cho người vay. Như ông giải thích: “Chúng tôi nhận ra rằng việc lập nhóm không phải lúc nào cũng đơn giản cho người vay. Một người muốn vay tiền trước hết phải giải thích và thuyết phục được một người khác về cơ chế hoạt động của ngân hàng. Điều này nhiều khi không dễ dàng chút nào với một người phụ nữ ở nông thôn. Chị ta sẽ gặp nhiều khó khăn giải thích cho những người bạn – những người nhiều khả năng nghe thấy sẽ lo lắng, nghi ngờ hoặc thậm chí bị cấm đoán bởi

người chồng không cho động chạm đến tiền nong. Nhưng dần dần thì người thứ hai đấy, bị ấn tượng bởi những gì ngân hàng Grameen làm được cho những hộ gia đình khác, cũng sẽ tham gia vào nhóm. Sau đó hai người bọn họ lại chia nhau ra tìm người thứ ba rồi thứ tư, thứ năm.”

Nếu hệ thống đó có hiệu quả với những người phụ nữ đó, bằng tài nguyên và kiến thức rất hạn chế của họ, thì chẳng có lý do gì nó lại không hoạt động trong trường hợp của bạn. Bởi vậy hãy bắt đầu



với những gì bạn có. Không quan trọng địa vị xã hội và kinh tế, điều bạn cần làm là tìm được một điểm chung khiến mọi người trong nhóm đi về một hướng và thu được kết quả bạn mong muốn.

## NHÓM HÀNH ĐỘNG - MỘT CÁI NHÌN THOÁNG QUA

Nếu bạn muốn lập một nhóm tử tế, trước hết là hãy nghiên cứu qua cấu trúc của nhóm, đặc biệt là để mời và kết nạp thành viên mới.

Trước khi một nhóm hành động, tổ đặc

nhiệm hay gì cũng được có thể thành lập, mỗi thành viên phải hoàn thành một bản đăng kí về khả năng của họ.

Ví dụ như thế này:

1. Bạn có cam kết giúp đỡ các thành viên khác trong nhóm hoàn thành mục tiêu của họ không?
2. Bạn có cam kết sẽ hoàn thành mục tiêu của bản thân không?
3. Điều gì đã xảy ra trong cuộc sống khiến bạn muốn thực hiện mục tiêu này?

4. Cảm xúc lớn nhất đời bạn là gì?

5. Bạn có sẵn sàng làm mọi thứ để đạt được cuộc sống bạn mơ ước không?

6. Bạn có kế hoạch ngắn/dài hạn nào hoặc mục tiêu cụ thể nào không?

7. Liệu bạn có thể đi họp nhóm hằng tuần vào ngày giờ nhất định không?

8. Liệu sự được thừa nhận có quan trọng với bạn?

9. Bạn có hài lòng với cuộc sống (cho đến thời điểm này)

không?

10. Nếu có một triệu đô la, bạn sẽ làm gì?

11. Ba tài sản/tài năng/kỹ năng quý giá nhất mà bạn có là gì?

12. 10 người tay trắng làm nên sự nghiệp mà bạn biết?

13. Ba điểm yếu của bạn?

14. Kỹ năng nào của bạn sẽ làm lợi cho nhóm?

15. Bạn cần kĩ năng nào mà các thành viên khác có thể có?

Trong khi bạn đang suy nghĩ cách điều hành và quản lý nhóm của mình, bạn cũng nên tham khảo một số tiêu chuẩn hướng dẫn sau đây.

Một nhóm cơ bản thường có không quá sáu thành viên. Muhammad Yunus thậm chí hạn chế số người trong nhóm xuống còn năm. Việc chia sẻ giữa các thành viên rất mất thời gian và do đó, giữ số lượng người tham gia ít sẽ bảo đảm được lượng thời gian cho từng cá nhân.

Bạn nên họp nhóm hàng tuần, có thể là gặp mặt trực tiếp, qua mạng hoặc qua điện thoại. Nếu muốn gặp mặt trực tiếp, hãy chọn một nơi thoải mái, sáng sủa và rộng rãi để mọi thành viên có thể giao tiếp với nhau dễ dàng.

Trong suốt buổi họp, yêu cầu mỗi thành viên cập nhật tình hình kể từ buổi họp lần trước, bao gồm cả những thách thức và cơ hội mà anh/cô ấy đã/đang trải qua. Hỏi mọi người xem họ cần những “tài nguyên” gì trong hiện tại.

Một trong những nhiệm vụ đầu tiên của

thành lập nhóm là đưa ra được cơ chế và luật lệ của nhóm. Sau đây là ví dụ:

**1. Tuyên bố mục tiêu:** Một nhóm phải đưa ra được một mục tiêu/mục đích/nhiệm vụ cụ thể - lý do để nhóm đó hoạt động.

**2. Mời:** Mời những người phù hợp vào nhóm.

**3. Đồng ý chung:** Không ai được thiếu tôn trọng ý kiến/ý tưởng/suy nghĩ của các thành viên trong nhóm. Mọi người phải tôn trọng và khuyến khích những người

khác đưa ra ý tưởng của mình. Không “chặn họng” khi người khác đang trình bày ý kiến.

**4. Hỗ trợ:** Mọi cá nhân được yêu cầu hỗ trợ và khuyến khích, nâng đỡ lẫn nhau, bằng thái độ tích cực, với những góp ý mang tính xây dựng.

**5. Giao tiếp:** Mọi thành viên phải cởi mở và thành thật trong việc trình bày nguyện vọng, mong muốn, khao khát để nhóm có thể giúp đỡ người đó một cách tốt nhất có thể.



## **6. Tổ chức:** Theo mô hình sau:

*Trưởng nhóm:* Mọi người phải phân công ra một trưởng nhóm, người sẽ làm nhiệm vụ phát ngôn, dẫn dắt các buổi họp, cung cấp các hướng dẫn và phương hướng cho một kì hạn mà nhóm đồng ý.

*Thư kí:* Một người ghi chép lại nội dung những buổi họp, sau đó sẽ gửi thư điện tử cho các thành viên.

*Điểm danh:* Một người chuyên gọi cho các thành viên vắng mặt trong các buổi họp.

*Người lên lịch:* Người chuyên xếp lịch các buổi họp đồng thời có nhiệm vụ thông báo lại cho các thành viên trong nhóm.

**8. Cam kết về tiền bạc:** Không cần quá nhiều tiền để tham gia vào nhóm, nhưng nếu việc hoạt động của nhóm yêu cầu đến tiền thì phải có một hướng dẫn cụ thể, nghiêm túc về việc số tiền được chi tiêu ra sao, ai chịu trách nhiệm v.v...

Vậy bạn đã suy nghĩ về các quy tắc của nhóm bạn chưa?

Yếu lĩnh tiên quyết của một nhóm hành động đó là bạn có thể khiến một người tin vào một thứ mà họ sẽ không thể hoàn toàn tin tưởng nếu chỉ có một mình.

Sau mỗi buổi họp, các thành viên sẽ cảm thấy bản thân được nâng lên một tầm mới, cảm thấy kết nối hơn với thế giới nội tâm của mình. Một nguồn năng lượng mới chảy tràn cả con tim lẫn khối óc.

Thử hiện thực hóa ngay bây giờ và tưởng tượng nhóm của bạn sẽ như thế nào.

Tôi có một giấc mơ.

Tôi có một nhóm hành động lý tưởng.

Trong tâm trí, tôi đã kêu gọi được những thành viên tốt nhất vào nhóm, và cùng nhau khiến cuộc sống của tôi và cả của họ trở nên tốt đẹp hơn.

Tôi có một nhóm người.

Chúng tôi gặp nhau trên mạng, qua điện thoại và trực tiếp. Nhóm của tôi giúp tôi đạt được ước mơ của mình.

Nhóm mang tên CCTK: Cùng nhau. Chúng ta. Tạo nên. Kì tích. Chúng

tôi rất hứng khởi và sung sướng được làm việc cùng nhau.

Mọi bước tiến của chúng tôi đều mang tính đột phá.

Chúng tôi bàn bạc về các vấn đề và suy nghĩ xem bằng cách nào biến chúng thành những cơ hội kiếm tiền.

Chúng tôi bao bọc lẫn nhau về mặt tinh thần và ý tưởng với tư tưởng mọi thứ đều có thể.

Không kể vấn đề gì gặp phải, dù có to

bằng “quả núi”, chúng tôi tự tin sẽ vượt qua tất cả.

Với sự trợ giúp của nhóm, tôi có cảm giác như chàng tí hon David chiến đấu với gã khổng lồ Goliaths. Tôi biết mình sẽ thành công ngay khi bắt đầu.

Cùng nhau, chúng tôi sẽ khiến thế giới riêng của mỗi thành viên và thế giới chung của tất cả trở nên tốt đẹp hơn, bây giờ và cả trong tương lai.

**TỔ ĐẶC NHIỆM**

Một khi bạn đã lập một nhóm thành công, bạn sẽ muốn lập nhiều nhóm khác.

Chúng tôi đã đi rất nhiều nơi trên thế giới và tham gia vào rất nhiều các nhóm. Trong quá trình bạn học hỏi và trau dồi, bạn sẽ thiết lập liên minh với những cá nhân có những chuyên môn đặc thù. Họ sẽ cùng làm việc với bạn và cùng nhau đảm bảo một tương lai thành công ngay từ khi mới bắt đầu chuyến phiêu lưu của bạn.

Tổ đặc nhiệm của Jillian được cấu thành bởi các phụ nữ từ nhiều ngành nghề trên

toàn thế giới. Cô mời những người tham gia từ nhiều lĩnh vực như bất động sản, luật, dược phẩm, giáo dục, nghệ thuật, chính trị, tài chính, các tổ chức từ thiện, thể dục v.v...

Tổ đặc nhiệm của cô có những cương lĩnh mục tiêu với luật lệ cụ thể bao gồm cả luật 24/7.

Cô giải thích rất cụ thể về luật 24/7 như sau:

Một đêm, con tôi lên cơn sốt. Như mọi người đều biết, điều này thường hay xảy



ra với trẻ nhỏ nên tôi không thật sự để ý cho đến khi thân nhiệt thẳng bé lên đến 40,5oC lúc 2 giờ sáng. Tôi không gọi được cho bác sĩ riêng, y tá không nghe điện thoại, trong khi bộ phận cấp cứu không thể tới do phải đối phó với nạn nhân của một vụ cháy lớn. Tôi còn có thể làm gì ngoài việc gọi một chi nhánh y tế trong Tổ đặc nhiệm của mình? Cụ thể hơn, là một bác sĩ nhi sống tại thành phố New York.

Cô ấy bật dậy khỏi giường và bắt tôi miêu tả các triệu chứng. Sau đó cô ấy

cũng liên lạc với nhóm của cô ấy (Tôi đã từng khuyến khích cô ấy tham gia). 30 phút sau tôi có một cuộc hội đàm qua mạng với hai bác sĩ nhi khác cùng hai thành viên của tổ đặc nhiệm. Bạn luôn luôn nên thiết lập một số máy hội đàm kể cả khi bạn có đi công chuyện hay không. Nó trở nên vô giá với tôi lúc bấy giờ.

Sau một hồi với rất nhiều lý thuyết được đem ra bàn bạc, một bác sĩ bảo tôi thử kiểm tra toàn thân thằng bé xem có con rệp nào không.

Mặc dù lúc đó tôi nghe không thuyết

phục lắm nhưng cũng làm theo. Cô ấy đã đúng! Tôi tìm thấy một con rệp sau tai của Nick. Cô ấy sau đấy bảo tôi lấy một tuýt kem đánh răng và làm con rệp nghẹt thở bằng cách quét kem lên người nó. Thật kì diệu, con rệp rơi ra. Trong vòng một giờ sau đó, Nick đã hạ sốt và bác sĩ nhi của chúng tôi đã kê đơn thuốc cho nó vào sáng hôm sau. Tin tốt là con rệp đã không cắn thủng bé quá lâu. Nếu không thì đã có thể phát triển thành bệnh Lyme. Và lúc đó thì không phải một ít kem đánh răng và sự trợ giúp của hội nhóm nào có thể chữa được.

Chúng tôi chia sẻ câu chuyện này với các bạn bởi lẽ việc nhận thức được tầm quan trọng của nhóm hành động, tổ đặc nhiệm hay bất kì cái tên gì bạn gọi nhóm của bạn là mang tính sống còn. Nó không chỉ là để các bạn tìm nguồn vốn, để đạt được một vụ làm ăn, hay để các bạn kiếm được một triệu đô la. Còn hơn thế. Nhóm của bạn là một dây nôi để bạn tiếp cận được sự giàu có tối đa ở đời, đó là: con tim, khối óc và cơ thể.

Cũng như tổ đặc nhiệm của Jillian đã giúp con trai cô ấy thoát khỏi tình trạng

nguy hiểm, như nhóm đoàn kết của Yunus giúp người dân thoát nghèo, nhóm của bạn cũng có thể làm điều tương tự, thậm chí can hệ vào những thời điểm sống còn.

Thêm một điều cần ghi nhớ, bởi vì nhóm là để tối đa hóa các mối quan hệ, và sự phát triển, các thứ như thái độ tiêu cực, ích kỉ, chê bai, và đòi hỏi sẽ phá hoại nhóm từ bên trong. Do đó đừng chọn thành viên ở dưới mức chỉ tiêu cao nhất của bạn.

Chúng ta sẽ phát triển theo từng con

người và các dự án họ thực hiện. Các dự án đó càng lớn, càng tốt thì sự phát triển càng nhanh càng lớn mạnh.

## “SÚP TIỀN”

Có một câu chuyện cổ Grim nói về hai người du khách lạ đến một ngôi làng. Ban đầu họ không được chào đón nhiệt tình lắm. Họ bèn cho một hòn đá vào nồi và... nấu súp ngay giữa làng. Những người dân làng đi qua tò mò hỏi họ đang nấu món súp gì thì nhận được câu trả lời là món này chưa xong và cần phải thêm gia vị mới ngon. Từng người một, người

dân trong làng bắt đầu mang các gia vị đến góp chung vào nồi súp. Kết quả thì chắc ai cũng biết, mọi người có một nồi súp tuyệt ngon và ai cũng có phần.

Chúng tôi muốn bạn nấu món súp như vậy với tên gọi “súp tiền”.

Hãy nghĩ nhóm của bạn như một nồi súp, mỗi người mang đến góp một thứ gia vị, trong trường hợp này có thể là một kỹ năng, một tài nguyên, một sự ủy nhiệm hay niềm tin. Để khi hoàn thành, đó sẽ là một món súp tuyệt vời.

Trước khi cho tất cả những gia vị vào nồi súp, hãy yêu cầu mọi người trong nhóm đeo lên những “Cặp kính súp tiên”. Cặp kính này cho phép các bạn nhìn sự việc theo nhiều hướng khác nhau.

Hãy làm việc với những người bạn muốn làm cùng để tạo nên sự khác biệt và hãy cùng nhau nhìn vào cái nồi đang sôi lên bên trong chứa đầy những cơ hội.

Hãy hướng tới những thứ to đẹp hơn và tốt hơn chính bản thân mình.

Ước mơ cháy bỏng của bạn là muốn mọi



người trở nên có động lực, và ham muốn tham gia các nhóm hành động hoặc tổ chức nhiệm. Chúng ta sẽ có một thế giới tốt đẹp hơn, an toàn hơn, giàu có hơn, lành mạnh hơn, hạnh phúc hơn và ý nghĩa hơn để sống.

Sau đây là bài tập “Lau trái lau phải” của các bạn. Tạo một danh sách 20 người bạn nghĩ muốn tham gia vào nhóm hành động của bạn.

# PHẦN BỐN

## GIÀU NHANH

### 14

#### CHIẾC NÓN KÌ DIỆU CỦA RIÊNG BẠN: BIẾN Ý TƯỞNG THÀNH TIỀN

Mọi người đều có thể trở nên tuyệt vời,  
bởi vì ai cũng có thể có ích lợi.

- MARTIN LUTHER KING, JR.

Hãy tưởng tượng bạn quay trở lại căn  
bếp để nấu món Giàu có. Bạn đang chuẩn

bị nguyên liệu để nấu, đã có sẵn ba nguyên liệu với hàm lượng vừa đủ để trước mặt:

*Một phần Trăm trở.* Bạn có một hình ảnh cụ thể về một cuộc sống giàu có hơn bạn vẫn hằng mong muốn. Bạn để bức ảnh về cuộc sống đó trước mặt để được liên tục nhắc nhở mình cần làm những gì. Bạn nhớ lại những kí ức thành công trong quá khứ. Bạn biết mình có thể làm được ngay từ bây giờ.

*Một phần Tiếng nói nội tâm.* Bạn hiểu rằng công thức này chính xác là thứ bạn

cần để đi tới thành công. Bạn đã sẵn sàng. Quan trọng hơn, bạn mong muốn đạt được thành công trong cuộc sống. Đến mức gần như không ngủ được. Bạn thật sự mong mỏi nó. Không thứ gì có thể khiến bạn phân tâm lúc này.

*Một Nhóm hành động được lựa chọn kỹ càng.* Bạn đang nghiên cứu các cơ hội làm ăn với nhóm của mình dựa trên những kiến thức, kỹ năng và cảm giác bạn đang có. Bạn đã sẵn sàng để rút gọn bản danh sách các ý tưởng xuống còn những cơ hội có tỉ lệ thành công cao, thu được

nhiều lợi nhuận, kiếm được tiền nhanh.

Bạn đang rất mong mỏi được trở thành một người phục vụ “có lợi ích”.

*Một người phục vụ có lợi ích?* Đó không phải là một phép so sánh khập khiễng. Hai từ phục vụ và lợi ích đi kèm với nhau rất hoàn hảo. Phương châm của tổ chức Rotary quốc tế trong hàng trăm năm qua đã nói lên tất cả: “Ai phục vụ tốt nhất, sẽ kiếm được nhiều lợi nhuận nhất.”

Chúng tôi tin điều này bằng cả trái tim.

Bạn thì sao?

Có hai cách để thu được lợi ích: (1) Tìm ra lợi ích và (2) Tạo ra chúng.

Trong bộ phim *The Sixth Sence* (Giác quan thứ sáu), Haley Joel Osment đã nói: “Tôi có thể nhìn thấy người đã chết.” Một nhà kinh doanh giỏi cũng có thể “nhìn được các cơ hội.” Ẩn giấu. Khắp mọi nơi. Trên thế giới này, một số người rất giỏi trong các môn thể thao. Một số lại giỏi với âm nhạc. Số khác rất giỏi quản lý những người khác. Và một số lại giỏi trong việc “đánh hơi” thấy cơ

hội làm ăn.

Họ giỏi trong việc nhìn ra được cơ hội sinh lời – làm như thế nào để cải tiến những sản phẩm/dịch vụ/và thông tin có sẵn. Họ có thể làm việc đó một cách dễ dàng như biến chúng rẻ hơn, nhanh hơn, hấp dẫn hơn, thú vị hơn – tóm lại, nhiều giá trị hơn. Họ biến mọi thứ họ chạm vào tốt đẹp hơn và qua đó, kiếm được một khoản lợi nhuận từ việc cải tiến chúng.

Nhà tỉ phú Richard Branson[1] sẽ không phải là tỉ phú nếu như ông không nhìn thấy những giá trị tiềm ẩn và khai thác

được chúng một cách tồi đả. Mấy ai biết tiền thân của những Virgin Records, hàng không Virgin Atlantic, và bây giờ là hơn 200 các công ty trực thuộc tập đoàn Virgin trên toàn thế giới chỉ là một tờ báo nhỏ cho sinh viên, mang tên Student, được thành lập bởi mấy nhà kinh doanh “tiền lẻ”. Như ông miêu tả lại trong cuốn sách Mặc kệ nó, làm tới đi (Screw It, Let's Do It).

[1] Người đứng đầu tập đoàn Virgin, ông được xếp thứ năm trong danh sách các doanh nhân giàu nhất nước Anh và xếp



thứ 254 trong danh sách tỷ phú của tạp chí Forbes năm 2011.

Tôi đã rất chú ý việc tại sao các bạn trẻ lại phải dành hết số tiền ít ỏi của mình để mua các cuốn sổ ghi chép. Khi chính phủ Anh ban bố luật Chính sửa giá bán lẻ các mặt hàng, các cửa hàng bán sổ ghi chép vẫn không giảm giá. Tôi ngay lập tức nhận ra khoảng cách và cho in một dòng quảng cáo về sổ ghi chép giảm giá, nhận đặt hàng qua hòm thư trên tờ Student. Phản ứng của mọi người là rất bất ngờ. Tôi cũng không nghĩ nó sẽ thành công

đền như thế và là sự khởi đầu của Virgin như ngày nay. Chúng tôi đi rải tờ rơi và chỉ sau một đêm, chúng tôi thu về được hàng thùng đơn đặt hàng thậm chí kèm cả séc và tiền mặt trong đó.

Những gì Branson đã làm được gọi là Đi tìm ra lợi ích.

Những Người phục vụ có lợi ích khác cũng rất giỏi trong việc tạo ra lợi ích. Họ sáng tạo ra những chiêu thức phục vụ khách hàng rất mới lạ, độc đáo đến độc nhất vô nhị. Họ tạo ra các sản phẩm. Tỷ phú Steve Jobs đã thay đổi hẳn một

ngành công nghiệp máy tính cá nhân, đem lại lợi ích cho hàng triệu người. Trở lại những năm 1976 khi ông và Steve Wozniak xây dựng Apple từ cái ga-ra của họ, tất cả những gì họ có là niềm đam mê với các sản phẩm điện tử và ước muốn tạo nên những thứ “tuyệt vời đến điên rồ.” Cũng với niềm đam mê đó đã tạo nên một ngành công nghiệp số mới với iPod và iTunes. Ông cũng tạo ra cả một gia tài với chiếc iPhone lừng danh của mình.

Còn bạn? Bạn đã bao giờ có một ý tưởng

làm ăn nào chưa? Thậm chí là những ý tưởng đáng giá cả triệu đô? Bạn đã bao giờ nghĩ đến việc biến ý tưởng của mình thành hiện thực chưa? Đã bao giờ nghĩ đến việc tìm mua một mảnh đất (đi tìm lợi ích) hoặc tạo ra một sản phẩm độc đáo (tạo ra lợi ích) chưa? Bất kể bạn làm gì, cải tiến những thứ có sẵn hay tạo ra những sản phẩm mới, bạn đều đang là những người phục vụ có lợi ích.

CÁI GÌ KHIẾN CÁC NHÀ KINH DOANH TÌM ĐƯỢC CON ĐƯỜNG LÀM GIÀU TỐT HƠN NHỮNG

## NGƯỜI KHÁC?

Bạn thích sáng tạo ra những sản phẩm/dịch vụ/ý tưởng mới bởi vì đó là con người bạn. Bạn không cần động cơ để làm những điều đó. Đơn giản là bạn không thể KHÔNG làm. Cũng giống như hít thở vậy. Cũng giống như việc bạn phải thức dậy vào mỗi buổi sáng. Điều đó còn hơn cả khao khát. Nó chính là ý nghĩa sự sống của bạn.

Nếu bạn muốn trở thành một người phục vụ có lợi ích, hãy tìm ra thứ bạn thật sự yêu thích. Đó sẽ là trung tâm cội nguồn

của việc kinh doanh của bạn sau này, cung cấp sức sống cho bạn.

Có thể coi đây như một ví dụ, Allyson Ames bắt đầu làm bánh từ năm cô năm tuổi. Trước khi bước sang tuổi 20, cô mở tiệm bánh Wonderland Bakery cùng với mẹ cô, bà Sondra. Họ thực sự đam mê với nghề làm bánh. Nếu không tin, bạn có thể truy cập vào website của họ: [www.wonderlandbakery.com](http://www.wonderlandbakery.com). Cảnh báo trước là những cái bánh trông rất hấp dẫn sẽ khiến bạn muốn mua ngay lập tức đấy. Trong vòng ba năm ngắn ngủi, họ đã đi

lên từ con số 0 cho đến doanh thu hàng triệu đô từ những chiếc bánh “ngon tuyệt hảo” này. Đó là “trái tim” cho việc kinh doanh – bạn phải yêu thích những gì mình làm.

## BA CÔNG THỨC LÀM GIÀU

Với tư cách là một nhà kinh doanh, bạn có ba hạng mục để sáng tạo và kinh doanh: sản phẩm, dịch vụ và thông tin.

### Sản phẩm

Sản phẩm là các đồ vật như ô-tô, giày

dép, bút chì... Đại khái như thế. Tóm lại việc của bạn là mua và bán vật chất cụ thể - hay như một số người thường nói, những vật cứng, có hình thù cụ thể như những đồ vật trong nhà, hoặc... bản thân cái nhà nói chung. Nói cách khác, các vật dụng. Nghệ sĩ hài George Carlin đã từng có một đoạn tự thoại về vấn đề này. Ông nói: “Nhà của bạn thực ra chỉ là một đống đồ đạc được che phủ... Nhà của bạn thực ra là một cái kho để bạn giữ đồ trong khi đi ra ngoài để kiếm thêm những món đồ khác.” Cửa cái được tạo ra nhờ việc bán đồ cho những người khác.



## Dịch vụ

Dịch vụ là khi một người khác làm điều gì đó cho bạn. Dịch vụ là khi bạn thuê một người có kỹ năng, thời gian của anh ta, tài năng của anh ta để cải tiến các sản phẩm của bạn. Ví dụ, bạn có một cái ô-tô – một sản phẩm – nhưng nó đang bẩn và bạn đưa nó đến hàng rửa xe. Họ rửa xe cho bạn và bây giờ bạn có một chiếc xe bóng loáng và sạch sẽ. Họ đã áp dụng kỹ năng (rửa xe) và bỏ ra thời gian (công sức lao động) để đem lại cho bạn kết quả là một chiếc xe sạch.

Nếu bạn là một nhà kinh doanh dịch vụ, thì bạn sẽ dùng các kỹ năng của mình để làm những việc cho người khác, những việc mà họ không thể hoặc không muốn tự làm. Ví dụ, trong nhà của chúng ta, chúng ta thuê rất nhiều dịch vụ - từ cô ô-sin, người quét thảm, người lau bể bơi, đến anh diệt kí sinh trùng. Khi có một thứ gì đó hỏng hóc, chúng ta cũng gọi người đến sửa. Từ thợ điện tử, đến thợ điện, thợ sửa ống nước, thợ khóa, điện thoại và các thiết bị nghe nhìn... Rồi những người chuyên phát cũng thường đưa đồ đến tận nhà cho chúng ta như hoa,

thư chuyên phát nhanh, bưu phẩm. Khi chúng ta cần đi ra sân bay chúng ta có thể gọi một chiếc taxi. Có người làm dịch vụ cho người khác và được trả tiền như kế toán hoặc văn phòng du lịch.

Một dạng nữa của dịch vụ là giải trí. Chúng ta theo dõi người khác sử dụng các kỹ năng của họ - như thể thao, ca nhạc, hài kịch. Chúng ta trả tiền cho việc đó. Họ càng tài năng, thì càng kiếm được nhiều tiền. Chính trị gia là các nhà cung cấp dịch vụ. Khi bạn được trả tiền để sử dụng kỹ năng của bạn, bạn đang thực hiện

một dịch vụ có lợi ích. Bạn sở hữu loại kỹ năng nào mà người khác có thể muốn thuê bạn? Một trong những cách nhanh nhất để kiếm tiền đó là tìm cho ra những người cần sử dụng dịch vụ của bạn và bán chúng trực tiếp.

Nhưng điều này cũng nảy sinh một vấn đề nghiêm trọng: đó là bạn sẽ không thể ngừng cung cấp dịch vụ đó. Ví dụ thế này, một luật sư hay bác sĩ có thể kiếm được rất nhiều tiền, đúng không? Nhưng họ chỉ có thể kiếm tiền nếu như họ còn làm việc. Nếu họ ngưng cung cấp dịch vụ

của mình, tiền cũng ngưng theo. Chúng ta phải hướng tới những dịch vụ mà khi chúng ta không làm nữa mà vẫn kiếm được tiền – dịch vụ phụ trội, kiếm được tiền ngay cả khi đã ngủ.

Thêm nữa, ngành kinh doanh dịch vụ là một ngành xoay quanh người lao động. Việc kinh doanh dịch vụ thực chất là kinh doanh sức người, và bạn chỉ có thể phát triển thông qua việc thuê và quản lý thêm người. Chúng ta phải hướng đến những việc kinh doanh mà bạn có thể kiếm được nhiều nguồn thu nhanh nhất và

dễ nhất. Bạn có thể bán cả 10 ngàn những ứng dụng nhỏ chỉ bằng một cú điện thoại. Nhưng có còn dễ không nếu đó là 10 ngàn lần lau thảm.

Bởi những hạn chế này nên chúng tôi sẽ không dành nhiều thời gian đi sâu vào dạng kinh doanh dịch vụ này. Hãy chỉ nghiêm túc suy nghĩ về lựa chọn này nếu mục đích sống của bạn là để làm những dịch vụ kiểu đó. Tóm lại, nếu bạn tìm được công việc dành cho bạn thì hãy cứ đi theo con đường đó. Cầu Chúa phù hộ cho bạn. Bạn đã tìm được lựa chọn cho

mình. Chúng tôi đã đi theo con đường viết sách và đào tạo. Đó là lựa chọn của chúng tôi, là một phần trong mục đích cuộc đời. Do đó, chúng tôi đã dành rất nhiều thời gian cho những hoạt động dạng này, kể cả khi nó không thật sự mang lại những lợi ích phụ trội nào.

## Thông tin

Bạn mua thông tin khi mà bạn trả tiền cho kiến thức của những người khác. Người đó dạy bạn làm một việc gì đó. Bạn học những kiến thức mà người khác lựa chọn, sắp xếp cho bạn.

Những sản phẩm thông tin chủ yếu là dưới dạng bí quyết, kỹ năng. Làm sao để có thể bắt đầu một công việc kinh doanh. Làm sao để giữ hôn nhân hạnh phúc. Làm sao để giảm cân. Làm sao để làm một việc gì đó. Những thông tin này có thể được chia sẻ qua sách báo, các buổi hội thảo, các báo cáo, trang web, hội nghị, các buổi trò chuyện, gia sư... vô cùng. Mỗi người có một tài khoản ngân hàng về kiến thức và kỹ năng. Bạn có biết có người sẵn sàng trả tiền để có thể được bạn dạy lại những kiến thức đó không? Bằng việc chia sẻ những kiến thức và kỹ



năng với những người khác, bạn có thể thu được những lợi ích phụ trội – đôi khi rất nhanh. Chúng tôi sẽ chỉ bạn cách làm ở chương sau.

## SDT [1] C Ủ A B Ạ N

[1] S (Sản phẩm), D (Dịch vụ), T (Thông tin).

Bước đầu tiên là tạo được một bản kê khai các sản phẩm, dịch vụ, hoặc thông tin có thể bán được của bạn. Hay nói cách khác, bạn có những thứ gì có thể bán được trong lúc này? Nếu bạn gia

nhập với thế giới hoặc online hoặc mặt  
đôi mặt thì bạn có sản phẩm gì có thể  
bán được? Kỹ năng gì? Thông tin gì?

Với tư cách là một nhà kinh doanh, một  
người giải quyết các vấn đề, một nhà  
phát minh, bạn phải tìm ra những người  
đang gặp phải vấn đề mà bạn có thể giải  
quyết được. Bạn không thể chờ những  
người khác cần đến sản phẩm/dịch vụ/  
thông tin của bạn. Tiền có thể kiếm được  
nhiều... nhưng đấy không phải lý do  
chính. Đó chỉ là một mặt của vấn đề. Bạn  
là một nhà kinh doanh và bạn thích giải

quyết các vấn đề.

ROBERT ALLEN: Tôi bắt đầu mua bất động sản như một nhà đầu tư. Bất động sản là một sản phẩm. Tôi thích nó. Rất thích. Sau đó tôi trở thành một nhà môi giới và học cách để bán bất động sản cho người khác. Đó là kinh doanh dịch vụ. Sau đó tôi nhận ra mình không thực sự yêu thích công việc đó. Do đó tôi tổ chức những hội thảo bất động sản của riêng mình, dạy cho mọi người những gì tôi biết về bất động sản. Đó là kinh doanh thông tin. Tôi thật sự đam mê nó.

Tôi có thể kiếm tiền từ cả ba lĩnh vực trên nhưng đi dạy là niềm đam mê của tôi.

**MARK VICTOR HANSEN:** Tôi bắt đầu với một công ty marketing về trắc địa (kinh doanh sản phẩm.) Tôi rất thích công việc đó cho đến Lệnh cấm vận dầu mỏ năm cuối thập niên 1970. Kinh doanh coi như buộc phải chấm dứt. Tôi đi đến một ý tưởng viết một cuốn sách (kinh doanh thông tin) và bán được 20 nghìn cuốn khi nói chuyện với các thính giả như một diễn giả (kinh doanh dịch vụ).

Tôi vẫn kiếm được kha khá từ việc nói chuyện với mọi người trên toàn thế giới. Sau đó, cùng với Jack Canfield, chúng tôi viết bộ sách Hạt giống tâm hồn (kinh doanh thông tin). Quá tuyệt!

Nếu bạn mở cuốn Những trang vàng ra bạn sẽ bắt gặp hàng ngàn các công việc kinh doanh khác nhau. Phần lớn vẫn có thể phân loại ra sản phẩm, dịch vụ và thông tin:

**SẢN PHẨM - DỊCH VỤ - THÔNG TIN**

*(Vật chất) - (Làm gì đó cho bạn) - (Dạy*

*bạn làm gì đó)*

A. Ô tô - Phụ tùng ô tô - Trung tâm lái xe ô tô

B. Sản phẩm làm đẹp - Thẩm mỹ viện - Trung tâm dạy thẩm mỹ

C. Máy tính - Sửa chữa máy tính - Đào tạo Tin học

D. Chỉ nha khoa- Nha sĩ - Đại học răng hàm mặt

Bạn hãy xem mình có thể cung cấp những sản phẩm, dịch vụ thông tin gì bằng cách

điền vào ô trống sau:

E

F

G

AI SẼ LÀ NGƯỜI TIÊU DÙNG CHO  
NHỮNG SẢN PHẨM, DỊCH VỤ,  
THÔNG TIN BẠN CUNG CẤP?

Liệu các sản phẩm, dịch vụ, thông tin (từ  
đây sẽ được gọi tắt SDT) của bạn sẽ  
được bạn bán trực tiếp cho người sử  
dụng chứ? Nếu có thì nó được gọi là K

đến K, kinh doanh đến khách hàng.

Liệu bạn sẽ bán SDT của mình cho một nhà kinh doanh khác? Nếu có thì nó được gọi là K đến K, kinh doanh đến kinh doanh.

Liệu bạn sẽ là một thành viên trong một mạng lưới marketing, và cố gắng giới thiệu sản phẩm trực tiếp đến khách hàng, với cơ hội biến họ thành một phần của mạng lưới? Nếu có, đó gọi là K đến K, kinh doanh đến kinh doanh mạng lưới. (Bạn không chỉ bán các mặt hàng thực phẩm bổ sung, bạn bán cả một mạng lưới



thực phẩm bổ sung.)

Cũng có thể SDT của bạn sẽ được bán cho một tổ chức từ thiện để giúp họ có thể thu hút được nhiều nguồn vốn hơn – kinh doanh đến từ thiện (K đến T). Một người bạn của chúng tôi Wayne Dyer đã bán sản phẩm thông tin của mình cho PBS và giúp họ thu hút vốn cho chương trình đang thực hiện của họ tên gọi Phố Vàng.

Tóm lại:

K đến K: Kinh doanh đến khách hàng

K đến K: Kinh doanh đến kinh doanh

K đến K: Kinh doanh đến kinh doanh  
mạng lưới

K đến T: Kinh doanh đến từ thiện

Vậy thì, chiếc nón kì diệu của bạn sẽ có hình dạng như hình vẽ ở phía dưới đây. Đây là những câu hỏi Tại sao, Ai, Cái gì, Bao giờ, và Ở đâu mà công việc kinh doanh của bạn cần trả lời: Tại sao? Ở đâu? Khi nào? Ai? Tại sao bạn thích sáng tạo? Bốn loại khách hàng chính. Sản phẩm - dịch vụ - thông tin. Hàng

triệu cách để tạo ra thị trường SDT của bạn.

Mục đích của bạn với tư cách là một nhà kinh doanh đó là dò tìm trong con tim và khối óc của mình những cơ hội có thể làm giàu từ những SDT bạn yêu thích. Tuy nhiên, một trong những kho báu phong phú nhất theo kinh nghiệm của chúng tôi lại xuất phát từ một nơi ít ai ngờ đến nhất – các vấn đề của bạn.

Trước khi bạn quyết định lối đi cho mình, hãy chắc chắn bạn đã kiểm tra lại các vấn đề có thể đã theo bạn cả đời,

xem liệu chúng có khả năng sinh lợi nào không.

Sau đây là bài tập “Lau trái lau phải” của bạn trước khi chuyển sang chương mới. Hãy viết một danh sách 10 thách thức lớn nhất đối với bạn cho đến thời điểm này.

# 15

## BIÊN ĐAU THƯƠNG THÀNH CỦA CÁI

Một nhà kinh doanh là một nhà phát minh. Anh/cô ấy yêu thích công việc phát minh. Phát minh cái gì?

Phát minh ra những giải pháp. Giải pháp cho cái gì?

Cho những vấn đề.

Những nhà kinh doanh thích phát minh và

quảng bá các phát minh của mình, qua đó giúp thế giới giải quyết các vấn đề. Đó cũng chính là động lực của họ. Đó là lý do khiến họ tiến lên phía trước. Nó tạo nên con đường cho họ bước đi, và cùng lúc, tạo ra lợi nhuận để nuôi dưỡng sở thích đó của họ. Đó chính là nguồn gốc của từ lợi ích (profit) – xuất phát từ một từ La tinh profectus, gồm pro (thích) và facere (làm, tạo ra). Bạn thích tạo ra một thứ gì đó. Nói cách khác, bạn yêu thích sự sáng tạo.

Đôi lúc cách nhanh nhất để tìm kiếm cơ

hội chính là nhìn lại những vấn đề của bạn. Bạn đang trên con đường tìm kiếm tương lai tươi sáng và giàu có. Nhưng rồi một số chuyện xảy ra. Bạn vấp phải một số chướng ngại trên đường đi. Thông qua sự nhận thức của mình, của những người xung quanh, của những mối quan hệ, của các tài nguyên, thì hoàn thành giấc mơ của bạn là điều quan trọng nhất. Nhưng cũng có một góc của sự nhận thức mà chúng ta cần bàn: đó là từ các vấn đề, thách thức trong cuộc sống.

Thách thức là một tín hiệu của cuộc

sống. Điều này đã trở nên quá đỗi bình thường mà ai cũng hiểu. Điều tương tự cũng xảy ra với các cơ hội. Nếu bạn bắt đầu nhìn các thách thức của mình như những cơ hội thì sao? Cơ hội từ việc chọn quần áo đi làm? Tại sao không?

Nói dễ hơn làm? Chúng tôi không đồng ý.

Norman Vincent Peale đã từng nhấn mạnh tầm quan trọng của các thách thức. Ông nói: “Cách bạn nghĩ về một vấn đề quan trọng hơn bản thân vấn đề đấy.” Hãy suy nghĩ về câu nói này trong giây



lát. Bằng cách nào mà chỉ một chút thay đổi trong suy nghĩ lại có thể ảnh hưởng đến cách bạn phản ứng với những điều không mong muốn trong cuộc sống.

Bây giờ quay lại với không gian thực tế ảo của bạn, nơi bạn minh mẫn với các suy nghĩ và tính toán của mình. Trong thế giới này bạn liền một mạch với con tim, khối óc và cơ thể của mình. Bạn sẵn sàng nhìn mọi vật với con mắt thật.

Hãy coi sự nhận thức của bạn như những bậc thang. Bậc dưới cùng là các thách thức, vấn đề. Các thách thức mang tính

tiêu cực làm triệt tiêu ý chí của bạn. Chúng bao gồm cả sợ hãi, nghi ngờ và lo lắng. Chúng cản trở và đóng băng trí tưởng tượng của bạn.

Phản ứng tự nhiên khi đối mặt với thách thức là đi tìm kiếm sự thoải mái trong lòng. Bạn sẽ ra ngoài và nói chuyện với người khác, những người này sẽ an ủi, vỗ về bạn. Nếu đó là cách bạn vẫn làm thì... hãy dừng ngay nó lại.

## **TIẾN LÊN PHÍA TRƯỚC**

Đừng để cảm xúc của mình bị kéo xuống

cùng với các vấn đề của bạn. Bị kẹt giữa sự an toàn giả tạo mà bộ não tạo ra không giúp cho bạn được cái gì. Bạn sẽ không bao giờ tạo ra sự đột phá về thu nhập và tự do tài chính vẫn hằng mong muốn.

Chúng tôi không muốn nói rằng phải tách hẳn cảm xúc ra khỏi những lúc như thế. Trên thực tế, cảm xúc lại có thể tạo động lực cho những sự thay đổi. Cái chúng tôi muốn nói là cảm xúc không phải

thước đo để bạn đưa ra những phản ứng. Cảm xúc sẽ bảo vệ chúng ta nhưng bộ óc

sáng tạo mới là người đưa ta đến hành động cụ thể.

Mục tiêu là phải leo lên những nấc thang trên cùng càng nhanh càng tốt. Bạn muốn có một tầm nhìn chiến lược cùng giải pháp cho các vấn đề đúng không?

Hãy tưởng tượng một anh lính cứu hỏa vừa đến hiện trường một vụ cháy – một tòa nhà bảy tầng. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu anh ấy chỉ đứng ở những bậc thang dưới và không làm gì cả bởi vì quá sợ nguy hiểm? Đám cháy sẽ tiếp tục cháy bùng lên và thậm chí có nguy cơ lan sang nơi

khác.

Liệu kết quả có khác không nếu anh ấy có một kế hoạch từ trước và hành động theo kế hoạch ấy, kiên quyết leo lên? Anh ấy rất có thể đã cứu được nhiều người.

Vậy tại sao không theo gương người lính cứu hỏa ấy? Hãy trở thành một người anh hùng theo cách của bạn.

25 năm trước, Teri Gault gặp phải vấn đề nghiêm trọng khi tình hình tài chính của gia đình bà trở nên tồi tệ. Là một người nội trợ, bà có thói quen sưu tầm

và cắt các phiếu giảm giá, coi đó như một thú vui. Rất tiếc là sau đó, tình hình kinh tế trở nên rất khó khăn. Nhận thấy nhu cầu của nhiều người cũng rất ưa thích hình thức mua hàng tiết kiệm này, bà đã tiến hành công việc kinh doanh của riêng mình.

Bây giờ khi đang điều hành công việc kinh doanh trị giá 12 triệu đô, Teri giúp mọi người trên toàn thế giới tiết kiệm được thời gian và tiền bạc, hỗ trợ tốt hơn cho gia đình mình thông qua dịch vụ tìm kiếm và tư vấn cách tiết kiệm tối đa sử

dụng các phiếu giảm giá trong mua bán. Bà có cả chục ngàn khách hàng, những người tiết kiệm được hàng trăm đô la mỗi tháng từ tiền đi chợ.

Vấn đề của bà đã trở thành cơ hội. Bạn cũng có thể làm được như vậy.

Khi gặp phải một thách thức nào đó, hãy ngồi lại bàn bạc với nhóm của bạn, hoặc một người nào đó có nhận thức rộng hơn bạn. Họ sẽ có cách nhìn khác về vấn đề của bạn và giúp bạn leo lên những bậc thang cao hơn.

Hãy nhớ, giải pháp chỉ đến cùng với sự sáng tạo và hào hứng, không phải sự chán nản và u buồn.

## BẠN CÓ THỂ CÔ ĐƠN Ở TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG

Hãy chuẩn bị tinh thần, bởi vì càng trèo lên cao thì càng ít người có khả năng như bạn. Nhiều người, thậm chí một vài người bạn và gia đình bạn, sẽ giậm chân tại chỗ, tại những bậc thang dưới cùng, của sự an toàn giả tạo. Vì sao ư? Vì nó “an toàn”.



Bạn càng thành công, càng gần đến sự thành công và giàu có bấy nhiêu, càng có nhiều thách thức và cơ hội đến với bạn.

Chia sẻ với các thành viên của nhóm trong quá trình phát triển nhanh chóng là một việc mang tính sống còn. Hãy cùng nhau ăn mừng những thắng lợi dù là nhỏ nhất, điều đó sẽ cân bằng với các trục trặc có thể xuất hiện.

Nếu bạn cảm thấy những sự giúp đỡ mang tính cá nhân của bạn không mạnh mẽ như mong muốn, bên cạnh nhóm hành động hoặc tổ đặc nhiệm, bạn có thể tìm

sự nhận thức cao hơn từ các nguồn khác – sách báo, các chương trình nghe nhìn, các hội thảo trên mạng. Bằng cách này, bạn có thể tiếp xúc và học tập những người có suy nghĩ và hành động tiến bộ bất kì khi nào bạn muốn.

## THÁCH THỨC LÀ CƠ HỘI, VẤN ĐỀ SINH RA GIẢI PHÁP

Đợi bạn phía trên đỉnh của chiếc thang chính là sự giàu có thật sự trong tương lai. Khi đối mặt với những thách thức từ những bậc thang đầu, có hai câu hỏi được đặt ra:

1. Bạn sẽ phản ứng và hành động ra sao?

2. Bạn sẽ tham khảo ý kiến của ai để tìm ra giải pháp?

Trước khi đi tiếp, hãy dành chút thời gian nghĩ xem lúc trước bạn đã xử lý các vấn đề của mình như thế nào, đã hỏi ý kiến ai...

1. Bình thường bạn xử lý một vấn đề như thế nào? Phản ứng đầu tiên của bạn là gì?

2. Bạn tìm đến ai để họ an ủi/giúp đỡ/cho ý kiến? Và họ trả lời như thế

nào?

3. Chiến thuật đó có giúp được bạn không?

Nếu chẳng may vấn đề có vượt quá tầm kiểm soát, hãy thử áp dụng bài tập sau để đi đến một kế hoạch giải quyết.

1. Viết ra vấn đề của bạn.

2. Viết ba cách giải quyết/cơ hội từ vấn đề đó (không nhất thiết phải quá thực tế.)

3. Đánh giá tính khả thi và hiệu quả của mỗi phương án.

4. Đưa phương án bạn chọn cho nhóm hoặc một người có kinh nghiệm kiểm duyệt.

5. Chọn lọc một lần cuối và chọn thời điểm thực hiện.

Cuộc đời mang đến cho ta những rủi ro để chúng ta có thể vượt qua và đến những tương lai tốt đẹp hơn, tất nhiên là với điều kiện chúng ta hiểu vấn đề và luôn đề cao cảnh giác.

Sử dụng những giả sử dưới đây để chuẩn bị và tìm cách giải quyết cho các vấn đề

của bạn.

Những thách thức của tôi rất có ý nghĩa.

Việc nhìn nhận những vấn đề một cách tích cực như vậy giúp bạn có phương hướng tốt hơn để giải quyết chúng thay vì để chúng “giải quyết” bạn. Bạn không thường nhìn nhận sự việc dưới góc độ này nhưng từ bây giờ sẽ khác.

Bạn nhận ra rằng thử thách là một phần trong cuộc sống.

Bạn cùng với nhóm hội của mình có thể

giải quyết mọi vấn đề.

Và những thử thách đó sẽ chỉ làm bạn mạnh mẽ hơn, khôn ngoan hơn và can đảm hơn mà thôi.

Những vấn đề cùng cách giải quyết sẽ trở thành những vốn quý của bạn trong tương lai. Những thứ bạn có thể chia sẻ cho người khác.

Cách giải quyết một vấn đề là tự đưa mình vào một vấn đề... nan giải hơn. Nghe có vẻ “điên” nhưng thực tế cách đó rất hiệu quả.

Tìm cách giải quyết vấn đề là sở thích của bạn.

Người duy nhất trên đời không có vấn đề gì để lo lắng là những người ở... thế giới bên kia.

Do đó, chúng ta nên mừng vì chúng ta đang phải đương đầu với thử thách.

Tôi tin rằng mỗi người trong chúng ta sẽ dũng cảm đương đầu với thử thách của bản thân, hãy cứ giả sử là, chúng ta có thể vứt bỏ được chúng. Chúng ta sẽ đổi mặt và giải quyết chúng theo những cách



rất riêng của mỗi người.

Bạn thích các thử thách và các thử thách cũng... thích bạn.

Bạn là một người luôn muốn tìm giải pháp cho mọi vấn đề. Và khi bạn đã có sự giúp đỡ của phương pháp Thực tế ảo bạn sẽ dễ dàng tìm ra đáp án cho các vấn đề của mình. Mỗi lần đi vào trạng thái yên bình nội tâm bạn biết là mình đủ sức làm chuyện đó.

Bạn có câu trả lời ở ngay bên trong rồi, cho bất kì câu hỏi nào.

Bạn tự hỏi: “Cách nào là nhanh nhất để kiếm tiền? Những quả ở tán cây thấp đâu? Mục tiêu kiếm tiền ngày mai là gì? Những nguồn thu nhập phụ trội tôi nên theo đuổi? Một triệu đô của tôi đâu?”

Bạn hãy ru mình vào giấc ngủ hàng đêm, lặp đi lặp lại những câu hỏi trên hoặc những câu hỏi tốt hơn, điều đó sẽ giúp bạn tìm được phương án giải quyết các vấn đề của mình.

Khả năng giải quyết các thách thức là sự bảo đảm tốt nhất cho khả năng kiếm tiền và thu nhập của bạn trong tương lai. Do

đó, bạn nên vui vì các vấn đề đến với mình. Nhờ đó bạn rèn rũa được khả năng giải quyết vấn đề, khiến chúng “bốc hơi”, biến “đau thương” (các vấn đề) thành của cải.

Càng kiếm được nhiều thì càng gặp nhiều vấn đề, mà qua đó lại càng kiếm được nhiều nữa. Quá tuyệt phải không?

THOÁT KHỎI MỘT VẤN ĐỀ BẰNG  
CÁCH GIẢI QUYẾT MỘT VẤN ĐỀ  
LỚN HƠN

Chúng tôi đã nói một khi bạn leo được

lên những bậc thang trên cùng sẽ có càng ít người ở đó với bạn. Điều này ngược lại với các vấn đề, thử thách (cơ hội?) bởi chúng sẽ chỉ nhiều hơn và lớn hơn mà thôi.

Nhưng đừng để điều này làm nhụt chí của bạn.

Khi bạn đã hoàn toàn nhận thức được mọi chuyện, phải, bạn sẽ phải đương đầu với những thách thức lớn hơn. Nhưng với những thách thức to lớn hơn, những thách thức nhỏ và thường xuyên hơn sẽ không còn là mối bận tâm nữa.

Tại sao?

Đó là bởi bạn đã đang phải đương đầu với những thứ lớn hơn. Bạn đã được trang bị tốt hơn để đương đầu với mọi chuyện. Bạn có sự hòa hợp của lí trí, tình cảm và cơ thể, đi kèm với sự giúp đỡ của nhóm hội. Bạn đã được trang bị “tận răng”.

Nhưng, những vấn đề (cơ hội) mới này cần được giải quyết với những chiến thuật mới khác.

Chúng tôi không thể đặt một giả sử nào

vì chúng tôi không biết tình hình tài chính của bạn như thế nào. Nhưng nếu bạn đang gặp khủng hoảng thật sự, khi bạn nghĩ rằng mình chả còn gì, hãy để chúng tôi khẳng định lại là bạn luôn còn những sự hỗ trợ khác.

Khi bạn đang bị căng thẳng bởi những sự việc nằm ngoài tầm kiểm soát, trong tâm trí bạn luôn có một khoản “tiền dự trữ” để tiếp tục sống.

Năm 1998, sau hàng năm trời chữa trị chúng vô sinh, cô thợ làm móng Rosie Herman phải gánh khoản nợ lên đến

75.000 đô. Vừa phải kiếm thêm tiền, vừa phải dành thời gian chăm sóc hai đứa song sinh mới chào đời, cô ấy quyết định phát triển một sản phẩm chăm sóc móng và da tay ngay tại gian bếp nhà mình. Sau sáu tháng, Rosie đã tìm được công thức chuẩn khi dùng nó để chữa chứng da khô và thương tổn cho bản thân mình.

Trong quá trình công việc kinh doanh đang phát triển, Rosie đã dùng thẻ tín dụng của em gái để mua hàng hóa, làm việc qua đêm, đổi thức ăn để dùng nhờ máy tính nhà hàng xóm. Tất cả để cho ra

đòi sản phẩm một phút làm móng và công việc kinh doanh đáng giá hàng triệu đô sau này.

Hãy nhớ: Óc sáng tạo của bạn vẫn luôn ở đó để giúp bạn giải quyết mọi vấn đề.

Vậy nên nếu bạn bị rối trí bởi những rắc rối đời thường, hãy dành thời gian để trấn tĩnh lại bản thân và hãy để óc sáng tạo của bạn dẫn đường.

Victoria Knight-McDowell là một giáo viên lớp hai, người có vấn đề về sức khỏe và thường xuyên bị cảm lạnh. Và



với hi vọng cải thiện sức khỏe cũng như sức đề kháng cho cơ thể, cô bắt đầu nghiên cứu và thử nghiệm các công thức thảo dược để làm thuốc. Cô thử nghiệm kết quả nghiên cứu của mình với sự giúp đỡ của người thân và gia đình. Và đến khi đạt được sản phẩm như ý muốn, cô bắt đầu quảng bá chúng với những đồng nghiệp trong văn phòng.

Sản phẩm hoàn toàn từ thảo dược tự nhiên – công thức bồi bổ sức khỏe Airbone đã mang lại cho Victoria hàng triệu đô và đang là thuốc trị cảm tốt nhất

tại Mỹ.

Dù bạn có là ai, bao nhiêu tuổi, đang làm gì, cách sống ra sao, bạn đều có thể lên một kế hoạch cho mình. Đừng nhụt chí chỉ bởi bạn đã không bắt đầu sớm hơn.

Hãy bắt đầu ngay bây giờ.

Chúng tôi đã cho bạn những “công cụ” để bắt đầu quá trình mà không yêu cầu bất kì kinh nghiệm thực tế nào trước cả. Bởi tất cả bắt nguồn từ chính bạn.

Cuộc sống của Deborah Rosado Shaw

đã thay đổi hoàn toàn kể từ cái ngày cô nhận được cuộc gọi từ một công ty sản xuất ô – nơi cô ấy làm việc. Khởi đầu là nhân viên nghe điện thoại đặt hàng, cô leo lên chức trưởng phòng kế toán và bán được sản phẩm trị giá hơn 140.000 đô la. Kết quả này khiến cô được nhận một chức vụ cao trong bộ phận bán hàng, nơi mà cô tiếp tục “tỏa sáng”. Cô sau đó đã tự thành lập công ty của mình, Umbrella Plus, LLC và Dream Big! Từ đó trở thành một doanh nhân với nhiều giải thưởng cao quý và là cố vấn cho tạp chí danh tiếng Fortune 500 CEO.

Bạn cũng có thể làm được như vậy.

Chúng tôi muốn bạn làm được nhiều hơn là những cột mốc tiền bạc cụ thể. Chúng tôi muốn bạn sử dụng năng lực của mình để làm, để trở thành hoặc để sở hữu tất cả những gì bạn mong muốn.

## PHÁT TRIỂN

Có bốn thứ “công cụ” bạn có thể sử dụng để tránh hoặc “chèo lái” ra khỏi những vấn đề nảy sinh trong tương lai.

Các mối quan hệ

Hãy trở thành một phần trong công việc kinh doanh con người với con người – hay nói cách khác, kinh doanh cho, vì và do con người làm chủ. Bởi vì thị trường thực chất cũng là con người cả mà thôi.

Con người luôn tiếp tục mua sắm. Năm bắt được nhu cầu của thị trường đang xoay về hướng nào và bạn sẽ luôn là người dẫn đầu với những sản phẩm, dịch vụ, thông tin mà người mua cần, muốn và yêu cầu.

Luôn phải có trong tay những người/mối quan hệ mà bạn có thể tham khảo hoặc để

kết nối với những người khác. Làm việc mỗi ngày với tư tưởng kết thêm bạn bè và củng cố các mối quan hệ sẵn có.

Hãy cố gắng quảng giao hơn nữa. Bạn có phải người thích đi ra ngoài để tìm hiểu những người khác không? Bạn có cố gắng mỗi ngày để vươn ra và kết thêm bạn bè không?

Sự linh động

Cũng giống như việc bạn không muốn bị kẹt ở những bậc thang dưới cùng, tương tự bạn cũng sẽ không muốn một công

việc kinh doanh một sản phẩm/dịch vụ/thông tin mà bị hạn chế đường đi nước bước tiếp theo. Đó là một vấn đề thực tế.

Với những người ưa làm lớn và đặc biệt là các “siêu bà mẹ”, bạn nghĩ bạn có thể phát triển công việc kinh doanh đến mức nào nếu chỉ làm một mình? Nếu bạn cảm thấy mình đã làm việc hết sức mình nhưng công việc vẫn giậm chân tại chỗ, hãy nhớ là luôn có một lối thoát.

Tương lai của kinh doanh là đơn giản hóa, xuất khẩu công nghệ, cải tiến, đa

dạng hóa, và luôn không ngừng tạo ra những nguồn thu nhập xoay vòng và ổn định.

Để làm tốt công việc kinh doanh, điều quan trọng là bạn phải có sự chủ động ở bất cứ thời điểm nào.

## Thời gian

Bạn sử dụng thời gian có hiệu quả không? Nên nhớ hiệu quả khác với hiệu năng. Ưu tiên hiệu năng có nghĩa là bạn làm rất nhiều việc nhưng có thể không mang lại kết quả gì cả. Làm việc có hiệu



quả nghĩa là bạn chỉ chọn làm một số công việc, nhưng những việc đó gần như chắc chắn sẽ mang lại kết quả.

Tất cả mọi người đều có một danh sách những việc cần-làm. Trong khi đó một trong những thứ tối quan trọng mà thường bị bỏ qua là danh sách những việc nên-làm: “Nên đi tắt đón đầu,” “Nên tận dụng tối đa khả năng của mình trong mọi lĩnh vực của cuộc sống,” “Nên vui vẻ,” “Nên hạnh phúc.” Còn bạn, bạn nên làm gì?

Càng lên cao tầm nhận thức, bạn càng có nhiều thời gian và nhiều sự tự do hơn để

làm những thứ mà bạn coi trọng trong đời, những thứ có ý nghĩa và khác biệt.

Bạn có thể hoặc là trực tiếp đổi thời gian lấy tiền bạc hoặc dùng nó để tham gia vào nền kinh tế, tự mình kinh doanh. Bởi bạn làm chủ quỹ thời gian của mình. Bạn muốn chặt chiu từng giây phút, làm nhiều hơn và thu được kết quả nhiều hơn với ít thời gian hơn.

Và đừng quên thêm vào một danh sách những điều không- nên-làm. “Tôi không muốn lãng phí thời gian,” “Tôi sẽ không chọn những phương pháp kiếm tiền nhỏ

giọt nếu như tôi có phương án tốt hơn thúc đẩy sự nghiệp kinh doanh, tương lai và tình hình tài chính của tôi.”

(Để biết rõ hơn về tầm quan trọng của thời gian và những gì có thể làm với quỹ thời gian của bạn, tải xuống miễn phí cuốn Thời gian cho tất cả tại trang web [www.cashinaflashthebook.com/gift](http://www.cashinaflashthebook.com/gift).)

## Tiền

Bạn có tiền (vừa phải) và bạn muốn biến nó thành những nguồn tiền phụ trội?

Mục tiêu của bạn là kiếm được 100.000 đô? Tại sao lại chỉ dừng ở đó? một triệu chỉ khác 100.000 một con số 0. Một lần nữa, hãy thay đổi cách nhìn vấn đề của bạn.

Nếu câu hỏi: “Làm cách nào để kiếm được một triệu trong vòng một năm” xem ra quá khó để trả lời, hãy thử một câu hỏi khác: “Làm cách nào để kiếm thêm 500 đô một ngày?”

Hãy tập làm quen với khái niệm lợi nhuận. Không có lợi nhuận, bạn sẽ không thể tiếp tục kinh doanh, phát triển, thuê

và trả tiền công cho người làm. Tất nhiên là cũng không thể sống tốt và hãy quên những kì nghỉ đi, quên cả khoản “làm từ thiện” và nghỉ hưu sớm đi.

Bạn xứng đáng với những khoản lợi nhuận cho việc phát triển, quản lý và nuôi dưỡng công việc kinh doanh của mình. Hoàn toàn xứng đáng.

**THÁCH THỨC “TỐT” NHẤT BẠN CÓ THỂ CÓ?**

Vấn đề “tốt” nhất bạn có thể có là loại vấn đề mà bạn vừa có cách giải quyết

chúng vừa có thể khai thác lợi ích từ chúng.

Khi bạn đang trong thời kì tập luyện giảm cân, bạn lấy gì làm thước đo các kết quả bạn đạt được? Bạn sẽ ước thử vài cái quần bò yêu thích nhất và xem kết quả như thế nào đúng không?

Vậy còn các mối quan hệ, quỹ thời gian, độ linh hoạt và tiền bạc thì sao? Đo như thế nào?

Nếu bạn không “cân đo đong đếm” tiền của mình, bạn cũng sẽ không có động lực

kiếm nhiều hơn. Nếu bạn không cân đo  
quỹ thời gian của mình, bạn cũng sẽ  
không có nhiều thời gian rảnh. Và sự tự  
do về thời gian là tiền đề cho những sự  
tự do trong các mặt khác.

Bạn thấy không? Tự do tiền bạc dẫn đến  
tự do thời gian. Tự do thời gian dẫn đến  
tự do trong các mối quan hệ: bạn có thể  
ở bên những người bạn muốn, khi nào  
bạn muốn. Bạn cũng phải có thời gian  
giải quyết một số chuyện lúc cần phải  
giải quyết. Những việc cần làm trên đời  
không bao giờ ít cả.

Tất nhiên chúng ta đều muốn cải thiện tự do tiền bạc, thời gian, quan hệ v.v...

Đây là thời điểm để bạn sử dụng bốn công cụ kể trên, vạch ra một kế hoạch cụ thể để nâng cao sự nhận thức và sự phong phú của mỗi công cụ.

1. Trên thang điểm từ 1-10 (1 là không có gì, 10 là dư dả), bạn có những gì?

a. Các mối quan hệ b. Cơ động

c. Thời gian d. Tiền bạc

2. Đánh dấu \* cho những công cụ có



điểm số dưới 5. Đó là những thứ bạn cần tập trung cải thiện.

3. Việc thiếu sót những công cụ trên ảnh hưởng tiêu cực thế nào với cuộc sống của bạn? Bạn đã không thể làm/có/ trở thành cái gì?

4. Ba bước để cải thiện những công cụ bạn còn thiếu sót? Bắt đầu vào lúc nào thì được? Hãy chọn một ngày cụ thể.

5. Bạn đánh giá sự cải thiện các công cụ này như thế nào? Hãy chọn một người có thể giúp bạn trong việc này.

6. Những công cụ còn thiếu sót sẽ thay đổi như thế nào nếu bạn tiến hành ba bước trên?

## NHÌN XA HƠN KHỎI CÁI VƯỜN SAU NHÀ BẠN

Một khi bạn đã đạt đến tầm kiểm soát được các vấn đề của mình, xem chúng như những cơ hội, và leo lên những bậc thang trên cùng thì cũng là lúc bạn sẵn sàng với những thách thức lớn hơn. Hãy nhớ, chúng tôi đã nói mục đích của bạn là phục vụ khách hàng. Bạn sẽ muốn áp dụng những gì bạn biết vào một vấn đề

có quy mô lớn hơn. Tất cả chúng ta đều không nghi ngờ khả năng của bạn.

Như đã đề cập ở phía trên, Tiên sĩ Muhammad Yunus đã nhìn ra một vấn đề lớn cần giải quyết. Bằng sự nhận thức cùng một số tiền ít ỏi, ông đã xây dựng nên cả một hệ thống giúp những người phụ nữ nghèo có được một cuộc sống tốt hơn. Trong vòng hơn 30 năm, Yunus, khởi đầu với 27 đô đã xây dựng được một ngân hàng trị giá hai tỉ đô. Ông nói thành công đó đến hoàn toàn từ nhóm những người phụ nữ hợp tác kinh doanh

với nhau.

Sau đây là bài tập “Lau trái lau phải” của bạn.

Dành chút thời gian suy nghĩ và trả lời những câu hỏi dưới đây, qua đó khám phá những vấn đề hoặc nguyên nhân gì gần với bạn nhất:

1. Có ai trong gia đình hoặc bạn bè nào của bạn gần đây gặp khó khăn cần sự giúp đỡ của bạn không?
2. Bạn có nhớ một câu chuyện hoặc một

tin tức nào gây ấn tượng mạnh lên bạn không?

3. Có chủ đề nào khiến bạn say sưa bàn tán mỗi khi được nhắc đến không?

4. Có một tổ chức từ thiện nào trong quá khứ mà bạn đã từng tham gia không?

5. Bạn nghĩ vấn đề gì lớn nhất với quốc gia và bạn có thể làm gì để cải thiện nó?

Bạn có những mối lo cho riêng mình. Nhưng hãy nhớ những vấn đề lặt vặt sẽ không là gì nếu so sánh với những trách

nhiệm to lớn, có ý nghĩa thay đổi cuộc sống của những người khác.

Hãy sống và cố gắng tìm ra giải pháp cho các vấn đề của thế giới nói chung.

# 16

## GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ CỦA NGƯỜI KHÁC: BẤT ĐỘNG SẢN[1] – LĨNH VỰC KIỂM LỜI TỐT NHẤT

[1] Cách thức buôn bán bất động sản được đề cập ở đây là cách thức tại Mỹ. Tuy nhiên bạn đọc Việt Nam vẫn có thể học hỏi được một số luận điểm hữu ích trong phần này.

Có đến bảy tỉ người trên Trái đất, điều đó đồng nghĩa với bảy tỉ khách hàng tiềm năng. Và mỗi ngày lại có thêm hàng trăm

ngàn ‘khách hàng’ được sinh ra. Cơ hội dành cho bạn là vô tận.

Có một bức tranh biếm họa của Ashleigh Brilliant đã miêu tả việc này một cách hoàn hảo. Ở dưới bức tranh là một dòng ghi chú: “Tôi không tham lam: Mỗi người trong cả nước đưa tôi một đô là tôi hài lòng lắm rồi.”

Với một đô lợi nhuận, để kiếm được 100.000 bạn sẽ cần bán được 100.000 vật dụng. Với 10 đô lợi nhuận, bạn chỉ cần bán được 10.000 vật dụng. Với 100 đô lợi nhuận, bạn chỉ cần bán 1.000 vật



dụng. Bởi vậy nên có thể nói, kiếm được 100.000 đô trong giới kinh doanh là không dễ, nhưng hoàn toàn có thể làm được. Nó có thể đơn giản chỉ là làm một cuộc buôn bán bất động sản. Hoặc kiếm được 5.000 đô lợi nhuận từ những khóa đào tạo cho 20 người. Chúng tôi thậm chí có thể kiếm được 100.000 đô trong khoảng thời gian một tiếng, mỗi người. Tất nhiên, để làm được chuyện đó tiêu tốn của chúng tôi 30 năm trời.

Câu hỏi đầu tiên bạn nên đặt ra cho mình là: “Bằng cách nào mình có thể tạo ra

một sản phẩm/dịch vụ/thông tin có thể mang lại những lợi nhuận chắc chắn?”

Hãy bàn về sản phẩm trước tiên. Bao nhiêu sản phẩm bạn cần bán để kiếm được 100.000 đô?

Bạn nghĩ sao nếu chỉ cần một sản phẩm duy nhất.

Cách dễ nhất, đơn giản nhất để kiếm lời chính là tập trung vào một sản phẩm duy nhất – bất động sản.

XÂY NGÔI NHÀ TRONG MƠ MIỄN

## PHÍ?

Vậy là lựa chọn đầu tiên của bạn là bất động sản. Bất kể là các phương tiện truyền thông đại chúng nói gì, rằng giá bất động sản đang tụt hay gì đi chăng nữa, bất động sản vẫn luôn – và, theo ý kiến của chúng tôi, sẽ luôn – là cách kiếm tiền nhanh nhất cho những nhà đầu tư khôn khéo. Ai cũng phải có nhà. Bạn có thể không mua xe máy, hoặc trang sức, nhưng nếu bạn không trả tiền mua/thuê nhà hàng tháng, bạn sẽ được cho ra đường ngay lập tức. Đó là ưu tiên

hàng đầu của bất kì một hộ gia đình nào, trên cả thực phẩm. Đó là một mỏ vàng: mua, bán và cho thuê các căn hộ, nhà, chung cư, văn phòng, đất đai v.v...

Bất động sản là sản phẩm tốt nhất bởi vì mọi người sống với chúng và hiểu chúng. Đó chính là thứ quả ở tán cây thấp cho mọi người. Chúng ta sẽ không phải học cách thuê nhân công ở Trung Quốc hay đăng kí bằng sáng chế. Chúng ta vẫn luôn hiểu về nhà cửa, do đó bất động sản là phù hợp nhất với mọi người. Nhà cửa là một trong những nhu cầu thiết yếu nhất

của con người. Do đó hiển nhiên là bất động sản sẽ là ưu tiên hàng đầu nếu bạn muốn kinh doanh. Muhammad Yunus đã nói về việc “dạy” những phụ nữ nghèo cách kiếm tiền từ những kỹ năng sẵn có của họ. Ở Bắc Mỹ, kiến thức về bất động sản là những kỹ năng “sẵn có” của tất cả mọi người. Kỹ năng đứng hàng thứ hai chính là khả năng quảng bá sản phẩm của bạn và những người khác. Hãy bắt đầu với bất động sản.

KIẾM LỜI TỪ NHỮNG THỨ TƯỞNG  
NHƯ VÔ GIÁ TRỊ

Giải quyết các vấn đề bất động sản của người khác có thể mang lại cho bạn những khoản lợi nhuận khổng lồ. Dù mọi người có gào thét lo lắng với những nguy cơ: tịch biên tài sản, xiết nợ, tái chiếm hữu v.v... Thì cũng đừng để những vấn đề đó làm bạn sợ hãi mà bỏ cuộc. Trong thời điểm hiện tại, giá trị bất động sản lên xuống rất thất thường – từ tăng lên gấp đôi trong vòng bảy năm đến sụt giảm

20% giá trị chỉ trong một năm. Bạn có lẽ cảm thấy lo lắng về tương lai bất động sản. Đừng lo. Thị trường bất động sản

không giống như thị trường cổ phiếu, nơi một công ty có thể mất đi 100% giá trị cổ phiếu của mình. Bất động sản không bao giờ mất hết giá trị. Một mảnh đất lúc nào cũng có giá. Gỗ, sơn tường, dây điện v.v...

– những thứ tạo nên ngôi nhà lúc nào cũng còn giá trị của chúng. Điểm mấu chốt là tìm hoặc tạo ra giá trị cho bất động sản. Bất kể là thị trường biến động ra sao, lên hay xuống, bạn luôn có thể kiếm lời nếu biết cách mua rẻ bán đắt.

Bất động sản là sản phẩm tiên quyết bởi

vì chúng rất thực tế. Mua bán bất động sản là những kỹ năng tất cả mọi người nên học. Tại sao? Bởi nhiều khả năng bạn sẽ phải mua bán từ ba đến 10 ngôi nhà trong suốt cuộc đời của bạn. Nếu bạn đầu tư khôn ngoan, bạn có thể kiếm được lợi nhuận đủ mua một ngôi nhà trong mơ trong vòng 10 năm. Bằng cách nào? Bằng cách mua rẻ bán đắt trong vòng ít nhất ba năm một lần.

Giả sử bạn mua ngôi nhà kế tiếp ít hơn so với giá thị trường

20% và giữ nó vừa đủ đến khi nó tăng



giá trị lên 10% trong vòng ba năm. Sau đó, trước khi bán, bạn tân trang lại nó để người mua sẵn sàng trả hơn 10% so với giá thị trường. Sau đây là một tính toán nhỏ để bạn hiểu bạn có thể kiếm được bao nhiêu nếu chúng ta đang nói tới căn nhà trị giá 250.000 đô:

Giá trị 250.000 đô

Mua vào (ít hơn 20% so với thị trường)  
200.000 đô

Giữ ba năm đến khi giá trị tăng 10%  
275.000 đô

Tân trang và bán với giá cao hơn 10%  
300.000 đô

Bạn mua vào giá 200.000 đô. Bán ra  
300.000 đô. Kiếm được

100.000 đô. Ba lần như vậy trong vòng  
10 năm và bạn sẽ có đủ tiền mua một căn  
nhà khác. Có thể không phải là ngôi nhà  
trong mơ, nhưng cũng giống như mơ khi  
bạn không phải trả góp hàng tháng mà  
vẫn có một ngôi nhà.

Nếu bạn muốn một ngôi nhà giá trị gấp  
đôi, hãy mua hai ngôi nhà giá rẻ trong

một năm. Nếu bạn mua, giữ và tân trang 10 ngôi nhà trong vòng 10 năm, bạn có thể đề ra được một ngôi nhà trị giá cả triệu đô... miễn phí hoặc một triệu đô tiền mặt. Hãy tưởng tượng xem, bạn chỉ cần cách cái đích đấy... 10 lần mua bán nhà thôi.

Kiến thức và kỹ năng mua bán bất động sản là cần thiết trong trường hợp này. Ai cũng nên học, nếu như bạn muốn... “nâng cấp” mái che đầu của mình.

Xung quanh bạn là đầy những giao dịch bất động sản. Có thể bạn “tóm hụt” hàng

triệu đô lợi nhuận “ảo” từ những công việc bạn không muốn làm. Nhưng lợi nhuận từ mua bán bất động sản là thực tế và nó có thể vượt xa cả năm đi làm của bạn.

Vậy tại sao lại phải làm việc cho người khác trong khi bạn có thể kiếm tiền nhờ bất động sản. Lần cuối mà chúng ta bắt gặp sự tịch biên tài sản số lượng lớn là những năm cuối thập niên 1980. Đó là thời điểm khủng hoảng vay nợ và tiết kiệm. Bạn có nhớ thời kì đó không? Các ngân hàng tham lam cho những công ty

vay hàng tỉ đô. Những công ty này sau đó cho xây dựng hàng loạt các công sở, các khu chung cư, và nhà riêng cho dân trong khi cung vượt quá xa cầu. Các công ty sau đó không trả được nợ và bị chính phủ tịch biên tài sản. Chú Sam[1] trở thành chủ sở hữu của khối tài sản bất động sản lên đến hàng tỉ đô. Họ thành lập nên tập đoàn niềm tin quyết đoán và bán rẻ lại hết đồng tài sản đó. Những người mua đã kiếm được hàng tỉ lợi nhuận.

Tài thêm: [Sách Kỹ Năng](#)

[1] Tên tiếng Anh là Uncle Sam, lấy những từ đầu của United States of America, là một cách cá nhân hóa chỉ nước Mỹ, được sử dụng trong thời kì cuộc chiến tranh 1812.

Điều tương tự đã xảy ra trong vòng năm năm đầu thiên niên kỉ mới. Lãi suất giảm mạnh trong khi nhu cầu tăng cao đối với bất động sản. Giá nhà tăng gấp đôi trong vòng năm năm. Ai cũng nghĩ giá nhà sẽ không giảm. Nhưng rồi cái bong bóng vỡ tan. Giá bắt đầu giảm. Quả lắc đã nghiêng về một bên quá xa.

Nhưng rồi giá cả sẽ ổn định lại. Cung sẽ được hấp thụ dần dần. Có lẽ sẽ mất thêm năm năm nữa. Giá sẽ lại bắt đầu tăng dần lên. Giống như nó vẫn vậy cả trăm năm qua. Bất động sản rồi sẽ trở lại là cách kiếm tiền an toàn nhất, nhanh nhất, dễ nhất cho một người bình thường muốn làm ăn. Ai đó sẽ cầm cuốn sách này lên và đọc nó

10 năm sau. Hẳn là anh ta sẽ thấy hai tác giả như những nhà tiên tri.

Lý do tại sao chúng tôi lại tự tin tuyên bố như vậy là do chúng tôi biết ba sự thật

hiển nhiên:

**1. Mỹ là nơi thu hút mọi người từ khắp nơi trên toàn thế giới.** Đúng vậy, phần còn lại của thế giới, ai ai cũng muốn đến đây. Chúng ta thậm chí còn phải xây hàng rào để ngăn họ lại. Dân số dự kiến với trẻ mới sinh và người nhập cư sẽ rơi vào khoảng 400 triệu vào năm 2040. Dân số hiện tại là 300 triệu người. Họ sẽ để 100 triệu người dư ra kia vào đâu? Trong các căn hộ cho thuê và các nhà chung cư... của bạn.

**2. Lạm phát sẽ không bao giờ biến**



**mất.** Trung Quốc và Ấn Độ đang ở giai đoạn phát triển của Mỹ 25 năm về trước. Họ đang ở trong thời kì phát triển và do đó nhu cầu tiêu thụ và giá cả sẽ không ngừng tăng lên. Cách tốt nhất để bảo vệ đồng tiền khỏi mất giá là đầu tư vào những tài sản “cứng”. Và bất động sản là một trong những thứ... “cứng” nhất. Nó sẽ tiếp tục tăng giá trị đơn giản bởi tiền đầu tư sẽ tăng tỉ lệ thuận với lạm phát. Hơn nữa, chúng ta có một chính phủ “siêu chi”. Các chính trị gia “thiên tài” của chúng ta đã đang cho in và tiêu hàng tỉ tỉ đô la. Các bạn có biết tỉ tỉ đô nhiều

như thế nào không? Nó giống như tiêu mỗi ngày một triệu đô trong vòng 2.700 năm sắp tới. Sớm thôi, rồi lạm phát sẽ cao trở lại. Và khi đó thì bất động sản là thứ bạn muốn có.

**3. Bạn không cần giá trị bất động sản tăng cao mới có thể kiếm được tiền ngay lập tức.** Bạn chỉ cần tìm mua được bất động sản giá rẻ hơn giá trị trường. Và sau đó bán lại cho một người khác (tất nhiên là cũng rẻ hơn giá thị trường.) Vậy là kiếm được lợi nhuận rồi. Luôn luôn. Đó cũng là những gì các doanh nhân làm,

họ tìm ra giá trị rồi sau đó bán lại cho người khác để kiếm lợi nhuận. Thị trường bất động sản cũng giống như vậy thôi.

Sau đây là một câu chuyện nói lên sự nhanh nhạy của các doanh nhân trong việc tìm các giá trị mà người khác không bao giờ nghĩ đến. Có một sinh viên đến dự một buổi hội thảo về bất động sản của tôi, tại San Francisco. Giá nhà đất luôn cao ở Vịnh Arena.

Cậu ấy đã cố gắng tìm các vụ giao dịch giá rẻ và gặp rất nhiều đối thủ cạnh tranh

đến mức khiến cậu ấy nản chí. Nhưng chàng sinh viên lại nghĩ ra một ý tưởng tuyệt vời. Cậu ấy đã tìm giá bất động sản tại Reno, Nevada – vài giờ đi xe từ khu trung tâm. Và giá nhà đất ở đó thì rẻ hơn rất nhiều. Cậu chàng tìm được một căn hộ tám phòng với giá 219.000 đô la. Và đã ép giá xuống còn 200.000 đô la. Và khi căn hộ đã chính thức sang tên chủ... trên danh nghĩa, anh chàng liền đăng tin quảng cáo trên các báo ở San Francisco với giá 215.000 đô la.

Với cái giá rẻ hơn mặt bằng chung tại

vịnh Arena, điện thoại cậu chàng không ngừng rung lên vì mọi người liên tiếp hỏi mua. Sau đúng 50 cuộc gọi, cậu ta cắt tin quảng cáo, nói với những người quan tâm căn hộ này thật ra nằm ở khu ngoại ô. Một người mua đã ghé thăm và trả cậu ta mức giá 215.000 đô la.

Và đây mới là điều thú vị. Cậu sinh viên đó còn chưa nhìn thấy căn hộ đó. Anh ấy tìm thấy nó qua mạng và chỉ đưa ra mức giá định mua. Cậu ta chưa bao giờ thực sự “sở hữu” căn hộ đó. Chỉ là được chấp nhận mức giá đưa ra. Và sau đó thì sang

tên hợp đồng cho người khác lấy 15.000 đô chênh lệch.

Tất cả mọi thứ diễn ra trong vòng hai tuần, từ khi bắt đầu đến khi thương vụ hoàn tất.

Chênh lệch giá ở khắp mọi nơi. Nhưng cũng cần ít nhất 90 ngày lùng sục để phát hiện ra. Chỉ cần bạn mua được một hoặc hai giao dịch bất động sản giá rẻ mỗi năm trong vòng 10 năm tới là bạn... “ăn đủ” rồi. Nếu bạn không có vốn, hãy thử ngó qua trang chủ của chúng tôi, [www.cashinaflashthebook.com/](http://www.cashinaflashthebook.com/)

nothingdowntechniques, bạn sẽ tìm thấy 50 cách bắt đầu dù không có vốn. Thêm nữa, chúng tôi đã bao gồm trong đó 10 cách nhanh nhất để kiếm tiền từ đầu tư bất động sản. Đừng bỏ lỡ nó. Nếu bạn vẫn còn nghi ngờ về khả năng kiếm lời nhanh đến vậy, hãy truy cập vào trang [www.millionairehalloffame.com](http://www.millionairehalloffame.com) và bạn có thể đọc hơn bảy ngàn câu chuyện về các sinh viên kiếm được hàng tỉ đô lợi nhuận từ bất động sản.

Hãy ra ngoài kia và tự kiếm/tạo ra lợi ích, viết nên những câu chuyện thành

công của riêng bạn.

## SẢN PHẨM 2 VÀ 3

Vậy là bất động sản là ưu tiên hàng đầu của bạn, là số một trong danh sách các sản phẩm nên kinh doanh. Vậy còn số 2 và số 3 đâu?

Sản phẩm số 2 nên là những sản phẩm mà những người khác đã hoàn thiện hóa.

Số 3 nên là những sản phẩm do chính bạn tạo ra.

Thế nên, thứ tự sẽ như thế này: Bất động



sản đầu tiên, Sản phẩm thị trường của người khác – thứ 2, và cuối cùng là sản phẩm của bạn. 1, 2, 3.

Đó xem ra có vẻ là một lời khuyên hơi... kì lạ phải không? Chẳng phải là chúng ta nên quảng bá sản phẩm của chúng ta trước? Nếu như tôi không thích bất động sản thì sao? Nếu như các sản phẩm thị trường khác không thu hút được sự chú ý của tôi? Nếu như tôi thật sự muốn bắt đầu kinh doanh từ con số 0?

Con đường đi của mỗi người mỗi khác. Hãy đi theo tiếng gọi của trái tim bạn.

Tuy nhiên, đường đi an toàn nhất cho thương trường nhiều rủi ro là chọn những lĩnh vực an toàn nhất. Bất động sản là một trong những cách nhanh và an toàn nhất để kiếm tiền hoặc tài sản. Không gì có thể “cướp” được nó. Nếu như 1.000 người thi chạy ma-ra-tông “tiền”, chắc chắn có nhiều triệu phú bất động sản về đích hơn tất cả những người trong lĩnh vực khác... cộng lại. Bất động sản sẽ thắng. Chắc chắn thế.

Cách ít mạo hiểm thứ hai chính là bán một sản phẩm của người khác như một

nhà môi giới độc lập. Tìm một công ty có những sản phẩm mà bạn yêu thích và có niềm tin rồi học cách... bán chúng. Lợi thế của bạn là công ty đó đã làm hết các nghiên cứu thị trường, đã tạo ra sản phẩm, có sẵn kho chứa, thậm chí trang web và các tài liệu đào tạo, tóm lại là có tất cả mọi thứ phục vụ cho việc kinh doanh của bạn. Việc của bạn chỉ là bằng cách nào đó, bán được sản phẩm của họ làm. Bạn trở thành đại lý bán hàng cho các sản phẩm đó. Bạn có thể lập tức làm kinh doanh chỉ trong vài tháng thay vì vài năm nếu tự làm từ đầu. Bạn có thể ngay

lập tức biết nếu có ai muốn mua... và nếu bạn có khao khát và niềm tin bạn sẽ thuyết phục bản thân và người khác cùng mua. Nếu như đến cả các sản phẩm của người khác bạn còn không bán được thì điều gì khiến bạn nghĩ bạn có thể bán được các sản phẩm của chính mình. Lợi dụng công ty của người khác mang lại cho bạn lợi thế được lao vào cuộc chơi ngay lập tức và trang bị cho bạn các kỹ năng bán hàng cần thiết. Dù muốn dù không, kỹ năng bán hàng là điều kiện sống còn. Hãy học chúng, càng nhanh càng tốt.

Làm thế nào bạn tìm được một sản phẩm để bán? Thử lên mạng bạn sẽ tìm được cả nghìn sản phẩm có các chương trình trích % nếu bạn quảng bá và bán được chúng? Một số thậm chí còn được trích % đến mấy tầng (tức là có người mua hàng của người mua của bạn thì bạn cũng được %). Do đó bạn có thể kiếm được tiền từ công sức của... những người khác. Đó là một mô hình lý tưởng. Nếu nó hiệu quả với Amazon.com không có lý do gì nó không hiệu quả với bạn. Bởi thế giới online luôn không ngừng thay đổi, hãy vào trang

[www.cashinaflashthebook.com/onlineproc](http://www.cashinaflashthebook.com/onlineproc)  
cho những thông tin mới nhất về cách  
kiếm tiền qua mạng.

Còn với thế giới thực, cũng có hàng trăm  
các mạng lưới đáng tin cậy bán vô số  
các sản phẩm khác nhau – từ các thực  
phẩm dinh dưỡng đến chăm sóc da, các  
đồ gia dụng, và thậm chí các thông tin.  
Thử nghiên cứu một vài sản phẩm xem.  
Hãy tham gia các sự kiện quảng bá sản  
phẩm của các công ty đó. Tìm những sản  
phẩm bạn tin tưởng và xây dựng niềm  
đam mê với chúng. Mạng lưới kinh

doanh là những kiến thức “nhập môn” của kinh doanh. Một khi bạn đã xây dựng được một mạng lưới chia sẻ hoặc hợp tác kinh doanh, bạn sẽ có đủ cảm hứng để tốt nghiệp “đại học làm giàu.”

Bằng đại học, thạc sĩ hay tiến sĩ trong làm giàu chính là các nấc thang trên con đường khởi nghiệp dựa trên các SDT của bạn. Có thể là bạn có một sản phẩm tuyệt vời và luôn áp ử mang nó lại với thế giới. Hãy đi theo tiếng gọi của trái tim. Những kinh nghiệm từ việc xây dựng các mạng lưới kinh doanh sẽ giúp bạn tránh

khởi nhiều các sai lầm.

## BÍ MẬT “KHÔNG AI NGỜ” CỦA SỰ THÀNH CÔNG

Chỉ thêm một số lời khuyên cuối cùng trước khi bạn bước chân vào thế giới kinh doanh sản phẩm. Chúng tôi có thể hướng dẫn bạn từng đường đi nước bước nhập môn trước khi bạn khởi nghiệp, nhưng sớm hay muộn rồi bạn cũng sẽ khám phá ra một vài chuyện... bất ngờ.

Có cả hàng ngàn quyển sách dạy phương pháp – giống cuốn sách này. Nhưng chỉ



có một cuốn thực sự hiệu nghiệm cho bạn, đó chính là cuốn sách bạn tự viết nên. Tại sao ư? Đó là bởi phương pháp của mỗi người mỗi khác. Bạn sẽ phải tự tạo nên những phương pháp của riêng mình dựa trên những nguyên lý cơ bản của cuốn sách này.

Bạn không thể học tất cả mọi thứ từ một quyển sách. Hỏi một người thành đạt bằng cách nào họ thành công và bạn sẽ được nghe một câu chuyện rất độc đáo của riêng họ. Họ chỉ tuân theo một số quy tắc cơ bản, phần còn lại họ phải tự

sáng tạo ra và những cách đó chỉ hiệu nghiệm với chính họ. Để đến được đó, có lẽ họ đã phải trải qua hàng trăm các phương án khác nhau.

Khi chúng tôi đề cập đến tiếng nói nội tâm, đây chính là cái mà chúng tôi lưu ý. Mỗi người dường như có một thể giới nội tâm rất khác biệt và chỉ có thể thâm nhập theo những cách rất khác nhau. Đó cũng là điều đã xảy ra với hai tác giả. Chuyện này khó có thể chỉ dùng lời mà giải thích. Nó mang ý nghĩa tâm linh nhiều hơn.

Do đó, đừng quá bận tâm đến những phương pháp bí kíp. Hãy cứ làm theo những gì trực giác mách bảo... những tiếng thì thầm... những viễn cảnh...

Chúng tôi thực sự tin rằng có một nguồn sức mạnh từ bên trong luôn dẫn đường cho chúng ta. Nó muốn chúng ta chiến thắng, thành công và giàu có. Nó muốn chúng ta đem lại cho thế giới những gì tốt nhất có thể.

Ai mà biết được, có lẽ đó là điều thế giới thực sự cần.

## KIẾM TIỀN TỪ KINH DOANH THÔNG TIN

Nếu bạn tin và khao khát một thứ gì đó,  
bạn sẽ có thể đạt được nó.

- ROBERT G. ALLEN

Như chúng ta đã biết, có ba con đường chính để kiếm tiền. Ngoài cách kiếm tiền truyền thống là qua lương thưởng, bạn có thể kiếm tiền thông qua “lợi nhuận”. Lợi nhuận kiếm được thông qua việc bán sản

phẩm: hàng hóa, dịch vụ và thông tin.

Sản phẩm

Dịch vụ

Thông tin

Dựa vào kinh nghiệm của chúng tôi, một trong những cách nhanh nhất đó là kinh doanh thông tin. Hãy đọc câu chuyện dưới đây như một ví dụ.

**137.000 ĐÔ TRONG 45 NGÀY BẮT ĐẦU TỪ CON SỐ 0**

Nicki đang ngồi trong một buổi hội thảo mang tên “Giải mã bí mật các triệu phú.” Và cô ấy đã giải mã được chúng. Sau đây là cách cô đã làm.

Cô ấy đã nghe một diễn giả khách mời của chúng tôi – chuyên gia marketing Jay Abraham, nói về việc tìm ra một sản phẩm trên thị trường để bán. Bạn thấy đấy, bạn thậm chí còn không cần một sản phẩm của riêng mình. Có hàng triệu các mặt hàng đang nằm sẵn trong kho chỉ chờ người đến và đề nghị... được bán chúng. Đó là những “trái nằm ở tán cây thấp”.

Chúng ở xung quanh chúng ta.

Mọi công việc kinh doanh đều cần sự trợ giúp trong việc bán hàng. Một số thì đặc biệt cần. Có một số người rất kém trong khâu bán hàng này. Họ có thể rất giỏi trong việc tạo ra các sản phẩm tốt nhưng lại rất “vụng về” trong việc tìm cách bán chúng. Và đó là cơ hội của bạn.

Jay Abraham khuyên chúng ta nên chọn một phân khúc sản phẩm phù hợp với hướng đi của mình – tức là những gì chúng ta thích bán vì tin vào chất lượng và tiềm năng phát triển của chúng. Đây là

lúc sử dụng... Google.

Hãy sử dụng Google. Tất cả mọi người cạnh tranh máu lửa để sản phẩm của họ có thể đứng trong top 100 cái tên đầu tiên trong kết quả tìm kiếm. Hãy làm điều ngược lại với Google – hãy tìm những kết quả ở các trang cuối. (Hoặc ở dưới top 200, 300... nơi mà ít người để ý tới.)

Bạn có thể nhận ra điều gì? Đó là những công ty ấy không biết cách... bán hàng. Họ cần sự giúp đỡ. Hãy tìm kiếm một lượt cho ra khoảng 100 sản phẩm hoặc tương tự phù hợp với “triết lý” SDT của



bạn, những thứ bạn muốn và thích bán. Thử liên lạc với họ và hỏi xem liệu họ có thể bán cho bạn một số sản phẩm với giá bán buôn không. Có thể là họ còn đang muốn tổng khứ đi những kho hàng ế. Bạn sẽ muốn tìm những món hàng với giá siêu rẻ - gần như “cho không”. Trong thời buổi như bây giờ, có cả ngàn công ty đang vật lộn với đồng sản phẩm mà họ chỉ muốn tổng khứ đi để giải phóng kho.

Bao nhiêu công ty bạn sẽ phải liên hệ nếu muốn mua được sản phẩm phù hợp với mình mà giá lại rẻ hơn cả giá bán

buôn?

Bạn sẽ phải nghĩ đến con số hàng ngàn để được 100 sản phẩm. Sau đó lựa chọn ra... có lẽ được 10 sản phẩm... vậy xác suất là 1%.

Nào, bạn sẽ không phải lo đến chuyện chứa hàng. Chúng đã sẵn nằm trong kho rồi. Bạn cũng không phải dỡ hàng. Họ sẽ dỡ cho bạn miễn là bạn... trả tiền. Họ cũng đã có sẵn những thông tin thị trường mà bạn có thể sẽ cần dùng. Mọi thứ đều đã sẵn sàng. Bạn chưa xài một cái nào mà đã có khả năng điều hành đồng tài sản

trị giá nhiều triệu đô.

Nhưng bạn sẽ hỏi: “Nếu tôi không có tiền mua những sản phẩm đó ở giá bán buôn thì sao?” Thì bạn cứ để chúng nằm trong kho thôi, cho đến khi bạn có thể tìm được những người mua sẵn sàng trả tiền cho chúng. Tóm lại là bạn nhận mua với giá rẻ, sau đó bán lại cho người khác với giá cao hơn. Và bạn được hưởng tiền chênh lệch. “Nhưng, nhưng...”, bạn lại hỏi: “Làm sao mà tôi tìm được người mua đây?”

Chúng tôi rất mừng nếu bạn hỏi vậy.

Bây giờ là thời điểm để đi tìm những cơ sở dữ liệu – danh sách những người đã đang tìm kiếm những sản phẩm kia.

Trong thế giới internet, có số lượng người dùng lên đến hơn tỉ (và đang tăng hàng giờ), có bao nhiêu cơ sở dữ liệu như vậy? Hàng triệu. (Một cơ sở dữ liệu nói đơn giản thì chỉ là một danh sách các thông tin liên lạc của các khách hàng). Một số trang web chỉ cung cấp thông tin liên lạc của chủ trang. Đó là cơ sở dữ liệu của một đối tượng. Những cơ sở dữ liệu khác thu thập thông tin liên lạc của

nhiều khách hàng. Những công ty trực tuyến có thể có 10, 100 hoặc hàng ngàn khách hàng.

Vậy bạn sẽ muốn tìm kiếm:

1.000.000 cơ sở dữ liệu của 1 tên =  
1.000.000 khách hàng

100.000 cơ sở dữ liệu của 10 tên =  
1.000.000 khách hàng

10.000 cơ sở dữ liệu của 100 tên =  
1.000.000 khách hàng

1.000 cơ sở dữ liệu của 1000 tên =

1.000.000 khách hàng

100 cơ sở dữ liệu của 10.000 tên =  
1.000.000 khách hàng

10 cơ sở dữ liệu của 100.000 tên =  
1.000.000 khách hàng

1 cơ sở dữ liệu của 1.000.000 tên =  
1.000.000 khách hàng

Tóm lại? Bạn sẽ muốn tìm ít nhất 100 cơ sở dữ liệu với 10.000 hoặc hơn trong đó.

Tại sao chủ nhân của các cơ sở dữ liệu trên lại đồng ý cho bạn gửi thư điện tử

đến các khách hàng của họ? Nếu bạn gửi trực tiếp đến các địa chỉ mail đó, chúng sẽ chỉ là thư rác. Vậy nên bạn phải thông qua các chủ cơ sở dữ liệu đó. Tại sao họ lại muốn giúp bạn? Bởi vì có một cái gọi là chia sẻ lợi nhuận. Bạn sẽ muốn bán một sản phẩm với mức lời cao – như một thứ chỉ tốn của bạn một đô nhưng thực chất có giá trị 100 đô chẳng hạn.

Đó cũng chính là những gì Nicki đã làm. Cô ấy tìm được một sản phẩm – một chiếc đĩa CD, ở trong có một số phần mềm và hàng trăm bản báo cáo đặc biệt

của các bà nội trợ. Nó thật sự rất có giá trị. Và nó chỉ tốn có một đô đê... sao chép. Nicki mua lại bản quyền được sao chép vô hạn với giá ít hơn 1.000 đô la. Đó chính là sản phẩm thông tin của cô.

Sau đó cô ấy cùng với hai sinh viên học ngành thu thập thông tin mạng đã vất vả tìm kiếm trong vòng một học kì. Kết quả là họ kiếm được 700.000 địa chỉ hòm thư. Nhưng họ đã không biết được giá trị của cơ sở dữ liệu mà họ tìm được. Quay lại vấn đề chính, Nicki đã thuyết phục họ giúp cô gửi đi một e-mail. Cô giải thích



trong bức thư là 100% lợi nhuận – tất cả số tiền thu được – sẽ được chuyển đến cho các trẻ ở cô nhi viện.

Bức thư được gửi đi. Và đây là nội dung: *Gửi tôi 100\$ cho chiếc CD này.* Bạn sẽ có cái CD còn tôi sẽ chuyển toàn bộ số tiền thu được cho các tổ chức từ thiện. Tất cả. Tôi sẽ không giữ dù chỉ một xu.

Các bạn đoán xem có bao nhiêu người nhận mua? Tổng cộng

1.370 người. Ít hơn 1/3 của 1% (của

700.000 địa chỉ e-mail.)

Tổng cộng cô thu được 137.000 đô. Tiền mặt. Bắt đầu từ con số 0. Trong vòng ít hơn 45 ngày. Đó thật sự là một dự án “có lợi ích”.

Khởi đầu từ thành công đó, Nicki và các cộng sự đã và đang quyên góp được hơn một triệu đô lợi nhuận bên cạnh những đóng góp cho các tổ chức từ thiện, từ chính cơ sở dữ liệu đó. Họ làm bằng cách nào? Mấu chốt là họ tìm được những SDT có ích để cung cấp cho cơ sở dữ liệu của họ.

Bạn bây giờ đã học được khái niệm đó. Liệu đến bao giờ bạn sẽ kiếm được đồng tiền đầu tiên?

Mục đích cuối cùng là bạn có thể bán được hàng ngàn sản phẩm một ngày mà không phải dành ra quá vài tiếng một tháng để... đếm tiền.

## KINH DOANH THÔNG TIN

Còn bây giờ, hãy khám phá bí mật tại sao cách tiếp cận này lại hiệu quả đến vậy với các sản phẩm thông tin. Với phần lớn các sản phẩm hàng hóa – các vật dụng

bình thường – giá thành sản xuất ít nhất cũng phải chiếm 10% giá bán. Thường thì, giá sản xuất phải nhiều hơn con số đó. Ví dụ, General Motor tốn bao nhiêu tiền để sản xuất ra một chiếc ô-tô. Giá của nhựa và sắt là rất đắt, chưa kể giá nhân công và vận tải. Lợi ích dư ra của một chiếc ô-tô là không nhiều. Nhưng điều này ngược lại với các sản phẩm thông tin. Tại sao? Bởi chúng không quá đắt để sản xuất.

Trong ví dụ trước, Nicki đã tìm được một sản phẩm thông tin mà người khác đã

sáng tạo ra. Đó là một chiếc đĩa CD với những thông tin giá trị. Với những khách hàng phù hợp, những thông tin đã được sắp xếp này có thể có giá tới 1.000 đô. Bởi vậy nên cái giá

100 đô cho một đĩa CD được xem là... rẻ. Không những thế, giá thành sao chép lại chỉ có một đô một cái. Tỷ lệ lời là... 99% (100-1).

Và trong phần lớn các trường hợp, các sản phẩm thông tin đều có thể số hóa và gửi đi khắp thế giới thông qua Internet với tốc độ ánh sáng... một cách miễn phí.

Nếu khách hàng gặp phải những vấn đề nghiêm trọng và cần những thông tin đặc biệt trong ngày hôm qua, họ chỉ cần trả một khoản và sẽ được gửi ngay lập tức.

Bởi vậy trong ba sản phẩm bạn có thể bán, thông tin là thứ hoàn hảo nhất.

**TÀI SẢN TRÍ TUỆ CHÍNH LÀ “BẤT ĐỘNG SẢN” CỦA THẾ KỈ 21**

Một tên gọi khác cho thông tin là tài sản trí tuệ. Chúng chính là “bất động sản” của thế kỉ 21. Rất dễ tạo ra và cũng rất dễ bán. Nó chính là dụng cụ kiếm tiền

tuyệt hảo. Đó là lý do tại sao chúng tôi nói kinh doanh thông tin chính là loại hình kinh doanh tốt nhất trên thế giới.

## NHỮNG LỢI ÍCH CỦA THỊ TRƯỜNG THÔNG TIN

- Dễ nghiên cứu
- Dễ sáng tạo
- Dễ và rẻ trong thử nghiệm
- Dễ và rẻ trong sản xuất, cất giữ và sửa chữa

- Khởi đầu không cần nhiều vốn
- Giá bán cao
- Giá trị sản phẩm cao
- Thu nhập phụ trội
- Thị trường vô hạn
- Tính cơ động: Có thể tiếp cận bất kì...  
hòm thư nào trên thế giới
- Bảo hộ bằng sáng chế khởi đối thủ cạnh tranh



- Sự nghiệp vinh quang, ấn tượng: “Tôi là tác giả.”
- Một đảm bảo thu nhập chắc chắn trong tương lai
- Tạo nên sự khác biệt

Có rất nhiều cách để tạo nên các sản phẩm thông tin.

## 51 CÁCH ĐỂ KIẾM LỜI TỪ CÁC TÀI SẢN TRÍ TUỆ

Sách Các khóa học tại gia

Sách điện tử Hội thảo qua điện thoại

Sách ghi âm Giải trí cuối tuần

Các chương trình ghi âm Đăng kí đĩa CD

Băng cát-sét Viết sách/Sáng tác thuê

Băng ghi hình huấn luyện Các sản phẩm

bán lẻ Các hệ thống đa phương tiện Sách

bỏ túi

Các chương trình hướng dẫn tại gia

Các hiệp hội giao thương

Chương trình gia sư Các hội chợ thương

mại

Các buổi nói chuyện quốc tế Đại diện và  
rút gọn thông tin

Các buổi hội thoại Các buổi huấn luyện  
trong công ty

Các buổi giới thiệu Hệ thống xây dựng  
thương mại

Các chương trình đào tạo hướng dẫn  
viên

Các dụng cụ quản lý thực tiễn

Các buổi hội thảo công cộng Thư tín

Các chương trình đào tạo nội bộ

Các chương trình trên đài phát thanh/truyền hình

Các buổi hội đàm quy mô lớn Các tổ chức nhân đạo

Các chương trình cắm trại- huấn luyện

Cắm trại-huấn luyện-qua điện thoại

Chuyên gia truyền thông

Phóng viên chuyên đề

Tư vấn theo giờ Các tạp chí cá nhân

Tư vấn dài hạn Quyền lợi của bạn

Tư vấn theo đăng kí Quyền lợi của người khác

Hợp đồng diễn thuyết Các báo cáo đặc biệt/chính phủ Giấy phép Đĩa CD/DVD hướng dẫn Quảng cáo giờ vàng Các dịch vụ tư vấn

Đào tạo nghề

Các tài liệu/phần mềm hướng dẫn

Học cách bán hàng tỉ cuốn sách

BẮT ĐẦU VỚI KHÔNG GÌ CẢ ,  
KHÔNG TỪ Đâu CẢ , KHÔNG LÝ  
DO ĐỂ TIN MÌNH CÓ THỂ LÀM  
ĐƯỢC.

- MARK VICTOR HANSEN

Khi tôi phá sản và lâm vào đường cùng  
những năm 1974, tôi đã rất chán nản và  
tuyệt vọng. May mắn là vài năm trước tôi  
đã có dịp đến trường đại học Southern

Illinois, đã chiến thắng một giải thưởng bán điện thoại và nhận được phần thưởng là một cuốn băng ghi âm của Cavett Robert, người sáng lập của Hiệp hội diễn giả quốc gia, đồng thời là cha đẻ của việc bán sách và các sản phẩm. Cuốn băng tên là *Bạn là Nguyên nhân hay Kết quả?* (Are You the Cause or the Effect?)

Chính thông điệp của cuốn băng đã cứu thoát tôi từ dưới đáy sự tuyệt vọng. Tôi đã nghe đi nghe lại cuốn băng đó tất cả 287 lần. Cứ mỗi lần nghe xong là tôi lại

đánh dấu vào cạnh của cuốn băng. Tôi có thể thuộc lòng nội dung của cuốn băng, từng chữ từng chữ một, hi vọng có thể nói thay Cavett một lần nào đó nếu ông không thể xuất hiện chẳng hạn.

Tôi quyết định viết thư cho Cavett. Hơn cả ngạc nhiên, tôi nhận được thư tay trả lời của Cavett, bảo tôi gửi cho ông 35 đô la để gia nhập vào một tổ chức ông mới thành lập, Hiệp hội diễn giả quốc gia. Tôi lúc đó thậm chí không có 35 đô hay tiền mua vé máy bay để tới tham gia buổi họp đầu tiên. Nhưng tôi rất muốn tới đó



đến mức đã vay tiền để tham gia.

Tại buổi họp đầu tiên, tôi đã hoàn toàn bị thuyết phục bởi suy nghĩ trở nên nổi tiếng với diễn giả này. Cavett đã gieo vào đầu tôi ý tưởng để thay đổi cuộc đời mình. Ông nói: “Với tư cách là một diễn giả, bạn phải viết một cuốn sách. Nếu tự bản thân bạn không thể viết được một cuốn sách từ kinh nghiệm bản thân, hãy liên kết nhiều tác giả để làm việc đó.”

Suy nghĩ đó đã hoàn toàn chiếm trọn đầu óc tôi, vẽ nên những khả năng tôi chưa bao giờ nghe thấy hoặc nghĩ tới. Tôi có

thể làm được chuyện này, thậm chí làm tốt. Cavett đã làm được và cũng đã chỉ cho chúng tôi cuốn sách ông bán được hàng trăm nghìn bản bắt đầu từ con số 0.

Tôi rướn sang người ngồi bên cạnh, Keith DeGreen, và hỏi: “Anh có phải một biên tập viên không?”

Keith nói: “Tôi đã từng là chủ biên một tờ báo trường luật.”

“Tuyệt vời. Chúng ta hãy cùng nhau viết một cuốn sách. Tôi là một người bán hàng giỏi và tôi sẽ bán cho 18 người

trong căn phòng này, mỗi người 2.000 đô để được viết một chương trong cuốn sách. Để làm được điều đó, mỗi người sẽ được nhận 1.000 cuốn sách. Và vì mỗi cuốn sẽ tốn hai đô để in ấn, họ có thể bán với giá 10 đô và kiếm được 10.000 đô, chưa kể những cuốn sách với tên của họ trong đó.” Với Keith và tôi đó là một vụ giao dịch tự-cung- tự-cấp. Qua nhiều năm tôi đã học được công thức bán ứng trước giấc mơ của mình để đạt được những thứ mình muốn trong thời gian sớm nhất có thể. Phần lớn bạn đọc cũng sẽ làm như vậy để thu hút vốn cho công

việc kinh doanh của mình sau này.

18 người đã trả cho chúng tôi mỗi người 2.000 đô. Chúng tôi nhận được 36.000 đô trước khi chúng tôi viết một chữ nào. Sau đó chúng tôi dùng số tiền đó để in sách. Cuốn sách mang tên *Đứng dậy, Nói lên và Chiến thắng* (Stand Up, Speak out and Win!).

Tôi bán được 20.000 bản in với giá 10 đô mỗi cuốn, trong vòng một năm từ lúc phát hành. Tôi đã nói đùa với các độc giả rằng đó là cuốn bán chạy nhất của tôi, ít ra thì điều đó đúng ở thời điểm đó.

Tôi kiếm được khoảng 200.000 đô la từ việc diễn thuyết và bán cuốn sách đó. Mọi thứ cứ như trên thiên đường. Tôi hoàn toàn được thoải mái tận hưởng những gì mình làm – giúp đỡ mọi người làm nên sự khác biệt và được đi đây đi đó.

Tôi đã thoát khỏi thảm họa tài chính và bước lên một trang mới trong cuộc đời.

Hãy tiến thêm 15 năm nữa.

Jack Canfield và tôi đã làm diễn giả được nhiều năm. Chúng tôi đều hiểu sức

manh của một câu chuyện cảm động có thể thay đổi cả buổi nói chuyện. Một ngày, chúng tôi đang suy nghĩ về ý tưởng cùng nhau cho ra một cuốn sách về những câu chuyện cảm động nhất của mình. Chúng tôi gọi nó là *Hạt giống tâm hồn*.

Tiếc là, không nhà xuất bản nào muốn in một quyển sách toàn truyện ngắn, nhưng chúng tôi tự tin là cuốn sách này có tương lai. Sau hàng trăm lần bị từ chối, cuối cùng chúng tôi cũng tìm được một nhà xuất bản đồng ý với điều kiện chúng

tôi phải mua 20.000 bản in đầu tiên. Chúng tôi đồng ý. Trong mọi buổi diễn thuyết của mình, chúng tôi đều bán những cuốn sách chưa xuất bản kia cho các độc giả. Khi cuốn sách chính thức được xuất bản, chúng tôi đã có hàng trăm nghìn người đợi mua.

Cuốn sách không phải là một thành công khi vừa phát hành, nhưng sau một năm phát hành, nó bắt đầu nổi lên và đã bán được hàng triệu bản mỗi năm kể từ đó. Từ tựa sách đầu tiên *Hạt giống tâm hồn* năm 1994, đến nay chúng tôi đã có 200

loại tiêu đề khác nhau như *Hạt giống tâm hồn cho tuổi teen* (Chicken Soup for teens), cho các bà mẹ, cho golf-thủ...

Trước đó, chúng tôi đã từng nói với nhà xuất bản “cẩn thận hơi thái quá” của mình rằng chúng tôi muốn bán được một tỉ bản in trước năm 2020. Giám đốc nhà xuất bản cười vào mũi chúng tôi. Nhưng nụ cười sau cùng sẽ là của chúng tôi. Đến thời điểm hiện tại chúng tôi đã bán được hơn 112 triệu bản, bao gồm tất cả những cuốn sách mang tên tôi, rất nhiều trong số đó là sách chuyên ngành và điện



tử. Chúng tôi vẫn đang tiến tốt trên con đường một tỉ bản.

Câu hỏi đặt ra là, chúng tôi có biết được mình có khả năng đó không – tạo nên những con số khổng lồ và được vinh danh trong những kỉ lục Guinness như những tác giả bán được nhiều sách nhất? Câu trả lời là không. Bản thân chúng tôi còn phải tự nhéo mình xem liệu có phải nằm mơ không.

Dạo gần đây, nhà xuất bản vừa-bị-thay-thế của chúng tôi có gọi và nói rằng ý tưởng Hạt giống tâm hồn có lẽ đã hết

thời. Vậy nên chúng tôi đã tìm một nhà xuất bản nhiệt huyết có suy nghĩ khác. Chúng tôi đã bán Hạt giống để tạo nên tập đoàn và thương hiệu “Hạt giống”. Chủ sở hữu mới của chúng tôi đã mang lại rất nhiều cơ hội lớn, một trong số đó là IMG (Nhóm quản trị đa quốc gia) – họ đại diện cho Tiger Wood, Emmitt Smith, công quốc Vatican và hàng ngàn các thương hiệu lớn khác.

Khi tôi gặp Tim Rothwell, phó chủ tịch của IMG, câu đầu tiên ông ấy nói là: “Với tư cách là một thương hiệu, “Hạt

giống” không bao giờ hết thời? Chúng tôi sẽ...” Và ông ấy cũng đề cập đến sự phát triển các sản phẩm liên quan như thiệp mừng, các trò chơi, thức ăn vật nuôi, thời trang phụ nữ và các hợp tác kinh doanh khác tại IMG. Một bên thì nghĩ đã hết thời, bên khác thì nghĩ ngược lại.

Liệu chúng tôi có được phép đề xuất (và cho các bạn quyền được tin) rằng thu nhập tương lai của các bạn có tiềm năng rất lớn và không dễ bị hết thời? Chúng tôi cho phép bạn được quyền có những ý tưởng đáng giá cả tỉ đô và quyền thực

hiện hóa chúng. Nếu bạn đã có thể kiếm được một triệu đô, bạn cũng có thể kiếm được gấp một nghìn con số đó, tức một tỉ. Chúng tôi muốn bạn làm điều đó.

Những kiến thức đáng giá một tỉ đô

- ROBERT G. ALLEN

Tôi khám phá ra khả năng kiếm lợi nhuận của mình từ việc giảng dạy những buổi hội thảo nhỏ về đầu tư bất động sản. Tôi có kiến thức, có kỹ năng và chuyên môn, cộng niềm đam mê và hơn hết, tôi thích dạy học. Tôi bắt đầu việc dạy tại một

khách sạn nhỏ ở Provo, Utah. Đó là năm 1978. Như tôi nhớ, đó là khóa học bốn tuần giá 75 đô một người. Có khoảng 20 học viên một tháng – một khoản thu nhập phụ trội 1.500 đô. Tiền thuê phòng khách sạn rất rẻ. Tài liệu được tôi và vợ tôi soạn trong phòng ngủ. Rất có lợi nhuận phải không.

Rồi một ngày tôi có một ý tưởng tuyệt vời. Tôi phân vân không biết có ai sẵn sàng trả 100 đô cho một buổi hội thảo cả ngày. Thay vì một khóa học bốn tuần, chúng ta có thể gói gọn trong một

ngày thứ Bảy. Tôi bèn cho đăng một mẫu quảng cáo trên một tờ báo địa phương về một buổi hội thảo miễn phí về cách đầu tư bất động sản với ít hoặc không có tí vốn nào. Rất nhiều người đã đến dự. Chúng tôi tổ chức thêm một vài sự kiện miễn phí nữa. Cuối cùng tôi mở một cuộc hội thảo cả ngày với 100 học viên, lệ phí 100 đô mỗi người. 100 người nhân với 100 đô... á chà... 10.000 đô cho một ngày. Tất nhiên là việc chuẩn bị và quảng bá mất thêm nhiều ngày nữa. Nhưng dù sao thì 10.000 đô là rất giá trị cách đây 30 năm. Vậy là tôi đã đào trúng

mỏ vàng.

Tôi lại thai nghén về những buổi hội thảo hai ngày. Liệu họ có sẵn sàng trả 195 đô không? Tôi đăng nguyên một trang quảng cáo trên báo. 200 người đăng kí, 200 đô mỗi người. Tổng cộng tôi thu được 40.000 đô cho hai ngày cuối tuần. Chúng ta đang nói về chuyện tiền nghiêm túc. Tôi quyết định làm lớn hơn nữa.

Tất nhiên, điều này nghe có vẻ quá dễ dàng. Tôi đã bỏ qua những khoảng thời gian khó khăn, khi mà chẳng có ma nào đến hội thảo. Và cũng có nhiều lúc rất

vật vả và thất vọng – như lần vợ tôi bị ăn trộm ví khi cô ấy đang đăng kí học viên tại một buổi hội thảo ở Baltimore. Hay như lần tôi đầu tư rất nhiều tiền quảng cáo tại Denver, Colorado, cho một buổi hội thảo mà không biết rằng cùng ngày hôm đó cũng diễn ra một trận cầu rất quan trọng. Tiền vớt xuống sông xuống biển cả.

Dù vậy, chúng tôi vẫn tiếp tục tiến lên. Chúng tôi cuối cùng thu 500 đô mỗi người cho một buổi hội thảo cuối tuần. Sau cùng, tôi đăng kí giấy phép cho các



buổi hội thảo và giảm giá xuống 58,50 đô cho sinh viên. Mỗi tuần có khoảng vài trăm sinh viên đến tham dự trên toàn quốc. Tôi cứ nhận chi phiếu hàng tuần, có lúc 20, 30 ngàn cũng có khi 50 ngàn đô. Và tôi thậm chí còn không phải có mặt ở đó để dạy. Họ dạy khoảng 103.000 người với lệ phí 500 đô mỗi người. Tôi chỉ việc ngồi đếm tiền. Hàng triệu đô chứ ít à.

Trong khoảng thời gian đó, tôi cho ra một cuốn sách Không cần vốn: *Một chương trình đã được kiểm chứng*

*hướng dẫn bạn mua bất động sản với ít hoặc không có vốn* (Nothing Down: A Proven Program that Shows You How to Buy Real Estate with Little or No Money Down). Đi kèm với hiệu ứng tích cực từ các buổi hội thảo, cuốn sách bán rất chạy. Nó đứng trong danh sách những cuốn sách bán chạy nhất *New York Times* trong 58 tuần.

Nhưng rồi mọi thứ *không* thể kéo dài tốt đẹp mãi được. Việc kinh doanh bản quyền hội thảo bị ngừng trệ bởi sự đi xuống của thị trường bất động sản.

Nguồn thu nhập chính biến mất. Rồi một cơn lở tuyết lại phá hoại hoàn toàn ngôi nhà nghỉ của chúng tôi tại khu trượt tuyết Sundance. Trong khi các công ty bảo hiểm trốn tránh việc thanh toán, các ngân hàng bắt đầu giục trả tiền – số tiền mà tôi đã đầu tư vào một dự án bất động sản. Chúng tôi đứng trước một cuộc khủng hoảng tài chính nghiêm trọng. Cuối cùng đã mất hết mọi thứ và phải tuyên bố phá sản.

Từ không có gì đến có tất cả mọi thứ rồi lại trở về trắng tay, tất cả chỉ trong vòng

bảy năm. Vươn lên đến đỉnh rồi lại trở về con số 0. Một năm sau thảm họa đó, một trong những nhân viên cũ của tôi – Thomas R. Painter, đi tìm và thuyết phục tôi làm lại sự nghiệp. Buổi hội thảo đầu tiên của chúng tôi dạy cho 93 học viên với giá 1.000 đô mỗi người. Chúng tôi tăng giá lệ phí trong vòng năm năm tiếp theo tỉ lệ thuận với số lượng học viên. Chúng tôi từng dạy cho 20.000 người trong vòng một tuần về Đào tạo làm giàu với giá 5.000 đô mỗi người. Hãy nhắm tính xem. Đó là những con số không lồ.

Và rồi Saddam Hussein xâm lược Kuwait. Mỹ khởi động chiến dịch Bão sa mạc vào ngày 17 tháng 1 năm 1991. Mọi người chú ý đến những tin tức về bom đạn hơn là những buổi hội thảo. Công việc kinh doanh của chúng tôi lại đình trệ. Đó là thời điểm để quay lại con số 0. Chúng tôi đóng cửa cho đến bảy năm sau đó.

Khi thời cơ đến, chúng tôi lại mở rộng công việc kinh doanh một lần nữa. Như một bài thử nghiệm, Tom Painter và tôi bắt đầu một hướng kinh doanh mới – dạy

học từ xa vào năm 1999. Thời bấy giờ dạy học từ xa là một khái niệm mới. Lớp học đầu tiên của chúng tôi có tám học viên, những người chấp nhận trả 1.000 đô cho một loạt các buổi tọa đàm qua mạng với chúng tôi. Từ những bước đầu đó, chúng tôi đã dần phát triển để trở thành những nhà cung cấp điều hành dịch vụ dạy học qua mạng về đầu tư bất động sản hàng đầu trên thế giới. Chúng tôi có hàng trăm ngàn học viên tham gia vào các sự kiện miễn phí từ một đến ba ngày. Hơn 10 ngàn người khác là những học viên, những người đã trả phí lên tới

5.000 đô để tham gia chương trình.

Nhưng chỉ một số ít có thể theo đến khóa học thạc sĩ của chương trình. Khóa học bao gồm gia sư 1-1, đi thực tế đến nhiều thành phố khác nhau, các khóa tập huấn ngoài trời, chương trình giảng dạy của Harvard, Stanford. Chúng tôi làm việc với các học viên đến khi họ bắt đầu kiếm được tiền. Nhưng chúng tôi cũng thu phí theo biểu phí của những trường đại học như Harvard hay Stanford: 29.900 đô. Đó là những khoản tiền lớn. Nhưng các học viên Thạc sĩ của chúng tôi thường đi

từ việc học đến thực tế kiếm tiền trong vòng ít hơn 90 ngày. Trên thực tế, sự thành công của các học viên là hết sức đáng mừng (hãy thử nhìn vào bảng xếp hạng các nhà triệu phú Millionairehalloffame.com). với sự hướng dẫn của chúng tôi, họ đã kiếm được hàng tỉ lợi nhuận thực và đã quyên góp đến 30 triệu đô vào các hoạt động từ thiện.

Cứ mỗi 90 ngày là chúng tôi lại có những thử thách mới – những học viên mới.



Và qua các “thử thách” đó, hơn 100 triệu đô lợi nhuận đã được sinh ra. Đó có phải là thu nhập đến từ chỉ 100 học viên thạc sĩ? Một lần nữa, hãy làm những phép tính.

Tôi đã phải mất đến hơn 30 năm – qua bao nhiêu sóng gió – để tạo nên những chương trình xứng đáng với số tiền mà học viên phải bỏ ra. Có những lúc, nó là một ngành kinh doanh béo bở. Nhưng cũng có lúc, không phải dễ mà ăn được. Dù sao thì, qua bao cuộc đổi đời, điều quan trọng là tôi vẫn tiếp tục theo đuổi

con đường mình đã chọn.

VẬY BẠN KIẾM TIỀN NHỜ NHỮNG  
TÀI SẢN TRÍ TUỆ BẰNG CÁCH  
NÀO?

Chúng tôi đều cùng đi lên từ lúc bị phá sản cho đến bạc triệu. Nếu bạn đang vất vả chống đỡ trong cơn khó khăn tài chính, hãy tin khi chúng tôi nói rằng: chúng tôi hiểu tình cảnh đó mà. Chúng tôi có quyền nói với bạn rằng bạn sẽ vượt qua và vươn lên được trong cuộc sống, dựa trên những gì chúng tôi đã trải qua. Hãy bắt đầu ngay bây giờ với những

gì bạn đang có.

Tiền có thể bắt đầu chảy vào túi bạn từng tí một bắt đầu trong vòng 24 tiếng sắp tới. Cái gì, bạn hỏi. 24 tiếng kể từ bây giờ? Phải, hãy nhìn đồng hồ. Đánh dấu mốc thời gian. 24 tiếng... bắt đầu.

Làm giàu trong sáu bước

ROBERT G. ALLEN

Đó là tên gọi một chương trình mới của tôi, đang được quảng bá rộng rãi trên các phương tiện truyền thông. Gói sản phẩm

bao gồm một cuốn sách, vài cái đĩa CD, những báo cáo đặc biệt v.v... Hi vọng là vào thời điểm cuốn sách này được phát hành, “Làm giàu trong sáu bước” đã được lên sóng vài tháng rồi. Tỷ lệ thành công của một sản phẩm kiểu này là 1/25. Nhưng một khi đã thành công thì đó là thành công lớn. Hãy để tôi cầu nguyện cho nó.

Sau đây là câu chuyện của một học viên chương trình “Làm giàu trong sáu bước”, nói về cách cô ấy kiếm được những lợi nhuận đầu tiên chỉ sau 24 tiếng. Một

trong những sở thích của cô ấy là hội họa. Cô ấy đã vẽ nhiều năm trời nhưng hầu như không bán được bức nào. Do đó có vẻ mang tính sở thích hơn là nghề nghiệp. Tôi đã khuyến khích cô ấy phát triển nó thành chuyên nghiệp và bắt đầu bán tranh. Cô ấy sau đó tạo nên một địa chỉ e-mail với cái tên rất kêu và gửi thư cho khoảng 150 bạn bè và người thân. Trong danh sách SDT, cô ấy bán tranh - sản phẩm hàng hóa. Một vài người thích thú và cô ấy bán được chừng một hoặc hai bức tranh. Sau đó, tôi gợi ý cho cô ấy một khả năng khác đó là kỹ năng vẽ

tranh của cô. Cô có thể bán những kỹ năng đó và thu được nhiều lợi nhuận hơn. Do đó, tôi đã khuyến khích cô mở một khóa học vẽ sáu tuần để “bán” những kỹ năng của mình. Cô ấy hiển nhiên là chưa bao giờ làm thế. Và khi vừa nghe thấy ý tưởng đó, cô bắt đầu hoảng loạn. Những câu hỏi “Làm sao” tấn công cô. “Làm sao để bán? Làm sao để đưa hàng? Làm sao tìm được người muốn tham gia? Làm sao? Làm sao?”

Rốt cuộc cô ấy chiến thắng nỗi sợ hãi và gửi thư đến những người đã gửi thư lúc

trước. Tôi dạy cho cô bí quyết tạo nên sự tò mò khi trong thư có nói là chỉ còn một chỗ trống cho khóa học. Cô đề nghị dạy một học viên cách vẽ qua mạng bằng chương trình webinar có cả âm thanh và hình ảnh minh họa. Cô nói rằng bằng cách đó cô có thể dạy một người những điều cơ bản trong việc vẽ tranh.

Thực tế, bằng cách nào cô ấy có thể dạy vẽ tranh qua mạng? Cô ấy chưa biết. Bằng cách nào có thể dạy thành công? Cô ấy cũng chưa biết. Cô ấy chỉ biết là bằng một cách nào đó cô ấy sẽ nghĩ

được.

Thách thức tôi đặt ra đến với cô vào khoảng 5 giờ chiều ngày thứ Hai. Cô ấy dành cả phần còn lại của ngày hôm đó để suy nghĩ. Sau khi đã sáng tỏ mình cần phải làm những gì, cô gửi một bức thư khác cho cơ sở dữ liệu của mình. 22 tiếng sau, cô gửi một bức thư đề nghị giảng dạy một khóa học vẽ sáu tuần với giá 1.000 đô, nhận đăng ký ngay từ bây giờ.

Chính xác 2 tiếng sau, cô nhận được một bức thư như thế này:



Xin chào, Linda

Bạn có chắc chắn sẽ dạy được tôi vẽ thông qua điện thoại không?

Nếu được - tôi luôn cảm thấy giữa chúng ta có một sợi dây liên kết từ khi quen ở buổi hội thảo đó...

Tôi rất muốn được làm học trò của bạn, và tôi có 1.000 đô. Debra Jo,

Sau đây là bức thư Linda gửi cho tôi đánh dấu việc cô ấy kiếm được 1.000 đô trong một ngày ngắn ngủi chỉ từ một ý

tưởng.

Chào Bob

Tôi đã cảm thấy hơi run một chút sau buổi hội đàm “Làm giàu trong sáu bước”.

Khi đã được hướng dẫn cụ thể nên làm gì thì tôi nghĩ chúng ta cũng nên cứ thế mà thực hiện. Và tôi đã làm được, tôi đã dành cả ngày thứ Hai để nghĩ xem nên đưa ra lời đề nghị như thế nào. Và sáng thứ Ba tôi đã gửi đi.

Tôi đã kiểm tra và bức thư của Jo được gửi lúc 5:06 ngày thứ Ba, vừa đúng 24 tiếng kể từ buổi hội đàm kết thúc hôm thứ Hai. Cô ấy và tôi đều rất hào hứng. Cảm ơn sự hướng dẫn của ông.

Linda,

Vậy là Linda đã biến kiến thức, kỹ năng và đam mê của cô ấy thành 1.000 đô trong vòng 24 tiếng. Có thể 1.000 đô không phải là nhiều đối với bạn. Nhưng tôi đã xây dựng công việc kinh doanh của mình bằng một cách gần như vậy – những khóa học tám tuần,

75 đô một người.

Hãy thử mơ trong một chốc lát. Linda sẽ làm thế nào để biến thành công bước đầu này thành một công việc kinh doanh trị giá nhiều triệu đô? Chúng ta đã biết có người sẵn sàng bỏ ra 1.000 đô cho một khóa học sáu tuần. Vậy bao nhiêu người cô ấy cần thu hút được? Một triệu đô kiếm được từ chỉ 1.000 người. Bạn có nghĩ có

1.000 người khác trên thế giới cũng muốn học không? Dĩ nhiên rồi.

Nhưng có một vấn đề: Cô ấy chỉ có một mình và cô ấy không thể dạy được hàng ngàn người trong các khóa học 1-1 được. Cô ấy phải mở rộng công việc kinh doanh. Nhưng bằng cách nào? Trước hết, cô ấy phải hoàn hảo hóa việc dạy của mình bằng cách dạy khoảng 20, 30, 50 người trước cho đến khi cô đã có một chút tiếng tăm. Phải có gì để chứng thực khả năng trước đã chứ đúng không? Sau đó cô ấy có thể lợi dụng guồng máy thị trường.

Cô ấy sẽ dạy một lớp ba buổi một tuần,

tăng số lượng học viên lên 10. Bây giờ thì số lượng học sinh của cô là 30 với 1.000 đô mỗi

người. Đó là 30.000 đô mỗi khóa học. Cô ấy có thể dạy ba khóa như thế một năm... tức là thu về gần 100.000 đô.

Hãy tiếp tục quy trình này. Cô ấy có thể tiếp tục tăng số lượng học viên hoặc thuê những nghệ sĩ khác – những người cô có thể truyền đạt lại cách dạy. Mỗi người muốn dạy sẽ phải trả cô 5.000 một khóa đào tạo. Hãy giả sử cô ấy tìm được 10 người như thế. Dĩ nhiên, những người đó

sẽ nhận được một nửa con số 1.000 tiền học phí. Vậy là khoản đầu tư 5.000 của họ sẽ đem lại 15.000 thu nhập mỗi kì. Một con số không tệ cho một cuộc đầu tư.

Bây giờ Linda đã có 10 người dạy, mỗi người 30 học viên mỗi kì. Đó là 300 học viên và cô thu được 500 đô mỗi người – tức 150.000 đô mỗi kì. Gần được nửa triệu đô một năm rồi. Mà Linda thậm chí còn không cần dạy một lớp nào cả.

Vẫn chưa hết. Đến thời điểm đó, cô sẽ nhận ra thị trường không chỉ cho các học

viên mà còn cho cả những giáo viên – những người muốn tham gia giảng dạy. Thu nhập của cô do đó có thể lên đến hơn 500.000 một năm. Tất nhiên, đó sẽ không phải lợi nhuận. Cô sẽ phải trả các chi phí như phí quảng cáo, điều hành bảo trì trang web... Nhưng dù sao thì phần còn lại vẫn là một khoản lợi nhuận không tồi.

Lại tiếp tục mở rộng hơn nữa. Linda sẽ muốn nghĩ có nhiều người bên ngoài cũng muốn kiếm được nửa triệu đô mỗi năm bằng cách mở công việc kinh doanh



giảng dạy vẽ như cô. Do đó cô lại mở một chương trình giúp bạn bắt đầu công việc kinh doanh giảng dạy hội họa... tiến bộ. Cô ấy nên thu mỗi người bao nhiêu? Chúng tôi sẽ đưa ra một cái giá lớn nhưng xứng đáng – 10.000 đô. Cô ấy sẽ chỉ cho phép một nhà phát triển như thế tại một thành phố trên thế giới. Điều đó sẽ giúp họ có khoảng không để phát triển. Có hàng nghìn thành phố trên thế giới để có thể bán chương trình phát triển giá 10.000 đô như vậy. Điều đó sẽ yêu cầu rất nhiều công sức quảng bá. Nhưng tỉ lệ lãi là rất lớn đủ để phải huy

động một tá người làm việc đó. Hãy thử làm một phép tính: 1.000 nhà phát triển nhân với 10.000 (trồng ngực) bằng... 10 triệu đô.

Tất nhiên, mỗi nhà phát triển sẽ phải mua các tài liệu hướng dẫn đào tạo cho các... học viên của riêng họ. Nó sẽ có giá 50 đô, và kể cả Linda sẽ chỉ lãi được 20 đô mỗi cái, với hàng nghìn nhà phát triển – những người có khoảng 900 sinh viên mỗi năm, cô ấy cũng thu được... 18 triệu đô.

Làm các phép tính. Bạn đã nhìn được

toàn cảnh chưa? Kinh doanh thông tin có thể phát triển rất, rất, rất nhanh.

Chúng tôi đã chia sẻ với các bạn câu chuyện của Mark, bằng cách nào anh ấy viết cuốn sách cùng với 18 người khác với giá

2.000 một người. Nói cách khác, mỗi người nhận viết một chương trong cuốn sách. Điều đó giúp Mark và Keith có tiền để phát triển cuốn sách. Mỗi tác giả có thể mua sách với giá rẻ rồi sau đó bán đắt hơn để thu được lợi nhuận.

Hãy nhìn sự việc theo hướng khác. Hãy tìm nhiều nhà tài trợ cho một cuốn sách duy nhất.

## 62.000 TỪ TRÊN TRỜI RƠI XUỐNG

### Câu chuyện của Bernice

Khi chúng tôi hỏi chuyện các nhà triệu phú, chúng tôi thường hỏi họ lý do gì khiến họ bắt đầu sự nghiệp, nguyên nhân đằng sau sự cố gắng không ngừng của họ, và sự sáng tạo dẫn đến thành công rực rỡ. Hầu hết mọi người đều trải qua những sự kiện bất ngờ, hoặc bị đặt vào

những tình huống khẩn cấp, dẫn đến sự thành công của họ sau này.

Bernice Winter là con gái lớn trong một gia đình khó khăn có năm chị em. Cuộc đời của cô gái Bernice là đầy những bi kịch. Tuổi thơ của cô, cảnh sát đã phải đến đưa chị em họ đến các nơi

bảo hộ hết lần này đến lần khác. Kết quả là cô phải chuyển trường rất nhiều lần tại những nơi bảo hộ đó. Có những trường thuộc khu nhà giàu cũng có trường không.

Bernice nhận ra sự khác biệt sâu sắc

giữa những đứa trẻ nhà khá giả và những đứa trẻ thuộc gia đình nghèo. Những đứa trẻ giàu không phải lo lắng gì về tiền bạc. Bố mẹ chúng đã lo cho chúng tận răng rồi. Chúng nói chuyện về những thú vui chúng định làm, cho dịp cuối tuần, và nói chung những thú vui vẻ. Những đứa trẻ nghèo thì không như vậy, chúng không nói đến những thú vui, trái lại chúng có trách nhiệm kiếm ra thức ăn để đặt lên bàn, để có một mái nhà che thân và phải chăm lo các anh chị em của chúng. Chúng không cần phải “lo” về những cuối tuần, khi mà chúng làm gì có cuối

tuần.

Ngay từ lúc tuổi còn nhỏ, Bernice đã đủ hiểu những trái ngang ở đời và đủ bản lĩnh để không chấp nhận những gì cuộc đời đem lại cho cô. Cô quyết định là nếu được lựa chọn giữa lo lắng vì tiền và không cần lo lắng vì tiền thì cô sẽ chọn phương án thứ hai khi lớn lên. Cô ấy là một người thích mơ mộng. Cô bé ấy đã nói với mẹ như thế này: “Con sẽ không làm việc kiếm tiền khi con lớn, con sẽ bắt tiền làm việc cho con.”

Bernice nói: “Tôi là một người thích suy

ngĩ. Mẹ tôi cười nhạo và nhốt tôi trong tủ quần áo, bảo tôi ngồi đó tha hồ mà nghĩ. Đó chính là những gì tôi đã làm. Tôi đã mơ và không bao giờ từ bỏ giấc mơ của mình. Tôi để những giấc mơ bay cao. Tôi tin vào những câu chuyện cổ tích.”

Lúc Bernice lên tám, cô bé đã bắt đầu phải đi làm những công việc quyết dọn để có tiền mua thức ăn cho mình và các em. Lúc lên

15, cô đã tự ra ngoài đời cố gắng biến câu chuyện cổ tích của mình thành hiện



thực.

Cuối cùng Bernice tham gia vào công việc kinh doanh các căn hộ và đã làm việc đó suốt 14 năm trước khi bắt đầu một hướng đi khác. Trong một khoảng thời gian ngắn, công việc kinh doanh thua lỗ và cô ấy mất hết tất cả từ căn nhà, tài khoản ngân hàng, và xe ô-tô, thậm chí đến mức trở thành người vô gia cư.

Đó là một con đường dài leo lên từ dưới đáy cùng của sự khủng hoảng. Trong thời gian này cô ấy đã đọc một cuốn sách của chúng tôi *Triệu phú một phút* (The One

Minute Millionaire). Cuốn sách gây được sự chú ý của cô nhờ có bìa tím vàng và mây... con bướm...

Cuốn sách đã giúp cô thay đổi cách suy nghĩ về việc kiếm tiền. Cô bắt đầu khởi động lại những giấc mơ của mình. Với mỗi mẫu thông tin cô đã thu thập và áp dụng suốt cuộc đời, khả năng thành công của Bernice cũng tăng dần lên. Chỉ trong vòng một năm Bernice đã trở lại cuộc đua. Sự tự tin cũng theo đó mà quay lại. Cùng năm đó cô ấy nhận được giải thưởng của Hội đồng chung cư Canada

vì những công hiến cho nền công nghiệp này.

Bài học đáng quý nhất mà Bernice mang lại đó là cô đã dùng những kiến thức của mình viết ra một quyển sách. Đó là cuốn *10 bí mật để sống tốt ở chung cư* (Ten Secrets to Surviving Life in a Condominium). Cuốn sách được viết như một tài liệu hướng dẫn, một câu chuyện nhằm giúp đỡ những người đang hoặc muốn sở hữu một căn hộ chung cư và cho những ai đang giao dịch chung cư.

Theo câu chuyện trong cuốn sách, một

cặp đôi tên Bob và Betty đã quyết định bán ngôi nhà của họ để mua chung cư. Qua đó, người đọc sẽ có cơ hội trải nghiệm cuộc hành trình của hai bạn trẻ, qua những khó khăn và thử thách họ gặp phải cũng như cách khắc phục chúng dưới góc nhìn của một chuyên gia.

Quay lại thời điểm lúc Bernice có ý tưởng viết một cuốn sách như thế, cô ấy đã phải suy nghĩ bằng cách nào để xuất bản được nó. Cô ấy biết phí in ấn sẽ là 7.000 đô. Cộng các loại phụ phí khác, tổng số tiền để cho ra đời cuốn sách là

13.000 đô. Lúc bấy giờ Bernice vẫn còn đang hưởng trợ cấp của chính phủ. Vậy nên cô quyết định áp dụng phương pháp “Không vốn hay Tiền của người khác” của Robert Allen để có thể xuất bản cuốn sách đó.

Cô ấy bắt đầu tiếp cận những khách hàng trong danh sách kinh doanh (các nhà buôn bất động sản, môi giới, các công ty dịch vụ, quảng cáo – những công ty đã từng thực hiện các giao dịch chung

cư) và gợi ý họ đăng quảng cáo trong cuốn sách. Cô nói với họ nó xứng đáng

được đầu tư vì là số tiền họ bỏ ra quảng cáo trên các báo và tạp chí là rất lớn và chúng lại không có giá trị sử dụng lâu dài. Trong một khoảng thời gian ngắn: 1 ngày, 1 tuần, 1 tháng, tất cả số tiền quảng cáo đó sẽ lại trôi sông trôi biển và cần phải làm mới. Cô so sánh chúng với một quyển sách. Sách thì có giá trị lâu hơn nhiều. Chúng nằm trên giá sách gia đình hoặc trong các thư viện, thông điệp chúng mang đến sẽ được lập lại nhiều lần.

Cô liên hệ với các nhà môi giới trong

danh sách và thuyết phục họ viết những câu chuyện của mình trong quyển sách, đồng thời cô sẽ dành cho họ nguyên trang quảng cáo, tất cả với giá 7.000 đô. Cô cùng đồng thời tiếp thị một gói quảng cáo rẻ hơn với giá 5.000 đô nhưng họ sẽ chỉ được 1 nửa trang quảng cáo và không được nhắc đến trong các câu chuyện trong cuốn sách. Gói quảng cáo đầu tiên được bán đã được dùng để in ấn cuốn sách. Gói thứ hai để trả cho các chi phí khác. Cô kiếm được xấp xỉ 62.000 đô trước cả khi cuốn sách thật sự được in.

Bernice đã bán 3.000 bản cuốn sách của cô với giá 19 đô. Khi cô hết hàng, cô bán tiếp 2.000 bản nữa nhưng ở dưới dạng sách điện tử với giá 15 đô. Cô sau đó đã quyết định tái bản có bổ sung và phát hành lại cuốn sách. Cô quay lại với các nhà môi giới và hỏi liệu họ có muốn góp mặt trên cuốn sách lần nữa không. Các công ty nhận được những kết quả tích cực từ lần quảng cáo đầu tiên nên họ đều tiếp tục mua thêm 7.000 đô nữa.

Bernice nói đó là một cảm giác rất tuyệt khi thấy cuốn sách của mình xuất hiện



trên các thư viện hay có người mang theo cuốn sách và xin chữ kí của cô. Nhưng đó mới chỉ là khởi đầu.

Có một bài học Bernice học được, đó là khi bạn nằm trên giường bệnh, nhìn vào màn hình ghi lại nhịp sinh học của mình, bạn sẽ muốn nhìn nó “lên rùng xuống biên” chứ không phải một... mặt phẳng. Bởi vì những nhịp lên xuống đó chứng tỏ bạn vẫn còn... sống, vẫn còn trong cuộc chơi.

**TRONG BẠN CÓ MỘT CUỐN SÁCH**

Bạn luôn có sẵn một câu chuyện xứng đáng để viết về nó. Khi nhắc đến kinh doanh thông tin, câu chuyện của bạn là thứ quan trọng nhất. Viết một quyển sách về các kinh nghiệm của bạn là sản phẩm quan trọng nhất. Do vậy hãy tìm kiếm trong các bộ nhớ của bạn, qua tất cả những thử thách, lo lắng, thất bại đã từng trải qua. Cách giải quyết cho từng vấn đề. Mọi người ai cũng thích một kẻ “sống sót”. Nhưng họ yêu một “kẻ chiến thắng” hơn.

Đó là mỏ vàng to nhất của bạn. Câu

chuyện của bạn là thứ dễ bán nhất. Tại sao? Tại vì đó là những thứ rất thật, đến từ những kinh nghiệm thật, từ trái tim và khối óc của chính bạn. Do đó, khi bạn chia sẻ những kinh nghiệm đó, chúng hoàn toàn là thật. Hoàn toàn đáng tin. Điều đó sẽ giúp ích rất nhiều vì bạn tin vào những điều đó. Đó là những “trái cây dễ hái” nhất cho bạn.

Bạn có thể là một tác giả của những cuốn sách bán chạy nhất không? Nếu Linda có thể làm được thì bạn cũng có thể làm được. Nếu Bernice có thể làm được thì

bạn cũng có thể. Nếu Mark và Bob làm được thì tại sao bạn không thể, đúng không?

## CÁCH DUY NHẤT LÀ TỰ THÂN VẬN ĐỘNG

Tài năng đáng quý nhất của các doanh nhân là khả năng nhìn ra được lợi ích và niềm đam mê giải quyết các vấn đề. Kỹ năng đáng quý nhất mà bạn PHẢI có đó là khả năng bán hàng. Nếu bạn không thuyết phục được người khác đầu tư vào các dự án của bạn, chúng sẽ chết ngay từ trong trứng nước. Đối với một doanh nhân, có một số các đối tượng mà các

bạn có thể bán cho: các đối tác, khách hàng, nhân viên, ngân hàng, các nhà cung cấp. Khi các SDT của bạn đã sẵn sàng tung ra ngoài thị trường mà bạn vẫn không có cách gì bán chúng, công việc kinh doanh sẽ lụi tàn và chết đi. Ngược lại, nếu tìm cách bán được thì nó sẽ có cơ hội vươn lên và phát triển. Vậy nên bạn buộc phải có khả năng bán hàng.

Phần lớn mọi người ghét bán hàng.

Một phụ nữ đã từng than thở với một người bạn của mình rằng cô ghét bán hàng đến mức nào. “Cậu không thích

công việc bán hàng ở điểm gì?” bạn cô ấy hỏi như thế. “Tất cả mọi thứ. Những lời từ chối. Những người khách khó chịu. Đó là một công việc hèn hạ. Đó là loại công việc mà tớ sẽ không bao giờ làm. KHÔNG BAO GIỜ!”

Bạn cô ấy lắng nghe và nói: “Tớ đồng ý, cậu đã thuyết phục được tớ rồi đấy!”

Mặc dù không để ý, nhưng người phụ nữ ghét bán hàng kia đã “bán hàng” trong suốt quãng thời gian đó. Cô ấy chỉ là không gọi nó là bán hàng. Cô ấy có lẽ chỉ gọi nó là “thành thật chia sẻ cảm xúc,

niềm tin thật sự của mình.”

Bất kể bạn nghĩ gì về bán hàng đi nữa, tất cả chúng ta đều làm việc đó. Bất kể bạn là ông chủ hay nhân viên, bạn cũng luôn luôn phải “bán hàng”. Nếu bạn là nhân viên, bạn phải “bán” bản thân mình cho công ty để được thuê làm. Sau đó bạn lại phải liên tục “bán” những giá trị mình có cho công ty để không bị sa thải. Nếu công ty của bạn phải thu nhỏ công việc kinh doanh lại, tại sao họ lại muốn giữ bạn lại? Nếu bạn không thể “bán” được những giá trị mà họ cần, bạn sẽ ngay lập



tức bị đào thải.

Ngài Richard Branson đã học cách bán ngay từ hồi còn là một thiếu niên, như ông giải thích nó trong cuốn Mặc kệ nó, làm tới đi.

Tôi đã dành phần lớn thời gian của mình để tận hưởng cảm giác hạnh phúc khi được tiếp thị bản thân và Tập đoàn Virgin của mình. Quảng cáo, quảng bá, tiếp thị - gọi chúng là gì cũng được – đều có hiệu quả. Thậm chí cả thiên nhiên cũng không nằm ngoài quy luật này – hoa, chim chóc, hay côn trùng đều phải

tự “quảng cáo” mình nếu muốn tồn tại và phát triển. Có quá nhiều sự cạnh tranh trên thế giới này bởi vậy khi bạn có thứ gì đó để bán, bạn phải làm cách nào đó để chúng gây được sự chú ý. Những ngày tháng bán hàng khó khăn đã giúp tôi rất nhiều. Tôi học được rằng tất cả chúng ta đều có những thứ riêng để bán, cho dù đó là một vật cụ thể như ô-tô hay một chiếc hộp bánh quy hay tài năng của mỗi người. Một ý tưởng hoặc một sản phẩm, dù “hay” nhất quả đất đi chăng nữa, cũng chẳng có ý nghĩa gì chúng chỉ nằm trong đầu bạn hoặc được buộc vào chân

giường mà không thể vươn ra ngoài thế giới.

Bạn thấy rồi đó, bạn luôn luôn phải bán hàng, dù cho có thích hay không. Hãy giả sử bạn thuộc nhóm những người không giỏi bán hàng. Bạn không muốn bán hàng. Bạn không tin vào nghệ thuật bán hàng. Và thực tế hơn, bạn ghét bán hàng. Vậy bạn sẽ cư xử thế nào khi bạn phải bán hàng. Bạn sẽ ăn nói vụng về. Ngôn ngữ cơ thể sẽ chỉ ra rằng bạn không thoải mái. Bạn sẽ cảm thấy xấu hổ khi bạn nhắc đến chuyện tiền nong. Kết quả thì

sao? Bạn sẽ không thành công. Bạn bị từ chối. Tất nhiên là không có tiền rồi.

Thực tế là trong suốt quãng thời gian đó bạn vẫn đang “bán hàng”. Bạn bán gì? Bán một sự thật rằng bạn ghét công việc bán hàng. Và khách hàng của bạn “mua” điều đó. Họ bị thuyết phục rằng bạn không thoải mái trong công việc bán hàng. Họ tin rằng bạn ghét công việc đó, thậm chí cảm thấy xấu hổ khi phải bán những sản phẩm đó. Bạn đã thuyết phục được họ. Vì vậy họ mua chính xác những gì bạn bán cho họ - đó là từ chối giao

dịch đó. Họ sẽ không mua sản phẩm của bạn.

Trong mỗi cuộc mua bán đều có một người mua và người bán. Bạn bán gì? Bạn bán những thứ bạn có niềm đam mê và sự tin tưởng vào chúng. Nếu bạn không đam mê và tin tưởng thì đó cũng chính là những gì người khác sẽ “mua” ở bạn.

**CUỘC SỐNG LÀ BÁN HÀNG (100%)**

Và không có điều gì có thể thay đổi thực tế này. Cuộc sống không phải chỉ 37%

hay 60%, 92% là bán hàng. Nó 100% là bán.

Nếu bạn cố gắng “bán” cuộc sống thật không công bằng, rằng mọi thứ thật tồi tệ thì chúng tôi cũng tin như vậy. Chúng tôi “mua” những thứ mà bạn tin. Tại sao? Bởi vì cố ý hay vô tình, nhưng mọi người đều có thể nhận ra những bằng chứng tinh tế mà bạn phát ra – những cái nhún vai, khuôn mặt vô cảm, ngôn từ chán ngắt.

Ngược lại nếu bạn cố gắng thuyết phục chúng tôi rằng cuộc sống thật tuyệt vời,

chúng tôi cũng sẽ tin bạn. Tại sao? Bởi vì dù vô tình hay cố ý, mọi người cũng không thể không nhận ra những biểu hiện dù nhỏ nhất của bạn – đáng điệu tự tin, khuôn mặt sáng ngời, ngôn từ có cánh.

Vụ giao dịch đầu tiên cần làm là bán hàng cho chính bản thân bạn. Thực tế, tất cả những gì bạn bán là những gì bạn tin vào. Nếu bạn tin rằng bạn có thể thay đổi cuộc sống của mình trong vòng

90 ngày tới, bạn đã “bán” được thông điệp đó cho chính mình. Sau đó, với niềm tin đó, bạn sẽ sắp xếp lại cuộc sống

để tạo ra các bằng chứng chứng minh niềm tin đó có cơ sở. Mọi người xung quanh bạn cũng nhìn vào đó để quyết định có bị bạn thuyết phục hay không, từ cách bạn ăn mặc, đi đứng, mỗi quyết định dù lớn hay nhỏ. Bạn là quầy bán hàng di động của những gì bạn “bán” cho bản thân mình.

## NIỀM TIN CHỈ LÀ MỘT CÁCH GỌI KHÁC CỦA VIỆC BÁN HÀNG

Bạn có thể nói thế này: “Bố tôi luôn nói rằng tôi là một thằng vô dụng.” Hãy đem câu nói đó vào ngôn ngữ bán hàng. Bố



bạn “bán” cho bạn một ý nghĩ rằng bạn vô dụng. Bạn “mua” nó. Và bạn vẫn đang “bán” cho bản thân niềm tin đó từ thuở nào đến giờ. Vậy bạn có thật sự vô dụng? Dĩ nhiên không. Bạn là con của Chúa trời. Ít nhất, đó là những gì chúng ta vẫn “bán” cho bản thân kể từ khi còn nhỏ. Đó là một “món hàng” tốt. Bạn nên thử nó.

Bạn chính là người tiên phong của bộ phận bán hàng cho một công ty mang tên Chính mình. Bạn không chỉ bán các SDT của mình. Bạn đang bán chính bản thân mình (tất nhiên không phải cái “nghề”

đó.) Mọi người thật ra không mua các sản phẩm. Họ mua những con người bán chúng (một lần nữa, không phải cái nghề đó.) Tại sao một ai đó lại mua bạn? Bạn có nghĩ mình đủ giá trị không? Không quan trọng câu trả lời, cứ miễn bạn nghĩ sao là người ta sẽ “mua” vậy.

Bạn có đang bán bản thân với giá thấp không? Có đang bán những thứ bạn muốn bán không? Có muốn bán một giờ trong quỹ thời gian của mình một lần không? Hay bạn muốn tiến lên một cách suy nghĩ khác – từ bán thời gian để kiếm tiền sang

bán thời gian để kiếm lợi nhuận?

Khi niềm tin được bao bọc bởi đam mê mãnh liệt, chúng sẽ có sức mạnh thuyết phục hơn bao giờ hết.

Khi bạn bán một thứ/vật mà bạn tin từ trong con tim mình, bạn không còn là đang bán hàng nữa, mà là chia sẻ niềm tin của mình cho người khác.

Vậy niềm tin của bạn có những gì?

Con tim và khối óc. Đó là điều cấu thành sự tồn tại của bạn. Bạn tin vào điều gì?

Bạn khao khát những gì? Đó là sự thật trong con người mỗi chúng ta.

## BÁN HÀNG HAY VÀ DỞ

Khi mọi người nghĩ về bán hàng, họ thường nghĩ về chiều hướng tiêu cực của nó – hay bán hàng dở. Đó là khi khách hàng không tin vào những thứ bạn bán và bạn cũng không thật sự muốn bán chúng. Nhưng bạn vẫn phải bán chúng. Tại sao? Tại bạn cần tiền để tiếp tục sống. Đó là một kiểu bán hàng không thành thật. Nó thiếu đi niềm tin và sự đam mê, khiến mọi người thiếu đi sự tin tưởng.

Bán hàng hay là khi bạn thực sự tin vào những thứ bạn đang bán. Bạn bị thuyết phục rằng đó là lựa chọn tốt nhất cho bạn và cho các khách hàng của bạn.

Đó là khi bạn có một niềm đam mê cháy bỏng vào những thứ bạn đang bán. Bạn thực sự cảm thấy thoải mái nói về các SDT của mình. Bạn dùng chúng cho bản thân mình. Bạn đã được cảm nhận tận tay những lợi ích chúng mang lại. Nếu nó có ích với bạn... tại sao nó lại không cho những người khác?

Tin và đam mê. Kết hợp hai thứ đó lại

và bạn sẽ có kết quả không ngờ tới.

Những người bán hàng giỏi nhất là những người có khả năng dùng niềm đam mê của mình để thuyết phục người khác nhất.

Bạn không thể bán những gì bạn không tự hào.

- GARY HALBERT

THÔNG ĐIỆP CỦA ROBERT ALLEN

Tôi nhớ tới một người bạn của mình, Collette, đã từng cố thuyết phục tôi mua sản phẩm của một mạng lưới thực phẩm

chức năng. Tôi thì hoàn toàn không có ý định mua. Sức khỏe và dinh dưỡng đứng hạng đầu tiên... từ dưới lên trong các ưu tiên của tôi. Tôi không hứng thú với các loại vitamin lắm. Tôi đã suýt phì cười khi cô ấy nói tôi nên gia nhập mạng lưới cùng cô ấy. Collette là thư kí của tôi lúc bấy giờ. Tôi là một người thực dụng và tất nhiên là tôi sẽ không bao giờ nghe theo những lời mời gọi kiểu đó. Đặc biệt là với đám vitamin đắt cắt cổ đó.

Bạn thấy đó, niềm tin của tôi ngược 180 độ so với cô ấy. Tôi đã không nghĩ sức

khỏe của tôi có bất kì dấu hiệu nguy hiểm nào. (Mặc cho những bằng chứng đi ngược lại như việc thừa đến 23 kg.) Tôi không tin vào dinh dưỡng học. Tôi không tin rằng các vitamin quan trọng đến thế. Tôi cũng không tin vào mạng lưới bán hàng đa cấp. Sẽ không có cách nào khiến tôi gia nhập và bán hàng cho họ. Với tôi đó là một dạng bán hàng dở.

Nhưng Collette cho rằng đó là bán hàng tốt. Cô ấy có hai đứa con mắc chứng xơ nang, và các sản phẩm thực phẩm chức năng đã giúp cải thiện tình hình rất nhiều.



Bản thân cô ấy cũng rất cần tiền sau khi chồng cô đã bỏ lại cô với năm đứa con. Do đó cô ấy có niềm đam mê rất lớn cho việc bán hàng này.

Nhưng cô ấy đã không cố gắng thuyết phục tôi. Cô biết tôi là một người như thế nào. Một tuần sau đó, cô đưa tôi xem tám ngàn phiếu đầu tiên 100 đô. “Tốt thôi”, tôi nghĩ, “Tốt cho cô”, một tháng sau, con số đó lên tới 1.000 đô. “Thú vị đấy,” tôi lại nghĩ. “Tốt cho cô!” Một vài tuần sau cô nói cô có thu nhập 1.000 đô một tuần.

Nào, lúc bấy giờ thì tôi bắt đầu bị thu hút. 1.000 đô/tuần thậm chí còn nhiều hơn số tiền lương tôi trả cho cô ấy làm thư kí. “Hừm, 1.000 đô/tuần. Thu nhập phụ trội. Cô ấy làm thế nào được vậy?” Nên nhớ mục đích của tôi là nghiên cứu và dạy cho mọi người cách kiếm những nguồn thu nhập phụ trội. Tôi đã nghĩ không ai có thể kiếm được ngàn ấy tiền phụ trội trong một khoảng thời gian ngắn như vậy – đặc biệt là với cô ấy. Nhưng khi cô ấy chìa ra cho tôi xem những tấm chi phiếu, tôi phải tin rằng đó là sự thật.

Collette là một trong những người bạn thân của vợ tôi. Một lần họ cùng ra ngoài ăn trưa. Vợ tôi không quá nghi ngờ như tôi. Cô ấy nghĩ đó là một ý tưởng không tồi và cố gắng thuyết phục tôi gia nhập một công ty thực phẩm dinh dưỡng có tên gọi USANA. “Không cảm ơn”, tôi nói: “Em tự làm một mình đi”. Bây giờ nhớ lại đó là sáu chữ ngu ngốc nhất mà tôi từng nói. Cô ấy tự thành lập mạng lưới và tiền cũng bắt đầu chảy về.

Nhưng lúc đó tôi vẫn không có nhu cầu gì tham gia những mạng lưới đó. Thôi

đành rằng mọi người kiếm được tiền nhưng tôi vẫn không tin vào vitamin. Nó vẫn là một vụ bán hàng tồi đối với tôi. Trong một buổi hội thảo của tôi, trong lúc vợ tôi “tuyên truyền” mạng lưới của cô ấy thì tôi đã rất xấu hổ, đứng một mình trong góc phòng trong khi mọi người nhao nhao muốn gia nhập. Dù gì thì đó cũng là vợ tôi, kể cả sau khi tôi đã giải thích là bản thân mình không có hứng thú với việc đó. Sau đó mọi người bắt đầu gọi cho tôi để nói rằng các sản phẩm vợ tôi bán cho họ thật tuyệt vời. Họ nghĩ chúng thật sự đáng giá. “Hừm,”

tôi lại nghĩ: “Có lẽ những thứ này thật sự có hiệu quả, có lẽ ông bác sĩ nào phát minh ra nó thật sự biết mình đang làm gì, có lẽ mình cũng nên thử xem sao.”

Và tôi thử thật. Tôi bắt đầu dùng các sản phẩm và nhận thấy sự thay đổi tích cực. Nhiều năng lượng hơn. Ít đau và mỏi hơn. Ít bệnh tật hơn. Ít cảm cúm viêm họng hơn. Và như mọi người vẫn nói, quá khứ là quá khứ. Tôi đã dùng chúng mỗi ngày trong vòng 15 năm qua và tôi sẽ còn dùng cho đến cuối đời (hi vọng tôi sẽ hưởng dương được lâu hơn). Tôi

bây giờ đã thật sự tin tưởng vào chúng.

Quay lại vấn đề tiền bạc, vợ tôi đã thu được vào tài khoản ngân hàng của cô ấy ba triệu đô. Thỉnh thoảng tôi cũng được hưởng sái.

Tiện thể cho bạn biết nhé, cô thư kí trước đây của tôi giờ đây thu nhập hơn một triệu đô một năm. Bây giờ thì tôi không đa nghi như xưa nữa.

Bạn có nhận thấy quãng đường dẫn tôi từ một người hoàn toàn không ủng hộ trở thành ủng hộ không? Lúc ban đầu, tôi

ngĩ đó là một trò hề và các sản phẩm thì quá đắt đỏ. Bây giờ, khi tiền túi rủng rỉnh chuẩn bị nhập kho, chúng tôi cười vang trên đường đi đến ngân hàng. Chưa bao giờ chúng tôi thấy hạnh phúc và khỏe mạnh hơn thế.

Khi bạn tin vào một điều gì đó chân thành, nó cũng thay đổi cả sự đam mê của bạn. Bạn bắt đầu muốn nói về chúng. Bạn ít sợ phải nói về chúng hơn. Bởi vì dù ai nói gì đi chăng nữa, chúng đã thật sự có tác dụng tốt với bạn.

Nếu niềm tin của các bạn nhỏ bé và đam

mê què cụt, khi có ai đó nghi ngờ bạn sẽ cảm thấy như một kẻ lừa đảo. Lừa gạt. Đó là một vụ bán hàng dở. Nếu như ai đó hỏi bạn: “Đây có phải bán hàng đa cấp không?” bạn co mình trong sự sợ hãi và bắt đầu đưa ra các biện hộ rằng mạng lưới của bạn hoạt động tốt ra sao và rằng chúng khác với các mạng lưới khác ở chỗ nào.

Nhưng nếu bạn thật sự tự tin, khi nghe câu hỏi: “Đây có phải bán hàng đa cấp không?” bạn sẽ trả lời: “Chính xác, tôi không biết bạn có kinh nghiệm như thế



nào với các mạng lưới bán hàng đa cấp, nhưng tôi thì có những trải nghiệm tốt đẹp.”

Bạn có thể đã có những kinh nghiệm với một mạng lưới kinh doanh nào đó. Đúng không? (Mark và tôi nghĩ chúng ta nên thử. Đó là một trải nghiệm có ích cho tất cả các doanh nhân). Mục đích của câu chuyện này là để nhấn mạnh với bạn rằng niềm tin và đam mê phải được đánh dấu các mức độ nặng nhẹ khác nhau, qua đó bạn sẽ không bị xa rời với thực tế.

Bạn phải tìm được một thứ bạn tin tưởng

và phát triển nó đến khi thành một đăm mê. Khi đó bạn không đơn giản là bán hàng nữa, mà là chia sẻ niềm tin và cảm xúc của mình với mọi người.

Điều gì khiến bạn tin tưởng và khao khát mãnh liệt đến mức bị từ chối cũng không thể làm bạn xao động? Câu trả lời chính là bí mật của nghệ thuật bán hàng.

Có thể bạn sẽ hỏi, cái gì xuất hiện trước, Niềm tin hay sự khao khát? Đôi lúc là cái này dẫn đến cái kia. Nhưng dù sao thì cả niềm tin và sự khao khát của bạn cũng phải đạt đến một mức độ nào đó

bằng không thì cũng không có gì đặc biệt xảy ra cả. Niềm tin phải đạt đến mức thuyết phục. Khao khát phải là những cảm xúc cháy bỏng và mãnh liệt.

Đó là những biểu hiện của một người có khao khát và niềm tin mãnh liệt. Đó là khi sự quyết tâm của các bạn đã đạt đến ngưỡng cửa của sự thành công. Ngưỡng cửa này có thể được biểu hiện bằng nhiều cách gọi, ví dụ như:

- Ngưỡng tốc độ hay còn được gọi là vận tốc bứt phá. Đó là vận tốc của máy bay lúc rời đường băng để bay lên không

trung, là vận tốc của tên lửa bứt phá khỏi sức hút của Trái

Đất để bay vào vũ trụ.

- Ngưỡng nhiệt độ hay điểm sôi – 100 độ C. Đó là nhiệt độ sôi của nước. Nước ở nhiệt độ dưới 100 độ sẽ chỉ là nước... nóng thay vì nước sôi.

- Ngưỡng áp suất là khi nhiệt độ và áp suất được sử dụng trong một khoảng thời gian vừa đủ để biến các-bon bình thường liên kết thành tinh thể - kim cương. Đó cũng là cách sản xuất kim cương tổng

hợp ngày nay. Tin hay không tùy bạn nhưng các-bon từ... phân bò có thể biến thành kim cương chỉ trong vòng vài tiếng đồng hồ.

Đôi khi chúng ta muốn một số thứ nhưng lại không tin rằng chúng ta có thể có chúng.

ROBERT ALLEN: Tôi đã muốn giảm khoảng 23 kg, đã thử ăn kiêng hàng trăm lần và cuối cùng là bỏ cuộc. Rồi bác sĩ của tôi cuối cùng cũng thông báo rằng tôi đã mắc bệnh béo phì. Niềm tin của tôi về một sức khỏe đáng báo động leo vọt từ 0

lên 100 trong vòng 60 giây. Đam mê kem và bánh ngọt của tôi lao dốc từ 100 xuống 0 cũng trong khoảng thời gian đó. Với cả niềm tin và đam mê hợp lại, tôi giảm được 23 kg trong vòng 50 ngày sau đó. Và tôi SẼ không béo lên lại nữa.

Khi niềm tin và đam mê của bạn cộng hưởng, kết quả thu được là gần như tức thì. Vậy nếu niềm tin và đam mê cộng hưởng và đạt đến ngưỡng bứt phá thì sao? Khao khát cháy bỏng.

Một ngày một người đàn ông tiến lại gần một nhà triết học và nói: “Hỡi nhà hiền

triết vĩ đại, tôi đến vì sự thông thái của người.”

Nhà hiền triết dẫn người đàn ông đó ra biển, bước xuống và dìu ông ta xuống nước trong 30 giây. Khi người đàn ông vươn lên để hít thở, nhà hiền triết yêu cầu ông lập lại mong muốn của mình. “Kiến thức, hỏi nhà hiền triết vĩ đại,” ông kia lập lại.

Nhà hiền triết lại dìu người đàn ông kia xuống nước một lần nữa, lâu hơn so với lần đầu.

Rồi nhà hiền triết lại hỏi: “Ông muốn gì?” Người đàn ông trẻ tuổi cuối cùng vừa thở hắt hên vừa nói: “Không khí, tôi muốn không khí” “Tốt,” nhà hiền triết trả lời: “Nghe này, khi nào anh muốn kiến thức nhiều như khi anh muốn không khí, anh sẽ có nó.”

Thành công không phải là kết quả của những ngọn lửa tự phát. Vì điều đó chỉ làm cho bạn sẽ kết thúc trong ngọn lửa mà thôi.

- REGGIE LEACH



Vậy còn bạn, bạn muốn gì? Ước mơ cháy bỏng của bạn là gì? Bạn thực sự, thực sự, thực sự muốn cái gì? Bạn muốn thứ gì hơn cả không khí, hơn tất cả mọi thứ khác? Tại sao chúng tôi lại hỏi bạn những câu hỏi này?

Đó là bởi khi bạn đặt ra một mục tiêu, sẽ có cả triệu thứ khiến bạn phân tâm từ lúc đó cho đến khi bạn đạt được mục tiêu cuối cùng. Mỗi một sự phân tâm được nguy trang dưới một mong muốn tức thời, cấp bách, khẩn thiết. Bạn muốn thứ tức thời đó? Hay bạn muốn mục tiêu cuối

cùng? Hãy đặt chúng lên hai bàn tay, tay trái cho thứ tức thời, tay phải là mục tiêu cuối cùng.

Tay trái: Bạn muốn cái bánh rán kia không? Tay phải: Hay bạn muốn giảm cân?

Nếu bạn chọn tay trái, bạn sẽ nhận được kết quả đi cùng với nó. Mục tiêu cuối của bạn phải thật bỏng cháy, thật sự quan trọng, là ưu tiên hàng đầu không thể thay thế để KHÔNG MỘT THỨ GÌ có thể khiến bạn phân tâm. KHÔNG MỘT THỨ GÌ có thể mê

hoặc, biến đổi hoặc trì hoãn được bạn. Bạn muốn nó cũng giống như bạn muốn không khí để hít thở. Hãy thử không thở trong 60 giây xem. Tôi cá là bạn không thể. *Bạn không tin? Cứ thử xem!*

Sắp hết 60 giây. Bạn muốn hít thở chứ? Muốn không? Không thứ gì có thể cản bạn mà đúng không? Bạn phải thở đúng không? Không thứ gì có thể phân tâm bạn mà đúng không? Bạn muốn hít thở, và bạn đã hít thở.

Đó cũng là thứ khẩn trương mà bạn muốn có đối với mục tiêu cuối cùng của mình.

Bạn thật sự rất muốn nó. Ngay lập tức. Ngay bây giờ. Không thứ gì được phép đi trước cái này. Bạn phải có được nó. Kể cả là sẽ phải mất một tháng, sáu tháng, một năm, hai năm, hay lâu hơn. Bởi vì nó là một phần quan trọng của bạn, bạn không ngừng suy nghĩ về nó, muốn nó, ấp ủ ước vọng cho nó, kì vọng vào nó, tiến lên về phía nó. Không ngừng nghỉ. Không bao giờ lùi bước.

Một khi bạn đã muốn và tin vào một thứ đến mức đó, bạn sẽ không gặp phải vấn đề gì để bán được nó cả. Một lần nữa,

đó không gọi là bán hàng. Cũng giống người phụ nữ ghét bán hàng, bạn chỉ đơn giản là thành thật chia sẻ niềm tin và sự đam mê của bạn.

Vậy bạn muốn bán cái gì?

Hãy bán những “trái cây dễ hái” trước tiên. Đó là những sự lựa chọn tốt nhất của bạn.

Sau đây là bài tập “Lau trái lau phải” của bạn. Hãy nhìn qua danh sách các thứ để bán sau đây và tìm cho mình một SDT bạn tự tin sẽ bán được thành công trong

vòng 90 ngày sắp tới.

Những sản phẩm nào bán được?

Những thứ bạn đã xài. Đưa chúng lên eBay. Bán quách chúng đi. Bán những tài sản được mua với giá rẻ. Tìm và sang tay “những bất động sản” như thế.

Bán những sản phẩm bạn tự làm. Tạo ra những sản phẩm có thể giải quyết các vấn đề đang thách thức thế giới.

Bán những sản phẩm của người khác. Mua buôn và quảng bá các sản

phẩm/cách giải quyết của người khác.

Bán những đồ cũ còn tốt. Học cách sử dụng eBay hoặc các trang bán hàng qua mạng. Mọi người có thể kiếm tiền được từ đó. Tại sao bạn lại không thể?

Những dịch vụ nào bán được?

Bán một dịch vụ dựa trên các kỹ năng sẵn có. Bạn biết làm gì cho người khác?

Bán những dịch vụ mới dựa trên các kỹ năng mới. Bạn làm được gì mà người khác không làm được?

Bán cho người khác việc học và bán một kỹ năng mới. Bán cho người khác việc học những kỹ năng cũ.

Bán những kỹ năng và dịch vụ của người khác.

Bán cho người khác cách thiết lập một công việc kinh doanh dịch vụ.

Những thông tin nào bán được?

Bán kiến thức của mình. Bạn biết gì người khác không biết? Bán kỹ năng. Bạn biết làm gì người khác không biết và



muôn học? Bán kiến thức của người khác. Ai có những kiến thức mà người khác không có và muốn có.

Bán kỹ năng của người khác. Ai có những kỹ năng mà người khác không có và muốn có?

Hãy tìm những thứ bạn thật sự đam mê và tin vào. Và sau đó bắt đầu bán chúng.

Trong tiếng Đan Mạch, từ selji có gốc là “bán”, nhưng nó nghĩa là “phục vụ”. Một trong những “người bán hàng” vĩ đại nhất trên thế giới, Jesus Christ, đã nói:

“Người vĩ đại nhất trong tất cả là người phục dịch cho tất cả”. Do đó nếu bạn “phục vụ” người khác bằng sự đam mê, chia sẻ các SDT của mình thì bạn cũng sẽ nhận lại được những gì tốt đẹp nhất như là phần thưởng của mình.

## CÚ NƯỚC RÚT

Xuyên suốt cuốn sách chúng tôi đã sử dụng rất nhiều các phép ẩn dụ miêu tả quá trình làm giàu, từ các công thức nấu ăn đến con chim ruồi, cây Như ý, con đường, trái cây ở tán lá thấp và những bậc thang. Chúng tôi hi vọng là ít nhất một vài những hình ảnh ấy có thể làm bạn liên tưởng đến cuộc sống của mình, giúp bạn dễ tiếp thu các bài học chúng tôi đưa ra hơn.

Và sau khi đọc xong cuốn sách này chúng tôi cũng hi vọng các bạn sẽ hiểu được tầm quan trọng của việc tìm được những thứ mà các bạn thật sự đam mê và tin tưởng. Chúng tôi cũng hi vọng bạn sẽ thu hút được những người cùng chia sẻ ước mơ và suy nghĩ giống bạn, tạo thành một nhóm hỗ trợ lẫn nhau trên con đường lập nghiệp.

Và sau đây là phép ẩn dụ cuối cùng để giúp bạn tiến lên – cú nước rút.

Khi mọi người nghĩ đến tiền, họ thường chỉ nghĩ đến kết quả cuối cùng – điểm

kết thúc.

Sự khởi đầu của việc kiếm tiền là một công đoạn “mềm” của những cố gắng nội tâm, của lý trí và con tim. Đó là điểm khởi đầu.

Hãy dở sang trang sau để làm thử một bài kiểm tra, xem liệu bạn đã sẵn sàng hành động hay chưa?

## BÀI KIỂM TRA DÀNH CHO NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Trả lời những câu hỏi sau theo thang

điểm từ 1 đến 10, một là nguội lạnh còn 10 là cháy bỏng.

- Tôi cam kết vào một mục tiêu cụ thể và khả dĩ.
- Tôi có thể thực tế ảo một tương lai hoàn thành mục tiêu kia.
- Những kí ức trong quá khứ mang lại cho tôi sự tự tin.
- Những thách thức mang lại cho tôi sự khôn khéo.
- Than thở không thể gây ảnh hưởng xấu

đến công việc của tôi.

- Tôi tha thiết hoàn thành mục tiêu của mình.
- Mục tiêu của tôi phù hợp với mục đích sống của tôi.
- Bản năng đóng góp không nhỏ giúp tôi có thể hoàn thành mục tiêu của mình.
- Tôi cảm thấy bản thân mình cũng được cổ vũ rất nhiều.
- Tôi quyết tâm và không bao giờ lùi nước, không bao giờ đầu hàng.

Nếu bạn ghi được ít hơn 50 điểm, bạn vẫn còn nguội lạnh. Bạn có chắc bạn muốn làm nó không?

Nếu bạn được từ 51 đến 80 điểm, bạn đang nóng dần lên. Hãy suy nghĩ lại các kế hoạch của mình.

Nếu được từ 81 đến 90, nóng hơn rồi đấy. Bạn có thể sẽ làm được.

Từ 91 đến 100, quá cháy bỏng. Bạn chắc chắn có thể làm được.

Khi cả con tim và khối óc đều đã thông



suốt, bạn đã sẵn sàng cho cú chạy nước rút cuối cùng.

Bạn có nhìn thấy đường băng không, đã sẵn sàng nghe tiếng súng hiệu chưa, đã đủ tập trung cho cú nước rút đến vạch kết thúc chưa? Có chút sợ hãi nào không? Có thứ gì khiến bạn phân tâm

không, như một vấn đề trong các mối quan hệ, vấn đề tài chính, hay những phân vân nên đi đâu trong kì nghỉ sắp tới? Không. Bất kì suy nghĩ nào bên cạnh suy nghĩ phải thắng đều gây ảnh hưởng tiêu cực tới kết quả đường đua. Trên

đường đua chỉ có ba người đứng đầu là những người chiến thắng. Bạn xao nhãng, bạn sẽ ra về với hai bàn tay trắng.

Dù biết là vậy, thực ra con người chúng ta bắt đầu ngày mới như thế nào? Chúng ta thường không tập trung vào cái đích cuối cùng. Chúng ta thậm chí còn không biết nó là cái gì và ở đâu. Chúng ta bị phân tâm bởi hàng triệu ý nghĩ khác – một mớ hỗn độn những viễn cảnh, tiếng nói nội tâm và rung động. Chúng biến một đường đua vốn chỉ dài 100m nay trở thành một đường chạy ma-ra-tông

42km. Chúng đốt cháy thời gian và tiền bạc trong những sợ hãi và nghi ngờ. Kể cả khi đã xác định được mục tiêu và bắt đầu chạy về hướng đó, chúng khiến ta phân tâm bởi nhiều nguyên nhân khác nhau. Thất bại như là một kết cục hiển nhiên.

Nếu bạn gặp phải những rắc rối đó, dù chỉ một phần trong số đó, đã đến lúc làm theo các công thức của chúng tôi:

**1. Trầm trở ngay bây giờ:** Tập trung ý nghĩ, viễn cảnh, tiếng nói nội tâm và các rung động của bạn lại.

**2. Tiếng nói nội tâm:** Lắng nghe trực giác và làm theo sự đam mê của mình

**3. Nhóm hành động:** Tập hợp nhóm của bạn. Chia sẻ với họ những kế hoạch dự định của bạn. Hãy để họ giúp bạn cải tiến chúng. Quyết định thứ bạn sẽ bán. Chuẩn bị để bán chúng.

4. Kiểm tra các nguồn “tài nguyên” sẵn có:

**Khôi óc:** Bạn có chắc mình sẽ làm tất cả mọi thứ để đạt được cái mình mong muốn không?

**Con tim:** Bạn thực sự đam mê gì? Khao khát thứ gì?

**Nhóm:** Các thành viên trong nhóm có niềm tin và sự khao khát mãnh liệt như bạn không?

**5. Quyết định một ngày bắt đầu và thời gian hoàn thành.** Và phải kết thúc trong khoảng thời gian đó.

6. Bước vào đường đua.

**VÀO VỊ TRÍ.**

3...2...1...



# CÂU CHUYỆN CỦA MICHELLE: KIẾM TIỀN SIÊU TỐC

Được trình bày ở trang lẻ của cuốn sách, gồm những câu chuyện hư cấu nhằm mục đích giới thiệu cho các bạn một số nguyên tắc cơ bản của việc kiếm tiền nhanh. Một số người tiếp thu những kiến thức dạng này hiệu quả hơn thông qua những câu chuyện thực tế. Chúng ta sẽ cùng tự tạo nên những công thức kiếm tiền thông qua câu chuyện của năm người

phụ nữ và một cậu bé, tất cả đều có điểm chung là phải đối mặt với rất nhiều thách thức tài chính. Và có lẽ bạn sẽ cảm thấy quen thuộc với một trong những câu chuyện này. Điều đó sẽ làm bạn có cảm giác thật hơn trong quá trình học các nguyên tắc. Có lẽ là bạn giống Francie - đang trên bờ vực phá sản. Liệu cô ấy có thể làm theo những quy tắc tài chính để thoát khỏi hoàn cảnh và trở nên thành công hơn. Có lẽ bạn giống như Kanisha - đang cần tiền gấp để nuôi dạy bé gái mới sinh của cô ấy.



Các quy tắc hiệu quả với tất cả mọi người từ già trẻ lớn bé đến đàn ông hay đàn bà.

## Mở đầu

Trong khi phần còn lại của thế giới đang bận bịu mua sắm các trang thiết bị nội thất để chuyển từ những chiếc xe thể thao SUV quá khổ sang những chiếc Suv hybrid sang trọng, có một ngôi làng ở Colorado vẫn giữ được những nếp sống cũ thanh bình. Đó là một cuộc sống không có những áp lực chạy đua vật chất. Ở đây, một chiếc xe hơi đơn thuần là một

phương tiện đi lại, không phải một chiếc huy hiệu tượng trưng cho địa vị xã hội. Ở đây những buổi họp phụ huynh và các trận bóng đá vẫn được tổ chức hàng tuần, các lễ hội mừng mùa mới vẫn đều đặn diễn ra bốn năm một lần. Đúng vậy, cuộc sống ở Idyllwind, Colorado, vẫn mộc mạc như thế và mọi người ở đó đều yêu quý cuộc sống của mình. Nhưng mọi thứ đang sắp sửa thay đổi. Cuộc sống của năm người phụ nữ trong đó bao gồm cả Michelle Erickson sẽ không bao giờ còn được như xưa.

Đã được 18 tháng kể từ khi Michelle chiến thắng trong cuộc chiến pháp lý giành quyền nuôi hai đứa con của cô Nicky và Hannah của mình, từ ông bố chồng hống hách Anthony Erickson. Chồng cô, Gideon Erickson, đã qua đời sau một vụ tai nạn xe hơi kinh hoàng trên đường về nhà trong một buổi tối lạnh giá hồi tháng Một. Bố mẹ anh, Anthony và Natalie, chưa bao giờ yêu quý Michelle. Điều đó cũng không làm phiền lòng Michelle lắm vì cô cũng chẳng yêu quý gì bố mẹ chồng mình. “Họ thật hẹp hòi và kênh kiệu,” cô vẫn thường nói với

Gideon như vậy. Anh cũng không phản đối. Vì anh cũng không thể chối được sự thật là bố mẹ anh là những người giàu có thích khoe khoang. Michelle thật sự yêu chồng mình vì điều đó. Đã có lần cô nói nhỏ vào tai anh rằng cảm giác mỗi lần lái xe đi qua cửa nhà ông Erickson cô cũng có cảm giác giống như đi nhỏ rằng vậy. Lần nào cũng thế. Anh chỉ cười.

Dù bạn lựa chọn công thức nấu món nào đi nữa, sẽ có ba hoặc bốn nguyên liệu chính không thay đổi. Chúng là những thành phần cơ bản của món ăn. Nếu bạn

bỏ sót bất kì một thứ nào trong số đó, món ăn của bạn sẽ không thể thành công được.

Vậy khi nói đến thành công về mặt tài chính, đâu là những yếu tố quan trọng nhất? Chúng đơn giản thôi nhưng lại cũng rất sâu xa. Chúng tôi sẽ giới thiệu qua về ba yếu tố sống còn trong chương này và sẽ đi sâu ở chương kế tiếp Michelle cũng tránh những lời thì thầm đó lọt vào tai hai đứa nhỏ. Đó là cách riêng của cô để giữ một tình bạn với Gedion, và cũng để bọn nhỏ không có khái niệm xấu về ông

bà nội của chúng. Dù cô có nghĩ thế nào về bố mẹ chồng, họ vẫn là bố mẹ của chồng cô. Miễn là có Gideon bên cạnh, cô sẽ không quan tâm hai người kia nói gì về cách dạy con của cô. Cô biết tình yêu của cô với Gideon là thứ tình yêu chỉ có một trên đời, khiến cô cảm thấy như đứng dưới ánh nắng ấm áp của mặt trời buổi chiều.

Trong 10 năm, cuộc sống của cô là hoàn hảo (cô vẫn nghĩ thế.) Rồi tai họa lại ập đến. Cái ngày cô sẽ không bao giờ quên. Một ngày lạnh lẽo, đơn độc tháng Một.

Michelle bước vào nhà trên tay còn bung một gói hàng vừa mua ở siêu thị thì cô thấy tin nhắn trên máy trả lời tự động. Cô cũng không nhớ cô đã nghe đi nghe lại cái tin đó một tuần sau đó. Mỗi lần cô đều thầm ước bằng cách thần kì nào đó kết cục sẽ thay đổi. Rất tiếc, không có gì thay đổi. Trong tin nhắn, Gideon đang hát bài hát lữ nhỏ thích nhất, thì một tiếng va chạm kinh hoàng xuất hiện. Gideon bị liên lụy trong một vụ đâm bốn xe liên hoàn do một tài xế say gây ra. Cảnh sát nói với Michelle rằng vụ tai nạn đã khiến Gideon tử vong ngay lập tức, với

hi vọng điều đó sẽ giảm nhẹ được phần nào nỗi đau của cô. Gideon đã chết và Michelle thì tuyệt vọng và đơn độc. Không thứ gì có thể lấp đầy khoảng trống trong trái tim cô.

Ngay sau khi nghe tin con mình qua đời, Anthony Erickson thuê ngay một đội cơ bắp đi điều tra các tài sản tài chính của anh. Họ nhanh chóng phát hiện ra rằng Gideon và Michelle đã hủy hợp đồng bảo hiểm của họ, và rằng công ty của anh cũng đã phá sản. Tài khoản ngân hàng của họ ở mức thấp nhất và bây giờ với



sự ra đi của Gideon, Michelle đã không còn gì cả. Cô không thể xoay xở để nuôi hai đứa con của mình. Kể cả sau khi cô bán đi căn nhà, cô cũng sẽ không thể lo nổi chi phí nuôi dạy hai đứa nhỏ với mức lương tối thiểu của mình. Nhận thấy cơ hội này, Anthony ngay lập tức đâm đơn giành quyền nuôi hai đứa cháu và đã chiến thắng khi Michelle bị quy kết là không đủ khả năng để nuôi dưỡng hai đứa con mình.

Cô đã không thể hiểu được chuyện gì đang xảy ra, có lẽ vì cô vốn không hiểu

tại sao con người lại có thể tàn nhẫn được với nhau đến vậy. Nhưng Anthony thì đã quen có được những thứ mà ông muốn. Bằng cách nào đó, Michelle tìm được nguồn sức mạnh để đấu tranh lại, khi cô nhớ ra một số thứ Gideon vẫn thường nói khi còn sống, về việc trở thành nhà đầu tư và sống cuộc đời một doanh nhân: “Khi chúng ta mạo hiểm nhiều, chúng ta thu lại được nhiều.” Sau khi suy nghĩ cẩn thận, Michelle lái xe đến nhà Anthony và hỏi: “Tôi phải kiếm được bao nhiêu tiền thì ông sẽ nhìn nhận tôi như một người mẹ thích hợp? Một

nghìn?

10 nghìn? Một triệu?”

“Một triệu?” Ông ta cười. “Đừng pha trò nữa. Cô kiếm được 35.000 đô cả năm ngoái và đó là con số trước thuế.”

Michelle thừa cơ phản kháng: “Vậy thì chắc ông không

ngại một vụ cá cược chứ.” “Cái gì?”

“Nếu tôi có thể kiếm được một triệu đô trong vòng 12 tháng tới, ông sẽ trả hai nửa nhỏ lại cho tôi chứ?”

Một nụ cười khinh mạn hiện trên mặt Anthony. “Được thôi, nhưng cô sẽ phải tự mình kiếm tiền.” “Được,” Michelle trả lời.

“Nó sẽ không phải ai khác tặng cho cô.”  
“Được.”

“Một điều nữa... thời hạn sẽ chỉ là 90 ngày.” “90? Thật không công bằng.”

“Cuộc sống chả lúc nào công bằng, Michelle ạ, đó là đề

ngị của tôi, cô có thể chấp nhận hoặc

không.”

“Ok, 90 ngày, hãy để luật sư của ông soạn cam kết đi.”

Biết thừa rằng sự hạn chế của Michelle về mặt giáo dục và năng lực làm việc chỉ dừng lại ở mức thu ngân, Anthony nhìn cô với vẻ coi thường và không tin cô làm được. Cái mà ông ta không tính tới trong ngày hôm đó là tính tự tôn và khao khát vượt lên hoàn cảnh của Michelle. Đó là bọn trẻ của cô. Với Michelle, đó là một cuộc chiến thật sự.

Với sự giúp đỡ của người hướng dẫn mới, Samantha Munroe - một nhà triệu phú từ hai bàn tay trắng và một nhóm các nhà kinh doanh mới, Michelle đã kiếm được hơn một triệu đô trong vòng 90 ngày. Bằng sự vất vả làm việc và những vụ giao dịch bất động sản vào phút chót, chế tạo ra các sản phẩm, và cách kinh doanh trên mạng, cuộc đời Michelle đã thay đổi hoàn toàn. Cô ấy giành lại được lũ trẻ và khám phá ra rằng một người có thể làm được mọi thứ miễn là cô ấy thật sự biết - không chỉ tin mà còn phải biết

- rằng mục đích của cô ấy có kết nối với trái tim. Một hòn đá tảng lúc ban đầu, thách thức một triệu đô này, lại khiến Michelle khám phá ra con người thật sự của mình. Cô ấy mạnh mẽ. Không gì ngăn cản được. Cô ấy cuối cùng cũng trở thành người phụ nữ cô vẫn hằng mong muốn từ khi còn bé tí. “Cuộc đời không thể ngọt ngào hơn được nữa,” cô nghĩ vậy sau khi chiến thắng vụ cá cược một tháng sau đó. Cô đã chiến thắng kẻ bắt nạt mình và cô tự hào về điều đó. (Đọc câu chuyện đầy đủ trong cuốn Triệu phú một phút (The One Minute Millionaire)).

Điều khó khăn nhất cho Michelle bây giờ là học cách đối mặt với sự thật về con người cô đã trở thành sau 90 ngày. Đó là một chuỗi những câu hỏi khó trả lời, sẽ ám ảnh cô trong mỗi hạnh phúc nhất thời. Đó là câu hỏi nếu Gideon không mất và Anthony không tàn nhẫn, liệu cô có đến được những thành công bây giờ không? Tại sao cô lại phải mất đi Gideon và toàn bộ con người cũ để đạt được sự nhận thức như bây giờ? Tại sao lại không thể làm điều đó trước khi mất đi người yêu quý nhất trên đời? Liệu có phải Gideon đã lên thiên đường và trở



thành một thiên thần phù hộ cô được như ngày hôm nay? Đó là những cuộc tranh luận vô bờ dằn vặt Michelle mỗi ngày.

Nhưng rồi, suy nghĩ của cô về hạnh phúc đã lấn át các mặc cảm tội lỗi. Cô học được cách yêu thương con người của cô bây giờ, một triệu phú và một bà mẹ tốt. Cô nhận ra rằng của cải là một dạng rung động đầy năng lượng hơn là sự sở hữu vật chất. Tiền đến rồi đi nhưng sự thoải mái tâm hồn và sự nhận thức thì ở lại mãi mãi. Đó là lý do tại sao, khi Michelle tỉnh giấc giữa đêm cảm thấy

thôi thúc muốn ra đi khỏi Deer Creek, Colorado, cô đã không phải nghĩ đến lần thứ hai. Cô bán căn nhà, kiếm được một ít lợi nhuận (tất nhiên) và bắt đầu một cuộc sống mới.

Gia đình Erickson cũng đã muốn bắt đầu một cuộc chiến pháp lý khi cô thông báo muốn rời đi cùng hai đứa trẻ. Nhưng nó không kéo dài được lâu, vì bây giờ cô cũng đủ tiền thuê những luật sư giỏi nhất như họ. Anthony Erickson đã không còn có thể bắt nạt cô được nữa. Cũng thật nghịch lý vì chính sự bắt nạt của ông đã

khiến Michelle vượt qua lối suy nghĩ nghèo khó cô vẫn mang trong mình kể từ khi mẹ cô qua đời vì ung thư lúc cô 15 tuổi. Mặc dù cô có ghét ông ta đến thế nào đi chăng nữa, cô vẫn cảm thấy mừng vì Anthony đã góp phần biến cô trở thành cô của ngày hôm nay.

Nhận thức được tầm quan trọng của gia đình, cô đồng ý những cuộc viếng thăm nhân dịp lễ tết và sinh nhật của ông bà Anthony. Gideon có lẽ cũng muốn như vậy, cô đã nghĩ thế trước khi gọi điện thoại cho Anthony. Và cô cũng thích

cuộc hội thoại ngày hôm đó, khi cô biết Anthony đã không ngờ đến nghĩa cử của cô. Michelle học được rằng hạnh phúc không liên quan gì đến những hoàn cảnh cuộc sống của cô. Hạnh phúc là tùy thuộc vào bản thân cô, và cô nay đã biết cách tạo ra hạnh phúc từ bên trong con người mình. Michelle cuối cùng cũng đã học được cách yêu quý bản thân.

Mặc dù hài lòng với quyết định rời đi của mình, Michelle

vẫn cảm thấy lo lắng vu vơ. Và khi những suy nghĩ này len lỏi vào trong

nhận thức, cô đã nhớ lại những nguyên tắc học được trong vòng 90 ngày thử thách với Erickson: một khi bạn đã biết được Tại sao, thì Như thế nào cũng sớm lộ diện. Đó là quy luật của vũ trụ và cô không thể/ không cần đi ngược lại làm gì. Nhưng, cô sẽ đi đâu? Sẽ làm gì? Với những ý nghĩ vu vơ đó chạy loạn trong đầu, cô quyết định chờ cho một thông điệp rõ ràng hơn trước khi đưa ra quyết định cuối cùng.

Và thông điệp đó đã đến với cô trong một tối ngồi trong phòng khách, lúc cô

đang suy tưởng cho tương lai. Đó là một phương pháp còn được gọi là Nằm mơ giữa ban ngày (xin lỗi), Mơ có nhận thức - một phương pháp Samantha đã dạy. Đó là một bài tập ngồi tĩnh lặng với các suy nghĩ, hướng tới tương lai ở phía trước và tự mở cánh cửa bản thân với vô số các cơ hội, từng giây từng phút một.

Đã ba tuần kể từ khi cô quyết định sẽ rời đi. Nhà đã bán, thời hạn giao nhà cũng gần đến và Michelle đang phải đối mặt với thách thức lớn của cuộc sống phía trước. Cô đang thu nhặt những thứ cô và

Gideon đã mua suốt những năm qua. Giờ đây cô lại ước một cuộc sống đơn giản như lúc đó. Cô cảm thấy khó khăn vô cùng để vứt đi những kỉ vật gắn bó cô với Gideon. Nhưng Michelle cũng hiểu chúng cũng chỉ là đồ vật. Với cô, tình yêu là một vũ khúc của hai tâm hồn đồng điệu chứ không phải những sở hữu hay vật chất gì cả. Tình yêu của cô với Gideon là thuần khiết, những đồ trang sức không có vị trí gì trong đó.

Bọn trẻ đã ngủ say lúc cô nhận được bức thông điệp. Những giọt mưa mùa hè đang

“đánh trống” trên mái nhà. Nếu có một thứ gì khiến Michelle yêu cuộc sống ở Colorado thì đó là thời tiết không thể đoán trước được ở đây. Với cô, iêng mưa rơi luôn gợi lên sự nhẹ nhàng và lãng mạn về cuộc sống. Nó giúp tâm hồn cô được tĩnh lặng.

Ngồi dưới sàn phòng khách, cô nhắm mắt lại và mặc cho những suy nghĩ dật nên một cuộc sống trong tương lai... tại một thị trấn mới... xa khỏi tầm nhìn ngó của ông/ bà Erickson. Đó sẽ là một sự khởi đầu mới mẻ cho tất cả mọi người, cô



ngĩ. Bức thông điệp đến bất chợt như tiếng sét của niềm cảm hứng. Cô nên mở một cửa hàng sách tại Idyllwind, Colorado. Cô cũng hiểu mở một cửa hàng sách độc lập là không hợp lý với sự xuất hiện của các cửa hàng sách lớn và sự đi xuống của nền kinh tế, nhưng cô tin vào bức thông điệp của mình. Cô biết rằng nếu mình mở một cửa hàng sách, nó sẽ phải là độc nhất vô nhị. Trong khoảnh khắc đó, các ý tưởng của cô dần thành hình. Cô muốn ngay lập tức mở mắt ra, chạy vội đến chiếc máy tính để ghi lại những ý tưởng này, với suy nghĩ sợ

chúng sẽ biến mất. Nhưng rồi cô tự nhắc bản thân rằng những suy nghĩ này sẽ không thể biến mất được. Nếu một ý tưởng thật sự liên kết với tâm hồn người nghĩ ra chúng, không một sự sợ hãi nào có thể biến chúng thành hư vô được.

Cô bắt đầu suy nghĩ sâu hơn về ý tưởng đó. Sau 15 phút, Michelle viết ra một danh sách những điều cần làm. Cô ấy đang là một bà mẹ độc thân của hai đứa trẻ, 35 tuổi và chuẩn bị bắt đầu một cuộc sống mới.

# 1

Thực đơn giàu có

Bạn gọi món gì?

Michelle kiểm tra lại đồng hồ, hi vọng thời gian đứng về phía cô, nhưng không, cô đã muộn giờ.

Cô cố gắng vượt chiếc xe tải chở đồ phía trước để tránh những cột khói đen đang nhả ra. Vừa quay đầu lại kiểm tra xem có xe nào muốn vượt lên không, cô chợt nhận thấy tín hiệu phanh của chiếc xe tải

phía trước. Mặc kệ tiếng phanh xe thất thanh của Michelle, gã tài xế vẫn thản nhiên queo trái vào đường Oxnard. Michelle giẫm vội lên chiếc phanh bằng cả hai chân nhưng không có tác dụng gì, cô sắp tông vào đuôi chiếc xe tải.

Michelle nhấc chân khỏi phanh, vặn vô-lăng sang phải hết cỡ và nhấn ga, thiếu chút nữa là quẹt phải cạnh chiếc xe tải. Cô đã thoát nạn nhưng không được lâu bởi ngay sau đó chiếc xe sa vào một cái “ổ trâu” ngay giữa đường.

“Mẹ ơi, con đang nhào lộn”, Nicky cậu

con trai chín tuổi của Michelle gào lên. Bên cạnh đó, có vẻ hứng chí hơn, cô em Hannah bảy tuổi đang bám chặt vào chiếc ghế bên cạnh anh mình như thể đang chơi trò tàu lượn trong công viên giải trí vậy. Michelle chỉ cười, nhìn vào kính chiếu hậu. Kể từ khi chuyển đến Idyllwind hai năm trước đến nay, tính cách của Hannah dần hình thành. Cô bé đã không còn là một đứa trẻ hay xấu hổ và gặp rắc rối trong việc kết bạn ở trường nữa. Con bé rất dạn dĩ so với tuổi của nó, Michelle nghĩ vậy trong lúc cố gắng tập trung lái xe đi tiếp.

Những tháng ngày sau sự ra đi đột ngột của Gideon, Michelle đã mất ngủ nhiều đêm, lo lắng liệu cái chết của anh có ảnh hưởng gì đến sự phát triển của hai đứa nhỏ không. Liệu chúng có oán trách gì cô không? Hay chúng có gặp trở ngại gì trong việc hòa nhập mới ở Idyllwind này hay không? Mới đầu, Michelle nghĩ sự thay đổi của Hannah có lẽ là do không còn phải chịu ảnh hưởng của nhà Erickson nữa, nhưng thực tế cậu anh Nicky mới là người đã tạo ra sự khác biệt. Hai đứa đã trở thành những người bạn tốt và hiếm khi tranh giành nhau cái

gì từ sau sự ra đi của bố chúng. Tình bạn của chúng là một điều quý giá và không thể chỉ có được nhờ sự dạy dỗ của cha mẹ. Đó là bản năng, Michelle nghĩ. Và cô rất tự hào vì hai đứa con mình. Ngoài trừ niềm đam mê mới của Nicky - “làm” phim - ra, hai đứa lúc nào cũng gắn với nhau như hình với bóng.

Với chiếc máy quay Michelle mua tặng nhân dịp sinh nhật chín tuổi, Nicky đang làm một bộ phim ngắn của riêng mình - Một mùa hè dài bất tận không có cún con. Nicky rất thích cái tựa đề. Đó là

cách của cậu bé để thuyết phục mẹ mua cho một con cún con. Michelle, ngược lại, đang cố gắng thuyết phục cậu cố gắng giữ phòng ốc sạch sẽ hơn. Nicky bằng cách nào đó đã trở thành một “nghệ sĩ”, coi căn phòng của cậu như một nơi để thể hiện khả năng nghệ thuật của mình. Michelle gọi phòng của chú bé là một cái... chuồng lợn, thế nên chừng nào cuộc tranh luận còn chưa ngã ngũ, sẽ chẳng có chú cún nào hết. Cô biết rồi cô cũng sẽ chiều cậu bé thôi, có lẽ là vào dịp Giáng sinh này, nhưng ngay bây giờ, cô vẫn muốn dạy con mình về giá trị của câu nói



“tay làm hàm nhai” trước. Michelle tin rằng nếu bạn muốn một thứ gì đó, bạn sẽ chấp nhận làm việc để đạt được nó. Sự vui thích sở hữu một cái gì đó đi kèm với sự tự hào nếu tự mình kiếm/tạo ra được điều đó. Đó là một ý tưởng hay và cô cố gắng hướng con mình vào điều đó. Dạy đám trẻ học được giá trị của đồng tiền là rất quan trọng với Michelle.

Nicky bây giờ đang hướng máy quay về phía Hannah, người đang chăm chú chải tóc cho búp bê. Cô bé nhếch mắt lên nhìn vào máy quay, quắc mắt lên với ông anh

rồi lại quay trở lại với đám búp bê. Tác phẩm đầu tay của Nicky là một đoạn phim dài ba phút mang tên Em gái bé bỏng của tôi, Hannah Chuối. Ngay lập tức, Hannah có sự phản ứng. Không phải cái tên Hannah Chuối mà chính là cái tựa đề em gái bé bỏng đã khiến cô bé không bằng lòng. Hannah đã bảy tuổi và chuẩn bị bước vào lớp hai. “Con không còn bé nữa, chỉ mặc tã mới là em bé”, cô bé hét lên trong buổi “công chiếu” đầu tiên trong phòng khách tối Chủ nhật.

Nicky sấn lại gần Hannah. Hắng giọng,

cậu bé hỏi bằng cái giọng “người dẫn chương trình” tốt nhất của mình, “VẬY, thưa cô Hannah Erickson, cô nghĩ sao về giải thưởng Cún vàng? Phải chăng mọi đứa trẻ đều nên có một chú chó con?”

“Mẹeeee”, Hannah nhanh chóng phản đối.

“Thôi nào, đừng trẻ con như thế.”

“Mẹeeee!”

Vừa rẽ vào trước cổng trường tiểu học Idyllwind, Michelle vừa nói:

“Thế đủ rồi, Nicky. Cát máy quay đi.”

“Mẹ!”

“Chúng ta đến nơi rồi!”

“Nhưng con đang ‘làm việc’”, Nicky thật sự nghiêm túc với sở thích của mình và cậu bé cũng rất chăm xem tin tức buổi tối, học tập kinh nghiệm từ những người chuyên nghiệp.

“Và con biết luật rồi đấy, con yêu! Không quay em gái.” “Con cũng đâu có đưa lên YouTube hay gì đâu?”

“Dừng lại ngay”, Hannah hét lên.

“Nicky, đưa cái máy đây!”

“Nhưng...”

“Không nhưng gì cả, đưa cái máy cho mẹ.” Nicky nhăn mặt lại nhưng da mặt cậu bé giãn ra nhanh chóng, sau khi bắt gặp cái nhìn của mẹ qua cái gương chiếu hậu.

“Thôi được rồi, đừng nào bộ nhớ cũng đầy rồi”. Nicky vừa lẩm bẫm cái gì đó về tự do báo chí vừa đưa cái máy quay

cho mẹ. Họ tiếp tục lái xe trong yên lặng đến khi Hanna bỗng nhiên cười khúc khích và nói: “buồn cười thật”.

“Cái gì buồn cười hả bé yêu?” Michelle hỏi lại. “Không nhưng gì cả.”

Michelle nghĩ đi nghĩ lại vài lần trước khi chính cô cũng bắt đầu cười. Nicky cố nhin được một lúc nhưng rồi cũng cười. Đúng là buồn cười thật. Và như thế không khí đã bớt căng thẳng.

Michelle yêu các con và ngược lại. Bất kể ông bà Erickson nói gì về cách nuôi

con của cô, họ cũng không thể phủ nhận được cô đã nuôi nấng được hai đứa con tuyệt vời. Nụ cười của Nicky làm cô nhớ đến Gideon, không một ngày nào trôi qua mà Michelle không nhớ đến anh. Cô rất nhớ anh, nhưng cũng không quên cảm thấy an ủi với hai thiên thần nhỏ đang cười đùa ở ghế sau.

Cửa xe bật mở khi ba mẹ con vừa đỗ xuống trước cổng trường, chuông báo học cũng vừa reo.

“Được rồi, hai đứa, Justine sẽ đến đón vào lúc 3:30. Mẹ phải tham gia câu lạc

bộ sách hôm nay nên hai đứa nhớ không được làm phiền cô nghe chưa”, Michelle nói. “Và không giờ dây thun đâu đấy Nicky, mẹ không muốn cô ấy phải chờ hai đứa.”

“Mẹ, không ai dùng từ “giờ dây thun” nữa đâu”, Nicky nói. Trong vòng năm năm qua, cậu bé đã hiểu thế nào là “sành điệu”.

“Nhớ đúng giờ đấy.”

“Ít nhất mẹ cũng thử nghĩ về vụ cún con được không?”



“Con yêu, mẹ nghĩ về các chú cún mỗi ngày, và cho đến khi con học được cách giữ phòng ốc sạch sẽ, câu trả lời vẫn sẽ là không.”

“Mẹ thật xấu”, cậu bé nói, nhưng Michelle cũng không nao núng.

“Mẹ biết, mẹ xấu rồi, nào hôn mẹ một cái”, cậu bé trợn mắt lên và cúi xuống hôn mẹ. Hannah cũng nhanh chóng làm điều tương tự, chạy nhào ra khỏi xe để bắt kịp cậu anh trước cổng trường.

Khi hai đứa đã an toàn vào trường,

Michelle ngược nhìn lên cây sồi trước mặt. Mùa thu đã về, và hôm nay là ngày khai giảng. Bầu trời xám xịt, một cơn bão đang sắp về. Không khí mát lạnh. Michelle cũng không thể tin là một năm học mới nữa lại đã bắt đầu.

Trên đường, tại quán ăn Lei Kim, Thị trưởng Brady Wilson đang ngồi đọc báo tại quầy trước cửa. Ông đã 43 tuổi nhưng với mái tóc dày sóng vàng bông bênh thì trông ông như vẫn đang ở cái tuổi 30. Ông vẫn như mọi ngày, hoàn hảo trong bộ vest đen kẻ sọc và chiếc cà vạt đỏ. Là

một người có thể lực trong thị trấn, nhưng ông muốn giữ tác phong như vậy. “Thị trấn nhỏ với lối suy nghĩ lớn” là khẩu hiệu mà ông dùng để tranh cử và đã chiến thắng lần thứ hai trong cuộc bầu cử Thị trưởng vừa rồi. Ông là một người nhanh nhẹn, có học và rất thức thời. Thị trưởng Wilson luôn đề cao tầm quan trọng của các vấn đề thời sự, không chỉ với các chính trị gia mà còn là với tất cả các cư dân trong cộng đồng. Bạn sẽ nghĩ ông là chủ của tờ Nhật báo phố Wall nếu nghe cái cách mà ông khuyên bạn đọc nó, hằng ngày. “Làm sao bạn bầu cử, lựa

chọn giải quyết các vấn đề trên thế giới nếu như bạn không biết gì về nó”, ông vẫn thường nói với mọi người như thế. Tất nhiên là khi người ta chịu nghe ông nói.

Lei Kim, một người phụ nữ gốc Hàn 60 tuổi, quệt quệt tay bà vào chiếc tạp dề hoa trong lúc lắng nghe Thị trưởng Wilson gọi món: trứng rán, khoai tây nướng, thịt xông khói, xúc xích, hai lát quả bơ tươi và một lát bánh mì nướng. Bà Kim cũng không màng chuyện vẽ vờ của ông khách “dở hơi” này lắm,

vì suy cho cùng ông cũng là... Thị trưởng và hơn nữa chẳng nào ông ấy ăn ở quán của bà năm bữa/tuần. Sở dĩ có chuyện như vậy, phải nói rằng không phải là do thức ăn ở quán này quá ngon, mặc dù là chúng ngon thật, mà là do mọi người khách ở đây đều cảm nhận được sự chu đáo và cẩn thận như bàn tay người mẹ chăm lo từng bữa ăn của bà Kim. Bà ấy thật sự rất ngọt ngào, quan tâm và rất giỏi chuyện bếp núc.

Như một vận động viên giữ thăng bằng với đồng đĩa trên cả hai tay, bà Kim đẩy

cánh cửa đôi tiên vào khu vực bàn ăn  
trưa. Vừa làm bà vừa nhìn cậu con trai,  
Johnny Kim, đang ngồi gửi tin nhắn.

“Cắt cái điện thoại đi và làm việc mau”,  
bà nói giọng không đồng ý.

“Nếu có khách cần phục vụ, con sẽ làm  
ngay mà” Johnny nói, tay vẫn không rời  
bàn phím điện thoại. Mặc dù không thể  
phủ nhận hình ảnh của một thể hệ lười  
biếng, ích kỉ trên người anh ta, Johnny có  
cái lý của mình. Ngoài trừ ba cái bàn và  
hai dãy ghế dài có khách ngồi, quán vắng  
tanh.

Sự sụt giảm về số lượng khách đã bắt đầu 10 tháng trước, khi một cửa hàng Starbucks mở cửa ở trong thị trấn. Đồ ăn nhanh thường xuất hiện ở các thành phố lớn của Mỹ đã hiện diện tại Idyllwind. Không chỉ Idyllwind, Lei Kim biết vậy. Mọi người càng ngày càng bận rộn và do đó văn hóa ăn nhanh đã dần thay thế cho các giá trị truyền thống. Và bây giờ, đáng buồn thay, các thị trấn nhỏ cũng đã bắt đầu bị những siêu thị và chuỗi cửa hàng ăn nhanh xâm chiếm.

Lei Kim đột ngột dừng lại. Nếu lắng

nghe thật chăm chú, bạn có thể nghe được tiếng giày của bà phanh đến kít trên sàn nhà. Bà bước đến chỗ Johnny.

“Đứng lên, cầm chổi và xẻng đi quét dọn mau. Tao không trả tiền để mày ngồi nhẩn tin cho bạn.”

Bà Kim không phải nói đến lần thứ hai. Johnny có thể có cái mồm nhanh nhạy nhưng bà Kim mới là chủ của quán này. Johnny vớ lấy cái chổi trong kho và bắt đầu quét vài đường lấy lệ. Để ý thấy bà mẹ mình đang phục vụ cho ông Thị trưởng, Johnny rút cái iPod Nano ra và



nhét tai nghe vào. Giống như phần lớn những đứa trẻ cùng tuổi, Johnny là một cái chợ điện tử di động nếu bạn đếm tất cả các thiết bị nó mang theo trên người.

“Của ngài đây, thưa ngài Thị trưởng”, Lei Kim thông báo với ông Wilson, người vẫn đang chăm chú đọc tờ Nhật báo phố Wall.

Gấp tờ báo lại, thị trưởng Wilson cảm ơn Lei Kim và mỉm cười chào Michelle chạy vội vào từ cửa. Ông có thiện cảm với cô kể từ cái hôm xếp hàng tại tòa thị chính hai năm trước. Michelle lúc đó

đang đăng kí giấy phép kinh doanh trong khi ông đang trong chiến dịch tái tranh cử. Trong vòng sáu tháng vừa qua, Wilson đang thực hiện “chiến dịch chiếm lấy trái tim” của Michelle. Cố gắng là vậy nhưng rất tiếc Michelle không nghĩ đây là thời điểm thích hợp để giới thiệu một người đàn ông với hai đứa con mình. Do vậy họ chỉ là những người bạn tốt. Tâm hồn cô rất trong sáng và đó là điều ông cần ở cô. Đã ba năm kể từ khi vợ ông qua đời sau quãng thời gian dài chiến đấu với căn bệnh ung thư, ông đã sẵn sàng để bắt đầu lại nhưng Michelle

không muốn mọi thứ diễn ra quá nhanh.  
Ông hiểu nhưng vẫn thích Michelle.

Lei Kim chào Michelle bằng một cái ôm  
ấm áp. “Con đói không?” bà hỏi.

Michelle đã đi muộn nên không có thời  
gian ăn sáng. “Một tách cà phê mang đi  
được rồi ạ”, trong khi Michelle chào lại  
ông Thị trưởng bằng một nụ cười vội thì  
Lei Kim bắt đầu “bài giảng” thường ngày  
của mình về tầm quan trọng của việc ăn  
uống điều độ.

“Bữa sáng không phải là bữa ăn nhanh.

Chúng ta không thể chỉ ăn sáng bằng một cốc cà phê và một cái bánh ngọt được”, Lei Kim cũng không buồn nghe câu trả lời vì bà đang mải dỗi theo Johnny đang cố quét một miếng giấy vào cái xẻng. Sau ba cái quét, thằng bé bắt đầu kê cái chổi vào cổ và cố quét miếng giấy vào bằng được.

“Lần sau mày hãy cúi xuống và nhặt nó lên được không?” “Cái chổi ngu ngốc này không có điểm tựa nào cả, con làm thế nào được.”

Lâm bầm câu gì đó về đứa con, bà Kim

rảo bước chân quay lại bếp.

“Xin lỗi tôi không thể ở lại, ngày đầu tiên ở trường... tôi mất cả buổi sáng. Tôi phải đến mở cửa hàng bây giờ. Buổi hẹn ăn trưa thứ Ba vẫn ổn chứ?”

“Thật ra, tôi có một ý tưởng hay hơn. Máy giờ bọn trẻ đi ngủ?” Ông nói, mỉm cười. “Tôi sẽ qua, làm bữa tối, và chúng ta có thể... xem một bộ phim hoặc gì đó.”

“Brady...” Giọng cô trầm xuống: “Tôi nghĩ tốt nhất là chúng ta chỉ nên ăn trưa thôi. Tôi chưa sẵn sàng cho một mối

quan hệ nghiêm túc. Thế được không?”

Trước khi ông có thể trả lời, Lei Kim đã quay lại với một túi giấy trên tay.

“Cái gì đấy ạ?” Michelle hỏi.

“Trái cây và bột yến mạch. Con có thể ăn trên xe.” “Nhưng cháu không gọi.”

“Ừ, nhưng cơ thể con thì không nghĩ thế đâu, con sẽ cảm ơn ta lúc ở cái tuổi ta bây giờ”, bà Kim trả lời với một nụ cười trên môi. Có thể bà có bị thừa hơn chục cân, có thể là dạo gần đây bà phải

chuyển sang ăn chay vì lí do sức khỏe thật, nhưng Kim vẫn là một chuyên gia về mặt ăn uống khoa học. Không ai nghi ngờ điều đó.

Michelle cảm ơn Lei Kim và chào tạm biệt ông Thị trưởng. Mắt ông vẫn dõi theo Michelle cho đến khi cô ra khỏi quán. Michelle quay lại nhìn và nở một nụ cười, nụ cười khiến ông mê mẩn cô đến vậy. Ông mỉm cười đáp lại và quay lại với bữa sáng của mình. Bà Kim đứng ngay bên cạnh bàn.

“Con bé là một người tốt”, bà mở lời.

“Tôi biết”, ông đang chuẩn bị cắn miếng bánh mì khi bà đứng dựa vào bàn với dáng vẻ của một người mẹ bảo vệ con gái mình.

“Ông đã bao giờ đến New Orland chưa ông Thị trưởng?”

bà hỏi:

“Tôi nghĩ là tôi đến rồi.”

“Ông đã nếm thử súp gumbo chưa?”

“Vẫn còn hơi sớm để nghĩ về súp, tôi vẫn đang cố gắng với bữa sáng của



mình.”

Lei Kim đưa tay ngăn miếng bánh mì trên miệng ông lại. Nhìn thẳng vào mắt ông, và nói: “Không bao giờ là sớm để nói về gumbo, và bí quyết để có món gumbo ngon là không được vội. Nếu không, ông sẽ làm hỏng nó.” Sau đó, bà bỏ đi. Ông Thị trưởng bắt gặp ánh mắt của một ông lão ngồi đối diện.

“Tôi nghĩ bà ấy nói ông,” ông lão cười khúc khích, nhấp một hớp cà phê.

Ông Thị trưởng đáp lại bằng một nụ cười

méo mó, cắn một miếng bánh mì nay đã  
nguội ngắt. Ngán ngẩm vút nó trở lại  
chiếc đĩa, ông quay lại với tờ báo của  
mình.

Nhà triệu phú phút cuối

Nơi khởi đầu những khát khao

Những tấm bạt nhuộm màu thời gian che phủ những vỉa hè lát gỗ làm cho con đường Main Street như quay về những ngày khai thác mỏ bạc ở Colorado này. Tiệm sách Heartlight tọa lạc trong một tòa nhà gạch hai tầng nằm giữa phố Cedar và đại lộ Van Ness. Có ba khoảng không gian riêng biệt trong cửa tiệm. Bên trái là phòng “sách của những giấc mơ”

dành riêng cho trẻ em. Cái tên Michelle nghĩ đến từ mùa hè trước, với mong muốn vun đắp giấc mơ của bọn trẻ. Cô hi vọng mình có thể dạy chúng thể hiện những phẩm chất sáng tạo của mình. Qua những cuốn sách, cô muốn chúng hiểu các nguyên tắc như “Đừng chỉ nghĩ, hãy hành động” và “Quan sát + phát biểu”.

Được trang bị với những chiếc máy tính của Apple, đồ chơi và những chiếc ghế nệm con con rải khắp phòng, phòng “sách của những giấc mơ” được thiết kế để nuôi dưỡng óc sáng tạo và khả năng

học thông qua những bài thực hành viết tại chỗ. Có lẽ cái thiếu duy nhất ở căn phòng này với bọn trẻ đó là các trò chơi điện tử mới nhất mà thôi. Cũng không hẳn là Michelle có thành kiến với các trò chơi điện tử, cô chỉ muốn hướng bọn trẻ đến sự sáng tạo đơn thuần. Cô đã rèn luyện cho mình một thói quen là không có thành kiến với cái gì bao giờ. Ngược lại, cô lúc nào cũng ủng hộ mọi thứ, và cô muốn bọn trẻ phát triển óc sáng tạo của mình bằng các suy nghĩ nhận thức thông thường thay vì học cách bắn súng và ghi nhớ đồ vật thông qua các trò chơi

điện tử. Quyết định loại bỏ các trò chơi điện tử được phụ huynh và các thầy cô giáo ủng hộ, đồng thời góp phần quảng bá hình ảnh cho tiệm sách nói chung. Vào dịp cuối tuần, căn phòng lúc nào cũng đông đúc với 10 đến 15 đứa trẻ, chăm chỉ phát triển sự sáng tạo của mình.

Trong khi các cửa tiệm khác không khuyến khích bọn trẻ tụ tập ở trong quán sau giờ tan trường, thì ở đây Michelle lại hoàn toàn hoan nghênh chúng, đúng với tôn chỉ của tiệm Heartlight mà Michelle đăng trên các ấn phẩm cộng đồng: “Hơn

cả một cửa hàng sách”. Trong vòng hai năm, Michelle đã thành công trong việc biến cửa hàng sách của mình trở thành một trung tâm cộng đồng, nơi mọi người có thể đến và hòa mình vào các hoạt động tập thể. Nhà sách Heartlight đúng là không chỉ là một cửa hàng sách, mà là nơi mọi người được trải nghiệm những kinh nghiệm mua sách có một không hai.

Căn phòng phía bên phải được gọi là “phòng sách điện tử”. Cũng được trang bị những chiếc máy Apple tốt nhất cùng đường truyền internet tốc độ cao, đây là

nơi cho phép các khách hàng mua và in ra các sản phẩm vẫn thường được gọi là “sách điện tử 10 phút”. Sách điện tử 10 phút là một trong những hiện tượng của ngành in ấn, và cũng là món hàng đắt khách nhất trong tiệm của Michelle. Sách điện tử 10 phút thật ra là những phiên bản rút gọn của hầu hết các tựa sách đang có mặt trên thị trường. Các nhà xuất bản đã hi vọng quân át chủ bài này có thể khiến khách hàng hứng thú với việc mua lại toàn bộ quyển sách. Họ đã đúng. Michelle bán được nhiều sách hơn bao giờ hết chính nhờ vào hệ thống sách điện



tử sáng tạo này. Ý tưởng ban đầu chỉ đơn thuần là một hình thức quảng bá sau đã vô tình trở thành một cách bán hàng hiệu quả với tất cả mọi người.

Căn phòng ở giữa kê một cái bàn uống cà phê không lồ đằng sau là hai chiếc ghế tựa êm ái cũng vĩ đại không kém. Trong căn phòng cứ như thể phòng khách của một căn hộ nào đó chứ không phải mặt tiền của một cửa tiệm buôn bán. Đó cũng là dụng ý của Michelle khi cô lần đầu có ý tưởng mở một cửa tiệm sách - cô muốn mọi người cảm thấy như ở nhà. Nếu cô

muôn cạnh tranh với các gã khổng lồ trong ngành công nghiệp này như Amazon hay Barne & Noble, cô biết cô sẽ phải đưa lại cho khách hàng nhiều giá trị hơn là việc cố bán giá càng rẻ càng tốt. Bán sách không chỉ nằm ở giá cả là còn là bán cả kinh nghiệm mua sách. Đó là lý do tại sao khi cô thấy chiếc máy in-theo-nhu cầu ở châu Âu - người mua sách có thể in và đóng bìa cứng cho mọi cuốn sách mà họ muốn, Michelle đã cố công nghiên cứu và tìm hiểu rõ hơn quy trình này. Foyles, một công ty sách ở châu Âu, chính là nơi hoàn thiện chiếc

máy in theo yêu cầu đó. Họ có thể cung cấp mọi loại sách, từ bìa cứng, mềm, đến khổ sách ngoại cỡ, sách cổ, sách không còn xuất bản nữa, thậm chí cả các sách điện tử để có thể đưa trực tiếp vào USB, iPod, Kindle, hay bất kì thiết bị cầm tay nào. Có lẽ điều duy nhất mà họ không có chính là khao khát đưa dịch vụ đó đến Mỹ. Khi Michelle khám phá ra điều này, cô lập tức nhận ra cơ hội của mình. Cô muốn làm điều gì đó cho những cuốn sách giống như cách mà Tom Black làm với những chiếc máy ATM. Tom Black là một doanh nhân mà cô biết qua tạp chí

Fortune - người đã đưa ngành công nghiệp dịch vụ ATM về Mỹ và qua đó đã kiếm được hàng chục triệu đô. Mỗi một doanh nhân đều có một sáng kiến đáng giá, và chiếc máy in theo yêu cầu chính là một trong số đó.

Cô cũng đồng thời lắp đặt thêm một chiếc máy... bấp rang tự phục vụ và mỗi bàn đều có một lọ kẹo... miễn phí. Có một cái gì đó rất ấm áp và không thể cưỡng lại đối với mùi bấp rang bơ và Michelle quá hiểu điều đó. Mỗi một mẻ bấp rang ra lò là một lần doanh thu bán

hàng tăng, như một hệ quả, mọi người trong thị trấn thi nhau bàn tán về cửa hàng sách “mới lạ” trên đường Main Street. Và phương pháp quảng cáo truyền miệng này tỏ ra vô cùng hiệu quả - thực tế, công việc kinh doanh diễn ra khá tốt - nhưng Michelle hiểu là các trào lưu chóng đến chóng đi, do vậy cô luôn cố gắng suy nghĩ những cách làm mới lạ đưa vào kinh doanh. Để ủng hộ phong trào đi bộ cuối tuần, Michelle cho mở “đêm nhạc sống Heartlight”. Mỗi tối thứ Bảy hàng tuần, các nghệ sĩ địa phương sẽ biểu diễn tại cửa tiệm phục vụ các khách

hàng mua sách. Đó là một ý tưởng tuyệt vời kết hợp cả tính nghệ thuật, các hoạt động tập thể và quảng bá cho cửa hàng.

Quay trở lại căn phòng chính giữa, nơi toàn bộ tường xung quanh là các giá sách bằng gỗ. Phần còn lại của các giá sách được sắp xếp hình nan hoa lấy tâm là khu vực để chiếc ghé dựa và bàn. Michelle đặc biệt tự hào với khu vực sách tài chính của cô, nhưng bán chạy nhất vẫn là các tiểu thuyết lãng mạn. Ở đầu ngược lại, những tựa sách khoa học hầu như bán được rất ít. Hẳn là do thời tiết, Michelle

ngĩ vậy và càng ngĩ thì càng thấy hợp lý. Nằm cuộn tròn trước lò sưởi đọc một cuốn sách khoa học thì hiển nhiên không thể hấp dẫn được như đọc một cuốn tiểu thuyết lãng mạn của Nora Robert rồi, nhất là khi tuyết đang rơi ngoài kia.

Câu lạc bộ Cuốn sách của tháng của Heartlight vẫn họp mặt vào tối thứ Ba đầu tiên trong tháng. Francie Huffington là người đến đầu tiên, nhưng đó cũng là điều đặc biệt cho người phụ nữ sinh ra ở Texas này - người hiếm khi có thời gian do sự ra đi đột ngột của chồng ba năm

trước. Chồng bà, ông Christopher R. Huffington là người khai thác dầu đời thứ ba đến từ Texas, nơi người ta có thói quen hút thuốc từ năm 13 tuổi. Thói quen mà ông vẫn thường gọi là thứ duy nhất có thể tin được đã giết chết người đàn ông tội nghiệp hai tháng trước sinh nhật lần thứ 57 của ông. Cái chết của ông là đòn giáng nặng vào Francie, nhưng bà không bao giờ buông xuôi. Bà là một người phụ nữ 59 tuổi, đẹp lão, thẳng thắn và rất tự tin. Một sự kết hợp khiến cho nhiều người trong thị trấn khó mà thích được bà. Một ưu điểm của Francie là bà chẳng



bao giờ để ý đến người khác nghĩ gì và nói gì về mình.

Trang phục gọn gàng với mái tóc bạch kim rất ấn tượng, Francie bước vào phòng với một chiếc ô lớn màu đen, ngoài trời đang mưa. Vừa cởi chiếc áo mưa hiệu Calvin Klein mà bà cất công đặt hàng từ tận cửa hàng Barneys, New York, Francie vừa cập nhật tình hình thời tiết cho Michelle, người đang chạy ngang dọc để đóng cửa hàng.

“Sẽ là một cơn bão lớn đây”, bà nói, vừa treo chiếc áo mưa lên cho ráo nước.

Mặc dù bà và Christopher đã chuyển tới Idyllwind được 10 năm, trước khi ông phát bệnh, người ta vẫn có thể nghe được giọng Texas rất đặc trưng trong câu chuyện của bà.

“Vậy là bão sắp về à?” Michelle hỏi lại, vừa dọn lại tiền trong quầy tiếp tân.

“Ừ, cơn bão đang đổ bộ. Mọi người sẽ gặp khó khăn lái xe trong tối nay”, Francie nói, đưa mắt đảo quanh cửa hàng trống khách. “Vậy là chỉ có hai người hôm nay sao?”

Trước khi Michelle kịp trả lời, Lei Kim đã bước vào phòng từ cửa sau, như cách bà vẫn thường làm. Mang trên tay thành quả nấu nướng mới nhất của mình, bà giữ giữ áo mưa và đóng cánh cửa phía sau lại. Đúng với tiếng tăm như đầu bếp các món nướng hạng nhất, các món ăn của Kim đã trở thành... huyền thoại. Các thành phẩm mới nhất của bà được chế biến để phù hợp với nếp sống ngày càng nhanh hơn của thực khách và chính chế độ ăn kiêng nghiêm ngặt của bà. Bà vẫn không ngừng nghiên cứu các món ăn không những đủ chất dinh dưỡng và còn

phải hợp khẩu vị mọi người. Sản phẩm hôm nay là những thanh sô-cô-la làm từ những nguyên liệu tự nhiên với chất làm ngọt là mía mật thay vì bơ và đường như cách làm truyền thống khác.

Michelle nhìn chiếc đồng hồ lớn ở gần quầy tiếp tân. Lúc đó là 6 giờ 45 phút.

“Mọi người đợi tôi cất chỗ tiền này vào két rồi chúng ta sẽ bắt đầu luôn”, Michelle nói trong lúc rảo bước qua quầy thu tiền bước ra hành lang. Cô bắt gặp cái nhìn âm thầm của Lei Kim. Bà đang suy nghĩ về một vấn đề gì đó và nó

thể hiện rõ trên khuôn mặt.

“Bà không sao chứ?” cô hỏi khẽ.

“À không sao đâu, cảm ơn con”, Lei Kim trả lời, cố gắng nặn ra một nụ cười. Bà có lẽ là người tốt nhất cái thị trấn này, luôn lịch sự với nụ cười trên môi. Nhưng Michelle cũng học được cách “đọc” được con người này và cô biết có chuyện gì đó không hay đã xảy ra.

“Chuyện gia đình à?”

“Con trai tôi,” bà trả lời, hơi xấu hổ.

“Có rắc rối ở trường à?”

“Giá mà được thế,” bà nói khi hai mắt của Michelle mở to, “nó vừa nói với tôi là nó sẽ không quay lại trường học nữa.”

“Con tưởng là nó có học bổng cơ mà.”

“Nó đã không đi học kì vừa rồi nên người ta đã cắt học bổng rồi.”

“Con rất tiếc...” “Không sao đâu.”

“Có sao chứ”, Francie nói trong lúc đang lục tìm mấy thanh kẹo cao su trong túi xách.

“Francie...”

“Điều tồi tệ nhất bà có thể làm bây giờ là giúp đỡ nó. Bọn trẻ ngày nay cần phải hiểu rằng mọi hành động đều có hậu quả của nó. Không phải chuyện của tôi nhưng bà Kim à, bà phải cứng rắn với thằng bé hơn. Đó là cách duy nhất để nó tiến bộ được.”

“Bà ấy nói có lý,” Michelle ủng hộ.

“Tôi không biết mình đã sai ở chỗ nào”,  
Lei Kim nói, giọng thất vọng.

“Bà bạn của tôi, bà không sai gì cả.”  
Francie nói: “Chính sự tự do lựa chọn mới phải chịu trách nhiệm cho mọi chuyện. Thằng bé đã lựa chọn “cái giường” cho nó, và bây giờ là lúc ngã lưng lên đó. Bà cứ nghe lời tôi!”

“Tôi rất lo cho nó”, Lei Kim trả lời lại.

“Nó còn trẻ. Nó sẽ còn phải phạm nhiều sai lầm nữa, đây chắc chắn cũng không phải lần cuối cùng. Tin tôi đi, nó sẽ ổn thôi!” Francie cười và nói.

“Hi vọng là bà đúng”, Lei Kim nói, mặt



vẫn không giấu được sự lo lắng.

Trong lúc Francie đang còn vồ về Lei Kim trên chiếc ghế so-fa, Michelle đem tiền cất vào két sắt.

Lisa Garcia là người đến tiếp theo. Bước vào từ cửa chính, từ cách ăn mặc trông Lisa rất hợp với hình ảnh của một người thích cắm trại: một chiếc áo jacket hiệu Marmot, quần bò xanh, và một cuốn sách leo núi đã sờn gáy. Điều đặc biệt là Lisa chưa bao giờ cắm trại bên ngoài một ngày nào từ lúc sinh ra đến giờ. Cô không chịu được “bọn ma cà

ròng tự nhiên” - muối. Cô đơn giản thích cảm giác dễ chịu thoải mái khi mặc đồ như thế.

Vừa giũ nước mưa trên áo khoác, cô vừa “chiến đấu” với chiếc ô của mình, cố gắng gập nó lại. Cô cố gắng kéo nó xuống nhưng không được. Vừa đúng lúc cô chuẩn bị nổi cơn tam bành - thứ mà cô rất giỏi, thì có một cái gì đó khiến Lisa ngưng lại trong giây lát.

“Tôi ngửi thấy mùi sô-cô-la”, cô nói, mắt đảo quanh phòng như một chiếc đĩa vệ tinh đang dò tìm tín hiệu. Lisa thích

đồ ngọt và sô-cô-la. Cô ấy không thể thiếu được chúng. Một số người nghiện nhai kẹo cao su còn Lisa là một con nghiện sô-cô-la chính hiệu.

Lisa gặp Michelle lần đầu tiên hai năm trước trong một buổi giao lưu phụ huynh thầy cô giáo của trường tiểu học Idyllwind. Được tổ chức mỗi năm một lần, bữa tiệc là cơ hội để phụ huynh các học sinh gặp gỡ và giao lưu với nhau cũng như với các giáo viên, với hi vọng đem lại những gì tốt nhất cho bọn trẻ.

Lisa sinh ra và lớn lên ở Idyllwind. Hai

năm sau khi tốt nghiệp, cô đã ở California một năm với một cô bạn khác trước khi bắt đầu vào đại học. Trong trường đại học, Lisa đã sống hơi buông thả. Môn học chính cả năm đầu tiên của cô là những bữa tiệc thâu đêm cùng những buổi trốn học thường xuyên như cơm bữa. Vấn đề của Lisa là con cô không bao giờ biết cha mình là ai. Đến hè năm thứ hai đại học, sau khi đã hẹn hò với ba anh chàng khác nhau, Lisa được bác sĩ thông báo đã mang thai. Cô đã dọn về ở với bố mẹ ở phía Nam Idyllwind. Chín tháng sau cô đã hạ sinh một bé trai

khỏe mạnh mà cô đặt tên là Russell. Russell cũng gần bằng tuổi Nicky, đó có lẽ cũng là lý do làm mối quan hệ của hai bà mẹ độc thân thêm gắn bó.

Khi Lisa mất việc ở một cửa hàng bách hóa do cắt giảm biên chế, Michelle đã thuê cô giúp đỡ những công việc hàng ngày tại cửa tiệm sách Heartlight. Chỉ sau sáu tháng làm việc, Michelle đã trả cho Lisa mức lương mà cô năm mơ cũng không thấy hồi còn làm việc ở cửa hàng bách hóa kia. Tôn chỉ kinh doanh của Michelle cũng rất đơn giản - trả nhiều thì

nhận lại được nhiều. Nếu bạn muốn nhân viên của mình làm việc với tinh thần trách nhiệm cao nhất, hãy thưởng cho họ. Triết lý của cô đã đúng. Lisa làm việc với 110% năng lực của mình và đáp lại, Michelle cũng đối xử với cô như một đối tác kinh doanh chứ không phải một nhân viên bán hàng. Vấn đề của Lisa là cô luôn thiếu hai thứ: tiền và thời gian. Cũng phải nói cô đã nâng tầm cuộc sống ngày qua ngày bằng việc vật lộn với máy tờ hóa đơn lên thành... nghệ thuật.

Michelle và Lisa cùng thuê chung một cô

bảo mẫu đáng tin nhất trong thị trấn - Justine Dawson, một sinh viên đại học ngành... phát triển trẻ em. Việc trông trẻ đối với cô cũng là một hình thức học được tiền vậy.

“Tôi biết là có sô-cô-la mà. Tôi nghĩ thấy mùi rồi”, Lisa vừa nói, vừa cởi áo khoác ngoài ra.

“Công thức đặc biệt, dành riêng cho cô nhé”, Lei Kim vừa nói, vừa đứng lên từ chiếc ghế.

“Bà sẽ không bắt con chia cho những

người khác như lần trước chứ?” Lisa đùa.

“Có đủ cho tất cả mọi người. Và tôi đang thử một công thức mới lần này. 100% dành cho người ăn kiêng.” Lei Kim nói, tay gỡ miếng giấy bạc quanh chiếc đĩa đựng bánh xuống.

“Mọi người biết không, Cameron Diaz là một người ăn chay”, Lisa nói trong lúc với tay lấy một thanh sô-cô-la.

“Ai cơ?” Lei Kim hỏi lại



“Ai ấy hả?” Lisa nói, mồm vẫn không ngừng nhai, “Lei Kim, bà có bao giờ xem phim không đây?” Cái nhìn thắc mắc từ phía Lei Kim đã thay cho câu trả lời. “Đây, nhìn này” Lisa nói, tay với tờ tạp chí People trên giá sách. Cô nhanh chóng lật đến trang các siêu sao ăn chay. Lisa là một độc giả nhiệt thành của các tờ báo lá cải. Cô nắm rõ các thông tin đời sống các siêu sao Hollywood như cha xứ thuộc kinh vậy.

“Cô ấy đẹp thật”, Lei Kim vừa nói vừa với thanh sô-cô-la thứ hai.

“Ăn chay bây giờ đang là một ở Hollywood đấy. Tôi đang suy nghĩ xem có nên ăn chay không đây.” Vừa nói, Lisa vừa cắn một miếng bánh to.

“Suy nghĩ về cái gì?” Michelle cố tăng nhiệt cho bầu không khí.

“Lisa sẽ ăn chay vì đó là một ở Hollywood”, Francie đáp lại, giọng nghi ngờ.

“Đừng chế giễu, bà Francie. Tôi thật sự đang suy nghĩ

về điều đó”.

“Vậy là không gà tây với lễ tạ ơn?”

Michelle hỏi với một nụ cười.

“Họ có món gà - đậu phụ - tây đúng không Lei Kim?” “Phải, nhưng tôi phải thú thật là đậu phụ thì không thể ngon bằng gà tây thật được đâu.”

“Nếu là bà nấu, thì con tin là con sẽ ăn được” Lisa nói, nhét nốt miếng bánh vào mồm. Được “phù hộ” bởi cơ thể không thể béo lên được, Lisa không bao giờ...

phải tránh xa với đồ ngọt, đặc biệt là sô-cô-la. Lei Kim rất khâm phục cô ở điểm này, nhưng đồng thời cũng rất ghen tị với cô nàng vì cô có thể ăn bất kì thứ gì, bất kì lúc nào mình muốn. Lei Kim thì ngược lại, bà luôn nói rằng bà có thể tăng đến hai cân chỉ vì ngửi mùi đồ ngọt.

Nhìn quanh tiệm một lần nữa, Michelle liếc nhìn đồng hồ và quyết định đóng cửa sớm hơn năm phút. Đó dù sao cũng là tối thứ Ba, hơn nữa cơn bão cũng hứa hẹn sẽ góp công lớn đưa mọi người về nhà sớm hơn mọi khi. Thời tiết rất thất thường ở

quanh dãy núi Rockies này, có những cơn bão có thể ập đến bất thành hình, cũng có khi chẳng bao giờ thành hình. Cơn bão hôm nay xem ra đã có sự chuẩn bị từ trước.

“Tôi sẽ đi khóa cửa chính”, Francie vừa nói vừa bước chân ra cửa. Vừa đúng lúc bà chạm vào cái cửa kính kiểu cổ đẩy thì một người phụ nữ da đen xô vào.

“Xin lỗi nhưng chúng tôi đã đóng cửa tối nay”, Francie nói, đứng chặn trước cửa.

“Vẫn chưa 7 giờ mà.”

“Vẫn chưa đến 7 giờ”, Francie sửa lại:  
“Dù gì thì chúng tôi cũng đã đóng cửa.”

“Nhưng bảng hiệu ghi là 7 giờ đóng cửa”, người phụ nữ chỉ tay vào chiếc bảng ở cửa trước.

“Như tôi đã nói, chúng tôi đã đóng cửa. Cô có thể quay lại vào ngày mai.”

“Làm ơn đi, tôi thật sự cần tìm một cuốn sách”, người phụ nữ trẻ nói, quyết không chịu thua Francie. Cô ấy có lẽ chỉ 17, 18 tuổi. Tóc được cắt ngắn, nhưng lại được tết vào và trông có vẻ rất cần sự trợ giúp

của dầu gội đầu và một cái lược. Thấm mưa, khuôn mặt cô bé hiện lên những nhọc nhằn của đời sống hàng ngày. Đôi mắt cô bé đượm buồn. “Tôi xin lỗi”, Francie cương quyết sau một thoáng đắn đo. “Tôi đã nói làm ơn mà” cô bé đáp trả, tay áp vào cánh cửa, cố mở ra.

“Cô gái, bỏ tay ra khỏi cánh cửa đi!”

“Francie, được rồi. Để cô bé vào đi”, Michelle nói, tiến lại từ phía sau.

Francie vẫn không buông tay chặn cửa, thì thào lại vào tai Michelle: “Nhìn nó

kìa, rõ ràng là dân đầu đường xó chợ mà.”

“Không sao đâu, để cô bé vào đi”, Michelle thì thầm lại. “Michelle, con bé bốc mùi lắm”, Francie nói lúc bà thả người lại gần cánh cửa.

Michelle đáp lại bằng một nụ cười thông cảm, sau đó nói với cô gái: “Cháu có thể vào, nhưng phải nhanh nhé, vì chúng tôi sắp có buổi họp năm phút nữa.”

“Không vấn đề gì”, con bé nói trong lúc bước qua cánh cửa, không quên ném cho



Francie một cái nhìn hằn học. Francie nhú mày, hiển nhiên là không chấp nhận bị tỏ thái độ bởi một đứa trẻ.

“Cháu muốn tìm loại sách gì?” Michelle hỏi trong khi dẫn đường cho cô gái.

“Sách nuôi trẻ, cháu muốn nói là, sách dạy cách chăm sóc bọn trẻ con ấy”, cô bé đáp lại giọng nhỏ xíu, hơi xấu hổ vì giờ đây cả Lisa và Lei Kim cũng nhìn vào cô. Trước khi Michelle kịp hỏi tiếp câu nào, cô bé đã tuôn ra một tràng rằng chị nó sắp sinh em bé. Michelle mỉm cười và cố gắng gợi chuyện với cô bé,

người đang thì thầm chứ không phải nói nữa. Đột nhiên nó trở nên yên lặng khi hai người tiến vào khu vực sách cho các bậc cha mẹ.

“Tôi sẽ ở ngay đây nếu cháu cần thứ gì”, Michelle nói. Nhưng có vẻ cô bé không quan tâm lắm khi nó ngay lập tức cầm một quyển lên và bắt đầu dở ra đọc luôn.

Michelle cười và quay đi. Chứng kiến câu chuyện từ đầu, Francie ném ra một cái nhìn khinh mạn và quay trở lại cái túi xách của bà, lôi ra ống gel khử trùng và xát lên tay. Francie hơi sạch sẽ thái quá.

Bà ấy thuộc cung Xử nữ. Vừa đúng lúc bà ấy đóng nắp ống gel lại, một tiếng sấm nổ ra báo hiệu cơn bão đã tới nơi.

Những hạt mưa với kích thước của những viên bi đá đổ xuống rào rào. Những người phụ nữ tụ tập quanh chiếc bàn nhìn ra ngoài đường nay đã dần trở nên trắng xóa. Những cơn gió rít lên từng hồi vờn qua những khe cửa của những căn nhà cổ khiến mọi người có cảm giác như đang xem lại một bộ phim kinh dị của Vincent Price. Cơn bão, mặc dù dữ dội như vậy, lại khiến Michelle cười, nhớ về Gideon

và tuần trăng mật của họ tại dãy núi Great Smoky, Tennessee. Thật khó mà tin đã bao nhiêu năm trôi qua kể từ cái tuần ngọt ngào ấy.

Hai người đã lên kế hoạch cho những suối nước nóng, bơi thuyền trên sông, và những đêm với rượu và thức ăn ngon. Chỉ mỗi cái là chả đêm nào được như thế. Michelle và Gideon dành trọn cả tuần trong phòng, ở giữa một đồng chăn đệm lẫn lộn, khi mà một cơn bão lớn nhất trong lịch sử “hạ cánh” xuống khu vực đó. Mỗi lần nhìn ra ngoài trời mưa

lớn như thế này, cô lại nhớ lại những ngày tháng đó, như thể nó mới xảy ra ngày hôm qua. Đó là những kí ức đẹp cô sẽ không bao giờ quên.

Không biết từ lúc nào và tại sao, nhưng các kí ức của Michelle đã trở thành nguồn vui và động lực thay vì những nỗi đau. Cô học được từ sự ra đi của Gideon rằng những hoàn cảnh tốt hay xấu trên thế gian, thực ra cũng là tùy cách nhìn mà thôi. Cả nỗi đau và niềm vui sướng trên cuộc đời tồn tại để biến mỗi phút giây, mỗi ngày thêm ngọt ngào mà thôi. Cũng

có những lúc nước mắt tuôn trào, nhưng nói chung, Michelle cảm thấy hạnh phúc vì đã có thể chia sẻ với anh một tình yêu cả đời duy nhất. Đó cũng là tình yêu mà cô kiếm tìm, nhưng cô sẽ không vội vã, cô vẫn tự nhủ với mình như thế mỗi lần cảm thấy cô đơn. Cô phân vân liệu mình có tìm được thứ mình muốn với ông Thị trưởng không. Liệu ông có phải người thích hợp? Tất cả những gì cô biết là cô đang tận hưởng cảm giác hoài niệm với cơn bão đang nhe nanh múa vuốt hung hăng càn quét ngoài kia.

Francie thì ngược lại, bà run lên mỗi khi một ánh chớp nhá lên phủ sáng cả căn phòng.

“Cảm giác sợ như một đứa trẻ đúng không?” Lei Kim hỏi lại với một nụ cười.

“Cũng không hẳn”, Francie miễn cưỡng đáp lại

“Con thích mưa”, Michelle nói, đưa tay lên quàng cổ Lei Kim.

Lisa đã lau dọn lại cái bàn cà phê sẵn

sàng cho buổi họp mặt. Lei Kim ngồi xuống một chiếc ghế dựa ở cửa trước. Nụ cười trên môi bà dường như nở rộng hơn mỗi khi một cơn gió vụt qua cánh cửa.

Họ đã quên bằng đi cô bé lúc này. Không để ý đến cơn bão bên ngoài, cô bé vẫn miệt mài dở từng trang sách như đang dò tìm câu trả lời cho một bài toán hóc búa nào đó. Bất chợt gió trở nên mạnh hơn khi nó đập tới tấp vào những cánh cửa sổ - những cánh cửa run lên vì những chấn động như quá sức chịu đựng



của chúng. Nhịp điệu phá hoại lên cao trào khi một cành cây, đường kính khoảng 20 cm “đáp” nhẹ nhàng lên cánh cửa sổ phía trước tiệm.

Mảnh kính vỡ văng tung tóe, theo sau là những cơn gió không mời mà tới. Lei Kim và chiếc ghế lộn nhào. Lisa nhanh chân chui tọt xuống dưới gầm bàn như một con thỏ trốn xuống hang. Francie lộn xuống dưới quây thu tiền cửa trước, trông có vẻ hoảng hốt hơn là bị đau ở đâu. Sau sự xuất hiện của các vị khách không mời, Michelle như đứng chết trận.

Sự tàn bạo của cơn bão bắt đầu hoành hành trong căn phòng. Mưa theo gió bắt đầu thấm vào thảm. Các bìa sách bắt đầu bị ướt, giấy tờ bay nháo nhác khắp phòng.

Trong tiếng gió rít, Michelle gào lên gọi Lei Kim nhưng không có câu trả lời nào. Lei Kim nằm đó, vô cảm, mặt úp xuống đất, khúc cây đè lên đầu bà. Tình huống xấu nhất chợt lóe lên trong đầu Michelle. Lei Kim đã chết? Khúc cây đã tông trúng bà?

Tay che mặt khỏi những viên mưa đá,

Michelle bò lại phía Lei Kim.

“Bà ấy có sao không?” Francie gào lên trong tiếng mưa. “Tôi không rõ nữa. Bà ấy đang run.”

Khi Michelle tiến lại gần, cô nhận ra Lei Kim đang run người vì... nén cười.

“Suýt tè... ra quần” bà nói, tay vuốt nước mưa khỏi mặt. “Bà làm con sợ quá!” Michelle nói.

“Sợ, thế con nghĩ ta không sợ à?” Lei Kim đáp lại lúc họ bắt đầu cười ồ lên.

Lúc đó, Michelle chợt nhớ ra cô bé vừa này. Cô đảo mắt ra phía khu sách bố mẹ nhưng không nhìn thấy ai ở đó.

“Cô bé đi đâu mất rồi?” Cô lại gào lên.

“Ai đi đâu mất rồi?” Lisa đáp trả từ dưới gầm bàn. “Lisa, cô ở đâu rồi?” Michelle hỏi.

“Dưới gầm bàn” Lisa vừa bò ra vừa nói. “Tôi đã không phí chút thời gian nào khi nhìn thấy khúc cây đó bay vào. Dừng lại, ngồi xuống và chui ngay vào... gầm bàn”

“Đó là để ứng biến cho một vụ cháy”,  
Francie chữa lại. “Cô bé đâu rồi?”  
Michelle lại hỏi,

“Nó vừa ở đó xong mà”, Lisa đáp lại.

“Hi vọng là con bé đã tìm được thứ mình cần và đi rồi.” “Francie, đừng nói như vậy”, Michelle cao giọng.

“Cô thấy đây, đó chính là vấn đề của cô. Cô quá tốt bụng. Con bé đó cần bị một cú đá vào mông”, Francie đáp lại.

“Tội nghiệp nó, hi vọng là nó không

sao”, Lei Kim thêm vào.

“Thôi được rồi, kệ nó đã. Chúng ta xử lý cái cửa sổ như thế nào đây?” Francie mở lời.

Nhìn xuống dọc hành lang, Michelle nhìn thấy cô bé đang nằm sõng soài trên sàn nhà trước cửa phòng vệ sinh. “Gọi 911 đi”, Michelle nói trong lúc chạy vội về phía cô bé.

“Vì một cái cửa sổ vỡ á?”

“Chúa ơi”, Lei Kim thốt lên, cũng chạy

lại chỗ cô bé. “Nó còn thở không?” Lisa hỏi trong lúc quỳ xuống cạnh

Michelle, người đang cúi xuống xem xét cô bé.

“Tôi nghĩ nó ngất xỉu. Lại đây, giúp tôi lật người nó lại” Michelle nói.

“Tất cả các đường dây đều đang bận”, Lei Kim hét lên. “Gọi lại xem!”

“Nó làm sao thế?” Francie hỏi với lại từ đằng xa. “Duỗi chân nó ra”, Michelle ra lệnh cho Lisa.

Khi Lisa cúi xuống nắm lấy chân cô bé, cô vô tình khám phá ra một chuyện. “Ồ không.”

“Sao thế?” Michelle hỏi, nhẹ nhàng vuốt tóc con bé. “Tôi nghĩ nó đang mang thai”, Lisa trả lời

“Cái gì?”

Trước khi Lisa kịp trả lời, một ánh chớp lại lóe lên thắp sáng cả khu phố như đêm pháo hoa. Cái cột điện bên ngoài chọt tóe lửa trước khi bóng tối bao phủ lên những người phụ nữ trong căn phòng.



Francie thét lên.

“Chúng ta phải làm thế nào đây? Tôi không biết đỡ đở đâu”, Lisa nói, giọng hoảng hốt.

“Vẫn không ai trả lời cả”, Lei Kim gào lên, cũng bắt đầu hoảng hốt.

“Bình tĩnh nào, Lisa, ra lấy cái đèn pin trong tủ lại đây. Lei Kim, bà tiếp tục gọi 911”, Michelle nói trong bóng tối. Trước khi Michelle nói xong, Lisa đã lục đục trong cái tủ mò mẫm tìm cái đèn pin.

“Thấy rồi” cô nói, ánh sáng của chiếc đèn như một con dao bạc cắt xuyên màn đêm.

Michelle quay lại với Lei Kim: “Có may mắn nào với 911 chưa?”

Lei Kim đáp lại trong màn đêm. “Chưa. Tôi nghĩ đường dây bị quá tải rồi.”

“Ôi chúa ơi”, Lisa tự nói với mình, cúi xuống quan sát cô bé đang bất tỉnh.

Một tình huống hiểm nghèo bỗng nhiên đâm bổ xuống đầu bốn người phụ nữ.

“Tốt thôi, vậy là chỉ có chúng ta”, Michelle nói. “Lisa, lấy chiếc khăn trong tủ ra. Francie, vào văn phòng lấy cho tôi chìa khóa xe. Bà sẽ phải lái chiếc Range Rover lại đây”.

“Tôi không lái xe nữa rồi mà.”

“Vậy bà ở lại với con bé, tôi lái” Lisa nói, nhanh chân chạy lại.

“Còn lâu.”

“Francie, chúng ta phải đưa con bé đến bệnh viện” Michelle nói.

“Không, làm ơn. Tôi không thể đến bệnh viện được đâu”, con bé bỗng nhiên mở miệng nói, ngồi dậy và nắm lấy tay Michelle.

“Cô sắp sửa sinh em bé trên một tấm thảm. Tôi không nghĩ đó là một cách tốt để bắt đầu một cuộc sống mới, phải không. Nếu tôi có thể đưa cô đến gặp bác sĩ, tôi sẽ...” “Không”, con bé cố phản kháng lại lại cơn đau, kéo Michelle lại gần hơn. “Tôi không có bảo hiểm, cũng không có tiền. Làm ơn, đừng mang tôi đến bệnh viện”. Con bé

bây giờ đã bắt đầu gào thét vì đau.

“Đứa bé sắp ra bây giờ đây. Chúng ta không có thời gian đâu”, Lei Kim vội thông báo.

Lisa chìm trong sự hoảng loạn “Chúng ta phải làm gì bây giờ?”

“Hãy chuyển cô bé vào văn phòng đã. Francie, bà cầm chân cô bé”, Michelle ra lệnh.

“Tôi nói rồi, tôi sẽ không chạm vào người nó.”

“Chết tiệt, Francie, lại đây ngay.” Lisa quát lên.

“Tôi làm cho”, Lei Kim bước vượt lên.

“Tôi không biết con bé này, và tôi cũng không quan tâm. Các người nghe nó nói rồi đấy. Nó nghèo kiệt xác. Không có bảo hiểm, và Chúa tha thứ cho tôi nói điều này, nhưng nếu nó có xảy ra chuyện gì, tất cả các người sẽ phải chịu trách nhiệm. Nếu các người muốn giúp nó, cứ tự nhiên. Còn tôi sẽ đi về.”

Trước khi mọi người kịp phản ứng với

tuyên bố lạnh lùng của Francie, cô bé lại thét lên vì đau đớn một lần nữa. Gió vẫn rít lên từng cơn dọc theo hành lang. Không còn thời gian đợi bác sĩ nữa rồi. Không còn thời gian để tranh luận nữa. Đứa bé sắp ra rồi.

### 3

Thỏa hiệp tâm hồn:

Tất cả tùy thuộc vào bạn

Toạ lạc ở phía Nam của thị trấn, bệnh viện Idyllwind Memorial trông giống một trung tâm điều trị hơn là một bệnh viện cổ phần hóa. Tận dụng sự phong phú về cảnh vật nơi đây, các kiến trúc sư đã thiết kế một toà nhà rất có sức mời gọi. Nó thật sự nổi bật so với các tạo hình nhạt nhẽo của các bệnh viện khác và được sự ủng hộ nhiệt tình từ phía cộng



đồng.

Không khí sớm ban mai vẫn còn hơi se lạnh, những con đường vẫn còn sũng nước bởi cơn bão đêm qua. Bỏ lại phía sau nó một bãi chiến trường, cơn bão kéo dài năm tiếng đã khiến cả thị trấn mất điện, lá rụng và các cành cây gãy phủ đầy lên các vỉa hè. Cư dân thị trấn và các nhân viên vệ sinh phải dậy sớm hơn để thu dọn đồng đồ nát đó. Hệ thống đường dây điện bị phá hoại và trường học cùng tòa thị chính buộc phải đóng cửa trong ngày hôm đó.

Vừa rảo bước trên sảnh ngoài phòng bệnh của Kanisha Peterson, Lei Kim vừa nói chuyện điện thoại với thằng con Johnny của bà. Đó là tên cô bé, người vừa sinh được một bé gái khỏe mạnh tại cửa tiệm Heartlight chỉ 12 tiếng đồng hồ trước đó. Lei Kim đã thức cả đêm và cũng sắp tới giờ mở cửa quán ăn. Do vậy khi Johnny hỏi vay tiền, việc nó vẫn thường làm, bà Kim đang dặn thằng con mình hãy bật cả hai cái bếp lò lên. Đó là những cái bếp đã khá cũ và cần thời gian làm nóng. Điện thoại của Lei Kim cũng sắp hết pin nên bà nói rất nhanh gọn

“Như tao đã nói, mày có thể dọn về ở với bố mẹ, nhưng tao không có tiền nuôi mày đâu. Nếu mày nghỉ học, hãy kiếm một việc làm, vậy thôi”. Lei Kim nói trong lúc mỉm cười với Michelle, người đang ẵm đứa bé trên tay. “Mày đáng lẽ nên nghĩ về chuyện này trước khi quyết định nghỉ học”. Bíp, chiếc điện thoại lên tiếng cảnh cáo rằng sắp hết pin. “Điện thoại của tao sắp hết pin, đừng quên bật cái bếp lò lên đây. Cái bên trái không bắt lửa nên mày phải...” Bíp, chiếc điện thoại tắt hẳn.

Lei Kim nhìn chiếc điện thoại và lắc nó vài lần, hy vọng nó chưa tắt hẳn. Không có chút may mắn nào. Bà dùng một nữ y tá gần đó lại:

“Xin lỗi, gần đây có chiếc điện thoại nào tôi có thể dùng được không?”

“Có thưa bà, bà có thể dùng điện thoại trong phòng. Nhưng cước phí đắt lắm đấy” cô y tá nói: “Bà cũng có thể dùng điện thoại trả trước gần thang máy.”

“Cảm ơn cô” Lei Kim đáp lại.

Đứa bé có đủ cả 10 ngón tay ngón chân và mặc dù mới chỉ được 12 giờ tuổi, nó dường như đang cười với Michelle trong chiếc khăn bông bọc quanh người. Michelle nhẹ nhàng ru nó lên xuống. Đứa trẻ làm cô nhớ lại cảm giác lúc cô mới sinh con đầu lòng. Cô lại nhớ tới Gideon.

Chậm rãi, Kanisha mở mắt và thoáng mỉm cười với đứa con mới sinh của mình. Rồi bất chợt, cô bé đâm ra hoảng loạn.

“Nó không sao chứ?” cô bé hỏi, ngồi bật dậy.

“Nó không sao, nhìn này” Michelle nói, quay đũa bé lại hướng mẹ nó.

“Cháu bé nó được không” Kanisha nói, giọng run run. Michelle nhẹ nhàng đặt đũa bé vào tay mẹ nó. Những giọt nước mắt chảy trên mắt Kanisha khi cô bé nhìn con mình và ngược lên nhìn Michelle.

“Cảm ơn!”

“Không có gì đâu!”

“Cô đã nói chuyện với bác sĩ chưa? Mọi thứ ổn chứ?” “Con bé ổn!”

Thở phào, Kanisha cuối cùng cũng nở một nụ cười thật tươi. “Con bé thật hoàn hảo.”

“Cô đã nghĩ đặt tên gì cho nó chưa?” Michelle hỏi, tay rót nước cho Kanisha.

“Tên con bé là Faith (Niềm tin).”

“Đó là một cái tên thật đẹp, Kanisha.”

“Con bé thật xinh. Hơi nhăn nheo một tí, nhưng nhìn cái mặt đáng yêu này này.”

“Đừng lo, những nếp nhăn sẽ không lâu đâu... chúng sẽ chỉ quay lại khi con bé ở độ tuổi của tôi bây giờ.” Michelle vừa nói vừa cười.

Nụ cười của Kanisha dần biến mất khi Faith dường như đang nhìn thẳng vào mắt mẹ nó. Kanisha như bị tê liệt bởi sự trong sáng và sự yếu ớt của con bé đang quẫy nhẹ trong tay cô. Đó là một khoảnh khắc âm áp của người mẹ trẻ và điều đó không qua được mắt Michelle. Trước khi mọi người có thể đưa ra một lời bình luận gì, y tá bước vào và thông báo đã



đến lúc đưa con bé vào phòng trẻ sơ sinh.

Kanisha tựa người lại vào giường, mắt dõi theo cô y tá mang Faith đi. Nhưng cô khóc trước khi kịp đặt mình xuống gối. Michelle hiểu chuyện gì đang xảy ra - con bé đang lo sợ.

“Mọi thứ rồi sẽ ổn thôi” Michelle nói, tay vỗ nhẹ lên vai Kanisha.

“Không, không.”

“Kanisha, cô đừng lo sợ quá thế!”

“Tôi đã nói đừng mang tôi đến đây” con bé nói, giọng trầm xuống như trách móc.

“Còn hơn là để con trên sàn nhà đúng không?”

“Tôi không có tiền để thanh toán” cô bé nói, ám chỉ tất cả những thứ trong căn phòng. “Và còn quần áo tôi đâu?”

“Kanisha, cô phải tin rằng mọi chuyện rồi sẽ ổn thôi.” “Thưa bà, tôi đến từ Torrance... mọi thứ rồi sẽ chẳng

đâu vào đâu. Tôi biết mà.” “Tại sao cô

nói vậy?”

“Bởi vì nếu như bà không có một chiếc đĩa phép dưới cái áo kia, thì bà không phải là bà tiên đỡ đầu nào cả. Tại sao bà ở đây?”

“Cái gì?” Michelle hỏi lại, giọng ngạc nhiên. “Các người muốn gì từ tôi?” Kanisha nói.

“Cô thật sự sợ cái gì vậy?” Michelle cuối cùng không nhịn được phải hỏi.

“Tôi vừa sinh một đứa trẻ...” cảm xúc

của Kanisha đột nhiên trào lên. Cô bé cố gắng kháng cự lại những giọt nước mắt trước khi tiếp tục nói: “Tôi có một đứa con trông mong vào sự giúp đỡ và chỉ bảo của mình, trong khi mẹ nó còn chưa tốt nghiệp phổ thông. Vậy được chưa?”

“Có lẽ cũng đến lúc cô cần phải quay lại trường học rồi.” “Trông tôi như có thời gian để làm việc đó không?” “Vậy còn bằng giáo dục thường xuyên (GDE) thì sao?”

Bố tôi vẫn luôn nói rằng bằng tú tài chỉ là một mớ giấy lộn. Làm gì với nó, làm

như thế nào mới là điều quan trọng.”

“Chúng ta lại quay lại chủ đề bà tiên à? Chúng ta đang sống trong thế giới nào đây? Tôi cần một công việc, đó là cái tôi sẽ làm tiếp theo. Sao nào, bà sẽ vẫy đũa phép và khiến cuộc sống của tôi tốt đẹp hơn chẳng? Tôi đã nghèo khó cả đời rồi... Bà có nói, có làm gì đi nữa cũng không thể thay đổi được điều đó.”

“Chỉ vì cô nghèo không có nghĩa cô sẽ phải chịu cảnh nghèo suốt đời”, Michelle mỉm cười đáp lại cô bé.

“Tại sao bà lại cười? Bà không hiểu à? Tôi không còn chỗ nào để đi nữa” Kanisha có vẻ tức tối.

“Tôi cười bởi cô làm tôi nhớ lại chính bản thân mình. Một bản sao trẻ hơn của... nhưng...” Michelle chợt ngừng lại, thoáng nhận ra sự nghiệt ngã của thời gian.

“Nhưng sao?” Kanisha hỏi.

Michelle vùng thoát khỏi những suy nghĩ miên man và tiếp tục: “Tôi muốn cô sống với tôi cho đến khi cô có thể tự lập

được. Cô có thể làm việc tại tiệm sách - và nếu cô làm việc đủ lâu, cô sẽ có bảo hiểm y tế - và trong thời gian đó, tôi sẽ dạy cô cách kiếm tiền, rất nhiều tiền. Và chúng ta cũng sẽ tìm cách để kiếm cho cô “mảnh giấy vụn” kia.

Khuôn mặt của Kanisha thể hiện sự nghi hoặc nhiều hơn là vui mừng.

“Bằng cách nào?”

“Đầu tiên tôi sẽ giúp cô thay đổi cách suy nghĩ.” “Suy nghĩ về cái gì?”

“Về những thứ cô nghĩ có hay không thể. Một người bạn tốt của tôi - Samantha, cô sẽ thích cô ấy, đã nói tiên là một dạng năng lượng. Thú vị phải không?” Michelle cũng không cần đợi câu trả lời, nói tiếp: “Cô nói cô đã nghèo cả đời rồi. Được rồi, đã đến lúc chúng ta thay đổi cách suy nghĩ đó bằng cách nhìn ra các cơ hội.”

“Sẽ không phiền nếu tôi tham gia cùng chứ?” Lei Kim đột ngột lên tiếng. “Theo tình hình hiện tại, có lẽ tôi cũng cần kiếm thêm một ít tiền.”



“Tất nhiên, tại sao không? Chúng ta có thể lập nên một nhóm” Michelle đáp lại.

“Một nhóm, mọi người đang nói chuyện gì vậy?” Kanisha hỏi lại, ngồi chồm dậy.

“Một nhóm phụ nữ, những người muốn học thêm về tiền. Không những thế mà còn cả cách kiếm ra tiền... rất nhiều tiền.” Michelle nói, tâm đắc với ý tưởng của mình.

Đúng lúc cô y tá bước vào phòng. “Nghe hay đấy, nhưng mọi người không hợp nhóm ở đây được đâu. Ít nhất là không

phải bây giờ. Đã hết giờ thăm bệnh nhân rồi. Mọi người hãy về thôi.”

“Họ không thể ở lại thêm một chút được à?” Kanisha hỏi.

“Họ đã ở đây cả đêm rồi, và bé yêu à, tôi là một người rất dễ chịu, nhưng quy định là quy định.” Cô y tá nói. Cô trông không có vẻ là người bạn có thể nài nỉ được. “Mọi người sẽ phải quay lại sau vậy.”

“Nhưng khi nào thì tôi có thể xuất viện?” Kanisha lại hỏi. “Nếu mọi chuyện đều ổn

thì cô có thể xuất viện vào ngày mai.”

“Mọi chuyện đều ổn? Thế có nghĩa là gì?” Kanisha có vẻ hoảng hốt. “Có chuyện gì không bình thường với đứa bé à?”

“Con của cô không sao cả. Đứa bé rất dễ thương. Tôi vừa nhìn thấy cháu ở dưới phòng trẻ sơ sinh với Mary.” Cô y tá nói trong lúc mở nắp chai nước và đổ đầy nó.

“Mary là ai?” Kanisha hỏi tiếp.

“Cô cứ yên tâm, đứa bé khỏe. Ngay bây giờ cái cô cần làm là nghỉ đi một tí. Còn hai người kia cứ về đi” cô y tá vừa nói, vừa ra hiệu cho Lei Kim và Michelle đi ra cửa.

“Tôi sẽ gọi lại sau” Michelle nói với lại lúc cánh cửa đóng lại trước mặt mình.

“Đúng là một cô y tá độc tài”, Lei Kim nói trong lúc hai người đi dọc trong hành lang.

“Cô ấy cũng chỉ làm nhiệm vụ của mình thôi mà.”

“Chuyện cái nhóm nghe thú vị đấy, nhóm học kiếm tiền ấy. Cô có nghĩ Lisa và Francie cũng muốn tham gia không?” Lei Kim nói, tay bấm nút xuống trước cửa thang máy.

“Chúng ta hãy chờ xem” Michelle nói lúc họ bước vào thang máy.

Trở lại tiệm, Michelle không thể ngừng suy nghĩ về Kanisha. Trong khi Lisa nghĩ vụ tai nạn ngày hôm qua là một sự việc kì quái, Michelle nghĩ mọi thứ, từ một cô bé mang thai, đến thời tiết, và các thành viên trong câu lạc bộ sách đều cùng có

mặt ở đó là một cái gì đó rất có ý nghĩa. Đó là dấu hiệu cho thời điểm mà mỗi người phụ nữ trong ngày hôm đó có thể bắt đầu đạt được sự thỏa hiệp với tâm hồn. Ý tưởng về một nhóm giúp đỡ lẫn nhau đồng thời cũng là một địa điểm lý tưởng cho những thoả hiệp này có cơ hội phát triển. Tất nhiên là vẫn còn đó nhiều thách thức, Michelle nghĩ.

Bảo hiểm y tế sẽ mất khoảng 30 ngày để có hiệu lực. Do vậy Michelle đã fax một bản đăng kí mua bảo hiểm cho Kanisha như một nhân viên trong cửa tiệm. Ban

đầu Lisa nghĩ đó là một quyết định kì lạ vì cửa tiệm cũng không cần thêm nhân công nữa, nhưng hiểu lí do của Michelle nên cô không nói gì.

Đứng trước cái máy fax nhìn từng tờ giấy chạy ra chạy vào, Michelle nói với Lisa về ý tưởng thành lập một nhóm hỗ trợ.

“Nhóm sẽ có những ai?” Lisa hỏi

“Kanisha, dĩ nhiên. Tôi, cô, Lei Kim. Thậm chí cả Francie.”

“Có vẻ không phải là một ý tưởng tốt đời

với tôi” Lisa nói “Tại sao?”

“Ok, xem nào. Tôi có thể nói gì đây? Cô là bà chủ của tôi...”

“Thì sao?”

“Sẽ ra sao nếu tôi không đồng ý với những gì cô nói? Hơn hết mọi người khác, cô phải biết tôi không thuộc tí người thích giữ trật tự.”

“Tôi cũng không hi vọng cô sẽ giữ yên lặng đâu.” Michelle trả lời.

“Như tôi nói đó, có lẽ không hay đâu.”



“Cô phải tin tôi, tôi không phải là chủ của nhóm.”

“Vậy được, vậy ai sẽ lãnh đạo nhóm?”

“Tôi, nhưng mà...”

“Michelle, tôi quý cô. Tôi cũng tôn trọng những gì cô cố gắng làm cho con bé Kanisha. Nhưng tôi muốn giữ công việc này. Tôi thật sự cần nó.”

“Tại sao?”

“Tại sao tôi cần công việc này á? Một câu hỏi hơi thừa, cô không nghĩ vậy

sao?”

“Không, tôi hỏi thật đấy. Tại sao cô cần công việc này đến vậy?”

“Bởi vì tôi phải thanh toán các hóa đơn như mọi người khác.”

“Và đó chính là vấn đề của cô. Nếu cô chỉ mong kiếm tiền đủ để thanh toán các hóa đơn, cô cũng sẽ chẳng bao giờ kiếm được hơn số đó.”

“Nhưng tôi sợ bị đuổi việc lắm” Lisa nói tiếp.

“Được thôi, vậy thế này nhé. Nếu cô không tham gia, cô sẽ bị đuổi việc.” Michelle nhanh chóng trả lời.

“Xin lỗi?”

“Nếu cô không muốn học cách gỡ rối, có lẽ chúng ta không nên tiếp tục làm việc cùng nhau nữa.”

“Cô đang nói đùa đúng không?” Lisa trông có vẻ hơi bị sốc.

“Cứ thử xem” Michelle nói, quay lưng đi về phía văn phòng.

“Đợi đã. Cô không thể bỏ đi như vậy được” Lisa vừa đuổi theo vừa nói.

“Cô không hiểu sao? Tôi muốn dạy cô kiếm tiền, để cô không cần bất kì công việc nào nữa.”

Lisa im lặng. Michelle đợi trong một thoáng, sau đó tiếp tục đi về phía văn phòng.

“Được rồi, tôi sẽ đến cái nhóm chết tiệt đó” Lisa nói vừa lúc Michelle chuẩn bị đóng cửa lại.

“Tốt, bây giờ hãy tìm cách lôi kéo thêm Francie và cô có thể tiếp tục làm việc” Michelle nói với ra trong lúc đóng cánh cửa lại. Cô mỉm cười. Thách thức Lisa là một việc mạo hiểm, nhưng cô ấy là người dễ đoán với nỗi sợ hãi của mình. Cuộc sống của cô ấy phụ thuộc vào nó và Michelle cũng không muốn “trông coi” cô ấy thêm nữa. Nếu cô ấy không thích vào nhóm, cô ấy có thể ra đi.

Nhìn đồng hồ, Michelle vớ lấy chùm chìa khóa và rời khỏi văn phòng.

“Bà ấy không thèm nghe điện thoại” Lisa

vừa nói, vừa dập điện thoại.

“VẬY nếu tôi là cô, tôi sẽ tìm cách gặp bà ấy” Michelle vừa nói, vừa rảo bước đi ra cửa trước.

“Tôi không hiểu. Tại sao cô không trực tiếp gọi và mời bà ấy.”

“Và rồi điều gì sẽ xảy ra nếu bà ấy phát hiện ra Kanisha cũng có mặt trong nhóm. Cô đã chứng kiến chuyện tối qua rồi đấy.”

“Phải rồi” Lisa nói, có vẻ đã hiểu khúc

mắc trong vấn đề “và cô nghĩ là lừa bà ấy được chắc?”

“Cô cứ gọi bà ấy đến. Còn lại để tôi lo.”  
Michelle chuẩn bị bước ra.

“Đợi đã, cô đi về á?”

“Có vấn đề gì à?”

“Không, à không, tôi muốn nói là có. Michelle, chuyện gì đang xảy ra vậy? Tự nhiên tất cả mọi chuyện rối tung cả lên. Cô nói rằng tôi sẽ mất việc nếu tôi không gia nhập nhóm. Và rằng tôi phải tìm cách

lừa Francie đến tham gia một cái nhóm  
tôi không hiểu gì về nó. Tất cả chuyện  
này là sao?” Lisa phản kháng lại.

“Cô đã làm việc ở đây một năm rồi phải  
không?”

“Đúng, thì sao?”

“Thì... tôi đang cố gắng giúp cô thôi”  
Michelle bước lại gần cô. “Hãy nhìn  
xung quanh. Nhìn đồng sách ở đây. Tôi  
chưa bao giờ thấy cô đọc một quyển nào.  
Không một quyển. Thế thì làm sao cô khá  
hơn được?”



“Tôi không nghĩ cuộc sống mình cần phải “khá” hơn đây” Lisa nói, có vẻ tự ái.

“Hai tuần trước cô ngồi ngay đây trong cái quây này sau khi chúng ta dùng đồ ăn Thái và nói cô buồn chán?” Michelle nhắc lại chuyện cũ.

“Tôi nói vậy là bởi mọi thứ ở xung quanh đây diễn ra quá chậm.”

“Vậy hóa ra nơi này là nguyên nhân dẫn đến sự buồn chán của cô?”

“Cái gì? Tôi không có nói vậy” Lisa bối

rồi.

“Buồn chán xảy ra khi con người không muốn động não. Do đó đây là cơ hội để cô vừa hết buồn vừa giữ được công việc của mình.” Michelle nói với một nụ cười, quay lưng lại và đi ra khỏi cửa.

“Tôi phải về đã. Tôi còn phải thuyết phục con bé Hannah chuyển vào phòng Nicky để lấy chỗ cho Kanisha và Faith.”

“Cô để những người lạ chuyển đến sống ở cùng nhà sao?” Lisa hỏi trong sự kinh ngạc.

“Chính thế.”

“Michelle, thôi được, tôi sẽ cố gắng nghe theo cô. Tôi sẽ tìm cách kéo Francie lại đây, nhưng mà... tôi vẫn không hiểu. Tại sao cô làm những việc này cho những người cô thậm chí chưa từng quen biết?”

“Bởi vì tôi... có thể” Michelle nói với lại trong lúc cô rời khỏi cửa hàng.

## Tìm kiếm sự cân bằng

Hãy quên ngày hôm qua đi

Michelle đưa lũ trẻ đi ăn tối tại tiệm đồ nướng Gary. Nằm gần trường trung học Idyllwind, tiệm nướng Gary nổi tiếng với món hăm-bơ-gơ và khoai tây chiên tuyệt hảo. Mặc dù cô biết cô đang có cơ hội làm một việc rất đặc biệt để giúp đỡ Kanisha, giống cái cách Samantha đã giúp cô khi trước, Michelle vẫn muốn nhận được sự đồng tình của hai con.

Cùng nhau trải qua bao sóng gió mấy năm trở lại đây, bằng cách nào đó ba mẹ con đã cùng nhau hình thành nên một tình bạn rất mạnh mẽ. Một số người nghĩ đó là điều không tưởng - trở thành bạn với các con, nhưng Michelle thì nghĩ khác. Cô tin rằng cách tốt nhất để bọn trẻ cư xử như những người lớn là đối xử với chúng như những người lớn.

Michelle đã không ngạc nhiên khi Hannah thích cái ý tưởng có thêm một cô em gái để chăm sóc, nhưng với Nicky - một “nghệ sĩ” lập dị, cậu vẫn không đồng

ý chuyện chia sẻ căn phòng với cô em gái. Căn phòng, như cậu gọi, là một “công xưởng sáng tạo” và cậu cũng muốn có “không gian” cho riêng mình. Michelle không thể không nhận ra cậu bé càng ngày càng giống Gideon.

Sau vài cuộc nói chuyện, cũng như sau cốc sô-cô-la mát lạnh thứ hai với thật nhiều kem, Nicky cuối cùng cũng đồng ý để Hannah chuyển vào phòng cậu... nhưng đó là sau khi thỏa thuận được hai điều kiện với mẹ mình. Một là, cậu bé được phép làm một bộ phim về những

trải nghiệm sắp tới. Cậu bé thú thật là cậu ước gì mình có thể ghi hình lại cảnh cơn bão tàn phá cửa tiệm sách hôm nọ, nhưng dù sao phần sót lại của cái cửa sổ cũng là những “thước phim tuyệt vời”. Cậu bé học được thuật ngữ đó trong khi theo dõi đài BBC, chương trình yêu thích nhất chỉ xếp sau kênh Discovery. Miễn đó không phải là một kênh âm nhạc, thế là Michelle mừng rồi. Điều kiện thứ hai khá đơn giản: Trước khi hết năm, Michelle phải đồng ý cho cậu bé nuôi một con cún vàng. Michelle chỉ cười, cô nghĩ Nicky có thể sẽ trở thành một doanh

nhân thành đạt một ngày nào đó, kĩ năng thương lượng của thằng bé rất sắc sảo.

Kanisha và Faith được sắp xếp vào ở phòng của Hannah ngay hôm họ xuất viện. Michelle tỏ ra ấn tượng với cái cách Kanisha thích nghi với điều kiện mới. Bọn trẻ quý cô bé từ cái nhìn đầu tiên. Hannah nói mọi thứ giống như một chuyến viếng thăm dài ngày vậy. Mặc dù Kanisha không ngủ được nhiều vì suốt đêm phải chăm con và thay tã cho nó, nhưng cô bé cũng rất nhiệt tình giúp đỡ ba mẹ con mọi chuyện vặt trong nhà.



Quan sát mọi chuyện khiến Michelle không thể không thắc mắc về quá khứ của Kanisha và lý do tại sao cô bé lại gặp hoàn cảnh như thế này.

Vào ngày thứ ba sau khi hai mẹ con Kanisha chuyển vào, Nicky và Hannah chuẩn bị tới lớp còn Faith thì đang ngủ, Kanisha đang giúp Michelle lau dọn bàn ăn. Michelle nhận ra Kanisha có thói quen hát thầm trong lúc làm việc. Thói quen khiến cô nhớ về mẹ của mình. Khi chiếc đĩa cuối cùng đã yên vị trong bồn rửa, Michelle quay sang hỏi Kanisha.

“Cháu đã nghĩ về thứ mình muốn làm chưa?”

Đặt cốc nước cam xuống, Kanisha trả lời  
“Hai mẹ con có hẹn với bác sĩ Carlson  
lúc 10:30, và...”

Kanisha chột hạ giọng xuống khi cô bắt gặp cái nhìn của Michelle, hiểu ra cô đang muốn hỏi chuyện quan trọng hơn. Michelle đang hỏi về cuộc sống sau này và đó là loại câu hỏi Kanisha vẫn luôn trốn tránh. Michelle nhận thấy sự thay đổi trong ngôn ngữ cơ thể của Kanisha, gần như mang hơi hướng phòng thủ.

Michelle hiểu rằng Kanisha có những nỗi sợ bên trong và nói về những thứ đó còn khiến cô bé sợ hãi hơn.

Nỗi sợ hãi ập xuống cuộc đời Kanisha với cái chết của bố cô bé hai tháng trước lần sinh nhật thứ chín của cô. Là nạn nhân của một vụ nổ súng thanh toán băng đảng, ông bố trẻ ra đi khi tuổi đời vừa tròn 26. Mẹ cô, bà Shantal Peterson, mang thai Kanisha khi mới 17 tuổi. Bây giờ, Shantal lại lao vào nghiện ngập như một cách để khuấy khỏa nỗi đau mất chồng. Không nghề nghiệp, thậm chí

chưa tốt nghiệp trung học, Shantal bắt đầu đi bán ma túy để kiếm sống. Kanisha đã cố nghĩ cuộc sống của mình vẫn bình thường, nhưng những bữa tiệc thâu đêm, và những người đàn ông đến rồi đi mỗi sáng sớm đã khiến cô bé phải đối diện với sự thật. Đó là sự thật cô muốn trốn chạy khỏi nhưng không thể thoát được.

Họ sống ở một khu phố phức tạp thuộc Torrance, California, và mặc dù Torrance không phải là trung tâm phía Nam Los Angeles, nó vẫn là một chiến trường của các băng đảng và ma túy. Lên

15 tuổi, Kanisha bị bắt khi đang bán ma túy tại trường. May mắn là Kanisha chưa bao giờ dính vào chất gây nghiện đó. Khi cô bé tìm thấy chỗ mẹ cô cất giấu ma túy, con bé đã nghĩ ra một kế hoạch táo bạo. Nếu nó có thể kiếm đủ tiền từ việc bán ma túy, nó có thể thoát khỏi Torrance. Một số ít những người bạn của cô bé muốn học tiếp lên đại học, trong khi tất cả những gì nó mong muốn là thoát khỏi cảnh sống như thế. Cô bé muốn bắt đầu lại từ đầu ở một nơi khác. Nhưng kế hoạch đã đổ bể khi nó lại bán ma túy cho một cảnh sát ngầm.

Cuộc bắt giữ đã khởi động cho cả một dãy các sự kiện làm thay đổi cuộc sống của Kanisha mãi mãi. Một cuộc khám xét nhà đã phơi bày hành vi phạm tội của Shantal, và bà bị tống vào tù 10 năm, trong khi Kanisha bị đưa vào trường cải tạo thanh thiếu niên hai tháng. Sau đó thì con bé được đưa vào một trại tập trung.

Mùa hè trước khi bước sang lớp 12, con bé cuối cùng cũng tìm được cách để thoát khỏi cuộc sống tối tăm đó. Nó muốn bắt xe buýt đến một thị trấn lân cận của Redondo Beach. Cuộc sống ở đó rất

lạ lẫm với nó. Mặc dù con bé lạc lõng trong một thị trấn toàn người da trắng nhưng dù sao nó cũng đã trốn thoát được. Con bé cảm thấy mình như được hồi sinh.

Mọi chuyện có vẻ suôn sẻ khi cô bé được nhận vào làm nhân viên thu ngân trong một câu lạc bộ du thuyền. Mặc dù chỉ nhận được những đồng lương tối thiểu, nhưng được làm việc với những người thành công và giàu có là tất cả những gì con bé muốn. Con bé không biết kiếm thật nhiều tiền, nhưng nó thích được

ở gần những người như vậy. Về ngoài ra nhìn ngay lập tức mở ra nhiều cánh cửa cho con bé, nhưng cá tính của nó cũng khiến chúng ngay lập tức đóng lại.

Mặc dù luật của câu lạc bộ không cho phép nhân viên có các mối quan hệ thân mật với thành viên câu lạc bộ, nhưng Kanisha đã gặp một cậu bé lớn hơn nó hai tuổi. Jake Underhill là một triệu phú từ khi lọt lòng và gia đình cậu có rất nhiều du thuyền rải rác trên khắp các bến cảng phía Nam California.

Một ngày, khi Kanisha đang làm việc



một mình tại quây lưu niệm, Jake tìm cách tiếp cận cô. Cô bé từ chối, cố gắng giải thích quy định của câu lạc bộ đối với nhân viên, nhưng Jake nói cậu là người nhà Underhill. Điều đó có nghĩa là Jake đã quen với việc phải có những gì mình muốn bằng mọi giá. Đó là cách nó sống. Vào sinh nhật thứ 17 của mình, bố cậu, một nhà thiết kế du thuyền, đã tặng đứa con trai duy nhất của mình, một chiếc du thuyền cho riêng nó. Chỉ dài khoảng 15m, trông nó vẫn bé so với chiếc du thuyền của chính ông, nhưng với Jake, đó là thiên đường tiệc tùng của cậu

bé.

Được lát bằng gỗ tếch và trang hoàng với chiếc tivi màn hình LCD cỡ bự, bên trong chiếc du thuyền trông đẹp hơn mọi ngôi nhà Kanisha đã từng thấy. Chỉ riêng việc ngồi trong chiếc thuyền thôi đã khiến cô bé có cảm giác mình là một người khác rồi. Jake cũng đối xử với cô khá tốt. Tình yêu bắt đầu nảy sinh với cô bé. Ở tuổi 19, Jake đã cao 1m9 và đó là chiều cao lý tưởng cho Kanisha khi con bé cũng đã 1m76. Cậu sở hữu một hàm răng hoàn hảo và làn da rám nắng, làm

người ta gọi nhớ đến cụm từ “cậu bé vàng California”. Đến tuần thứ hai thì mỗi quan hệ được đẩy lên một tầng cao hơn và hậu quả là cô bé đã mang thai.

Khi cô bé thông báo lại với Jake, cậu bé nói cô cứ yên tâm, và rằng mọi chuyện sẽ ổn thôi. Nhưng mọi thứ đã không ổn. Jake sau đó đã cư xử như một người khác. Hắn trở nên bận rộn hơn với công việc kinh doanh của bố và ngừng nhận điện thoại của Kanisha. Con bé rơi vào tuyệt vọng.

Một ngày khi Kanisha đang trên đường

lĩnh lương, cô bắt gặp Jake đang cười nói với đám bạn đánh golf, chuẩn bị kết thúc một ngày bằng bữa nhậu say sưa trên du thuyền của gã. Jake bắt gặp cái nhìn của cô bé và không thèm nhìn lại lần thứ hai. Con bé tội nghiệp biết mọi thứ đã hết và nó lại cô đơn một lần nữa. Nhục nhã, nó quay mặt bước vội đi. Nhưng rồi cơn giận dữ xâm chiếm suy nghĩ nó. Nó muốn câu trả lời của gã nhà giàu. Khi con bé đối mặt với Jake, gã đã phủ nhận mọi quan hệ với cô. Cuộc tranh cãi đã đánh động đến bảo vệ của câu lạc bộ, nhanh chóng lên cao trào khi Kanisha

“tặng” Jake một cú đấm vào giữa mặt. Con bé điên tiết, gào thét và đá vào người Jake. Gã cũng điên tiết vì bị tấn công và đã yêu cầu câu lạc bộ sa thải cô bé ngay lập tức.

Trong phòng quản lý, Kanisha được thông báo là cô sẽ bị sa thải. Khi con bé cố gắng giải thích mọi chuyện, lão quản lý chỉ đáp lại cộc lốc là hẳn không muốn nghe, và rằng cô đi mà nói chuyện với cảnh sát vì Jake có thể sẽ kiện cô vì tội tấn công người khác. Sợ rằng mình có thể bị gửi lại vào trại cải tạo, con bé chạy

vội ra cửa sau để bắt xe buýt đi về nhà.

Ngồi trên xe, con bé vẫn không hiểu tại sao chỉ vài tuần trước nó còn đang yên ổn còn bây giờ lại ở trong tình cảnh này. Cô bé đã không xuống xe tại trạm của mình vì thấy một chiếc xe cảnh sát đỗ ngay trước nhà. Nó ngồi lại trên xe đến trạm cuối cùng gần phía Đông Los Angeles. Đôi tám séc cuối cùng, Kanisha mua vé xe và ra đi với bộ quần áo duy nhất trên người.

Không tiền, không gia đình, Kanisha đã rời khỏi California như thế. Nó không có

điêm dừng chân. Không có nơi nào gọi là nhà. Cô bé sống lang thang và di chuyển bằng xe buýt mỗi khi nào đủ tiền. Mới 18 tuổi nhưng con bé đã có cuộc sống của một người cùng khổ.

Michelle lặp lại câu hỏi: “Cháu đã nghĩ về việc mình muốn làm gì chưa?”

“Tại sao cô lại hỏi vậy?” Kanisha đối đáp lại, khoang tay và ném cho Michelle một cái nhìn thách thức.

“Bởi vì đó là một câu hỏi quan trọng cần suy nghĩ.” Kanisha không trả lời.

Michelle tiếp tục: “Nếu cháu không chọn con đường đi cho mình, cuộc đời sẽ chọn nó cho cháu. Và cháu sẽ kết thúc với những thứ mình không muốn.”

“Đó có phải là những thứ cô nghĩ cháu đang làm không?” Kanisha phản kháng

“Tôi không có ý đó. Tôi đang hỏi cô đề...”

“Cô muốn hai mẹ con cháu chuyển đi phải không?”

“Dừng lại một chút đã.”



“Bởi vì hai mẹ con cháu có thể đi ngay chiều nay, không vấn đề gì. Cháu cũng không cần...”

“Dừng lại” Michelle quát lên.

“Con không làm gì cả” Nicky xịu mặt, tay đang cầm chiếc máy quay tiến vào phòng từ hành lang.

“Nick, bỏ cái máy xuống và đi đánh răng đi!”

“Con cũng muốn, nhưng mẹ, Hannah ở trong phòng tắm mãi không ra” cậu bé trả

lời, tay vẫn cầm chiếc máy quay và đang lại gần cho một cảnh quay rõ hơn.

“Con gái thường hay làm vậy.”

“Còn con thì thường không... thích vậy” Nicky ngay lập tức đáp lại “mẹ nói con được phép quay phim mà”.

“Không phải bây giờ, cất cái máy đi và chuẩn bị đi học!”

“Nhưng mẹ đã nói...”

“Mẹ biết mẹ nói gì. Làm ơn, không phải sáng nay!”

“Hai người đang cãi nhau à?” cậu bé tò mò

“Đi đi!”

Nicky dập chiếc máy lại và biến mất sau hành lang. Michelle chuyển hướng quan tâm lại Kanisha, người đang nhìn xa xăm ngoài cửa sổ.

“Cô biết cháu đang phải trải qua những gì.”

“Không cô không biết gì cả” giọng cô bé vỡ vụn trong lúc kìm nén những giọt

nước mắt.

“Phải, cô không biết gì cả. Nhưng cô biết là cháu đang sợ hãi. Mọi thứ cũng chưa phải là ngày tận thế, tất cả mới chỉ là khởi đầu.”

“Khởi đầu cho cái gì?” Kanisha hỏi.

“Cái đó tùy thuộc vào cháu. Cô biết là cháu chưa thể hiểu ngay bây giờ, nhưng sẽ có lúc cháu nhìn lại quãng thời gian này, và cười.”

“Cười vì cái gì?”

“Cười bởi lúc này chính là lúc bắt đầu một cuộc đời mới. Tương lai đang bắt đầu ngay từ lúc này, và Chúa đã có sẵn một kịch bản cho cháu rồi.”

“Vậy thì hẳn Chúa có một cách thật khôi hài với cháu” Kanisha cảm thấy xấu hổ vì bản thân cô cũng chưa nghĩ đến tương lai, “Cháu sợ lắm”, giọng con bé mềm lại.

“Cô biết... và đó là điều bình thường.”

“Tại sao?”

“Bởi vì sợ hãi đang nói với cháu hãy bắt đầu thay đổi cuộc đời mình. Lợi dụng nỗi sợ hãi. Lấy nó làm động lực.”

“Cháu cứ nghĩ sợ hãi là cái gì đó không tốt cơ đấy.”

“Chỉ khi chúng ta để mặc nó xâm chiếm bản thân mình.

Hãy tin vào những thứ mình đang làm”  
Michelle nói với một nụ cười.

“Cháu đang làm gì?”

“Đang tự hỏi mình những câu hỏi quan

trọng về tương lai. Những câu hỏi tốt sẽ đem lại những câu trả lời tốt.” Michelle nói.

“Cháu không hiểu”, Kanisha thú thật.

“Cô sẽ muốn hỏi bản thân nên làm gì để có thể, trước mắt là tự nuôi mình, còn sau đó là vươn lên làm giàu nhưng vẫn giữ được sự tự do khi già đi.”

“Ồ”, Kanisha trả lời với vẻ bối rối.

“Cô phải đưa bọn trẻ đến trường sau đó đi làm. Cô sẽ về nhà khoảng 5 giờ 30.

Chúng ta có thể nói thêm về vấn đề này vào buổi tối.”

“Michelle?”

“Gì ư?”

“Cảm ơn cô.”

“Đừng cảm ơn vội. Chúng ta còn nhiều việc phải làm lắm!”

Mặc dù cô vẫn luôn yêu thích công việc tại cửa tiệm sách cũng như đôi khi là các giao dịch bất động sản, Michelle vẫn cảm thấy hơi ngạc nhiên vì bản thân mình



thích thú với việc “chỉ bảo” cho Kanisha đến vậy. Trên đường đi làm, bộ não cô chạy hết công suất, xử lý các cơ hội kiếm tiền.

Liệu cô có nên tập trung vào bất động sản? Hay sáng chế các sản phẩm? Hay cổ phiếu? Suy nghĩ của cô sau đó lại hướng về Francie. Cô phân vân liệu bà ấy có thật sự phù hợp với nhóm. Bởi vì, dù sao thì đó cũng là một người đàn bà giàu có. Bà ấy còn cần sự trợ giúp gì nữa? Bà ấy sống trong một ngôi biệt thự lớn phía Đông thị trấn và lái một chiếc

xe Jaguar. Có lẽ Michelle có thể thuyết phục bà đồng quản lý nhóm. Cô thích thú với ý tưởng đó, bởi lẽ Francie nhiều tuổi hơn và điều đó sẽ đem kinh nghiệm lại cho cả nhóm. Một nhóm mà mọi thành viên đều có tuổi đời ngang nhau, cùng chủng tộc, cùng độ nhạy cảm thì có tác dụng gì? Đa dạng hóa là sức mạnh của họ. Điều đó cũng khiến họ chân thật hơn.

Trong văn phòng làm việc của mình vào chiều muộn ngày hôm đó, một ý tưởng cuối cùng cũng đến. Cô nên bắt đầu bằng việc tập trung vào năng lượng tinh thần

cần có để trở thành một triệu phú. Cô có thể dạy họ những bước căn bản để kiếm tiền, chắc chắn rồi, nhưng sức mạnh tinh thần mới tạo nên điểm khác biệt giữa người với người. Đó là điểm mấu chốt. Họ phải học cách nghĩ như một triệu phú trước đã. “Đúng nó rồi” Michelle tự nhủ “đó là điểm trọng tâm”. Cô chắc chắn đó là lý do họ xích lại gần nhau. Và cô cũng hiểu cách tốt nhất là không nên bắt đầu với những sự khởi đầu còn quá nhiều lo lắng và sợ hãi, mà tốt hơn hãy hướng họ về điểm kết thúc, khi họ đã có một cuộc sống giàu sang tuyệt vời.

Rời khỏi văn phòng, Michelle bắt gặp Lisa phía sau quầy thanh toán, đang ngồi đọc một tờ tạp chí.

“Tôi chuẩn bị đi ra Starbucks. Cô muốn thứ gì không?” vừa nói cô vừa bước ra cửa.

“Không, cảm ơn, tôi đang cố gắng cai cà phê” Lisa nói, giật mạnh tờ báo như thể phản ứng với chính quyết tâm của mình.

“Cô ư? Cai cà phê?”

“Tôi biết. Ngu ngốc đúng không?” Lisa

trả lời.

“Làm sao mà cô kháng cự được?”

Michelle cười.

“Tôi sẽ cho cô biết nếu qua được sáng nay.”

“Ngày đầu tiên?”

“Phải và tôi cũng đang không vui về gì đâu. Đầu tiên họ cấm cà phê. Sau đó là thịt. Rồi đạ. Lạ Chúa, ngay cả máy sấy tóc cũng có thể giết chết chúng ta thời buổi này. Cái gì tiếp theo? Sô-cô-

la?” cô bung ra một tràng. “Nếu họ nói tôi sẽ chết vì ăn sô-cô-la, thì có lẽ cô nên chôn tôi, gói trong một thanh kẹo sô-cô-la đi là vừa, vì tôi sẽ không từ bỏ nó.”

Michelle chỉ cười và đi tiếp ra cửa.

“Ồ, tiện thể, tôi nghĩ là tôi vẫn có thể giữ được công việc của mình” Lisa nói, mắt vẫn không rời tờ tạp chí. “Tôi đã có cách khiến Francie gia nhập nhóm.”

“Thật á?” Michelle hỏi “bằng cách nào?”

Trước khi Lisa kịp trả lời thì cánh cửa bật mở và Francie bước vào. Michelle nhìn Lisa bằng con mắt kinh ngạc và nói với Francie: “Chúng tôi cũng đang nhắc đến bà”.

“Tin tức hơi chậm hả?” Francie nói trong lúc gia nhập với họ ở quầy thanh toán. Michelle để ý thấy Francie không nhìn trực tiếp vào họ. Cô không dám chắc, nhưng có vẻ như Francie đã khóc.

“Francie, bà ổn chứ?” Michelle hỏi.

“Ồ không sao. Tôi bị dị ứng cả sáng nay.

Tôi vừa đi chợ xong, và cần vài quyển sách cho hôm nay” bà ấy nói, tay xé một trang trong cuốn sổ ghi nhớ. Mặc dù cố gắng bao biện bằng một nụ cười, Michelle không thể không nhận ra là có điều gì không ổn đã xảy ra.

“Francie, bao giờ thì bà mới vứt cuốn sổ cô lỗ sĩ đó đi và mua một chiếc iPhone.”

“Nếu cô vẫn chưa lưu ý thì tôi cũng chính là một thứ cô lỗ sĩ, cô gái ạ. Tôi thích viết vào sổ hơn. Khi tôi viết, tôi nhìn, và khi tôi nhìn thì tôi nhớ mọi việc lâu hơn.” Bà nói, đưa danh sách cho



Lisa.

“Bất động sản?” Lisa hỏi lại, nhìn vào danh sách.

“Đúng, tôi đang suy nghĩ về một số vụ đầu tư và muốn thử xem bạn cô có cuốn nào về bán đấu giá tài sản tịch thu không. Mua, ý tôi là mua.”

“Vừa đúng lúc”, Michelle nói, nhìn Lisa và sau đó là Francie. “Chúng tôi đang định mở một nhóm thảo luận về đầu tư và kiếm tiền. Tối thứ Ba hằng tuần, tại đây.”

“Nhóm thảo luận?” Francie hỏi lại.

“Không chỉ là một nhóm thảo luận, nói đúng hơn là một nhóm hỗ trợ lẫn nhau dành cho những người phụ nữ muốn kiếm tiền”, Michelle trả lời.

“Francie thì giàu rồi. Bà ấy cần gì ngồi nói chuyện tiền nong với chúng ta - những người không có tiền?” Lisa pha trò. Vừa buột miệng, Lisa bắt gặp ánh mắt của Michelle.

“Tôi muốn nói là, tôi không thể trả lời câu hỏi đó, nhưng tôi dám chắc là nó sẽ

rất thú vị.”

“Cảm ơn, nhưng có lẽ thôi”, Francie đáp lại bằng một nụ cười. “Cuộc sống hiện tại của tôi đang hơi bận rộn. Có lẽ để lần khác.”

Điện thoại bỗng reo. Vừa nhắc máy, Michelle vừa ném cho Lisa một cái nhìn trách móc. Được chiếc điện thoại giải nguy, Lisa vội kéo Francie đi về phía khu sách bất động sản.

“Xin chào, cửa hàng Heartlight xin nghe” Michelle nói.

“Có thêm đứa bé nào cần đỡ đẻ hôm nay không?” Ông Thị trưởng hỏi, giọng đùa cợt.

“Chưa có gì mới, nhưng chúng tôi có thể sẽ có một ca “tử vong” hôm nay” Michelle nói, mắt vẫn nhìn Lisa. “Cái gì?” ông ta bối rối.

“Không có gì. Tôi chỉ đùa thôi. Ông làm gì mà lại gọi tôi vào giờ này. Tôi tưởng ông đang có cuộc họp quan trọng lắm.”

“Tôi có, cho đến khi cuộc họp thu chi được dời lại đến ngày mai. Con của một

nhân viên bị ốm hay gì đó. Bây giờ thì tôi rảnh cả buổi sáng. Đang nghĩ tôi có nên qua đưa cô đi ăn trưa sớm không?”

Trong lúc nói chuyện, Michelle để ý đến cuốn sổ ghi nhớ của Francie trên bàn. Một lá thư được kẹp trong cuốn sổ. Nhìn gần hơn, Michelle có thể nhận ra đó là thông báo của ngân hàng. Sau khi chắc chắn Francie đang bận bịu với Lisa, Michelle kéo nhẹ lá thư ra để thấy đó là thông báo tịch thu căn nhà của Francie.

“Michelle?” Ông Thị trưởng hỏi.

“Cái gì? À, tôi đây. Xin lỗi... bữa trưa hôm nay không được rồi.” Họ nói chuyện thêm một chút nữa, đồng ý gặp mặt tại bữa sáng vào một hôm khác.

Khi Lisa và Francie quay lại với một tá sách các loại, Michelle cười: “Bà làm gì tiếp sau đây? Có lẽ chúng ta có thể đi ăn trưa. Tôi không nhớ là chúng ta đã từng dùng bữa cùng nhau bao giờ?”

“Chúng ta cũng chưa”, Lisa nhắc khéo.

“Bà nghĩ sao, Francie? Có muốn đi ăn trưa với tôi hôm nay không?” Michelle

tiếp tục hỏi, phớt lờ Lisa.

“Cảm ơn, nhưng có lẽ để khi khác... tôi còn rất nhiều thứ phải đọc” Francie trả lời bằng một nụ cười lịch thiệp.

“Tất cả là 42,53 đô” Lisa thông báo. “Đi kèm với 20% giảm giá, tất nhiên rồi.” Francie đưa thẻ tín dụng cho Lisa và cô ấy quẹt thẻ. Cái máy kêu bíp một cái và từ chối thanh toán.

“Hử?” Lisa thốt lên, cúi xuống nhìn cái máy. “Có vấn đề gì sao?”, Francie hỏi lại.

“Nó không nhận thẻ của bà. Có lẽ đường dây điện thoại của chúng tôi có vấn đề. Vẫn trực trực kể từ đợt bão. Đây để tôi quẹt thử lần nữa.”

“Thôi”, Francie nhanh chóng trả lời: “Tôi sẽ trả bằng tiền mặt.” Francie lấy lại thẻ và rút tiền trả từ trong chiếc ví của bà.

“Ồ, chính xác đến từng xu.” Lisa mỉm cười trong lúc đếm lại tiền. Francie nhặt vội mấy quyển sách rồi nhanh chóng quay ra cửa.



“Đợi đã Francie, hóa đơn của bà này.”  
Lisa gọi với lại. “Không sao đâu. Tôi cũng không định đem trả lại đâu.”

Francie nói, vẫn tiếp tục bước ra cửa.

“Lạ thật!” Lisa nói, ngoái nhìn theo Francie leo lên chiếc

Jaguar rồi đi mất.

“Có lẽ bà ấy có một ngày không vui”,  
Michelle nói, trong lòng không muốn tiết lộ bí mật của Francie.

“Tiện thể, cô đã nói gì khiến bà ấy quay

trở lại đây?”

“Cái gì?” Lisa hỏi lại một cách bối rối.

“Cô đã nói có cách khiến bà ấy quay trở lại đây mà.”

“Đúng, nhưng tôi vẫn chưa kịp nói chuyện với bà ấy.

Chuyện hôm nay là tình cờ thôi.”

“Phải, có lẽ vậy. Nhưng cô có ý tưởng gì?”

“Tôi nghĩ chúng ta có thể nói dối rằng

chúng ta tìm thấy chiếc khăn quàng Calvin Klein của bà ấy ở đây, và nếu bà ấy không xuống lấy chúng ta sẽ vớt nó đi. Cô biết đấy, hừ bà ta một trận.”

“Bà ấy bỏ quên khăn quàng ở đâu à?”

“Không, nhưng chuyện đó chẳng liên quan. Một khi Francie nghe thấy bất cứ cái gì hiệu Calvin Klein chuẩn bị bị vớt đi, tôi cá năm đô là bà ấy sẽ chạy ngay lại.”

“Vậy thì, cứ thử xem liệu cô có kéo được bà ta xuống đây hôm nay, vào

khoảng 7 giờ không?”

Trong khi đi ra Starbucks, Michelle bị những dòng suy nghĩ xâm chiếm hết tâm trí. Cô có nên qua nhà Francie xem liệu có giúp được gì không? Hay tốt hơn hết là đợi bà ấy qua cửa hàng trước? Không có câu trả lời nào.

# 5

Bằng bất kì giá nào cũng phải tìm cách bắt đầu

Lisa lúc đầu rất háo hức khi nhìn thấy Lei Kim bước vào cửa tiệm tối hôm đó. Nhưng sự háo hức nhanh chóng tan biến khi cô nhận thấy bà Kim không mang theo những món bánh như mọi hôm. Thất vọng, Lisa quay lại với tờ báo đang đọc dở tại quầy thanh toán.

Một lúc sau cánh cửa lại bật mở và Francie bước vào, với bộ đồ đen

D&G[1] và chiếc túi xách hiệu Marc Jacobs[2]. Người phụ nữ này quả nhiên là biết ăn mặc và luôn có phong cách của riêng mình.

[1] D&G: Nhãn hiệu thời trang cao cấp, do hai nhà thiết kế người Ý là Domenico Dolce và Stefano Gabbana sáng lập từ năm 1985.

[2] Marc Jacobs: Nhà thiết kế nổi tiếng người Mỹ, giám đốc thiết kế của hãng thời trang danh tiếng Louis Vuitton của Pháp.

“Francie, bà mà cứ xuất hiện tại cửa hàng như thế này, chúng tôi đến phải đưa cho bà thẻ ghi giờ quá” Lisa bông đùa.

“Lại đây ngồi và uống cốc trà đã” Lei Kim thêm vào. “Mọi người, tôi không thể ở lại được. Tôi chỉ ghé qua để lấy cái khăn quàng của tôi”.

Lisa và Lei Kim nhìn nhau bí hiểm, Francie ngay lập tức nghi ngờ: “Thôi được, hai người âm mưu chuyện gì thế?”

Đúng lúc đó Michelle đi ra từ văn phòng của mình nhập bọn với đám Lisa.

Francie thở dài. “Tôi không quên cái khăn của mình ở đây đúng không? Chuyện gì thế này?”

“Bà muốn vào văn phòng tôi nói chuyện không?” Michelle hỏi.

“Không, tôi chỉ muốn biết tại sao Lisa lừa tôi đến đây?” “Tại vì nếu tôi nói lý do tôi muốn bà đến đây, tôi không nghĩ là bà sẽ đến. Tôi đã cố nói chuyện với bà sáng nay, nhưng bà chạy biến mất như thể có đám cháy ở đâu vậy.”

“Và cô bảo Lisa nói dối tôi?”



Michelle lật cái biển trước quầy lại thành Đóng cửa. “Nếu bà cho tôi 5 phút để giải thích, tôi chắc chắn bà sẽ...” Trước khi Michelle kịp nói hết câu, Francie nhìn thấy Kanisha bước ra từ kho, trên tay là một hộp đầy sách. Không nói một lời nào, Francie bước chân thẳng ra cửa.

“Francie, đợi đã nào.”

“Tạm-biệt, Michellei.”

Không còn nghĩ được cách nào khác, Michelle buột miệng: “Tôi đã biết cả

rồi. Tôi đã nhìn thấy bức thư trong cuốn sổ của bà, Francie. Tôi xin lỗi, tôi đáng lẽ không nên nhìn, nhưng nó ở ngay trước mắt tôi”. Francie như đông cứng lại.

Michelle tiếp tục: “Tôi đã trải qua chuyện đó, và nó không phải dấu chấm hết. Bà không phải trải qua chuyện này một mình đâu.”

“Trải qua chuyện gì một mình?” Lisa hỏi, rõ ràng là không hiểu chuyện gì đang diễn ra. “Chuyện gì thế?”

“Francie, đây mới là khởi đầu thôi”

Michelle dịu giọng. “Bà phải tin tôi.”

Bằng một giọng lạnh băng, Francie trả lời: “Sao cô dám? Cô hiểu gì về tôi chứ?” Giọng nói của bà ta đứt quãng như đang cố gắng kiềm chế cơn giận dữ chỉ chực bùng phát.

“Không phải tôi có ý đó”, Michelle lại hạ giọng.

“Để cho tôi yên”, Francie nói, bỏ chạy ra ngoài.

Sau một hồi yên lặng, Lisa lại cọt nhà,

“Ok, mọi thứ đã diễn ra tốt đẹp.”

“Trật tự đi, Lisa.” Michelle cúi tiết.

“Sao lại trút giận lên tôi?” Lisa tự vệ.

Michelle ôm đầu không nói gì. Kế hoạch lôi kéo Francie vào nhóm đã thất bại.

Francie bước vội trên vỉa hè con phố Main. Băng qua đường, bà ta hướng đến chiếc xe Jaguar đang đỗ tại một góc phố giao giữa đường Seventh và Main của mình. Bà là một người cao ngạo và tất nhiên không muốn ai nhìn thấy mình rơi

vào hoàn cảnh như thế này. Bà cảm thấy nhục nhã. “Chỉ cần bước vào trong xe là mình sẽ ổn. Cứ bước tiếp đi” bà tự nhủ với mình như thế. “Đừng nhìn lại và không được khóc. Không phải bây giờ. Không phải ở đây” Bà quả quyết. “Một chút nữa thôi và mình sẽ ổn” bà nói, cố gắng không chế bản thân khỏi sự rối bời trong tâm trí.

“Francie. Dừng lại đã. Làm ơn, một giây thôi” Michelle vừa đuổi theo vừa gọi, nhưng Francie vẫn bước nhanh bỏ đi.

“Dừng lại đã, để tôi giải thích.”

Trong khi Francie vẫn bỏ mặc ngoài tai lời khẩn cầu của Michelle thì cô đã níu lại được một tay của bà. “Tôi không có ý làm bà xấu hổ.”

Francie gạt tay cô ra và tiếp tục chạy lại hướng chiếc xe. Tại sao chuyện này lại xảy đến với bà? Bà chỉ muốn được mặc kệ? Chẳng nhẽ điều đó quá khó hay sao?

“Francie... ông ấy đi rồi. Đã ba năm rồi và ông ấy sẽ không quay trở lại.”

Francie dừng lại, nhưng không quay đầu. Bà biết chồng bà đã mất nhưng không

bao giờ muốn nghe người khác nói ra điều đó. Không phải bây giờ. Thực ra là không bao giờ, đặc biệt là lại từ miệng một người trẻ tuổi hơn như Michelle. Cô ta là ai để lên tiếng dạy đời bà?

“Tôi cũng mất chồng và cũng lâm vào cảnh nợ nần chồng chất”, Michelle nhẹ nhàng nói. “Tôi mất nhà và suýt chút nữa là cả bọn trẻ. Tịch biên tài sản là một thứ đáng sợ, nhưng có một lối thoát, tôi hứa với bà.”

“Tôi không sao đâu, Michelle” Francie vừa nói, vừa lục tìm chìa khóa xe trong

túi xách, như thể bà vừa từ chối một lời mời đi xem phim vậy.

“Không, bà có sao. Và tôi xin lỗi nếu như tôi có vượt quá thân phận của mình. Nhưng nếu bà bỏ đi bây giờ, tôi muốn biết là mình đã làm hết sức có thể để giúp bà.”

“Ai nói tôi cần sự giúp đỡ của cô?”

“Francie, bà đến hiệu sách ngày hôm nay vì bà không biết phải làm gì.”

“Sao mà cô biết tôi không biết phải làm



gì?”

“Bởi vì bà đã tìm mua những cuốn sách về tịch biên. Đó là quãng thời gian tôi đã từng trải qua. Bà phải hiểu là chúng ta gặp nhau vì có một nguyên nhân nào đó... và người phụ nữ trẻ kia, cô ấy là một phần trong đó. Bà có thể không nghĩ mình cần sự giúp đỡ, nhưng tôi chắc chắn là cô ấy cần sự giúp đỡ của bà. Và lại thì bà cũng còn việc gì mà làm nữa?”

Francie ném cho Michelle một cái nhìn trách móc. Michelle đành dụi giọng lại:

“Hãy tưởng tượng nếu bà có một người thông minh như... bà chịu đứng ra chỉ bảo lúc bà đang ở độ tuổi cô ấy. Bà phải tự hỏi liệu mình sẽ phải rơi vào hoàn cảnh như bây giờ không?”

“Tôi không nợ con bé đó một cái gì cả” Francie thốt lên. “Tại sao, vì nó da đen à?”

“Đừng lộ bịch thế” Francie nhanh chóng phản công. “Hay tại một lý do nào khác?”

“Tôi không biết Michelle, có lẽ cô biết

câu trả lời chững. Cô có vẻ như có mọi câu trả lời để cải thiện cuộc sống của tôi mà.”

Michelle đứng chết trân trong giây lát. “Thôi được. Và đây chỉ là một phỏng đoán. Nhưng... có lẽ là vì bà thấy một phụ nữ nghèo, vô gia cư và điều đó khiến bà sợ hãi vì nó có thể xảy ra với chính bà.”

Francie không nói gì, nhưng khuôn mặt của bà ta thì đã chứng minh những gì Michelle nói là thật.

“Thôi nào, Francie. Bà có thể làm được chuyện này.” Michelle nói sau một hồi lâu yên lặng.

“Làm chuyện gì?”

“Bắt đầu lại từ đầu.”

Francie mở cửa xe và ném chiếc túi xách vào trong. “Chạy trốn không giải quyết được chuyện gì đâu”

Michelle vội vã nói.

“Tôi không chạy trốn.”

“Thế bà gọi đây là cái gì?” Francie không trả lời.

“Tôi đang thành lập một nhóm hỗ trợ, và chúng tôi tập trung vào các phương pháp kiếm tiền, kiếm tiền nhanh chóng. Ngay bây giờ đó là cơ hội duy nhất của bà để có thể thay đổi tình hình. Ngân hàng sẽ tịch thu căn nhà và bà sẽ phải tuyên bố phá sản. Nhưng tôi có thể giúp. Cái nhóm này có thể giúp. Bà phải tin tôi.”

Một khoảng lặng nữa tiếp diễn giữa hai người phụ nữ.

“Nợ nần và trốn tránh cuộc sống không phải là cách đâu. Tôi đã từng như thế, nhưng có người đã dạy tôi cách thoát ra. Khi tôi nghĩ cuộc đời mình thế là hết, cô ấy đã dạy tôi thực ra nó mới chỉ bắt đầu. Sau 33 năm sống trên đời, tôi mới biết thế nào là sống. Những gì bà đang phải trải qua bây giờ, Francie... tôi biết mặt kia của nó. Và nó thật sự đẹp đẽ.” Michelle dừng lại một lúc xem liệu Francie có gì để nói không. Bà ấy không có, nên cô tiếp tục “Thế này nhé: Nếu bà không thích những điều tôi vừa nói, tôi sẽ để bà yên. Nhưng nếu có thứ gì tôi

học được từ cuộc sống, thì đó là: Những điều đã xảy ra không quyết định những điều sẽ xảy tới. Chương cuối của cuộc đời bà vẫn chưa được viết đâu. Mọi thứ diễn ra đều có nguyên nhân của nó.”

“Và lý do đó là gì?”, Francie cuối cùng cũng lên tiếng. “Đó là để bà có thể bắt đầu tha thứ”, Michelle dịu dàng nói.

“Tha thứ cho chồng bà đã bỏ bà lại. Tha thứ cho bố mẹ bà vì những thứ bà nghĩ họ đã không trao cho bà.” Michelle bước lại gần hơn: “Nhưng quan trọng nhất, là tha thứ cho chính bản thân mình.”

Francie đứng đó trong giây lát, nhìn thẳng vào mắt Michelle. Bà ta bằng cách nào đó vẫn nở được một nụ cười, nhưng lần này có hơi khác. Đó là một nụ cười xa xăm. Bà ấy đã lạc lối mất rồi.

Kanisha, Lei Kim và Lisa đang ngồi trên chiếc ghế bành khi Michelle mở cửa bước vào, một mình.

“Đã xảy ra chuyện gì?” Kanisha hỏi

“Michelle, chuyện gì đang xảy ra vậy? Có gì trong cuốn sổ của Francie?” Lisa thêm vào.



“Bà ấy sắp sửa phá sản”, Michelle thông báo với bọn họ. “Cái gì? Francie?” Lei Kim thốt lên, không giấu được sự ngạc nhiên.

“Tôi cứ nghĩ bà ta phải có cả đồng tiền”, Lisa nói. “Cô đã mời bà ta vào nhóm chưa?” Kanisha dò hỏi. “Rồi.”

“Bà ấy không chịu đúng không?” Lisa ngả lại người vào ghế, có vẻ chắc chắn vào suy đoán của mình.

“Không. Tôi tưởng đã có thể thuyết phục bà ấy. Nhưng cuối cùng bà ấy chỉ lái xe

đi, bỏ mặc tôi đứng giữa đường.”

“Có phải vì tôi không?” Kanisha ái ngại.

“Không, cô bé ạ. Không phải do cháu đâu. Do bà ấy thôi.”

“Tại sao?” Lei Kim thắc mắc.

“Bởi vì tôi nghĩ bà ấy thà chấp nhận sống cuộc sống trong sợ hãi. Mọi người biết sao không? Đó là sự lựa chọn của bà ấy. Cũng như tất cả những người ở đây, nếu có ai không muốn tham gia và muốn học cách kiếm tiền thì cửa ở ngay kia...”

“Ô, hơi khó nghe đây Michelle”, Lisa tỏ thái độ.

“Cô muốn khó nghe không, Lisa? Thử thức dậy một buổi sáng và không còn đồng nào trong người, không biết lấy gì để nuôi lũ nhỏ ngày hôm ấy. Cô không muốn bọn trẻ biết nên cứ giả vờ như không có chuyện gì. Nhưng sâu trong lòng là sự đau khổ. Đó là loại nỗi đau mà có uống bao nhiêu rượu cũng không giảm bớt được. Tôi nói cho các người biết vì tôi đã từng trải qua nó và nó không hay ho gì đâu. Thế đã đủ khó nghe

chưa?” Michelle lôi đám ghi chú trong cặp ra, có vẻ bức tức.

“Hay chúng ta hãy thử qua nhà bà ấy xem”, Lisa đề nghị. “Nếu bà ấy không thật sự muốn tham gia, thì thôi đi. Chúng ta cũng không có thời gian để nài nỉ. Chúng ta cũng không muốn có người như thế trong nhóm. Nếu chúng ta muốn thành công, chúng ta phải tự bao quanh mình với những người nhiệt tình” Michelle lạnh lùng tuyên bố. “Nếu mọi người muốn ở lại, chúng ta sẽ bắt đầu luôn sau ít phút nữa. Còn nếu không... chúc may

mẩn!” Michelle bỏ vào văn phòng của cô.

Một bầu không khí ảm đạm bao trùm lên căn phòng. Michelle có hơi nóng nảy nhưng cô ấy nói đúng và tất cả đều hiểu điều đó.

“Kanisha, con cảm thấy sao rồi?” Lei Kim lên tiếng. “Ngoại trừ cái bụng đây mở ra, con khỏe.” Kanisha đáp lại bằng một nụ cười.

“Đừng lo, cái đó rồi sẽ qua thôi”, Lei Kim nói.

“Vớí tuổỉ của cô, tồỉ nghĩ cô sẽ lấy lại dáng trong vòng một tháng”, Lisa thêm vào.

“Còn Faith? Con bé thế nào?”

“Lúc nào cũng đói” cô bé trả lời pha chút hài hước, trước khi hạ giọng nghiêm túc. “Cảm ơn mọi người vì tất cả. Michelle đã kể cho cháu về...”

“Về đống hỗn loạn cô tạo ra ở tiệm sách?” Lisa cười. “Nhìn như một bãi chiến trường. Đừng lo. Tôi đã dọn dẹp rồi. Tôi đáng lẽ phải đóng quảng cáo

cho hãng dọn thảm mới phải. ‘Bạn sinh con trên thảm? Hãy sử dụng dịch vụ dọn thảm của chúng tôi.’” Lisa nói bằng giọng nhái nhạc hiệu quảng cáo. Lei Kim và Kanisha cùng phá lên cười. Bầu không khí đã bớt căng thẳng đi đôi chút.

“Được rồi, chúng ta bắt đầu thôi”, Michelle đã quay trở lại từ văn phòng.

Tâm trí vẫn vương mắc với sự cự tuyệt của Francie, Michelle hít một hơi dài để xua đi những năng lượng tiêu cực. “Ai muốn kiếm tiền nghiêm túc nào?”

“Tôi” giọng của Francie chọt vang lên, bà ta đang bước vào từ phía cánh cửa. Đôi mắt sung vù và đẫm lệ. Bà ấy không nói gì và cũng không nhìn mọi người khi treo tấm áo choàng lên cái móc ở bên cạnh cánh cửa. Michelle nhanh chóng đưa mắt ra hiệu để Lisa ngồi dịch vào lấy chỗ cho Francie. Lei Kim cũng ngồi gọn vào. Francie ngồi xuống và đưa mắt lên nhìn Michelle. “Được rồi, vậy chúng ta bắt đầu từ đâu?”

“Đúng vậy, một nhóm hỗ trợ là như thế nào?” Kanisha thắc mắc.



“Một nhóm hỗ trợ được hình thành với ý tưởng là khi hai hay nhiều người kết hợp lại với nhau, những người đó có thể giúp đỡ lẫn nhau tốt hơn về mặt suy nghĩ, giải quyết các vấn đề”, Michelle giải thích.

“Cũng tương tự như câu hai cái đầu thì tốt hơn một cái ấy nhỉ?” Kanisha ví von.

“Chính xác, khi một người gặp rắc rối, những người khác sẽ ở đó để ủng hộ, và giúp đỡ họ tiếp tục tiến bước. Điều quan trọng nhất mà mọi người phải hiểu đó là: đôi khi chúng ta không thể làm việc một mình dù cho có thông minh đến thế nào

chăng nữa. Nếu mọi người thật sự muốn kiếm tiền, chúng ta sẽ phải lập cho mình một nhóm. Một số người có thể nhanh chóng kiếm được tiền, vì họ có “máu” đó trong người. Họ sẽ nhanh chóng được sống cuộc sống mà họ mong ước. Những người còn lại sẽ mất nhiều thời gian hơn một chút. Nhưng chúng ta không được bỏ cuộc. Đừng xấu hổ đối diện với các vấn đề, vì rồi các bạn sẽ hiểu ra sau này, các vấn đề cũng chính là cách giải quyết các vấn đề khác.”

“Tôi không ngại chuyện đó. Tôi thật sự

muôn kiếm tiền.” Kanisha nói.

“Đó không chỉ là về chuyện tiền bạc, Kanisha. Chỉ tập trung vào kiếm tiền sẽ tạo ra sự mất cân bằng trong cuộc sống. Nếu cháu sống không hạnh phúc thì kiếm được bao nhiêu tiền mới bù đắp được những điều bất hạnh đó?”

“Cô không muốn nói là kiếm tiền là sai đấy chứ” Lisa hỏi.

“Tất nhiên là không. Tôi muốn mọi người kiếm được nhiều tiền - cả tấn tiền. Nhiều đến mức mọi người sẽ cần xe tải

để chuyển chúng ra ngân hàng.”

“Nghe có vẻ hấp dẫn” Lei Kim quay sang nói với Francie. “Nhưng đã bao lần mọi người dùng đến câu thành ngữ

‘Tiền là cội nguồn mọi tội lỗi’” Một vài cánh tay giơ lên. “Thế còn ‘Tiền không mọc trên cây’ thì sao?” Lei Kim thêm vào.

Cả nhóm bắt đầu xì xào. Michelle vội ghi vào cuốn sổ tay của mình

Cần tiền để kiếm tiền

Tôi quá trẻ để có thể giàu

Tôi quá già để bắt đầu lại từ đầu

Mọi ý tưởng hay đã bị người khác lấy mất rồi.

“Đây là những thứ được biết đến dưới cái tên tiếng nói nội tâm tiêu cực trong đầu chúng ta” Michelle nói với bọn họ. “Đó là tiếng nói của cái tôi trong mỗi người, và nó ngăn chúng ta vượt lên chính bản thân mình.”

“Tại sao?” Kanisha thắc mắc.

“Bởi lẽ cái Tôi của chúng ta không muốn thay đổi. Tất cả những câu dối trá này đã được nhồi nhét vào đầu chúng ta kể từ khi chúng ta còn là những đứa bé. Nó ngăn không cho chúng ta kiếm được nhiều tiền. Tất nhiên chúng ta vẫn kiếm ra tiền, nhưng lần gần nhất mà chúng ta nhìn vào một tấm séc thanh toán và thốt lên ‘Thế này mới là kiếm tiền chứ?’ là khi nào?”

“VẬY, cô muốn chúng tôi nghĩ cách kiếm ra tiền à?” Lisa vào đề.

“Chính xác”, Michelle trả lời.

“Bằng cách nào?” Francie lên tiếng.

“Có cả tá cách kiếm ra tiền. Có cách lâu dài...” “Lâu dài?” Kanisha không hiểu.

“Lâu dài có nghĩa là chúng ta sẽ phải làm rất nhiều việc trước khi kiếm ra tiền. Chẳng hạn như tạo ra một sản phẩm, hoặc viết một cuốn sách. Nếu bắt đầu ngay từ bây giờ, cuốn sách của bạn sẽ không thể lên kệ trong vòng ít nhất một năm tới. Và đó là trong trường hợp sách của bạn có thể xuất bản được. Nhưng bạn cũng thật sự nên viết một cuốn nếu có cảm hứng. Tương tự, chúng ta cũng nên

tìm kiếm ý tưởng cho một sản phẩm mới, mặc dù để đăng kí bản quyền không thôi đã mất 18 tháng. Bạn vẫn có thể bán hàng trong lúc đợi bản quyền, nhưng bạn vẫn phải tìm nơi sản xuất, thiết kế mẫu mã, sau đó mới thật sự đưa nó vào thị trường. Cũng không ai có thể đảm bảo sản phẩm của bạn sẽ thành công trên thị trường, nhưng nếu có, bạn sẽ có một lợi thế vô cùng lớn. Và lợi nhuận từ việc chế tạo sản phẩm sẽ kéo dài sau đó. Đó là lý do gọi cách này là kiếm tiền lâu dài. Điều mấu chốt là phải kiếm đủ tiền để phòng những tình huống không lường



trước được có thể xảy ra. Bạn cũng phải luôn sẵn sàng cho những tình huống đó, cả tinh thần lẫn vật chất.” Michelle vừa nói vừa đảo quanh một lượt mọi người trong nhóm.

“Còn một cách khác là kiếm tiền nhanh. Bạn mất việc, hoặc chuẩn bị mất nhà, hay là nạn nhân của một thảm họa tự nhiên, bạn sẽ cần kiếm ra tiền ngay lập tức. Nếu bạn không có tiền, bạn phải tìm được cách kiếm ra càng sớm càng tốt. Một trong những cách tốt nhất để kiếm tiền nhanh chóng chính là bắt đầu với các vấn

đề của mình.” Michelle nói, giọng có vẻ hồ hởi.

“Bắt đầu bằng cách cách giải quyết vấn đề không tốt hơn sao?” Lisa tỏ ra bối rối.

“Không, chúng ta đang nói đến thời hạn dài nhất là một tuần hoặc ít hơn. Tóm lại, các vấn đề chính là các cách giải quyết của bạn. Khi một chuyện gì đó không hay xảy ra, nó sẽ dẫn dắt bạn đến một thứ tốt hơn. Nếu bạn hỏi những người đã từng trải, họ sẽ nói với bạn rằng các thử thách khiến họ bộc lộ những phẩm chất họ chưa từng có lúc trước đó.”

“Tôi hiểu những gì cô đang nói, nhưng làm cách nào mà tôi...”, Francie không nhận được phải lên tiếng.

“Đúng rồi, làm sao chúng ta kiếm được tiền từ các vấn

đề?” Kanisha chen vào. Francie liếc xéo con bé.

“Khi tôi mất quyền nuôi hai đứa con. Tôi cũng dò tìm trên mạng nhưng không có kết quả gì. Tôi sau đó đã viết một cuốn sách điện tử Tiền yêu bạn và kiếm được hơn 400.000 đô trong vòng một tuần”

Michelle nói tiếp. “Cô tự xuất bản nó à?” Lei Kim hỏi lại.

“Đúng, chúng ta có thể tự xuất bản, cho chúng lên trang web của bạn, tạo một mục thanh toán qua Paypal, hoặc vào trang YouPublish.com. Mọi người có thể bắt đầu kiếm tiền ngay bây giờ.” Michelle nói.

Francie bắt đầu ghi chép vào cuốn sổ tay của bà.

“Tôi chưa từng viết cái gì dài hơn dòng địa chỉ khi tôi thanh toán hóa đơn, thêm

vào đó tôi không có tiền để khởi động một dự án mới.” Lisa nói.

“Không có gì cả ư?” Michelle hỏi lại.

“Như tôi vừa nói, không gì cả.”

“Không cần phải có tiền mới có thể ngồi xuống và viết một cuốn sách, đúng không? Cái tôi muốn mọi người hiểu là chúng ta không cần tiền để có thể kiếm ra tiền - tất cả những thứ chúng ta cần là một ý tưởng hay và nhận thức được tầm quan trọng của các thách thức. Đó là khi một thách thức xuất hiện, nó sẽ đưa ta đến một kết quả tốt hơn. Chúng ta có thể

lo cách kiếm tiền sau!” Michelle trả lời.

“Cô không hiểu, tôi không có xu nào để xài ngay lúc này.” Lisa lại nói.

“Mục đích của nhóm này là nuôi dưỡng những ý tưởng. Nếu ý tưởng của cô đủ tốt, tôi sẽ cho cô mượn tiền.” Michelle nói với Lisa. “Phát triển một ý tưởng tốt sẽ không cần mất quá nhiều tiền. Tôi kiếm được một triệu đô đầu tiên với sự giúp đỡ của người hướng dẫn chỉ với vài nghìn đô lúc ban đầu. Và gần đây tôi đang quan tâm đến một người thành lập một ngân hàng cho người nghèo. Ông ta

đã đoạt giải Nobel hòa bình năm 2006 vì đã cho cả trăm triệu người phụ nữ nghèo vay tiền để làm ăn.”

“Ai thế?” Lei Kim hỏi.

“Ông ấy tên là Muhammad Yunus. Một giám đốc ngân hàng và một nhà kinh tế học người Bangladesh. Một khi chúng ta đã có sự chuẩn bị về tâm lý để trở thành một triệu phú, tôi sẽ cho mọi người vay một khoản tiền để xúc tiến dự án của mỗi người. Nếu như các bạn cần.”

“Bao nhiêu tiền?” Lisa tò mò.

“Từ một đến 500 đô để bắt đầu một ý tưởng hoặc một dự án.”

“Dự án?” Francie hỏi.

“Cái đó còn tùy thuộc vào mỗi người. Và chúng ta sẽ bàn chuyện đó sau. Nhưng trước hết hãy quay lại với những yếu tố tâm lý khi chúng ta muốn kiếm được nhiều tiền.”

“Bên cạnh tiếng nói tiêu cực thì còn một loại giọng nói khác.” Michelle tiếp tục. “Đó là giọng nói khuyến khích, cổ xúy bạn mỗi khi vấp ngã, và nâng bạn dậy



ngay sau đó. Nó chính là những âm thanh thật đến từ tâm hồn chúng ta, hay còn được gọi là Chân thật. Đó là tiếng nói khiến chúng ta háo hức thức dậy mỗi sáng để bắt đầu công việc của một ngày mới.”

“Tôi không nghĩ là mình đã từng háo hức thức dậy để đi làm bao giờ”, Lisa lại pha trò.

“Đó là bởi cô vẫn chưa tìm được cho mình một công việc yêu thích. Khi đó, cô biết là cô đang tạo nên sự khác biệt trên thế giới này, và đó cũng là mục đích

chính của cái nhóm này - khám phá bằng cách nào chúng ta có thể giúp đỡ lẫn nhau tìm được lẽ sống trên đời, và tất nhiên kiếm thật nhiều tiền thực hiện những việc đó.”

“Tôi xin lỗi, nhưng tôi vẫn thích cuộc sống bây giờ của mình”, Lisa lắc đầu.

“Tôi không nói là cô không thích cuộc sống hiện tại của cô, Lisa ạ.”

“Vậy ý cô là gì, Michelle?”

“Cô có thích sống ngày qua ngày, vật lộn

với mấy cái hóa đơn không?” Michelle hỏi lại, nhưng Lisa không nói gì. “Tôi cũng không nghĩ cô sẽ muốn làm việc ở đây mãi mãi đúng không? Không, cô muốn thứ mà ai cũng muốn. Đó là những nguồn thu nhập tự động để tận hưởng cuộc sống. Cô muốn tiền đẻ ra tiền ngay cả khi ngủ. Cô muốn tiền tự nhảy vào hòm thư mỗi sáng thức dậy. Đó là cái chúng ta gọi là tự do tài chính. Kiếm nhiều nguồn thu nhập để có thể làm những gì mình muốn vào bất cứ lúc nào.”

“Nguồn thu nhập?” Lei Kim hỏi lại.

“Rất nhiều tiền, Lei Kim. Tôi muốn nói đến thác tiền. Cũng không khác gì so với việc sáng tạo ra công thức nấu ăn mới trong bếp, chỉ khác là trong trường hợp này tất cả các công thức đều tự mình làm ra. Bằng cách làm việc cùng nhau, chúng ta sẽ có thể đạt được những điều chúng ta vẫn hằng mong muốn”, Michelle quay ra hướng Lisa. “Lisa, ngay bây giờ cô đang làm việc cho tôi. Tôi cho cô cái gì? Hai tuần nghỉ một năm. Hai tuần? Có đáng không? Lei Kim, lần cuối bà đi nghỉ cách đây bao lâu rồi?”

“Lâu rồi”, Lei Kim cười lớn, “Lâu lắm rồi”.

“Tất cả những gì tôi muốn nói là chúng ta có thể giúp nhau nhìn xa hơn về tương lai và có thể làm việc để kiếm được nhiều tiền trong quá trình đó.”

“Bằng cách nào?” Francie nhẹ nhàng nói.

Michelle cười. “Trước tiên là các bạn phải học cách chấp nhận rủi ro.”

“Cô có theo dõi tin tức không Michelle, tôi không nghĩ bây giờ là thời điểm tốt để

chấp nhận mạo hiểm.” Lisa nói. “Tại sao không?” Michelle hỏi lại

“Hừm, xin chào, nền kinh tế đang rất khó khăn.”

“Mọi người nghĩ Chúa có đọc báo không. Tất cả những gì cô đọc được từ báo chí là những minh chứng của việc thế giới mất đi tiếng nói chung.”

“Ý cô là gì?” Lei Kim hỏi, rướn người lên phía trước. “Báo chí toàn những câu chuyện về tham lam và sợ hãi. Khi bạn đọc những thông tin như vậy, tất cả

những gì bạn có được là những tin xấu. Điều đó cũng khiến cho khái niệm về một nhóm hỗ trợ là rất quan trọng. Chúng ta muốn tập trung vào những tin tốt lành.”

“Tôi không nghĩ vùi đầu xuống cát và lãng tránh những gì đang diễn ra xung quanh là một cách hay”, Lisa nói.

“Cô biết không, mỗi lần cô cắt ngang...”

“Cô làm phiền tất cả mọi người”, Francie tiếp lời.

Lisa hăng giọng. “Nếu mà cô nói có lý

thì tôi đã chẳng phải cắt lời.”

Michelle chợt yên lặng trong giây lát khi cô nhận ra cái nhìn thắc mắc chung của mọi người. Cô đã ném về phía bọn họ quá nhiều thông tin trong một khoảng thời gian ngắn. Vừa nhìn mông lung về hướng một bức tranh, cô vừa suy nghĩ liệu Samantha sẽ làm như thế nào trong trường hợp này. Nhưng đây là nhóm của cô. Cô sẽ phải làm việc theo cách riêng của mình. Nhưng làm gì sau đây?

Bức tranh như đang vẫy gọi cô. Đó là một bức tranh sơn dầu và nếu bạn nhìn



lâu vào nó, bạn sẽ có cảm giác như đứng giữa một cánh đồng. Đó là một bức tranh tuyệt vời. Đồ bóng tuyệt đến nỗi có cảm giác như không gian ba chiều. Michelle mỉm cười và quay lại với nhóm của mình.

“Hôm nay là ngày rằm đúng không?”

“Cháu nghĩ là hôm qua”, Kanisha nói:

“Liên quan gì?” Francie hỏi

“Tôi có một ý tưởng... có lẽ nó sẽ giúp giải thích mọi thứ tốt hơn. Ai muốn một chút phiêu lưu nào?” Michelle nói với mọi người như thể họ là những đứa bé 12

tuổi. Từng người một, họ gặt đầu.

“Tốt lắm, Lisa, cô vào lấy chiếc đèn pin trong kho ra đây. Chúng ta sẽ ra ngoài. Francie, chúng ta sẽ phải rẽ qua nhà bà để bà có thể thay quần áo.”

“Quần áo tôi đang mặc không thích hợp à?” Francie vừa nói vừa đứng dậy.

“Tôi không nghĩ là bà sẽ muốn leo núi với đôi giày cao gót đó.”

“Leo núi?” Lei Kim hỏi lại.

Kanisha đứng bật dậy “Cháu không đi

được đâu.”

“Tại sao?”

“Cháu phải về nhà... Cháu muốn nói là nhà của cô.” Cô bé đáp ứng, “Con bé. Cháu không thể bỏ nó một mình được”

“Tôi nghĩ cô không cần lo cho nó đâu”, Lisa nói với ra từ trong kho.

“Tại sao?”

“Bởi vì cô bảo mẫu của chúng ta - Justine, đang cố gắng để trở thành một cô giáo. Nếu cô ấy có thể lo được ba đứa

bé của chúng tôi thì cô ấy cũng có thể lo được một đứa bé dễ thương như Faith.” Lisa trở lại với chiếc đèn pin trên tay.

“Cô ấy nói đúng đấy”, Michelle phụ họa. “Hơn nữa chúng ta cũng sẽ chỉ đi khoảng một tiếng thôi. Cô cũng hiểu việc ở với con bé quan trọng với cháu như thế nào mà. Cầm lấy đèn pin đi, chúng ta sẽ leo núi.”

# 6

## Chuyến phiêu lưu bắt đầu

### Nghệ thuật thay đổi cách nghĩ của bạn

Khi mọi người tập trung tại bãi đỗ xe hướng ra hồ Gương, Michelle có thể cảm nhận được sự mơ hồ của mọi người trong nhóm. Từng người một, những người phụ nữ ném một cái nhìn e ngại về phía màn đêm phía trước họ. Những cành khẳng khiu của những cây thông cao vút chỉ càng khiến cảm giác bất an tăng lên trong mỗi người. Ai mà không thích thú với

những chuyến phiêu lưu cơ chứ, nhưng mà leo núi lúc đêm hôm thế này á?

“Thật điên rồ. Nếu ai đó bị thương thì sao?” Lisa bắt đầu. “Chúng ta có thể đi lạc”, Lei Kim đáp ứng.

“Có thú hoang trên núi không?” Kanisha bày tỏ sự lo lắng.

Michelle ngay lập tức trấn an họ là chỉ còn rất ít gấu trong cả khu vực thôi.

“Một ít?” Kanisha hỏi lại, mắt tròn xoe.

“Gấu? Không ai nói với tôi về gấu cả”,

Francie nói, đang buộc dây giày vội đứng bật dậy. Đôi giày mới tinh vừa “đập hộp” ra.

Lisa phân phát ba chiếc đèn pin cô lấy từ cửa tiệm. “Của tôi đâu?” Francie nhanh nhẩu.

“Chỉ có ba cái”, Lisa trả lời.

“Ba cái là thừa rồi. Tin tôi đi. Mắt của chúng ta sẽ thích ứng với màn đêm nhanh chóng.” Michelle nói, đóng cánh cửa xe lại.

“Không, tôi vẫn muốn có một cái đèn pin”, Francie cương quyết.

Michelle có thể nhận ra điều đó. Bà ấy muốn cái đèn. “Ok, Francie, Chúng ta sẽ lần lượt dùng những chiếc đèn. Được không?” Michelle đề xuất. Nhưng Francie như một đứa trẻ, bà ta muốn một chiếc của riêng mình. Francie khoanh tay đứng im một chỗ.

“Hoặc tôi có một cái đèn pin, hoặc tôi sẽ đi về”, Francie nói.

Kanisha chìa tay đưa chiếc đèn pin của



cô cho Francie. Người đàn bà ấy không thích cô bé và hành động lịch sự của cô chỉ càng làm bà ấy càng khó chịu mà thôi. Nhưng dù sao bà ta cũng đã cảm thấy.

Cả đám bắt đầu bước đi trên con đường toàn sỏi đá. Đi dẫn đầu mà không cần sự trợ giúp của đèn pin là Michelle. Cô quay lại mỉm cười với cả nhóm. Cô biết chỉ riêng việc kéo được họ đến đây đã là một thành công lớn nhưng mọi khó khăn còn ở phía trước.

Để tránh tình huống họ nghĩ về việc quay

trở lại, Michelle bắt đầu kể một câu chuyện về một nhà thám hiểm vĩ đại - ngài Walter Kennington. Ngoài việc rất nổi tiếng với những chuyến phiêu lưu và những bức ảnh của dãy Rockie, ông còn là một huyền thoại với sự khám phá ra hồ Gương (Mirror). Mải bám theo hai mẹ con sư tử núi, Kennington bị lạc trong rừng năm ngày liền. Nhưng những ngày đó lại là những ngày đẹp nhất cuộc đời ông.

Không chú ý và đang bị say nắng trầm trọng, Kennington bắt gặp hồ Gương một

cách hoàn toàn ngẫu nhiên. Cái hồ đã trở thành một trong những khám phá vĩ đại nhất của ông. Và những nhà lập pháp thời đó đã muốn đặt tên ông cho cái hồ, nhưng ông từ chối. Ông giải thích rằng sự phát hiện ra cái hồ không phải là cho riêng ông, mà quan trọng hơn đó là vẻ đẹp tuyệt vời của dãy núi Rockies. Cho đến tận ngày hôm nay, không một ai nhắc đến hồ Gương mà không nhớ đến câu chuyện Kennington bị lạc.

Những bậc cuối cùng của con dốc dài.  
Những người phụ nữ mệt mỏi và lặng lẽ

bước đi. Kanisha có một vết bồng rộp nơi gót chân trái, Francie có vẻ hụt hơi sau quãng đường dài leo dốc, Lei Kim và Lisa tụt lại phía sau, có vẻ chỉ đợi ai đó lên tiếng là sẽ ngay lập tức quay về. Đột nhiên tất cả dừng lại cùng lúc... họ nghe thấy tiếng gì đó từ đằng xa.

“Tiếng gì vậy?” Francie thì thầm.

“Không có gì đâu, cố lên nào, chúng ta sắp đến nơi rồi.” Michelle nói, vẫn tiếp tục leo lên.

“Gần đến đâu?” Lisa nói, có vẻ lưỡng lự

không biết nên đi tiếp hay quay lại. Nhưng Michelle không trả lời cô. Và từ lúc nào, Michelle biến mất vào trong màn đêm, những người phụ nữ còn lại nhìn nhau nháo nhác, mong tìm sự hướng dẫn. Không có ai lên tiếng. Vậy là, không còn lựa chọn nào khác. Họ tiếp tục tiến lên.

Âm thanh kia lại vang lên lớn hơn. “Có thể là cái gì nhỉ?” Lei Kim tự hỏi khi bà cố bắt kịp Michelle. Nhưng có cái gì đó không ổn, bà cảm thấy chóng mặt. “Không sao, đi tiếp nào”, Lei Kim tự

trần an, nhưng bà loạng choạng rồi ngã xuống.

“Michelle”, Francie la lên.

Michelle quay lại và thấy Lei Kim nằm dưới đất. Mọi người nhanh chóng chạy lại chỗ bà.

“Tôi không sao, không sao”, Lei Kim trấn an mọi người. “Chỉ hơi chóng mặt một chút thôi.”

“Bà chắc chứ?” Michelle lo lắng. “Tôi ớn!”

“Hãy uống chút nước”, Lisa nói, chìa chai nước ra.

“Cảm ơn”, Lei Kim nói và hớp lấy một ngụm nước. “Thật mà, tôi không sao.”

“Chúng ta có thể quay lại nếu bà cảm thấy không ổn” Michelle nói, nhưng Lei Kim đã đứng dậy.

“Thật đấy, mọi người, tôi không sao”, Lei Kim lặp lại. Và cả nhóm lại tiếp tục lên đường. Michelle vẫn để mắt tới Lei Kim, người trông có vẻ nhợt nhạt. Lei Kim đáp lại bằng một nụ cười và

thậm chí còn bước đi nhanh hơn.

Trên đỉnh dốc, họ được tưởng thưởng bởi một thác nước đẹp mê hồn, với tên gọi thác Kennington. Ánh trăng soi sáng cả mặt nước như thể nó treo ngay trên đỉnh thác. Đây cũng chính là con đường mà ngài Kinnington đã đi theo để tới nơi an toàn ở một khu khai thác mỏ tại Idyllwind. Michelle giải thích cho mọi người đây là những ngày cuối cùng trong năm có thể nhìn thấy ngọn thác trước khi đến mùa xuân năm sau. Mùa đông đang đến và sớm thôi toàn bộ khu vực này sẽ



bị bao phủ dưới lớp tuyết dày cả mét.  
Một khoảnh khắc đáng trân trọng.

“Tuyết vời. Bây giờ chúng ta về được chưa?” Lisa cuối cùng cũng lên tiếng.

“Chưa, chúng ta gần đến nơi rồi”,  
Michelle đáp lại, chân vẫn không ngừng  
bước tiếp. “Thêm một đoạn nữa thôi, tôi  
hứa với mọi người.”

Đến cuối con đường mòn, cả đám người  
chợt yên lặng. Trước mặt họ là hồ  
Gương.

“Tắt đèn pin đi!” Michelle ra lệnh. Từng người một, những ánh đèn vụt tắt. Mắt của họ nhanh chóng làm quen với bóng đêm, và dưới ánh trăng, họ có thể nhìn được toàn bộ mặt hồ và những dãy núi hùng vĩ phía xa. Không khí hơi lạnh và tràn ngập mùi nhựa thông.

“Hãy tưởng tượng, bị lạc trong rừng năm ngày rồi khám phá ra cảnh này. Thật là một món quà.” Michelle nhìn xung quanh. Mặt trăng vẫn vàng vạc chiếu xuống mặt hồ phẳng lặng, đến đây thì có lẽ ai cũng hiểu tại sao Kinnington đặt tên

hồ là hồ Gương. Nó là một chiếc gương phản chiếu tất cả cảnh vật xung quanh đó. Michelle đã đúng. Đó là một món quà. Những người phụ nữ ngắm mặt hồ say sưa. Đó là một thời khắc kì diệu, một sự thức giấc của tâm hồn. Ngay cả Lisa cũng không nói gì. Đó cũng là một phép màu, Michelle tự nhủ.

Tập trung mọi người lại, Michelle thuyết phục họ hãy chọn một chỗ ngồi xuống. Kanisha tìm thấy một khúc cây gãy. Lisa ngồi ngay xuống đất. Lei Kim cũng ngồi xuống theo. Francie trông có vẻ phân

vân, nhưng rồi cũng phải phải một tảng đá và ngồi xuống vừa lúc Michelle kết thúc câu chuyện của Kennington. “Đôi khi trong cuộc đời, chúng ta phải lạc lối trước khi tìm được lối thoát” những người phụ nữ ngồi đó và từ từ thẩm thấu những suy nghĩ. Michelle sau đó chỉ cho bọn họ ánh đèn từ phía thị trấn dưới núi.

“Một cơ hội để bạn hiểu hơn cái gì là quan trọng phải không? Những mảnh đời dưới đó, vội vã, đấu tranh, yêu, hết yêu... và tất cả đều tùy thuộc vào bản thân chúng ta. Chúng ta được quyền chọn

cách sống của mình. Lí do gì khiến tôi kéo mọi người lên đây? Mọi người đã nghĩ ra mình muốn cái gì chưa?”

“Tôi biết rõ mình muốn cái gì”, Lisa nói.

“Lisa, làm ơn đi. Tôi đang nói nghiêm túc đấy. Lần cuối cô ngừng lại và thực sự hỏi bản thân ‘Mình muốn cái gì’ là khi nào?” Không ai lên tiếng, cho đến khi Michelle tiếp tục: “Đó là một thứ đáng để suy nghĩ. Cuộc sống chính là sự khẳng định các suy nghĩ có trong đầu bạn. Nếu bạn không lựa chọn những suy nghĩ bằng cách tự hỏi mình những câu hỏi đó, sự

mơ hồ sẽ thông trị. Nó sẽ mang lại sự thất vọng và tức giận vì cho đến cuối đời, bạn lại ước giá như mình đã chọn lựa một con đường. Vì vậy, nếu có thể, tôi muốn mọi người hãy nhắm mắt lại.”

“Nhắm mắt lại? Cô đang nói gì vậy? Hãy nhìn mặt trăng kia, và cả cái hồ nữa. Cô muốn tôi nhắm mắt lại và bỏ lỡ chúng ư?” Lisa phản bác.

“Phải, nhưng cô không bỏ lỡ thứ gì cả. Cái tôi muốn mọi người làm là nhìn những vẻ đẹp từ tâm hồn. Tôi muốn mọi người hãy đừng lo lắng về tiền bạc. Hãy

tạm thời đừng nghĩ đến những thứ phải làm hay làm sao để thoát được những khoản nợ. Chúng ta sẽ nghĩ về những thứ đó sau. Ngay bây giờ, tôi muốn mọi người tìm kiếm... bất kì cái gì các bạn thấy.”

“Cô nghiêm túc đấy chứ?” Lisa hỏi.

“Tìm cái gì cơ?” Kanisha thêm vào.

“Đó là vấn đề. Chúng ta không tìm kiếm cái gì cả. Khi chúng ta bận rộn kiếm tìm một cái gì đó, chúng ta đã làm sai. Dọn dẹp trí óc của bạn và lắng nghe thông điệp của tâm hồn, và hãy ngừng lo lắng

về các vấn đề của bạn. Chúng rất có ích. Chúng khiến bạn mạnh mẽ hơn, khôn ngoan hơn, và gan dạ hơn. Hãy tưởng tượng một cuộc sống mà bạn vẫn luôn mong muốn. Cảm giác thế nào? Đã bao giờ bạn nghĩ về nó chưa? Bạn có nghĩ đã đến lúc được sống một cuộc sống như thế chưa? Tại sao không phải là luôn bây giờ? Tôi muốn mọi người hãy tưởng tượng mình là một nhà thám hiểm, đang khám phá những vùng đất còn hoang vu trong đầu chúng ta. Quá trình này sẽ giúp các bạn bỏ qua những bồi rôi và học cách đón nhận những điều tuyệt vời hơn,



những thứ các bạn vẫn thường nghĩ không thuộc về mình. Đã đến lúc các bạn đạt được những thứ đó. Nhưng nghe này, đây là điểm quan trọng nhất: đừng vội nghĩ đến việc làm thế nào để đạt được những điều đó. Hãy tin là nếu bạn thấy được, bạn sẽ làm được.”

Và mọi thứ bắt đầu. Một sự tĩnh lặng bao phủ lấy những người phụ nữ như một tấm chăn ấm áp. Nhìn xung quanh một lần nữa, Michelle cũng nhắm mắt lại để thực hành như mọi người. Nhắm mắt lại, âm thanh của thác nước bỗng trở nên lớn

hơn. Cô có thể nghe tiếng sóng hồ vỗ nhẹ nhàng vào bãi cát. Cô hít một hơi thật sâu và cảm thấy hơi ẩm của hồ như một cơn gió nhẹ nhàng hôn lên làn da cô.

Một vài phút trôi qua trong yên lặng. Michelle tiếp tục dẫn họ vào một hành trình trong tương lai. “Hãy tưởng tượng bạn đang sống như mình mong muốn. Cuộc sống đó thật đẹp đúng không? Và nó đang chờ bạn, ngay từ bây giờ.” Cô dừng lại một chút để suy nghĩ đó kịp thấm vào mọi người. “Bạn sống ở đâu? Trong một ngôi nhà như thế nào? Hãy

bước đến cánh cửa và mở nó ra. Bước vào trong và xem cuộc sống bạn và những người bạn yêu quý ra sao. Những người nào bạn muốn chia sẻ cuộc sống như vậy với bạn? Hãy chú ý sự giàu sang xung quanh bạn. Dành ra vài phút để khám phá căn nhà trong mơ của bạn. Tôi muốn bạn cảm nhận chúng bằng cả năm giác quan. Bạn ngửi, nghe, nhìn, nếm, cảm giác được gì trong ngôi nhà ấy? Hãy nhớ, đó là phần thưởng khi bạn thực hiện được giấc mơ của mình.”

Lại một vài phút trôi qua trước khi

Francie tỏ ra bồn chồn. Lo lắng bởi không gian xung quanh, bà ấy cuối cùng không nhìn được phải mở mắt khi nghe thấy tiếng cú đêm. Bà ấy nhanh chóng phóng cặp mắt lên ngọn cây và bắt gặp con chim không lồ đó. Cái đầu nó xoay về phía bà ấy, đôi mắt phản chiếu ánh trắng. Định thông báo với mọi người về con vật, bà quay sang nhìn và phát hiện tất cả đều vẫn đang nhắm mắt, kể cả Michelle. Chẳng nhẽ bọn họ không nghe thấy gì? Nhưng rõ ràng là họ không nghe thấy thì phải. Như thể là sinh vật kia chỉ có bà nhìn thấy. Nó đang cố gắng nói với

bà cái gì chẳng? Bà ta bắt đầu mỉm cười. Một trong những sinh vật lớn nhất trong khu rừng đang chia sẻ khoảnh khắc này với bà.

Sau lưng bà ấy chợt xuất hiện tiếng xào xạc. Bà ta ngay lập tức quay đầu lại theo bản năng. Gấu? Hay con vật nào khác? Một bầy sói đang tiến đến với năm “món” ngon lành chẳng? Chợt nhớ tới những gì Michelle nói về loại suy nghĩ trốn chạy, bà ta quay lại nhìn con cú. Bất chợt, khi hướng mắt lên cành cây, bà ấy nhận ra có điều gì đó khang khác. Trên

cảnh giờ đây có đến hai con cú?

Mọi thứ trở nên rõ ràng khi một con bắt đầu cúi xuống rĩa lông. Đằng sau là một con cú khác. Đó hẳn phải là một cặp đôi nhà cú, một đực một cái, Francie nghĩ. Khi hai con bắt đầu rúc vào đầu nhau, Francie nhận ra bà đang theo dõi “vũ điệu tán tỉnh” của chúng.

Francie nhắm mắt lại, để ghi nhớ cảnh đẹp này vào bên trong, nhưng lại nhanh chóng mở mắt ra. Bà không muốn bỏ lỡ một giây phút nào. Khi mở mắt ra, thật ngạc nhiên là hai con cú đã biến mất.

Một cảm giác buồn bã chợt xâm chiếm lấy bà. Bà thắc mắc liệu có phải tất cả chỉ là do mình tưởng tượng ra. Nhưng nếu thế thì nó có nghĩa gì? Liệu đó có phải là hình ảnh ẩn dụ cho cuộc đời mình và những thời gian đã bị bỏ phí? Vậy còn cái nhà sắp bị tịch thu thì sao? Bà muốn câu trả lời.

Bà cảm thấy cô đơn, đột nhiên lại nhớ chồng mình khó tả - ông Christopher. Bà ấy muốn phá tan sự im lặng để tìm kiếm sự giúp đỡ. Bà ấy hốt hoảng. Bàn tay bà ướt mồ hôi và ngực cảm thấy khó thở,

cuối cùng bà phải hít lấy một hơi dài. Có vẻ như điều đó phần nào nguôi ngoai những suy nghĩ đang cào xé tâm trí bà. Hít vào một hơi sâu, bà ấy lại nhắm mắt lại, quay trở lại nơi bình yên trong tâm hồn. Bà vừa thở ra một hơi thì cũng là lúc Michelle phá tan bầu không khí yên lặng.

“Từ từ hướng sự tập trung trở về hiện tại và từ từ mở mắt ra.”

Những người phụ nữ trông như thể họ mới nhìn thấy mặt hồ lần đầu tiên sau khi mở mắt ra - tất cả ngoại trừ Lisa, người



nhún vai, đứng bật dậy và thông báo:  
“Ok, tôi đã sẵn sàng.”

Michelle có vẻ không đếm xỉa đến thông báo của Lisa. “Tôi chắc là mọi người có rất nhiều điều để nói. Nhưng hãy giữ yên lặng trên đường chúng ta quay trở lại. Hãy lắng nghe tiếng bước chân chạm đất, tiếng hơi thở của các bạn, tiếng nhịp tim của mình. Hãy cảm nhận nơi mà các bạn vừa đi đến trong 45 phút vừa qua - “45 phút? Thật á?” Francie ngạc nhiên thốt lên “Đúng vậy, tin hay không thì cũng đã 45 phút kể từ khi chúng ta nhắm mắt lại.

Như tôi đã nói, hãy ghi nhớ nơi mà mọi người đã tưởng tượng ra trong 45 phút vừa qua để chúng ta có thể quay lại đó bất cứ khi nào chúng ta muốn. Bạn không cần phải ngồi bên hồ, mặc dù nếu được thì cũng không sao. Bạn có thể mang nó luôn bên mình, ở bên trong mình.” Cô mỉm cười. Michelle thích cái ý nghĩ rằng suy nghĩ của cô có thể biến thành một ngôi đền tĩnh lặng của tâm hồn bất kì lúc nào cô muốn, bất kể bên ngoài xảy ra chuyện gì đi nữa.

“Khi chúng ta về đến bãi đậu xe, tôi

muôn tất cả mọi người lên xe và về nhà luôn. Đừng nghe đài hay gì cả. Cũng đừng gọi điện thoại báo trước khi về nhà. Hãy tiếp tục quá trình khi này và bỏ qua tất cả những mối bận tâm về tiền bạc, về những thứ bạn không có, hoặc những thứ bạn nghĩ bạn có thể có, hay bất kì một gánh nặng tài chính nào khác. Đừng nghĩ về chúng. Sau đó, khi về đến nhà, tôi muốn mọi người hãy ngồi lại bàn ăn trong bếp, hoặc leo lên giường, hoặc ngồi trên ghế và viết. Viết về những thứ bạn đã nhìn thấy, cảm nhận thấy. Bất kì thứ gì. Hãy cứ đặt bút lên giấy, hoặc đặt

tay lên bàn phím, và viết chúng ra.”  
Michelle đứng dậy.

Nhanh chóng, những người còn lại gật đầu và đứng dậy đi ngược trở lại con đường lúc đầu. Lisa dường như là người duy nhất không thu hoạch được gì suốt từ nãy đến giờ và cô băng băng đi trước, tạo khoảng cách khá xa với những người còn lại, những người vẫn đang đi trong yên lặng. Những người phụ nữ bận rộn với suy nghĩ của mình đến nỗi họ quên cả bật đèn pin. Quãng đường quay trở lại dường như là một con đường khác hoàn

toàn so với ban đầu. Tất cả mọi người, trừ Lisa, dường như đều đang bước đi với cảm giác ngạc nhiên pha lẫn chút bối rối. Tâm hồn của họ đã được nâng lên một tầm mới, nhưng Michelle biết đó chỉ là nhất thời. Những thử thách còn ở phía trước.

Michelle biết rằng họ sẽ đấu tranh nội tâm dữ dội để không phải tiếp tục quay lại với những lo lắng gánh nặng tiền bạc vốn có. Họ sẽ phải đấu tranh vì con quý đó sẽ không dễ dàng từ bỏ. Quá trình “tỉnh giấc” và thực sự “tỉnh giấc” không

dành cho những trái tim yếu mềm, và Michelle không thể không lo lắng xem ai sẽ là người phải thất bại. Phải chăng là Francie, người cho đến giờ phút này vẫn đang bị khóa kín trong sự bảo thủ vào sợ hãi. Hay Lei Kim sẽ quay trở lại làm một người nghiện làm việc, với cuộc sống phụ thuộc vào thu nhập tuyến tính vốn có của bà? Hay Lisa sẽ rời nhóm trước tiên, bởi vì hãy nhìn vào thực tế cho đến lúc này cô là người duy nhất chưa thu hoạch được gì? Hoặc cũng có thể Kanisha sẽ bỏ chạy. Liệu cô bé có thể tách rời con của mình? Mặc cho những suy nghĩ chạy

loạn trong đầu, Michelle cuối cùng cũng nhanh chóng quay trở lại với sự minh mẫn của mình. Liệu cô có quá vội vàng không? Hay thế vẫn chưa đủ “nhiệt”? Chuyến leo núi này có phải là một ý tưởng hay không? Samantha sẽ làm gì trong tình huống này?

Những suy nghĩ chỉ dừng khi cô bắt đầu nở một nụ cười và dẹp đi những tiếng nói tiêu cực. Cô nghĩ đó là một khởi đầu hoàn hảo. Đây là một nhóm của cô, nó khác với nhóm của Samantha và cô sẽ không tốn thêm năng lượng tinh thần nào

để so sánh và cạnh tranh nữa. Đây là nhóm của cô và ngay bây giờ cô cảm thấy hài lòng với buổi họp đầu tiên này. Những ý tưởng về buổi họp tiếp theo lại ủa đến. Cô không thể đợi được nữa.



Tin tưởng vào quá trình

Rằng bạn có thể làm được bất kì chuyện gì

Trong tuần tiếp sau đó, Michelle phát cho mọi người trong nhóm một cuốn Think and Grow Rich - 13 nguyên tắc nghĩ giàu làm giàu của Napoleon Hill. Cô chọn cuốn sách đó vì nó là “cuốn sách gối đầu giường” cho những người muốn học về tài chính và quyết tâm làm giàu. Nó vừa dạy người đọc một số

phương pháp kiếm tiền, vừa chỉ cho họ những cảm giác trong quá trình kiếm tiền, và đó cũng là lý do Michelle nghĩ cuốn sách là phù hợp nhất cho nhóm của cô. Cô đưa mọi người cuốn sách cùng một ghi chú sau:

Cảm ơn mọi người một lần nữa vì chuyến leo núi tuần trước. Tôi thật sự rất phấn khích cho lần gặp mặt tiếp theo, 7h tối thứ Ba. Làm ơn hãy đọc cuốn sách này trước buổi họp. Một lần nữa, cảm ơn mọi người vì đã họp tác. Hẹn gặp lại tuần tới.

Kanisha đọc cuốn sách rất nhanh và rất háo hức muốn thảo luận trong bữa tối ngày hôm đó. Nhưng Michelle bảo cô bé hãy đợi đến buổi họp. Thời gian trôi qua và Michelle nhận ra Kanisha không phải loại người chạy theo cuộc sống. Cô bé háo hức với những sự thay đổi. Lisa, trái ngược lại, quay trở lại cuộc sống vốn có và từ chối bất kì cuộc thảo luận nào về chuyến leo núi lần đó. Mặc dù cũng đồng ý đọc cuốn sách kia nhưng cô ấy trở nên rất bận rộn với những chuyện khác. Michelle hiểu đó là cách để Lisa cố giữ để cuộc sống của mình không bị thay đổi.

Trên thực tế, cô giữ mình bận rộn đã bộc lộ khao khát muốn giữ mình “nhỏ bé” của Lisa. Cô ấy không phải là loại người phản ứng tốt mỗi khi bị dồn vào góc tường. Michelle hiểu cô sẽ phải là người kéo Lisa ra khỏi góc khuất đó. Dù gì thì ngay bây giờ cô cũng chỉ mong Lisa đọc cuốn sách là tốt rồi.

Michelle đứng ngắm ngôi nhà của Francie. Cô đang trên đường ghé qua tặng cho bà ấy một ít trà thảo dược. Đống lá rụng trong vườn không được dọn dẹp là dấu hiệu cho thấy người làm vườn

đã được cho nghỉ việc. Dù sao thì phần còn lại của ngôi nhà vẫn được chăm sóc tốt. Michelle gõ cửa.

Cửa mở và Francie bước ra. Nhìn bà ấy thật kinh khủng, như là đã không ngủ mấy ngày liền, vẫn mặc bộ quần áo màu đen từ hôm leo núi đến giờ. Michelle thắc mắc là liệu bà ấy đã tắm rửa gì chưa kể từ hôm đó và lo lắng xem bà ta có phải đang quá tuyệt vọng không?

“Francie, bà vẫn ổn chứ?” Michelle bước vào và bày tỏ sự lo ngại.

“Michelle, thật là bất ngờ. Nhưng cũng vừa đúng lúc. Vào đây, tôi có thứ này phải chỉ cho cô xem”, Francie nói, nắm lấy tay Michelle. Bà kéo cô vào nhà và đập mạnh cánh cửa phía sau lại.

Đây là lần đầu tiên Michelle đến nhà Francie. Nó rất đẹp và hoàn hảo một cách không tì vết, đúng như Michelle vẫn nghĩ. Michelle thậm chí nghĩ ngôi nhà như được bê nguyên ra từ một trang bìa của một tạp chí Better Homes and Gardens nào đó. Trong phòng đọc sách, ngược lại, là một bãi chiến trường thật sự. Giấy

và những cuốn sách vút bừa bãi trong khi rèm cửa thì đóng kín. Ngoại trừ màn hình chiếc laptop của Francie lập lòe sáng thì cả căn phòng bị bao phủ trong một màn đêm.

“Francie, chuyện gì đang xảy ra vậy?” Michelle vừa hỏi vừa nhìn xung quanh một lượt.

“Thật tuyệt vời, tôi cũng không biết nói gì”, Francie nói, gần như không thể kiềm chế được sự phấn khích.

“Sao thế?”

“Không sao cả. Mọi thứ đều tuyệt vời... và tôi phải cảm ơn cô”, Francie vừa nói, vừa đào bới đồng giấy tờ trên bàn. Như chợt nhớ ra điều gì đó, bà ấy ngay lập tức nói như sợ quên mất. “Phải rồi, tôi còn phải gặp luật sư của mình để bàn về việc mở công ty trách nhiệm hữu hạn. Không được quên cái này.”

“Francie, tôi không hiểu lắm. Chuyện gì thế này?” “À đúng rồi, sau buổi leo núi ngày hôm qua.”

“Buổi leo núi diễn ra cách đây đã ba hôm, Francie.” “Thời gian trôi quá nhanh



phải không?” Francie mỉm cười. “Tôi thấy lo cho bà đấy.”

Francie cầm chiếc laptop của mình lên và đưa nó cho Michelle. “Hãy nhìn này!”

Michelle nhìn vào màn hình để thấy một trang Web trông hết sức đơn giản với tựa đề:

Giúp đỡ với vấn đề Tịch biên tài sản:  
Tìm một lối thoát

“Đây, nhìn này, kéo xuống đây”, Francie vừa nói, vừa gõ phím mũi tên như một

người uống hơi nhiều cà phê. Và với hình dáng như bây giờ, có vẻ như bà ấy cũng đã uống cà phê hơi quá nhiều thật.

“80 đô cho một quyển hướng dẫn? Tôi nghĩ chúng tôi có những cuốn sách giá rẻ hơn ở tiệm”, Michelle nói.

“Bạn yêu quý ơi, có những người ở ngoài kia tính giá cả ngàn đô cho những cái đĩa CD hay DVD với cùng đề tài, cô có tin được không? Nhưng họ không hiểu một vấn đề là, những người bị tịch biên thì lấy đâu ra cả nghìn đô la. Ít nhất tôi biết là mình không có.”

“Sau buổi leo núi đêm hôm đó - ba hôm trước” bà ấy vừa cười vừa nói với Michelle. “Tôi về nhà và không thể ngừng suy nghĩ về những điều cô đã nói. Về chuyện nếu chúng ta không lấp đầy tâm trí bởi những thứ chúng ta muốn, những thứ khác sẽ lấp đầy tâm trí của chúng ta. Tôi đã nghĩ cách duy nhất để mình có thể thoát khỏi cảnh tịch biên này là xem xem mình có thể học được những gì từ người khác. Nhưng mỗi lần lên mạng tìm hiểu, tôi chỉ có thể tìm được rất ít thông tin có ích. Mỗi nơi một ít. Không nơi nào có một câu trả lời đầy đủ. Do

vậy tôi nghĩ, nếu mình có thể tập hợp tất cả những thông tin đó về một chỗ, viết chúng lại dưới một ngôn ngữ đơn giản để tất cả mọi người đều hiểu được thì sao nhỉ. Và tôi đã đi đến cái này (chỉ vào trang web)”

Francie lấy lại chiếc máy, mở một file PDF và đưa lại cho

Michelle xem.

“Bà viết tất cả những thứ này à?”

“Một chút thôi. Phần lớn là tôi lắp ráp

chúng lại.” Francie nhìn Michelle và nói.

“Tất cả những gì tôi làm là một chút nghiên cứu và tập hợp chúng lại thành một bản hướng dẫn 25 trang cho những người đang phải đối đầu với cảnh tịch biên, để họ hiểu họ đang đối mặt với cái gì và làm sao để thoát khỏi nó.”

“Và?” Michelle hỏi, mắt vẫn đang lướt qua bản tài liệu. “Sau đó tôi thành lập một tài khoản Paypal, như cô đã gợi ý.”

“Bà lập trang Web này luôn ấy hả?”

“Ồ đừng đùa nữa, tôi thậm chí gần như không biết mở e-mail, nhưng có một trang web tên là Godaddy.com. Họ sẽ làm trang web cho bạn. Tôi chỉ việc nói với một chàng trai trẻ ở California những yêu cầu về trang web và cậu ta làm hết mọi việc cho tôi. Trang web đi vào hoạt động hai ngày trước. Chúng tôi đã gặp phải một số lỗi nhưng hãy nhìn kia... 136 yêu cầu mua.”

Bíp. Hộp thư thoại của của bà ấy hiện lên thêm một yêu cầu nữa.

“Xin thứ lỗi, 137 yêu cầu” Francie chữa

lại với một nụ cười.

“Bà đang nói là đã kiếm được... bao nhiêu trong hai ngày?”

“137 yêu cầu mua với 80 đô mỗi cái. 11 nghìn đô.” “Francie. Thật tuyệt vời. Liệu chừng đó có đủ để bà giữ lại căn nhà không?”

“Khi cô vừa đến tôi cũng đang định qua nhà băng để xem liệu họ có chấp nhận thanh toán qua Paypal không.” “Tôi có nên gợi ý bà nên... đi tắm trước không?”

Michelle nói:

Francie cười, nhìn lại mình “Có lẽ.”

“Cả nhóm sẽ cần phải nghe về chuyện này”, Michelle nói “Bà sẽ đến tối thứ Ba này chứ?”

“Dĩ nhiên. Tôi sẽ không bỏ lỡ.”

“Tuyệt vời. Tôi phải quay lại cửa tiệm đây. Chúc may mắn với ngân hàng”, Michelle mỉm cười.

“Tôi không thể đợi để bắt đầu thanh toán những hóa đơn đó một lần nữa.”

“Tôi thật sự hạnh phúc thay cho bà.”



“Cho chúng ta”, Francie chữa lại.

“Phải rồi, cho chúng ta. Tuyệt lắm Francie. Tôi rất tự hào về bà.” Michelle nói trong lúc quay trở ra. “Tôi sẽ gặp lại bà vào thứ Ba.”

Lisa đang giúp đỡ một khách hàng in sách khi Michelle về đến cửa tiệm. Họ trao nhau một nụ cười thay cho lời chào trong lúc Michelle quay lại văn phòng. Cô vừa ngồi xuống thì điện thoại báo có một cuộc gọi - tin nhắn.

Đó là tin nhắn của ông Thị trưởng. Brady

nói ông ấy sẽ qua và mang theo đồ ăn Trung Quốc, món yêu thích của Michelle. Ông cũng nói là ông muốn nói chuyện với cô. Điều này có vẻ không bình thường, Michelle nghĩ, một người đàn ông muốn nói chuyện? Cô tự cười với suy nghĩ về đàn ông và sự thiếu cởi mở của họ trong chia sẻ cảm xúc. Nhưng ngay lập tức cô bị bao vây trong một mê cung cảm xúc, từ bối rối, đến sợ hãi pha chút tò mò, hiếu kì. “Ông ấy muốn nói chuyện gì nhỉ?” cô tự hỏi. Họ chưa bao giờ vượt quá giới hạn để tiến lên hẹn hò thật sự. Do đó sẽ không phải nói chuyện

như những mối quan hệ bình thường khác. Họ thậm chí còn chưa hôn.

Dù cho ông ấy có ý định gì, ông ta cũng đang trên đường đến đây. Liếc nhìn đồng hồ, Michelle nhận ra rằng ông ta có thể đến bất cứ lúc nào. Mình trông được không? Mình có thời gian để sửa soạn không? Rút ra chiếc gương nhỏ, Michelle chắc chắn là son môi không có vấn đề gì.

Cô vừa đóng nắp cái gương lại cũng là lúc ông Thị trưởng hắng giọng trước cửa ra vào. Ông ấy đến sớm 15 phút, tay còn

mang theo một bó hoa và hai gói đồ ăn.

“Thịt bò Tứ Châu, gà Kungpao, cơm, và hoa... tất cả cho em.”

Mặc dù còn thắc mắc trong lòng, Michelle vẫn đứng dậy cảm ơn ông và đem hoa cắm trong bình kế bên kệ đựng tài liệu. Chiếc bình đã không được sử dụng kể từ lần cuối Nicky và Hannah mang về một ít hoa dại trong chuyến dã ngoại của chúng cách đây đã một năm rưỡi.

Đôi mắt cô di chuyển từ những bông hoa

bị bắt gặp bởi ánh mắt của ông Thị trưởng. Đôi mắt xanh biếc làm cô có cảm giác giật nảy mình.

Cô còn đợi gì nữa nhỉ? Ông ấy ưa nhìn, khôn khéo, và là một bạn nhảy trên-mức-trung-bình. Hơn nữa ông ấy cũng yêu quý bọn trẻ. Có lẽ bởi chỉ tiêu của cô quá cao, hoặc cũng có thể cô sợ một mối quan hệ nghiêm túc từ khi mất đi Gideon. Michelle tự bắt mình thoát ra khỏi sự bối rối.

“Chúng ta ăn chứ?” Michelle ngồi lại xuống ghế.

Ông Thị trưởng không nói gì cả. Thay vào đó, ông để gói đồ ăn xuống và kéo ghế sát lại gần Michelle. Brady cầm lấy tay cô và nhìn thẳng vào mắt Michelle. Tim cô như

ngừng đập.

“Bình tĩnh, tôi không định làm điều gì ngu ngốc đâu.” Ông ấy nói, nhìn vào gương mặt có vẻ tái đi của Michelle. “Tôi chỉ muốn nói chuyện trước khi chúng ta ăn.”

“Ông muốn nói về chuyện gì?” Michelle

hăng giọng

“Em có thích tôi không?” ông ấy hỏi.

“Tôi có thích ông không ấy hả?”  
Michelle hỏi lại, cười bối rối.

“Phải, em có thích không? Đã sáu tháng kể từ khi chúng ta...” Ông ngừng lại cố tìm từ thích hợp. “Chính xác thì em gọi đó là cái gì, cái chúng ta vẫn đang làm sáu tháng qua?”

“Hiểu nhau rõ hơn”, Michelle mớm lời.

“Đúng rồi, trong 6 tháng”, ông nói với

cái nhìn hơi thất vọng.

“Và?”

“Và tôi có cảm giác như... Thụy Sĩ ở đây.”

“Thụy Sĩ?”

“Phải. Trung lập. Em. Tôi. Tất cả đều trung lập. Và tôi không muốn trung lập với em. Tôi thích em, Michelle. Tôi muốn ở cạnh em và mặc dù làm bạn cũng tốt nhưng tôi muốn...”

“Nhiều hơn thế?” Michelle kết thúc câu



nói hộ ông ta. “Em nói như thế chúng ta đang làm chuyện gì đó không tốt ở đây vậy.”

“Tôi hoàn toàn không có ý đó.”

“Nhưng?”

“Không nhưng”, cô dừng lại, cố trấn an dòng suy nghĩ. “Một số thứ nên diễn ra một cách tự nhiên. Tôi muốn nói là, nếu chúng ta bắt buộc phải có cuộc nói chuyện này, có lẽ...”

Trước khi cô kịp nói xong, ông ấy cúi

xuống và hôn lên môi Michelle. Một nụ hôn mà nếu cô có lẽ đã ngã dúi xuống nếu đang đứng. Đó là một nụ hôn say đắm thể hiện tình cảm của ông. Đó không phải là một nụ hôn quá mãnh liệt, thay vào đó giống một lời mời cho một điều gì đó đặc biệt hơn ở phía sau. Michelle và Lisa thường kể cho nhau nghe về những mối quan hệ và những nụ hôn... dở tệ mà họ đã trải qua. Và mặc dù họ bất đồng quan điểm trong nhiều vấn đề, nhưng tựu chung đều đồng ý rằng mọi thứ đều bắt đầu từ nụ hôn. Nếu một người đàn ông không biết hôn, sẽ chẳng có ích

gì. Nhưng, như những gì Michelle nhận thấy, khi Brady buông cô ra, thì người đàn ông này biết mình đang làm gì.

“Một số thứ như vậy hả?” Ông nói, cúi xuống gần hơn và nhìn thẳng vào mắt cô.

Michelle không thể cử động. Cô cũng không thể nói lên lời. Tất cả những gì cô có thể làm là nở một nụ cười và có vẻ càng lúc càng lớn dần.

Sự yên lặng giữa hai người dường như kéo dài vô tận. Rồi sau đó Michelle tiến tới cho nụ hôn thứ hai, để chắc chắn rằng

cái đầu tiên không phải là may mắn (của ông Thị trưởng). Và khi môi kề môi, khi cô vẫn cảm nhận được dòng điện như lần đầu tiên, Lisa đột nhiên bước vào phòng.

“Ồ, tôi xin lỗi” cô vừa nói, vừa quay lưng đi ngược trở lại hành lang.

“Không sao”, Michelle vừa nói vừa trấn tĩnh lại. “Tôi sẽ quay lại sau.”

“Lisa, không sao mà. Có việc gì thế?”

Lisa từ từ tiến vào phòng với nụ cười đến mang tai. “Tôi chỉ đang định ra

ngoài ăn nên tiện thể qua xem cô có cần gì không, nhưng...” cô ấy cười, thậm chí thưởng thức khoảnh khắc khó xử của Michelle. “Xem ra cô đã có đầy đủ mọi thứ cô cần rồi.”

Michelle vội chống chế: “Thôi nào. Đây. Lấy một cái đĩa đi. Cô có thể ngồi cùng với chúng tôi. Cô cũng thích đồ ăn Trung Quốc mà đúng không?” Michelle quay lại nhìn Brady: “Ai mà chẳng thích đồ Trung Quốc. Tại sao tôi lại nghĩ cô không thích được nhỉ?”, Michelle nói với Lisa.

“Ô, tôi không muốn làm kì đà cản mũi  
đâu”, Lisa lại nở

một nụ cười tinh quái.

“Đừng vớ vẩn nữa, để tôi giúp cô lấy  
một cái đĩa” Michelle vội nắm lấy tay  
Lisa.

“Chúng tôi đi lấy đĩa”, Lisa nói với  
Brady trước khi bị

Michelle kéo đi. Ông ấy chỉ cười.

Trong bếp, Michelle quay lại nhìn ra  
ngoài, chắc chắn Brady không đi theo họ.

Cô thì thâm vào tai Lisa: “Cô không thể bỏ mặc tôi một mình ở đây.”

“Cô đâu có một mình, có ngài đẹp trai ở đó rồi còn gì.” “Cô thôi pha trò đi được không. Nghiêm túc đấy!”

“Ồ thôi đi, cô sợ gì nào?”

“Tôi không sợ. Tôi chỉ không chắc mình đã sẵn sàng nhảy vào lòng ông Thị trưởng trong văn phòng mình như một cặp đôi xì-tin.”

“Với cái cách hai người vừa làm, tôi

ngĩ là ông ấy sẽ mời cô đi dự “buổi lễ tốt nghiệp” đấy!”

“Thôi đi.”

“Cô có thể làm ơn đi lại vào trong đó và hôn ông ta luôn đi được không?” Lisa bông đùa.

“Lời khuyên tuyệt vời đấy Lisa, nếu bọn trẻ nhìn thấy thì sao?”

“Bọn chúng đang đi học.”

“Cô biết đấy... bọn trẻ của tôi ấy. Chúng có thể trốn tiết.” “Phải rồi, và sau đó



Nicky sẽ ăn trộm chìa khóa xe của ông hiệu trưởng và lái cả bọn xuống đây vì chúng biết cô đang hôn ông Thị trưởng.”

“Cô nghĩ việc này thú vị lắm à?”

“Không, mà tôi nghĩ nó tuyệt vời. Cũng đến lúc rồi”, Lisa nói, với lấy một quả táo trong bát cạnh tủ lạnh.

“Vậy cô sẽ ở lại chứ?”

“Tôi không nói thế”, vừa nói Lisa vừa cắn một miếng táo lớn.

“Lisa!”

“Bình tĩnh, được rồi. Tôi sẽ ở lại!”

“Tuyệt!” Michelle thở phào.

“Nếu được tăng lương.”

Michelle mệt lử, nhưng Lisa rõ ràng là đang nói đùa. Cô ấy cắn một miếng táo khác trong lúc nhìn Michelle xoay như chong chóng.

“Được rồi. Tốt rồi. Tốt rồi” Michelle nói, sửa lại bộ cánh. “Được rồi, chúng ta nên quay lại thôi”, cô nói, bước trở ra hành lang.

“Michelle?” Lisa gọi giật lại, đứng tựa vào chiếc bàn cười tinh quái.

“Hử?”

“Những chiếc đĩa?”

“À phải rồi, những chiếc đĩa”, Michelle nói, rõ ràng vẫn còn hơi xấu hổ. Lisa bật cười.

“Đừng cười. Không buồn cười đâu!”

“Buồn cười mà!”

“Này, cô nghĩ ông ấy dễ thương chứ?”

Michelle hỏi, kéo người sát lại gần Lisa.

“Cô đùa à? Ông ấy rất đẹp trai. Và này, thêm một điểm cộng nữa, nếu chẳng may cô gặp rắc rối với luật pháp, ông ấy là một sự lựa chọn không tồi. Cô biết đấy, ông ấy có thể bảo lãnh cô tại ngoại.”

“Phải rồi, cô nói như thể tôi chuẩn bị đi cướp ngân hàng không bằng.”

“Cô là người muốn chúng tôi nghĩ cách kiếm tiền. Tôi có thể lái xe tẩu thoát, Francie có thể lấy tiền trong két...”

Michelle không cảm thấy hài hước. Đây là một chuyện nghiêm túc - cô chưa hôn người đàn ông nào ngoài Gideon trong vòng 15 năm qua. Cô tự hỏi liệu mình có làm sai chỗ nào không. Có lẽ thiếu sự... luyện tập. Cô hi vọng Brady sẽ muốn hôn cô lần nữa, vì cơ thể cô như đang sống lại, tâm trí tràn đầy với những khả năng có thể xảy ra.

## Cuộc tranh luận trong tâm hồn

Bạn có thể, Không bạn không thể... nhưng  
mà tôi thật sự muốn

Vẫn phần khởi bởi những nụ hôn,  
Michelle chạy lên những bậc thang trước  
cửa ngân hàng. Cô đang đi gửi tiền. Vừa  
mở cửa thì cô bắt gặp Francie đang đi  
ra, tươi cười rạng rỡ.

“Chào ‘đăng ấy’, rất vui được gặp cô”,  
Francie nói, giọng không giấu được niềm

vui.

“Mọi chuyện sao rồi?” Michelle mỉm cười đáp lại.

“Sẽ mất ba ngày tiền vào tài khoản, nhưng nó sẽ đi thẳng vào tài khoản của tôi. Tôi đã chính thức không còn bị tịch biên nữa.”

“Đó là một tin tuyệt vời Francie.”

“Phải, và tôi cũng mừng vì gặp cô ở đây. Tôi cần một lời khuyên. Trên đường tới đây tôi bắt gặp một ngôi nhà rất đẹp, ở

hướng Bắc thị trấn, đi quá Van Ness một chút.” “Khu vực đó tốt đấy. Ngôi nhà thế nào?” Michelle hỏi lại. “Đẹp!” Francie mau chóng đáp lại. “Tôi nghĩ ai đó nên mua nó.”

“Bà đã từng nghĩ ai đó nên là mình chưa?”

“Michelle, tôi chỉ vừa thoát khỏi cảnh tịch biên thôi. Tôi không nghĩ...”

“Ồ có chứ, bà nên nghĩ về chuyện đó”, Michelle ngắt lời. “Tình hình giá cả thế



nào?”

“Còn khoảng 20 năm trả góp trong hợp đồng 30 năm, tổng giá trị 255 ngàn đô, lãi suất 6%. Chủ nhà đang thiếu nợ bốn tháng. Họ đang lo lắng vì vừa nhận được cảnh cáo của ngân hàng. Sẽ phải chi thêm khoảng 10 ngàn phí phụ trội.”

“Định giá chưa?”

“325 ngàn đô.” Francie trả lời. “Nhưng có một vấn đề. Chủ nhà là một cặp vợ chồng son, tôi không muốn chiếm lấy nhà và đẩy họ ra đường như thế.”

“Nếu bà không làm thì ngân hàng cũng làm.”

“Phải tôi hiểu, nhưng tình cảnh của họ cũng chính là tôi 72 tiếng đồng hồ trước. Tôi đã rất lo sợ và tôi không muốn người khác phải trải qua điều đó. Tôi chỉ muốn giúp đỡ họ nếu tôi có thể.”

“Và kiếm ra tiền trong quá trình đó”, Michelle bổ sung. “Nếu có cách vừa kiếm được tiền vừa không khiến họ mất nhà thì... tất nhiên”

Michelle cười và nói: “Đó chính xác là

những gì một nhà triệu phú nên làm Francie, vừa kiếm tiền vừa giúp đỡ người khác. Nhưng tôi cũng phải nói thế này. Kéo dài hạn tín dụng cho những người không xoay sở được với các khoản nợ của họ rất khó đấy. Bà sẽ tốn tiền vô ích đấy. Cách duy nhất có thể làm là mua lại khoản nợ và cho họ thuê lại với điều khoản được mua. Điều đó sẽ giúp họ thoát được nhà băng và cũng không khiến họ mất nhà. Hi vọng là họ có thể vượt qua khó khăn và đủ sức mua lại căn nhà khi có thể. Nhưng bà phải nhớ là cuối cùng bà vẫn là chủ nhà. Nếu họ

không thanh toán tiền nhà dù chỉ một tháng thôi...”

“Được mà, tôi hiểu rồi. Đây, tôi biết là cô biết phải làm gì mà.” Francie cười tươi.

“Vấn đề là, bà có biết mình phải làm gì không?”, Michelle hỏi lại.

“Điều đó còn tùy.” “Tùy vào cái gì?”

“Tùy vào việc tôi có thể bán được bao nhiêu cuốn sách trong mấy ngày tới”, Francie nói.

“Ok, cập nhật thường xuyên tình hình cho tôi nhé.”

“Dĩ nhiên rồi. Hẹn gặp lại tôi thứ Ba.”  
Francie nói, tiếp tục bước xuống những bậc thang.

Michelle mỉm cười nhìn bà ấy đi khuất.  
Hôm đó là một ngày đẹp trời.

Đến thứ Ba thì những cơn gió quyết định nghỉ ngơi vào buổi tối. Ánh sáng le lói của buổi chiều tà cũng dần biến mất cùng hình ảnh phía xa của dãy Rockies khi màn đêm dần buông xuống. Phố xá bắt đầu

vắng tanh.

Kanisha mở cửa hàng sách Heartlight và nhanh chóng bước vào. Ngược nhìn chiếc đồng hồ cổ to đặt cạnh quầy thanh toán cửa trước, cô bé thở dài nhẹ nhõm khi nó bắt đầu điểm chuông đúng 7 giờ. Cô đã đến đúng giờ. Trước khi đóng lại cánh cửa, cô bé khẽ lắng nghe tiếng chuông đồng hồ đang bao phủ khắp căn phòng. Michelle nói cô thích chiếc đồng hồ vì nó khiến cho mọi người có cảm giác như ở nhà. Sự thật thì, Kanisha nghĩ, là chiếc đồng hồ khiến Michelle có cảm

giác như ở nhà và đó là tất cả những gì cô cần.

Khi chiếc đồng hồ điểm những giai điệu cuối cùng cũng là lúc Kanisha đóng xong cánh cửa và nhập bọn với Francie và Lei Kim lúc đó đang ngồi trên chiếc ghế bành.

“Chào mọi người”, Kanisha ngồi xuống.  
“Tôi nghĩ mình đã đến muộn cơ.”

“Vừa đúng giờ”, Lei Kim cười, trong khi Francie thậm chí còn không thèm ngẩng đầu lên. Bà ta đang bận rộn ghi chép gì

đó trong cuốn sổ tay.

Kanisha cũng không để ý đến Francie lắm. Cô bé quay sang hỏi Lei Kim: “Michelle và Lisa đâu? Bọn họ có đến không?”

“Bọn họ ở phía sau. Michelle bảo chúng ta đợi ở ‘khu vực khởi động’ này”, Lei Kim đáp lại.

“Khu gì cơ?” cô bé ngạc nhiên hỏi lại.

“Khu vực huấn luyện”, Lei Kim rướn người ra phía trước “Một thuật ngữ trong



môn bóng chày mà Michelle học được từ người chồng quá cố.”

“Những quy tắc”, Francie nhắc nhở Lei Kim.

“À phải rồi, những quy tắc. Có hai quy định ở khu vực khởi động: không hỏi những câu hỏi thừa và không tán phét vớ vẩn.”

“Đúng đó”, Michelle thêm vào, vừa bước xuống từ sảnh: “Chúng ta muốn là những người có suy nghĩ lớn, sống một cuộc sống vĩ đại đúng không nào?”

“Phải rồi, phải rồi”, Lisa nói chen vào, kê nệ kéo theo một chiếc bảng trắng và một chiếc giá vẽ bằng gỗ.

“Châm ngôn là gì ấy nhỉ Lisa?”

“Tôi đang bận, sao cô không hỏi Francie ấy?” Lisa nói

“Francie?”

“Tôi xin lỗi, cái gì?” Francie nói với giọng ngờ ngác. Michelle cũng không lặp lại câu hỏi. Cô nói luôn:

“Cách chúng ta làm bất kì việc gì cũng là

cách chúng ta làm mọi chuyện.”

“Nghe hay đấy”, Kanisha ủng hộ.

“Hay? Quá hay” Michelle nói trong sự hưng phấn. Cô ấy thật sự tin như vậy. Nếu bạn không suy nghĩ những câu hỏi lớn trong đời, bạn cũng sẽ không tìm được những câu trả lời lớn. Michelle đã học được cách sử dụng những vấn đề trong quá khứ của cô để tạo nên những phương án giải quyết các vấn đề khác trong tương lai. Đó là một bí quyết cô muốn dạy cho mọi người trong nhóm và vụ tịch biên của Francie là một ví dụ

hoàn hảo.

“Cái bảng để làm gì vậy?” Francie hỏi.

“Đúng rồi, chúng ta sẽ chơi trò xếp chữ à?” Lisa nói.

“Trước khi chúng ta muốn đi đến đâu đó, chúng ta phải biết nơi đó là nơi nào”, Michelle trả lời, đẩy tấm bảng đến cuối chiếc ghế.

“Cái gì cơ?” Lisa không giấu được sự bối rối.

“Để đạt được những gì chúng ta muốn,

chúng ta phải chắc chắn về những thứ đó trước. Cô muốn gì? Cô có biết không? Đã bao giờ tự hỏi mình câu hỏi đó chưa?”

Lisa ném cho Michelle một cái nhìn trống rỗng. Michelle bèn quay sang Francie.

“Francie, có lẽ bà nên giúp chúng tôi và kể cho mọi người ở đây những gì mình đã làm được sau buổi leo núi hôm đó đi.”

“Phải rồi, tôi đang chuẩn bị bị tịch biên

ngôi nhà...” “Không phải đang”,  
Michelle sửa lại.

“Cảm ơn... tôi lúc đó đang phải đối mặt  
với vụ tịch biên, và tôi đã tạo nên một  
trang web và nó thu hoạch được khá  
khá.”

“Một trang web?” Lei Kim hỏi. “Trang  
web gì?” Lisa thêm vào.

“Hướng dẫn bạn phải làm gì khi nhận  
được lệnh tịch biên của ngân hàng.”  
Francie giải thích. “Tôi đã tập hợp thông  
tin lại thành một bản hướng dẫn 25 trang,

đề cập đến vấn đề giúp mọi người khỏi những rắc rối khi phải đối mặt với mối đe dọa tịch biên.”

“Nói cho bọn họ tại sao đi”, Michelle nói.

“Bởi vì trước đó tôi cũng nhận được thông báo của ngân hàng như thế. Tôi đã hoảng sợ và không biết phải làm gì”, Francie thú thật.

“Nhưng làm sao mà bà viết được bản hướng dẫn và tạo được một trang web?”  
Lei Kim thắc mắc.

“Lei Kim, thực ra tôi không biết đâu. Nhưng tôi học được một số thứ từ những gì Michelle nói tôi hôm đó” Bà ấy mỉm cười, và gần như đang xin lỗi, “Tôi cũng không biết nữa - một số cứ thế diễn ra.”

“Thôi nào, Francie. Kể cho họ nghe tin tốt lành đi. Bà đã kiếm được bao nhiêu tiền”, Michelle nói, miệng cười đến mang tai.

“Có cần thiết không?”

“Một con số với 4 số 0 đằng sau khác hoàn toàn với một số chỉ có 3 số 0”,



Michelle đáp lại, nhận ra rằng Francie đang bối rối. Bà ấy có vẻ không thoải mái - khác hẳn với người phụ nữ đã giải thích ý tưởng và biểu lộ sự phấn khởi cô gặp mấy hôm trước.

“Tóm lại, bao nhiêu?” Lisa thúc giục.

“Trước khi tôi ra khỏi nhà, tài khoản Paypal đang ở mức 15.000.”

Lisa bật dậy “Đô la?”

“Phải” Francie nói, cố gắng nở ra một nụ cười. “Trong 10 ngày, nếu bạn bị tịch

biên tài sản, tôi có thể chỉ bạn cách để không bị đẩy ra đường, không nợ nần gì nữa, và bước đi mà không nợ một xu nào.”

Trong lúc những người phụ nữ vỗ tay chúc mừng Francie, Michelle bắt gặp ánh mắt của Francie. Có chuyện gì đó không ổn. Bà ấy vừa thoát khỏi cảnh túng quẫn mà lại không thực sự tận hưởng giây phút này. Có lẽ bà ấy mệt mỏi, Michelle tự nhủ và tiếp tục cuộc thảo luận.

“15.000 đô chỉ trong ít ngày. Mặc dù thế

là rất tuyệt, nhưng Francie, việc bà cần làm bây giờ là suy nghĩ về những sản phẩm hỗ trợ cho sản phẩm đầu tiên, thúc đẩy tầm phổ biến của nó hơn nữa. Và bà cũng nên suy nghĩ kiếm thêm nhờ vào độ nổi tiếng của trang web của mình.”

“Tôi không muốn quá tham lam”, Francie nói.

Đó là vấn đề. Michelle chợt nhận ra điều gì không ổn ở đây. Francie đang gặp vấn đề kiếm thêm tiền. Cô có thể khơi vấn đề này ra, nhưng cô muốn Francie tự khám phá, do vậy quyết định không khai thác

sâu thêm nữa.

“Tôi muốn biết bà ấy tìm được những người muốn mua sách của bà ấy ở đâu?”

Lisa nói, có vẻ hoàn toàn thu hút bởi cuộc thảo luận lúc này.

“Có một trang web tập trung địa chỉ thư điện tử của những người gặp vấn đề về tịch biên. Tôi nghĩ họ lấy chúng từ văn phòng hành chính hay gì đó. Dù sao thì, tôi đã đưa số thẻ tín dụng của mình cho trang web đó và họ gửi tin cho hàng trăm nghìn người khắp cả nước. Tôi bắt đầu nhận được yêu cầu mua sách vài giờ sau

đó.”

“Tại sao tôi không thể tìm được những thứ như vậy nhỉ?” Lisa hỏi, ngả lại người xuống ghế.

“Cách đơn giản nhất để trả lời câu hỏi đó là hãy chỉ tập trung vào một thứ. Sự chú ý của cô phải nằm trong mục đích. Nếu cô chỉ đơn thuần lập đi lập lại điệp khúc Có thể Không thể, đó cũng giống như đánh bóng bàn. Làm rõ vấn đề là chuyện tốt, nhưng cứ lưỡng lự chỉ phí thời gian. Vũ trụ là một nơi rất “thân thiện” và có đủ của cải cho tất cả mọi

người, dù cô có nghĩ gì đi chăng nữa. Mọi người đã đọc cuốn Think and Grow Rich - 13 nguyên tắc nghĩ giàu làm giàu chưa?”

“Rồi, tôi rất thích cuốn sách”, Kanisha khởi đầu. “Rồi, rất hay”, Lei Kim cũng hưởng ứng.

Francie cũng gật đầu, nhưng Lisa có vẻ không nghe thấy, đang mài bộn chỉnh sửa cái đệm dưới ghế. Khi cô ngược lên, mọi ánh mắt đang đổ dồn vào mình.

“Cái gì? Xin lỗi. Cái đệm”, cô lúng

búng.

“Cô đã đọc cuốn sách chưa?” Michelle hỏi lại.

“Rồi, hay lắm. Tôi muốn nói là, nó tất nhiên phải hay đúng không?”, vừa nói, cô vừa nhìn sang hướng khác.

Michelle nghĩ về phản ứng của Lisa. Mặc dù cô ấy là một nhân viên tốt, nhưng cuộc sống cá nhân lại rất rắc rối. Cô ấy đi muộn “kinh niên” và hay vung tay quá trán, nhưng lại không muốn sửa đổi. Đó là vấn đề của cô ấy. Nhưng điều đó sẽ

sớm phải thay đổi, Michelle nghĩ.

“Tôi khuyến khích mọi người đọc lại cuốn sách đó. Nếu có cuốn sách nào ngoài kia giúp mọi người có thể trở thành một triệu phú thì đó là cuốn Think and Grow Rich - 13 nguyên tắc nghĩ giàu làm giàu. Được rồi, tiếp tục nào”, Michelle nói, bước lại gần tấm bảng.

“Đợi đã, chúng ta sẽ không thảo luận về cuốn sách ư?” Kanisha thắc mắc.

“Không và để tôi nói lí do tại sao”, Michelle nói, tay cầm lấy những ghi chú



của Kanisha về cuốn sách. “Không có một điều gì trong này mà mọi người không biết, ở phương diện tâm hồn mà nói.”

“Phương diện tâm hồn, tôi nghĩ chúng ta ở đây để học cách kiếm tiền?” Lisa hỏi lại.

Michelle tiến lại khu vực sách tài chính của cửa hàng và mang lại một tá sách khác nhau, bỏ chúng lên bàn.

“Có cả triệu cuốn sách như thế này dạy chúng ta những điều căn bản ABC về

kiếm tiền, nhưng trừ khi là các bạn có một tầm nhận thức về sự giàu có, còn không thì chúng ta mãi vẫn chỉ là những kẻ trên mức nghèo khó... hay còn gọi là công chức quên. Điều chúng ta đang làm ở đây sâu sắc hơn. Bởi chúng ta đang muốn xây lên từ nền móng cơ bản nhất.”

“Tôi không hiểu”, Lei Kim nói.

“Khi sinh ra, chúng ta vốn đã sớm sở hữu mọi kiến thức và kỹ năng cần để tồn tại trong cuộc đời này. Những thứ các bạn đọc được trong những cuốn sách đơn thuần chỉ là sự nhắc lại những gì các bạn

đã biết. Tiếp thu những gì người khác nói là một điều tốt. Dĩ nhiên, khi các bạn nên tham dự hội thảo, nên đọc sách. Càng nhiều càng tốt. Nhưng đến một lúc nào đó, chúng ta phải bắt đầu tự tin vào chính con người của mình. Vào những thứ chúng ta nghĩ. Đó là cách tự chúng ta thúc đẩy mình đến sự hoàn mỹ chưa đạt tới.”

“Thắc mắc đây”, Francie chen ngang.

“Cái gì là sự hoàn mỹ chưa đạt tới?”

“Cuộc sống của bạn, hoàn toàn cởi mở.”

Trong khi mọi người khác có vẻ bằng lòng với câu trả lời này, thì Kanisha vẫn có vẻ không phục lắm. Cô bé vẫn phiền lòng bởi suy nghĩ rằng hàng giờ cô bỏ ra đọc và nghiền ngẫm cuốn sách đã bị bỏ phí. Cô lắc đầu, nhìn ra hướng khác.

“Kanisha, có chuyện gì không ổn à?” Michelle hỏi lại. “Không có gì, cháu... à... phải rồi. Chỉ là cháu đã nghiền cứu cuốn sách như cô bảo và bây giờ chúng ta còn không nói về nó[1].”

[1] Câu này trong văn bản gốc, Kanisha nói sai ngữ pháp.

Trước khi Michelle kịp nói gì, Francie đã cắt ngang: “Tôi xin lỗi, tôi không thể không nói. Nhưng tôi nghĩ chúng ta nên có quy định mọi người nên nói... đúng ngữ pháp”, bà ấy nói như thể không có Kanisha trong phòng.

“Xin lỗi, nhưng tôi sẽ nói cách mà tôi thích.”

“Cô nói chuyện như một kẻ đầu đường xó chợ”, Francie tấn công.

“Sao cũng được, bà nội. Tôi cũng không cần phải ‘bợ đít’ bà làm gì.”

“Ok, thế đủ rồi”, Michelle len tiếng.

“Cái gì? Bà ta gây sự trước”, Kanisha ném mạnh cuốn sổ xuống mặt bàn.

“Kanisha, thế đủ rồi.”

“Cháu ư? Cô nên nói những điều đó với quý bà Toàn năng bên kia kia. Cháu chẳng làm gì sai ngoài việc tự bảo vệ mình. Bà ta luôn công kích cháu kể từ đầu đến giờ.”

Đột nhiên mọi người cảm thấy không thoải mái.

“Tôi nghĩ đã đến lúc chúng ta nói về các quy định”, Michelle cuối cùng đã phải phá vỡ bầu không khí yên lặng.

“Quy định? Cho một câu lạc bộ yêu sách?” Lisa hỏi. “Phải rồi, các quy định. Và chúng không phải cho câu lạc bộ yêu sách, Lisa. Đây là một nhóm hỗ trợ, mọi người ở đây để nghĩ lớn và làm lớn. Quy tắc đầu tiên là, dù thích hay không, chúng ta phải luôn giúp đỡ lẫn nhau, bất kể có xảy ra chuyện gì.”

“Cháu không muốn làm bạn với bà ta”, Kanisha ám chỉ Francie, người đang ngồi

khoang tay và có cảm giác như bà ấy là một cái nôi áp suất chỉ chực phun trào.

Michelle nói luôn: “Được thôi, Kanisha à, thế cô cũng không muốn làm bạn với cháu.”

Kanisha há hốc mồm: “Cháu đã làm gì sai với cô à?” Michelle không trả lời, thay vào đó quay sang nói với cả nhóm:

“Thưa các quý bà, chúng ta không ở đây để kết bạn.” “Chúng ta không phải là bạn sao?” Lei Kim hỏi nhỏ. Michelle cảm thấy nặng nề. Đây không phải là cách



cô mong muốn mọi thứ diễn ra. Cô đã nghĩ ví dụ thành công của Francie sẽ kích thích mọi người có thêm nhiều ý tưởng mới, nhưng rõ ràng là mọi chuyện đã không đi theo chiều hướng đó. Cô đang mất lái.

Trong khi những người phụ nữ còn đang mãi mê cãi vã, Michelle tự mỉm cười. Cô hiểu đó cũng là nét đẹp của cuộc sống. Bạn sẽ không bao giờ biết cuộc sống sẽ mở ra điều gì trước mắt. Nhưng dù sao cô cũng cần phải làm gì đó. Cô phải dẫn dắt bọn họ vượt qua các trở

ngại về tâm lý họ đang gặp phải.

“Yên lặng, thế đủ rồi”, Michelle ra lệnh.  
“Khi chúng ta họp mặt ở đây, chúng ta không đến để kết bạn. Nếu mọi người thích bạn, hãy đi mua một con chó. Đây là công việc, và nếu các người không thể hợp tác ở đây thì làm sao ra ngoài làm ăn. Chúng ta ở đây để học cách kiếm tiền, và sẽ không thể làm được điều đó nếu bị kẹt trong vòng xoáy của những lối suy nghĩ và những thói quen cũ rích, như cãi nhau vì những chuyện không đâu. Chúng ta cần sự hợp tác. Chúng ta không

có thời gian để so đo và tranh cãi.”

“Nhưng làm bạn thì có sao đâu, Michelle”, Lisa lên tiếng “Tôi chưa bao giờ nói là có sao, Lisa. Tôi nói là trong nhóm, chúng ta sẽ không có thời gian để lo lắng về tính nguyên thủy tinh tế của tình bạn.”

“Tại sao?” Lisa vẫn tiếp tục.

“Bởi vì tình bạn mang tính thiên vị. Bạn bè khen nhau cũng như tiền lẻ ở cửa hàng ăn nhanh. Tại sao? Tại vì chúng ta là bạn, bạn thì không muốn tổn thương cảm

giác của nhau khi nói ra sự thật. Tôi nói nghiêm túc đấy. Chúng ta phải tin tưởng lẫn nhau để có thể nói thẳng. Chúng ta phải dựa vào nhau, còn nếu không thì chúng ta sẽ chỉ phí thời gian ở đây và nên đi về nhà.”

“Tôi không muốn dựa vào bà ta hay gì cả”, Kanisha vẫn không chịu thôi, hát đầu về phía Francie.

“Thế nên tôi nghĩ cô nên quay lại từ nơi cô đến”, Francie không vừa.

“Tôi sẽ không đi đâu cả, thưa bà.”

“Thế đủ rồi, tôi đang tự nói cho tôi nghe à?” Michelle bộc lộ sự thất vọng. Bầu không khí trở nên căng thẳng. Không ai nói một câu nào trong suốt 30 giây cho đến khi Michelle tiếp tục.

Francie nhét túi xách vào lòng, bà ấy nghĩ mọi thứ đã ổn thỏa. Kanisha vẫn lờm, nhưng Francie chẳng thèm nhìn đến cái góc cô bé đang ngồi. Đó là một kết quả hòa.

“Chúng ta làm gì bây giờ?” Lisa cuối cùng cũng lên tiếng. Đó cũng là câu hỏi tất cả cùng thắc mắc, nên mọi ánh mắt đổ

dồn vào Michelle. Cô vẫn trầm ngâm suy nghĩ. “Chúng ta sẽ lái xe một chút”, Michelle nói, đứng dậy với lấy chìa khóa xe.

“Lại leo núi à?” Lei Kim tò mò.

“Không, chỉ lái xe một chút thôi”, Michelle nói. “Đi đâu?” Lisa hỏi.

“Tôi có cần mang theo túi xách không?” Lei Kim thêm vào.

“Không, mọi người cứ để mọi thứ ở đây. Chúng ta sẽ chỉ đi tối đa 10 phút thôi,

dùng xe của tôi cũng được.”

Vẫn không biết mình sẽ phải đi đâu, làm gì nhưng những người phụ nữ vẫn đứng dậy và đi theo Michelle.

Michelle đứng đợi trước cửa khi Kanisha quay trở vào trong lấy áo khoác. Francie trông có vẻ không được vui.

“Con bé đó cần học cách cư xử.”

“Chẳng lẽ chúng ta thì không cần?”  
Michelle nói: “Thế nào, bà đã quyết định về căn nhà ở Van Ness chưa?”

“Rồi”, Francie nói trong lúc đi ra bãi đậu xe cùng với mọi người. “Tôi nghĩ đây chưa phải là thời điểm thích hợp để mua nhà.”

Lisa ngồi giữa Lei Kim và Kanisha trong khi Francie ngồi ghế đầu với Michelle. Cô đang lái xe với tốc độ nhanh hơn bình thường. Cuộc hành trình đến góc thị trấn kéo dài hơn 10 phút như dự tính ban đầu, nhưng Michelle không có vẻ quan tâm lắm.

Khi cô rẽ vào một con đường đất, chiếc Range Rover nhảy tung lên với những ổ



gà lớn nhỏ trên đường.

“Cuối cùng là chúng ta đang đi đâu đây?” Lisa dò hỏi. Nhưng Michelle không trả lời, dán chặt đôi mắt vào con đường gập gềnh phía trước. Những tán cây xuất hiện càng lúc càng dày đặc hơn, che khuất dần mặt trăng lúc này đã khuyết dần. Chiếc xe cuối cùng cũng chịu giảm tốc độ tại một góc trống.

“Được rồi, chúng ta đã đến nơi. Tất cả mọi người xuống xe”, Michelle nói, chân đạp thẳng.

“Michelle, tôi đang đi giày cao gót”, Francie lo lắng. “Không sao.”

“Đôi giày rất đắt”, Francie tiếp tục.

“Không sao. Chúng ta sẽ không leo núi lần này. Chúng ta sẽ chỉ tập trung trước mũi xe. Tôi sẽ giải thích sau.”

Sau khi Francie và Kanisha bước xuống xe, Michelle quay đầu lại nói với Lisa ở ghế sau, “Đóng cửa lại”.

“Tại sao?” Lisa hỏi lại, hai mắt tròn xoe.

“Lisa, đóng cửa lại!”

“Cô không định bỏ họ lại đây đấy chứ?”

“Nếu cô muốn ở lại thì đây là cơ hội đấy”, Michelle nhìn

Lisa cương quyết.

Lisa không động đậy và cũng không đóng cửa lại. Nhưng Michelle không có tâm trạng tranh cãi với Lisa lúc này. Cô nheo mắt lại và không nói câu gì, cô lùi nhanh xe lại sau đó đạp thắng. Những cánh cửa sau đóng sập lại. Michelle nhanh tay ấn nút khóa cửa và rô ga tiến lên phía trước. Francie và Kanisha vội nhảy sang

một bên để tránh còn Michelle thì hạ cửa sổ xuống. Bụi bay mù mịt.

“Cô không thể bỏ tôi lại đây với bà ấy”, Kanisha hét lên. “Michelle, chuyện gì thế này?” Francie thắc mắc.

“Cái này hả? Đây là một chuyến dã ngoại của Tổ đặc nhiệm.”

“Tổ gì cơ?” Kanisha tiến lại gần cửa xe.

“Tổ đặc nhiệm. Đó là tên mới của nhóm. Nghe kêu phải không?” Michelle trả lời. “Chuyến đi là để dành cho những thành

viên không chịu cởi mở với nhau. Vậy nên nếu hai người không thể tìm ra được một giải pháp trên đường đi về, chúng ta sẽ phải xem xét về việc có tiếp tục để hai người trong nhóm hay không.” Michelle quay lại nhìn Lei Kim: “Tôi rất thích cái tên này.”

Lei Kim mỉm cười, trông có vẻ bối rối không biết nên nói gì.

Michelle sau đó quay lại nói với Kanisha và Francie “Vậy nên, hai quý bà, chúng ta sẽ lại gặp nhau vào tối mai. Nếu như hai người không có vấn đề gì,

chúng ta sẽ gặp lại ngày mai, 7 giờ tối tại cửa hàng sách. Chúc vui vẻ!” vừa nói cô vừa kéo cửa sổ lại và lái xe đi mất.

“Michelle, cô không thể làm như thế được”, Lisa gào lên. “Cô nghĩ là họ có sao không?” Lei Kim tỏ ra lo lắng. “Cái đó tùy vào bọn họ.”

Lisa quay lại nhìn gương mặt hoang mang của Francie và Kanisha đang mất hút dần trong bóng tối.

# 9

Con đường phía trước

Bạn không bao giờ biết mình sẽ khám phá ra điều gì

Francie và Kanisha đưa mắt nhìn nhau, ánh đèn đuôi xe xa dần. Cả hai đều đang tự hỏi làm cách nào để thoát ra khỏi đây và tại sao chuyện này lại xảy ra với họ.

Kanisha đưa mắt dò xét xung quanh. Tất cả bị bao trùm bởi bóng đêm dày đặc. Trên trời có ánh trăng, nhưng lúc này

cũng chỉ là một bóng nhờ nhờ do bị những hàng cây cao vút che khuất mất. Cô bé đang ở giữa một nơi xa lạ. Trong khi lo lắng cho bản thân, cô chợt nhớ về đứa con bé bỏng của mình. Michelle hẳn là sẽ lo cho nó nhưng cô bé cũng không thể dứt được nỗi ám ảnh lo lắng cho bé con. Hoàn cảnh hiện tại khiến cô cảm thấy tình yêu dành cho con gái đã trở nên lớn gấp nhiều lần trước đây.

Francie thì ngược lại, bà ấy chỉ có bản thân để lo lắng. Tâm trí rối bời, bà ấy nhìn xuống dưới chân, thắc mắc tại sao



mình lại chọn đúng hôm nay để đi đôi giày này. Nếu bà biết trước sẽ như thế này hẳn đã chọn một đôi giày phù hợp hơn. Đôi mắt bà nhìn lên con đường mòn phía trước, khi mà ánh đèn của chiếc xe chỉ còn là một chấm nhỏ giữa màn đêm. Đột nhiên chấm nhỏ đó lóe sáng, chắc là Michelle thắng xe lại. Có lẽ cô ấy cảm thấy hài lòng vì đã nói rõ quan điểm của mình và sẽ quay trở lại đón họ. Nhưng khi ánh đèn biến mất vào phía bên trái, bà biết cô sẽ không quay lại. Không nói một câu, bà bắt đầu bước đi, chiếc giày cao gót gõ cộp cộp trên con đường đá

sỏi.

“Tôi sẽ không đi bộ trên con đường này với đôi giày đó nếu tôi là bà” Kanisha nói, cũng bước theo Francie.

“Cô không phải là tôi.”

“Tôi nói nếu.”

“Làm ơn, đừng nói chuyện với tôi.”

“Vô tư thôi.”

“Tốt.”

“Tốt.” “Quá tốt!”

Nếu như hai người bọn họ không quá khác nhau về hình dáng bên ngoài, người ngoài nhìn vào hẳn sẽ tưởng bọn họ là hai chị em họ xa ngày gặp lại, bắt đầu bằng vụ cãi vã đã bao năm chưa làm.

“Tại sao bà lại đối xử thô lỗ với tôi như vậy?” Kanisha không nhịn được.

“Bởi vì tôi không thích những người như cô”, Francie phản pháo, bực tức vì con đường gặp gềnh.

“Ồ, bà có vấn đề với người da màu à?”

“Tại sao mỗi khi người khác nói họ có vấn đề với cô, cô ngay lập tức nghĩ rằng đó là vì cô là người da màu? Tôi không thích cô bởi tôi không thích loại người lợi dụng người khác. Cô rõ ràng là đang lợi dụng Michelle.”

“Loại người? Đây nhé, chính bà nói ra.”  
Kanisha bật cười thành tiếng “Ồ, hài hước thật đấy. Tôi không nghĩ bà là người phân biệt chủng tộc đâu. Nhưng dù sao bà cũng là người da trắng, từ Texas.”

“Tôi cũng không nghĩ cô đáng thương đâu. Cô bé à, nếu

đó là những gì cô nghĩ, thì là cô có vấn đề không phải tôi.”

“Tôi không có vấn đề gì hết”, Kanisha tự vệ.

“Cô không có?”

“Đúng vậy.”

“Khi mà cô nói chuyện như một đứa ngu xuẩn, mọi người sẽ đối xử với cô như một đứa ngu xuẩn. Mẹ cô không dạy cô

điều đó à?”

“Không thưa bà, mẹ tôi dạy tôi bán cần sa, nếu đó là những gì bà muốn nghe. Nghe xong bà có cảm thấy mình siêu việt hơn tôi chưa? Xin lỗi nhưng tôi không sinh ra trong nhung lụa. Ô nhưng mà đợi đã, bà cưới chồng vì tiền, bà còn tệ hơn tôi. Ít nhất tôi còn biết mình đến từ đâu. Bà còn không biết mình từ đâu đến đúng không?” Kanisha tăng tốc vượt lên trên Francie.

Francie không nói gì. Bà đã không hi vọng sẽ nghe nhiều thông tin như vậy từ

Kanisha. Bà không muốn cảm thấy thương hại cho cô bé. “Đúng là một cơn ác mộng.” Francie lẩm bẩm “Tôi xin lỗi”, Francie cuối cùng cũng nói “Tôi không biết”.

“Bà không biết? Tôi tưởng bà cái gì cũng biết”, Kanisha vẫn không chịu nhường nhịn.

“Tôi chưa bao giờ nói vậy.”

Kanisha dừng lại, quay bước trở lại mặt đối mặt với Francie “Đó là những gì mà NGƯỜI như bà khiến NGƯỜI như tôi

cảm thấy. Bà bước đi kiêu ngạo. Tại sao? Tại vì các người có tiền? Bà chỉ là một bà già với đôi giày đắt tiền mà bản thân còn không mua nổi.”

Francie thật sự cảm thấy hơi run. Bà ấy sợ Kanisha. Trong bầu không khí yên lặng bao trùm, bỗng dưng có

tiếng khụt khịt từ phía sau lưng Francie. “Cái quái gì thế?” Kanisha thì thào. Francie đứng chết trân giữa đường.

Tiếng khụt khịt lại nổi lên và lần này gần hơn. Francie muốn ra lệnh cho đôi chân



tiên lên nhưng chúng không thềm nghe lệnh bà. Kanisha há hốc mồm. Cô bé cũng không thể động đậy.

Đột nhiên một cái bóng đen xuất hiện phía sau Francie. Dưới ánh trăng mờ, Kanisha nhìn thấy một con gấu đen đang đánh hơi trên con đường mòn. Những chiếc móng vuốt của nó đến là khổng lồ. Và trông nó không được vui cho lắm.

“Cái gì đấy?” Francie thì thào “Kanisha, cái gì thế?” Kanisha nhấp nháy môi nhưng không phát ra được âm thanh nào.

“Kanisha, cái gì thế?” Francie lập lại.

“GẤU”, Kanisha cuối cùng cũng hét lên thất thanh và quay ngược trở lại chạy bán sống bán chết. Francie cũng không quay đầu lại nhìn, đôi giày cao gót như không chạm đất trong lúc bà thực mạng đuổi theo Kanisha.

Đột nhiên Francie vấp ngã.

Nghe tiếng Francie, Kanisha quay lại và ngoái nhìn. Con gấu có vẻ chậm chạp. Con vật khổng lồ lúc này nhắm hướng Francie đi tới. Tim Kanisha như nhảy

khỏi lòng ngực khi cô bé có cái nhìn rõ hơn về con thú. “Ôi Chúa ơi, tôi phải làm gì bây giờ?”, cô lảo nhảm trong khi con gấu vẫn tiến sát lại gần Francie.

Với chiếc đầu gối chảy máu và đôi chân như mềm nhũn ra, Francie từ từ quay lại nhìn trong khi con gấu dơ hai chân trước lên và tuyên bố sự có mặt của nó bằng một tiếng gầm dài. Sợ hãi tột cùng, Francie nghĩ thế là hết. Thị lực của bà trở nên mờ ảo trước khi mọi hình ảnh diễn ra như một cuốn phim quay chậm.

Kanisha gào thét bảo Francie đứng lên

chạy tiếp nhưng bà ấy không nghe được gì ngoại trừ tiếng tim đập của mình. Bà ta quay lại nhìn con gấu há to cái hàm của nó. Nước dãi chảy dài cùng hàm răng sắc nhọn làm người ta liên tưởng đến một cảnh trong phim kinh dị. Nhưng đây không phải là phim, mà là đời thực.

Đột nhiên, Francie không còn sợ hãi nữa. Đối mặt với hoàn cảnh hiểm nghèo như vậy nhưng tất cả những gì bà cảm nhận được lại là một cảm giác yên bình. Thời gian như ngừng lại.

Đột nhiên con gấu khựng lại. Nó đáp

xuống bằng cả bốn chân và lùi bước. Cuối cùng cũng trở về thực tại, Francie nhìn lên và thấy Kanisha đang ném đá vào con gấu như một tay ném bóng chày. Vừa nhặt đá vừa ném, Kanisha tiến sát lại gần con vật. Cuối cùng nó cũng chịu thua và quay đầu bỏ chạy vào trong rừng.

Ném thêm mấy hòn đá cho chắc ăn, Kanisha bước lại và quỳ xuống cạnh Francie, tiện tay lột đôi giày của bà ấy ra. Cô bé nhanh chóng vớ lấy một hòn đá to và nện xuống đế đôi giày như người

thợ rèn đang gõ búa một chiếc vó ngựa. Sau hai nhát “búa” nhanh gọn, đôi giày đất tiền của Francie đã biến thành một đôi dép xỏ ngón. Kanisha ném hòn đá lại xuống đường.

“Cô không sao chứ?” Francie hỏi.

“Tôi có sao không á?” Kanisha cười, người run lẩy bẩy trong khi nhét chân Francie lại vào đôi... dép.

“Phải, cô có sao không?” Francie hỏi lại.

“Tôi không sao, nhưng chúng ta phải đi thôi. Con vật đó sẽ quay lại đây.” Kanisha nói, vừa ngược mắt nhìn xung quanh. Cô cuối cùng cũng đi lại được dép cho Francie “Đó. Bây giờ dễ đi hơn rồi.”

“Cảm ơn cô” Francie nói. “Bà đi bộ được không?”

“Tôi nghĩ là được!”

“Tốt, bởi lẽ chúng ta phải thoát khỏi chỗ này càng sớm càng tốt” Kanisha nói, đỡ Francie dậy. Vừa định quay đi thì cô bé

thấy Francie nắm lấy tay mình.

“Sao thế?” Kanisha hỏi nhanh. “Cảm ơn cô!”

Kanisha mỉm cười: “Nếu ở vị trí của tôi, bà cũng sẽ làm như vậy thôi!”

“Không. Tôi thật xấu hổ phải nói ra nhưng tôi có lẽ không làm được như thế”, Francie xấu hổ thừa nhận. “Không sao. Tôi cũng đã quen tự chăm lo cho bản thân mình rồi!”

“Không, điều đó có sao. Và tôi xin lỗi.



Xin lỗi vì tôi đã cư xử thô lỗ với cô.”

“Thôi bỏ qua đi, đó là tính cách của mỗi người mà.”

“Phải, tôi nghĩ là vậy”, Francie đáp lại bằng một nụ cười. “Mặc dù chúng ta đang cảm thấy có chút may mắn nhưng đừng quên là còn một con gấu ở ngoài kia, và nó có vẻ thích bà đấy.”

“Tôi á? Cô thì sao?”

“Tôi không biết bà có để ý không, nhưng tôi nghĩ nó không thích thịt ‘đen’ đâu!”

Lần đầu tiên từ khi gặp nhau, hai người phụ nữ cùng cười với nhau. Có một cái gì đó đang thay đổi giữa bọn họ. Mặc dù Michelle đã nói không có thời gian cho tình bạn trong nhóm, nhưng cái nhìn mà bọn họ đang chia sẻ rõ ràng là khởi đầu của một tình bạn mới. Vẫn còn nhiều mâu thuẫn và khác biệt nhưng từ giây phút đó, bọn họ đã là bạn của nhau.

“Làm sao mà cô làm được điều đó?”  
Francie hỏi.

“Khi bà sống ngoài đường, bà phải học cách thích nghi hoặc không thì sẽ gặp rắc

rồi to. Phải học cách ném bất kì vật gì có trong tay để đuổi những kẻ xấu đi.”

“Không ý tôi là... đôi giày”

“Cùng lý do. Phải học cách tiếp nhận những gì cuộc đời vớt cho bạn.”

“Tôi nghĩ đã đến lúc thay đổi. Cô nghĩ sao?” Francie hỏi. “Nghe cũng được.”

Và họ bắt đầu đi xuống con đường mòn.

“Chúng ta nên nói gì với những người kia về cuộc phiêu lưu này?”

“Tôi có một ý tưởng”, Francie cười tinh quái.

# 10

## Sự khởi đầu

Đứng lên từ chỗ vấp ngã

Dựa vào những đám mây đen dày đặc trên bầu trời thị trấn vào giữa trưa, có vẻ như một cơn bão không chỉ còn là lời đồn thổi nữa. Nó hiển nhiên là đang tới gần. “Gió to và mưa như trút nước” là những gì kênh dự báo thời tiết miêu tả về cơn bão trong bản tin sáng. Tất bật với áo mưa và ủng cao su trên các vỉa hè, mọi người nháo nhác đi về nhà lúc mới 4

giờ 30. Mọi người không muốn xuống đường trong cơn giông bão. Ai mà biết được chuyện gì sẽ xảy ra.

Năng lượng chạy nhảy của ba đứa trẻ đã “hạ gục” hoàn toàn Michelle và Lisa. Nhưng đó là một dạng năng lượng tốt, thứ mà họ cần trong nhóm - năng lượng của tuổi trẻ và niềm vui được chơi đùa. Michelle hiểu rằng cô sẽ phải kiềm chế chúng một chút nếu như họ muốn có một buổi họp nhóm hiệu quả tối nay. Nhưng ngay bây giờ, miễn là chúng không đập phá thứ gì, thì cô vẫn để mặc chúng chạy

nhảy.

Bọn trẻ dạo này thường “tháp tùng” Michelle và Lisa đến những buổi họp nhóm. Michelle thích cái ý tưởng dẫn bọn trẻ đến cửa tiệm trong lúc người lớn nói chuyện. Cô nghĩ rằng năng lượng của bọn trẻ là một cách nhắc nhở tích cực mọi người không nên nghĩ cuộc đời quá nghiêm trọng; ngược lại bọn trẻ sẽ được hưởng lợi từ cách cư xử trưởng thành của những người lớn tuổi. Cô nghĩ đó là cách giáo dục rất tốt cho các con. Nhưng lý do cô đưa bọn trẻ tới đây hôm nay là

vì Justine có lớp học và không thể trông chúng.

Michelle đã khá lo lắng vì sáng nay khi thức dậy cô không thấy Kanisha cùng Faith đâu. Và đã 7 giờ 5 phút mà Francie cũng chưa thấy có mặt. Cô không nghĩ ý tưởng của cô về chuyên “dã ngoại” đã không thành công, nhưng nếu có thật thế thì cũng đành. Cả nhóm phải học cách làm việc cùng nhau bất kể những khác biệt của từng người. Nó phải là một nhóm hỗ trợ lẫn nhau vô điều kiện còn không thì thà không làm.



Nicky vẫn đang bí mật quay phim mẹ và những người bạn từ đằng sau kệ sách trong khu vực sách thiếu nhi. Cậu bé muốn quay những thước phim này sau đó lồng nhạc vào. Nhưng chẳng bao lâu thì nó chán. Có quá ít hành động. Những buổi họp mặt của người lớn thường như vậy. Do đó, cậu hướng máy quay trở lại Hannah. Cô bé đang ngồi sau đấy, dưới sàn, cùng chơi trò xúc xắc với con trai của Lisa, Russell. Mặc dù không phải quay những cảnh đuổi bắt hay cái gì khác kịch tính hơn, nhưng dù sao vẫn hơn một đám người lớn ngồi nói chuyện với nhau,

cậu bé nghĩ. Trong lúc Russell bị phân tâm bởi chiếc máy quay, Hannah bí mật tiến quân của cô bé lên thêm hai nước mà không bị phát hiện. Nicky hạ máy quay xuống.

“Hannah, mẹ đã nói gì về những thứ như thế?” “Em không làm gì cả”, Hannah tỏ vẻ vô tội.

“Em có cần xem lại đoạn phim làm chứng không?” Cậu bé nói, dờ màn hình chiếc máy quay ra. “Mẹ nói cách chúng ta làm một việc là cách chúng ta làm mọi việc.”

“Em tưởng anh đang quay phim mới”, cô bé đáp lại trong khi đưa quân của mình về vị trí cũ.

“Thật chán quá đi”, Nicky nói, ngả người ra sàn nhà nhìn lên phía trần được Michelle sơn hình vũ trụ.

“Anh có thể nói với họ ấy”, Russell đồng ý.

“Chúng ta có thể do thám họ”, Hannah gợi ý, đứng dậy. “Được thôi”, hai đứa bé nói. Từng đứa một, chúng bò dọc theo những chiếc giá sách để vào vị trí.

Nicky bật lại chiếc máy quay, phân vân liệu có nên cho tên Hannah vào cuối đoạn phim nếu có gì hấp dẫn sắp xảy ra không. Cậu bé quyết định là đợi sau khi xem lại đoạn phim đã, vì nếu như nói ra bây giờ, Hannah sẽ muốn “đạo diễn”, điều mà cậu không thể cho phép. “Ai cũng nghĩ mình có thể đạo diễn được”, cậu bé lẩm bẩm, vừa bò trườn trên mặt đất với chiếc máy quay như một người lính đang diễn tập.

Lisa đang phản đối cách mà Michelle đã bỏ lại Francie và Kanisha tối hôm qua.

“Nếu như họ có chuyện gì thì sao? Cô đã nghĩ về điều đó chưa? Cô sẽ phải chịu trách nhiệm đấy.”

“Lisa, chúng ta có thể ngồi đây cả đêm và tranh cãi về chuyện này. Những gì xảy ra tối hôm qua là cần thiết. Chúng ta phải học cách làm việc cùng nhau bằng không nhóm sẽ không đi đến đâu cả. Và tôi cũng không nghĩ có chuyện gì xấu xảy ra cả.”

“Tại sao?” Lei Kim hỏi lại.

“Bởi vì nếu chúng ta nghĩ tiêu cực, thì

mọi chuyện cũng sẽ xảy ra theo chiều hướng tiêu cực.”

“Bọn họ vẫn chưa đến, hẳn là có chuyện gì rồi. Cô không lo lắng chút nào sao?”

Lisa nói.

Vừa đúng lúc có tiếng gõ cửa. Nghĩ đó là Francie và Kanisha, Michelle ngay lập tức quay mặt ra hướng cửa. Nhưng không phải, đó là ông Thị trưởng Wilson, đang tươi cười phía bên ngoài cánh cửa khóa.

“Thôi chết”, Michelle buột miệng. “Ông

“ây làm gì ở đây thế?” Lisa hỏi.

“Tôi quên mất, chúng tôi có cuộc hẹn tối nay. Đợi tôi một lát” Michelle nói, bước ra hướng cửa. Mỉm cười với ông qua miếng kính cửa, cô mở khóa và bước ra.

“Tôi có đến sớm không?” ông hỏi.

“Không, Brady, ông đến đúng giờ. Tôi xin lỗi, tôi quên mất chúng ta có hẹn tối nay.”

“Em ồ<sup>2</sup> chứ?”

“Vâng, nhưng tôi thật sự xin lỗi. Có một

sổ chuyện. Chuyện tốt, nhưng... tôi đã muốn gọi điện, nhưng thế nào lại quên mất.”

Nhìn lại đám người trong cửa tiệm, ông cũng ngờ ngợ đoán ra: “Tôi tưởng em chỉ có buổi họp vào thứ Ba thôi”. Ông nói, giọng hơi thất vọng.

“Đúng là vậy, nhưng...” Michelle cố nặn ra một nụ cười xin lỗi. “Mọi người muốn họp bổ sung.”

“Không sao, tôi hiểu mà.” “Vâng!”



“Mọi chuyện thế nào rồi?”

“Xem nào” Michelle cười nhẹ: “Tôi đã mạo hiểm tối hôm qua và tôi nghĩ nó có thể sẽ có hậu quả.”

Trong lúc nói, cô nhận thấy đèn pha của một chiếc ô-tô đỗ ở góc đường. Chiếc xe giảm tốc độ và đỗ bên cạnh một chiếc đèn đường.

“Không mạo hiểm thì không có thu hoạch, phải không?” ông Thị trưởng nói, cầm tay Michelle.

Khi đèn pha tắt, Michelle nhận ra chiếc xe. Đó là xe của Francie. Bà ấy luôn luôn đỗ xe gần đèn đường, Michelle nhớ ra. Bước ra khỏi xe và khóa cửa tự động, Francie bước về phía họ.

“Francie”, Michelle chào khi nhìn thấy Francie.

“Michelle, ông Thị trưởng” Francie đáp lại gọn lỏn và bước thẳng vào tiệm mà không nói thêm gì.

“Mọi chuyện ổn chứ?” ông Thị trưởng hỏi.

“Với Francie thì khó nói lắm, nhưng dù sao bà ấy cũng đã ở đây.” Michelle trả lời: “Tôi thật sự xin lỗi về chuyện này. Tôi có thể kiểm tra xem trời có mưa không?”

“Dĩ nhiên”, ông trả lời với một nụ cười. Cô nhìn thẳng vào mắt ông như muốn nói một điều gì đó.

“Gì thế?” ông hỏi.

Để các thành viên có mối quan hệ thân quen hơn, mọi người nên có những cuộc gọi 1-1 và những buổi tiếp xúc gặp gỡ

trực tiếp.

“Tại sao ông luôn biết thông cảm như vậy?” Ông cười: “Như thế không hay à?”

“Không, chỉ là...” Cô dừng lại trong giây lát. “Đã lâu lắm rồi tôi không được đối xử như vậy.”

Ông cười, nắm lấy tay cô và nói: “Không sao, chúng ta còn nhiều thời gian mà. Không việc gì phải vội vàng.”

“Để tôi thử hỏi Lisa xem cô ấy có thể trông bọn trẻ ngày mai không. Chúng ta

có thể ăn tôi và...”

“Nghe được đấy”, ông nói trước khi cô kịp kết thúc câu. Mặc dù ông ấy chưa nói ra, nhưng Michelle chắc chắn ông yêu cô. Thường thì điều này sẽ khiến Michelle chạy theo hướng ngược lại nhưng lần này cô biết là sâu trong tim cô cũng có cảm giác đang yêu. “VẬY ĐÓ LÀ MỘT BUỔI HẸN”, cô nói.

“Một buổi hẹn hò. Nghe có vẻ chính thức.” Ông đáp lại trong lúc thò tay vào túi áo tìm chìa khóa xe.

Michelle vẫn nhìn sâu vào đôi mắt ông. Có một khao khát trong tâm hồn cô cho những cảm giác như thế này. Và bây giờ thì cô hiểu tại sao cô tránh né hẹn hò lâu đến như vậy sau cái chết của Gideon. Không phải do tôn trọng anh hay sự cần thiết để khóa lấp sự mất mát. Mà đó là một sự lựa chọn đúng đắn khi cô cảm nhận được nó đến. Đó chính là cảm giác mãn nguyện mà cô vẫn tin mọi chuyện sẽ ổn. Người đàn ông đứng trước mặt cô là một minh chứng cho những cảm giác đó. Cô dựa người sát vào và hôn ông. Mặc dù chỉ là cái hôn thứ ba của họ, Michelle

có cảm giác như nó hàm chứa cả năm giá trị hện hò lãng mạn. Ông quành đôi tay mạnh mẽ, kéo cô vào gần hơn. Trong vòng tay ấy, cô cảm thấy an toàn... thoải mái và đầy yêu thương. Cô có thể bỏ hàng giờ để được ở trong vòng tay ấy, điều mà cô hi vọng sẽ sớm thành hiện thực.

Tiếng giày cao gót gõ trên vỉa hè kéo cô lại hiện thực.

Đó là Kanisha. Cô ấy đang mặc một bộ đồ đen đẹp “kinh hoàng” với đôi giày đỏ. Faith đang nằm trong chiếc xe đẩy

mà Michelle mua cho cô từ hôm xuất viện.

“Xin chào”, Kanisha nói, nở một nụ cười tự tin: “Cháu hi vọng là mình không đến quá muộn.”

“Không muộn. Vừa đúng lúc”, Michelle há hốc mồm. “Cô không sao chứ?” Kanisha hỏi.

“Không, cô ổn”, Michelle trả lời. “Tốt.”

“Cô trông rất tuyệt, Kanisha” ông Thị trưởng cười.



“Cảm ơn ông Thị trưởng”, Kanisha nói và bước vào phía trong.

“Chuyện gì thế?” ông quay sang hỏi Michelle.

“Em cũng không rõ, nhưng em nên quay vào bên trong xem thế nào”, cô quay lại nhìn ông: “Cảm ơn vì đã ủng hộ em. Nó rất có ý nghĩa.”

“Em vẫn chưa hiểu à?” ông hỏi. Cô nhìn ông và mỉm cười. “Tôi sẽ làm mọi thứ vì em” ông nói, nhẹ nhàng hôn lên má cô. Cô không rõ bằng cách nào, nhưng mỗi

lần ông hôn cô, cô đều có cảm giác choáng váng như một cô bé còn đang học trung học. Cô thích cảm giác đó. Không, cô yêu cảm giác đó.

Khóa cánh cửa phía sau lại, Michelle quay trở vào đúng lúc Kanisha bước ngang qua sảnh.

“Con bé đang ngủ à?” Michelle hỏi, mắt nhìn Faith. “Vâng, cháu sẽ được rảnh rang một lúc!”

“Thật tốt lại gặp cháu”, Michelle cười: “Trông cháu thật tuyệt.”

“Chúng ta bắt đầu được chưa” Kanisha đáp lại. Michelle nhận ra là Kanisha cố tình không nói về chuyện tối hôm qua, nhưng không sao, cô sẵn sàng “chơi” cùng bọn họ. Dù đã xảy ra chuyện gì đi nữa, Kanisha như một con người khác, Michelle thầm nghĩ. Quả là bộ đồ đã khiến cô thay đổi nhiều nhưng còn có một cái gì đó nữa cũng thay đổi trong cô bé này. Cô bé đứng thẳng hơn. Bước đi với sự tự tin. Bằng cách nào đó, chỉ qua một đêm, Kanisha đã trưởng thành hơn nhiều.

Khi mọi người đã yên vị trên ghế, Michelle ngay lập tức quay sang Kanisha và Francie.

“VẬY?”

“VẬY GÌ?” Francie nhái lại.

“Hai người có muốn kể chuyện gì không? Về tối hôm qua ấy?”

Kanisha và Francie quay ra nhìn nhau cười.

“Không” Kanisha nói, phải thắt chiếc váy để che đầu gối lại.

“Chúng tôi đã bỏ lỡ gì à?” Francie hỏi.

Hài lòng với kết quả mỹ mãn của buổi “dã ngoại”, Michelle đứng dậy và tiếp tục nói với sự hứng thú:

“Tôi đang giải thích cho Lisa rằng sự bất hạnh mang theo sau nó ánh sáng. Và tôi cũng nói rằng tôi vẫn trung thành với sự lựa chọn của mình tới qua bởi vì với cái cách mà hai người đấu đá thì không thể làm được việc gì cùng nhau cả. Tôi xin lỗi nếu như...”

“Và tôi cũng đang muốn hỏi Michelle

rằng” Lisa cắt ngang: “Tại sao cô ấy nghĩ cô ấy có thể tùy ý quyết định mọi việc cho những người khác. Nếu chẳng may có ai bị thương thì sao? Cô có nghĩ đến việc đó chưa?”

“Francie, Kanisha, cả hai trông đều có vẻ... tốt hơn mức bình thường. Hai người có muốn chia sẻ điều gì không?” Michelle hỏi, nhưng hai người phụ nữ cũng chỉ lại nhìn nhau cười.

“Ồ tuyệt vời, vậy là chúng ta sẽ chỉ ngồi đây nhìn hai vị cười với nhau như thời còn đi học”, Lisa bực mình. “Cô không

thoải mái sao, Lisa?” Francie hỏi lại.  
“Không.”

“Trông không có vẻ như vậy”, Kanisha thêm vào. “Tôi chỉ đang nói”, Lisa lúng túng.

Lei Kim lắc đầu.

“Lei Kim, bà muốn nói gì à?” Michelle hỏi. “Không có gì!”

“Mọi người, tôi chỉ muốn nhắc lại là giao tiếp là một chuyện tốt. Hãy cảm thấy tự nhiên khi nói lên ý kiến của mình.

Không nên để trong lòng vì chúng ta đã đồng ý rằng đây là nơi để tiếp thu ý kiến của người khác, là nơi để phát triển. Và nếu như sự thật có mất lòng, thì đó cũng là cái chúng ta cần xem lại.”

Lei Kim hắng giọng “Tôi định nói là, tôi không có ý gì với Lisa”, bà quay sang Lisa. “Nhưng bây giờ cô phàn nàn với Francie vì bà ấy cười ư? Đó không phải là mục tiêu sao? Kiểm tìm hạnh phúc?”

“Tôi nghĩ mình đến đây là học cách kiếm tiền và tôi cũng không tranh cãi với ai cả. Tại sao ai cũng chống lại tôi thế



nhỉ?”, Lisa phản ứng lại.

“Bởi vì cô quan tâm đến những gì người khác làm hơn là những gì tự mình làm.”

“Không phải vậy”, Lisa chống chế.

Lei Kim với lấy cặp của Lisa: “Tôi có thể không?”

Lisa giằng lại nhưng Lei Kim đã mở ra. Bà ấy lôi ra hai quyển tạp chí thần tượng được kẹp dưới những tờ ghi chú của Lisa trong buổi họp. “Tại sao cô phải quan tâm họ dùng gì cho bữa trưa?”

Lisa giễu cợt lại: “Bà đùa phải không? Đó là những quyển tạp chí giải trí. Không có gì to tát cả.”

“Đó là sự trốn tránh”, Michelle chỉ ra.

“Ồ, cảm ơn ngài Freud[1].” Lisa nói “Được rồi Michelle, nếu tạp chí tiêu cực như vậy, tại sao cô vẫn bán chúng ở đây? Có phải hơi đạo đức giả không? Tôi mệt mỏi phải ngồi đây và hứng chịu mọi sự chỉ trích rồi.”

[1] Sigmund Freud là bác sĩ thần kinh và tâm lí người Áo. Ông đặt nền móng và

phát triển về lĩnh vực nghiên cứu Phân tâm học.

“Bán chúng và đọc chúng là hai chuyện hoàn toàn khác nhau Lisa. Nhưng cô biết không?” Michelle nghĩ trong giây lát: “Cô nói đúng. Chúng ta cũng không nên bán chúng nữa.” “Chỉ để chúng tỏ cô đúng ư? Thật ngu ngốc. Hãy sửa lại nếu tôi nói sai, nhưng không phải chúng ta đang kinh doanh sao? Không phải đó cũng là mục đích của nhóm này sao? Kiếm tiền, không phải quyết định xem mọi người nên và không nên đọc cái gì.

Các người làm gì để giải trí? Đọc từ điển chắc?”

“Tôi không nói tạp chí là những thứ xấu, nhưng cô nói đúng.”

“Không có gì, vậy bây giờ chúng ta nói về chuyện khác được chưa?”

“Thực ra, chúng ta đang ở đề tài cần bàn. Hãy cứ tiếp tục” Michelle trả lời.

“Hãy nói về việc tại sao cô đến đây làm việc. Cô đã bị sa thải.”

“Tôi bị cắt giảm biên chế, Michelle.

Chúng ta không muốn cô tuyên truyền những tin đồn sai lệch được chứ. Bị sa thải và bị cắt giảm... đó là một sự khác biệt lớn”, Lisa bốc hỏa.

“Sa thải, được cho đi, bị cắt giảm, thế nào cũng được. Đó không phải là vấn đề.”

“Vậy làm ơn nói cho tôi cái gì là vấn đề.”

“Vấn đề là cô đã mất việc. Đó là dấu hiệu mà vũ trụ chỉ cho cô một con đường mới. Chỉ vì môi trường xung quanh

không thích hợp với cô, không có nghĩa là cô không thể vươn tới một đích đến xa hơn.”

“Điều đó thì liên quan gì đến mục đích của nhóm? Tôi đã vào thế chân tường. Tôi có hóa đơn cần phải trả, được chứ? Tôi cứ nghĩ đây là nhóm học cách kiếm tiền, chứ không phải bàn về việc tôi đọc tạp chí hay không đọc quyển *Think and Grow Rich* - 13 nguyên tắc nghĩ giàu làm giàu? Thật đấy, khác gì nhau nào?”

“Cô không thể nghĩ mình bị dồn vào chân tường được.”

Michelle cố gắng giải thích.

“Vậy cô gọi nó là gì?” Lisa nói, cầm lấy túi xách và đi về hướng cửa. “Tôi không muốn ở lại đây thêm một giây nào nữa.”

“Đợi đã” Francie nói, đứng dậy để ngăn Lisa lại: “Chạy trốn không làm mọi chuyện khá hơn đâu.”

“Nó... chỉ là... khi mà các người nói đến vấn đề này, nó khiến tôi nhìn lại cuộc đời mình, và tôi không muốn thế.” Lisa bật khóc.

“Nhưng đó là một chuyện tốt”, Francie nói: “Chúng ta đã phí hoài quá nhiều thời gian trốn tránh rồi... Hãy ở lại!” Lấy tay quẹt nước mắt, Lisa cố trấn tĩnh trước khi ngồi lại xuống ghế cùng mọi người. Cô lấy tay khoanh trước ngực. Xem ra cô có thể ở lại nhưng cũng luôn ở thế tự vệ nếu như có ai động chạm đến mình.

“Đôi khi cuộc sống khiến ta cảm thấy chán nản”, Michelle vỗ về Lisa. Mặc dù sâu bên trong cô hiểu cuộc sống sẽ không thể làm gì chúng ta nếu chúng ta không cho phép nó làm vậy”, cô vẫn nói tiếp.



“Chúng ta cảm thấy chán chường, cảm thấy không có nơi nào để đi. Khi tôi phá sản và sắp sửa mất bọn trẻ, đó chính xác là những gì tôi cảm thấy. Nhưng khi tôi nhìn lại thời gian đó bây giờ, tôi nhận ra rằng mình hoàn toàn không đến mức không có lối thoát. Tôi chỉ đứng trước một cánh cổng - cánh cổng thông đến sự giàu có, và tất cả những gì tôi cần phải làm là thay đổi cách suy nghĩ của chính mình về những thứ đang xảy ra và có thể xảy ra.” Cô dừng lại trong giây lát. “Tôi muốn nói là, những thử thách cũng chính là cánh cửa đến những giải pháp.

Francie, nếu như bà không phải đôi mắt với cảnh tịch biên liệu bà có tìm được cách giải quyết các vấn đề của mình không?”

“Không, tôi có lẽ đã mua thêm mấy đôi giày nữa”, Francie hài hước nói.

“Vậy số tiền lên đến bao nhiêu rồi?” Michelle hỏi, háo hức muốn nghe tình hình của Francie

“Thêm 2.500 đô nữa”, Francie trả lời với một nụ cười. “Không đời nào”, Lisa ngạc nhiên với sự thành công của

Francie. Sự thật là, cô ấy có chút ghen tị, nhưng không bao giờ biểu lộ ra thôi. Đó cũng là cách mọi người thường nhìn những người giàu, với một chút ghen tị pha lẫn mong ước thầm kín rằng họ sẽ gặp phải vận đen hay gì đó. Thay vì đặt những năng lượng tinh thần đó vào suy nghĩ xem nên làm gì, cô ấy lại dùng chúng vào việc... ghen tị.

“Tuyệt vời Francie. Và càng tuyệt hơn khi nhìn thấy bà lại vui vì chuyện đó. Hôm nay trông bà rất khác.” Michelle dự đoán, hi vọng Francie sẽ hé mở chuyện gì

đã xảy ra tôi qua.

“Đó là bởi tôi đã thay đổi”, Francie cười nhìn Kanisha. “Ý bà là gì?” Michelle ngồi xuống.

“Tôi đã cảm thấy xấu hổ vì kiếm tiền kiểu đó.”

Lisa liền chen ngang: “Vậy hãy đưa chúng cho tôi, tôi không xấu hổ đâu.”

“Lisa, làm ơn đi. Đây cũng là một ví dụ tốt. Có thể nghe hơi điên rồ, nhưng đôi lúc con người ta cảm thấy mình không

xứng đáng với sự giàu có.”

“Đó là bởi... nó thật sự đáng xấu hổ”, Francie hít một hơi dài: “Không những tôi cảm thấy hổ thẹn vì những gì mình đã làm trong quá khứ, mà tôi còn cảm thấy chính mình có lỗi trong vụ tịch biên này. Tôi đã tức giận. Không phải với cái chết của Christopher. Tôi tức giận bởi vì ngày này một tuần trước, tất cả những gì tôi quan tâm là mua sắm hàng hiệu. Để làm gì? Để tôi có thể sở hữu những thứ đắt tiền nhất ư?” Bà ấy dừng lại trong chốc lát: “Tôi qua tôi đã nhận ra rằng

mình chưa làm được gì cả trong suốt cuộc đời. Tôi đã không phải làm, vì Christopher đã lo hết mọi thứ và tôi chỉ việc tiêu tiền. Đó là thỏa thuận của chúng tôi.”

Michelle trong một thoáng đã sợ rằng Francie sẽ bật khóc, nhưng bà ấy không.

“Vậy bây giờ, bà cảm thấy thế nào?” Michelle hỏi.

“Tôi đang tìm cách khả thi để kiếm thêm tiền. Tôi muốn thêm ít nhất một con số 0 vào sau mỗi tài khoản ngân hàng”,

Francie tự hào thông báo.

“Thách thức chính là giải pháp, tôi sẽ phải ghi nhớ điều này”, Lisa nói.

“Vấn đề của tôi liên quan đến thức ăn, liệu có áp dụng được trong trường hợp này không?” Lei Kim háo hức muốn tham gia.

“Gói gọn lại cho chúng tôi xem nào” Michelle hỏi, cô hiểu được Lei Kim muốn nói gì.

“Gói gọn?” Kanisha hỏi lại, tìm kiếm sự

trợ giúp.

“Một cách nói hoa mỹ khi muốn hỏi người khác giải thích kỹ hơn một thứ gì đó”, Francie định nghĩa.

“Vấn đề với dạ dày đã thay đổi cách nấu nướng của tôi”, Lei Kim bắt đầu chậm rãi “Và...”

“Và?” Kanisha nhanh nhẩu.

“Và... tôi vẫn đang nghĩ... có thể những người khác sẽ thích những thứ mà tôi nấu. Tôi không biết liệu mình có thể bán



chúng... có lẽ tôi nên thử xem mọi người có thích những thanh sô-cô-la không trước khi quá hào hứng.”

“Không, bà nên cảm thấy hào hứng”, Michelle nhanh chóng khẳng định.

“Đó là công việc của chúng ta, cảm thấy hào hứng” Francie nói chen vào: “Mọi người không nghĩ thế sao?”

Michelle đứng dậy và viết lên bảng hai chữ TRẦM TRỒ. “Cái gì thế?” Lei Kim hỏi lại.

“Trầm trồ là một khả năng của bộ não nhận thức những gì chúng ta muốn làm. Đó là một hoạt động trí óc mà chúng ta vẫn thường có trong đầu mỗi khi thật sự thán phục một điều gì đó. Những gì chúng ta phải làm là hướng những năng lượng đó đến thời điểm hiện tại.”

“Trầm trồ?” Lisa lí nhí hỏi, tự nói cho bản thân hơn là với mọi người.

“Chính xác”, Michelle nói, và đúng lúc cô chuẩn bị tiếp tục, ánh mắt cô bắt gặp bọn trẻ đang lén quay phim bọn họ ở góc phòng.

“Được rồi các con, thế đủ rồi. Lại đây. Mẹ muốn các con cùng nghe.” Như những điệp viên “chuyên nghiệp”, chúng đông cứng lại, giả bộ như không nghe thấy gì. Nhưng Michelle cũng không vừa, cô vòng lại phía sau giá sách và hù chúng. Bọn trẻ cười thét lên khi cô cù chúng. Sau đó Michelle bế thốc Hannah lên như một bịch khoai tây và mang con bé lại chỗ những chiếc ghế. Hai thằng bé cũng đi theo sau.

“Thôi mà mẹ, bọn con không muốn học đâu. Không hứng thú gì cả”, Nicky nói.

“Chúng ta không phải đang học, mà là chia sẻ ý tưởng. Các con giỏi chuyện này và mẹ cần sự giúp đỡ”, Russell tỏ ra miễn cưỡng tìm một chỗ ngồi cạnh mẹ nó trong khi Nicky tìm được một chiếc ghế hình ngựa vằn và ngồi xuống. Lisa quàng tay quanh cổ Russell còn Hannah ngồi cạnh Kanisha.

“Em thích bộ đồ của chị”, Hannah nói, nhìn Kanisha.

“Ồ thế à, cảm ơn em”, Kanisha kéo con bé lại gần mình. “Chúng ta đang làm gì đây?” Hannah thì thầm.

“Chúng ta đang nghe mẹ em nói chuyện. Cô ấy giỏi lắm.” “Em biết”, Hannah mỉm cười tự hào.

“Được rồi, nếu như Trâm trồ, lý trí là nguồn năng lượng đằng sau một ý tưởng, thì Chân thật, con tim, là tiếng nói của ý tưởng đó.” Michelle bắt đầu minh họa trên tấm bảng. “Bạn có thể có Chân thật, năng lượng trái tim đằng sau một ý tưởng, hoặc Than thở, nguồn năng lượng mà bạn lấy đi khỏi một ý tưởng.”

“Ví dụ?” Hannah thắc mắc.

“Nó giống như khi con nói rằng ‘Cái này khó quá, con không thể làm được. Không ai thích khi mình làm cái này,’” Michelle trả lời.

“Giống như khi con không muốn đến trường?”, Russell lên tiếng.

“Chính xác”, Lisa mỉm cười đáp lại.

“Rất tốt, Russell. Than thở sẽ đánh bại chúng ta còn Chân thật thì ngược lại cho chúng ta sức mạnh, đẩy chúng ta tới thành công, tới sự giàu có, chúng ta biết trong tim mình là chúng ta xứng đáng với

những thứ đó.”

“Francie và Lei Kim cũng đã nói một chút gần với triết lý Chân thật này”, Michelle tiếp tục “Và đó là linh cảm, bản năng, bạn có mỗi khi cảm giác được một chuyện gì đó tốt sắp xảy ra”. Cô nhìn lũ trẻ: “Ngay khi có một ý tưởng, chúng ta biết chắc chắn là những quyết định chúng ta đưa ra là đúng đắn”. Cô lại quay trở lại với những thành viên trong nhóm: “Một số người gọi cái này là trực giác”. Cô viết từ đó lên bảng. “Một số lại thích gọi là giác quan thứ sáu, nhưng

chúng ta sẽ gọi nó là Chân thật. Nếu chúng ta muốn giàu có hơn, thành công hơn, hạnh phúc hơn, và khỏe mạnh hơn, chúng ta sẽ cần những tín hiệu từ bạn Chân thật này. Francie cũng đã nghe theo và hiện thực hóa ý tưởng của bà ấy, và hãy nhìn vào kết quả. Tôi đang cố nói rằng ai đó trong số chúng ta có thể có những ý tưởng rất đáng giá. Nhưng nếu chúng ta không thử, chúng ta sẽ không bao giờ biết được. Đây có lẽ là những bí quyết quan trọng nhất nếu muốn làm giàu.”



Michelle quay lại nhìn Nicky: “Nicky, con đã bao giờ nghe thầy cô giáo ở trường nói những điều tương tự như thế này chưa?”

“Mẹ biết là họ chỉ nói về những rắc rối và bài tập về nhà mà mẹ”, Nicky trả lời.

“Chính xác. Trường học chỉ tập trung vào những vấn đề. Có rất ít hoặc không có sự đào tạo nào để khuyến khích phát triển ý chí. Nhưng cái mẹ nói là nếu con muốn thành công, thì mọi thứ bắt đầu từ sự tập trung tinh thần vào những thứ không giảng đường nào có.”

“Mọi người hãy nhắm mắt lại trong giây lát. Tôi muốn mọi người nhớ lại đã bao giờ có một linh cảm mạnh mẽ về một việc hoặc một người nào đó chưa?”

“Giống như việc muốn có một con chó con ấy hả?” Nicky cười.

“Phải rồi, gần gần như thế. Như thể việc con biết chắc chú chó sẽ mang lại cho con hạnh phúc. Thì chuyện đó cũng không quá xa khỏi chủ đề chúng ta đang nói tới ở đây.”

“Tôi muốn mọi người dò lại ngân hàng kí

ức và tìm kiếm những khoảnh khắc mà linh cảm lên tiếng. Quay trở lại thời điểm đó như thể bạn sống lại với quá khứ. Nói cách khác, nhớ lại cảm giác lúc đó thế nào và trải nghiệm chúng lại một lần nữa. Còn bây giờ, quay trở lại thời điểm ngay trước khi bạn có linh cảm. Mọi người làm được chưa?”

Bọn họ đều gật đầu.

“Tốt. Bây giờ để nó tiếp tục chạy và dừng lại lúc có linh cảm để bạn có thể phân biệt lúc có và lúc không. Có những dấu hiệu gì bạn nhận được khi bạn biết

điều đó là đặc biệt? Bạn miêu tả chúng như thế nào? Mở mắt ra. Tôi muốn mọi người ‘thu hoạch’ những cảm giác đó”, Michelle nói, ngồi lại với nhóm.

“Lei Kim, bà nói trước chứ?” Lei Kim gật đầu.

“Bà không ngại đứng lên chứ?” Michelle thêm vào. “Tôi có phải đứng không?”

“Trong vòng một tuần, bà đã có hai ý tưởng đột phá, vậy mà vẫn không mạnh dạn lên ư? Lei Kim nếu bà muốn tạo nên sự đột phá thì trước hết phải học cách

đột phá chính mình. Và điều đó áp dụng với tất cả chúng ta. Chúng ta ở đây là để mạnh dạn và tự tin vươn đến nhưng khao khát của mình. Nếu không thì còn ai làm nữa? Nếu như chúng ta không học được cách tiếp nhận tiền, tiền bạc sẽ chảy vào túi người khác. Bà không muốn thế đúng không?”

Lei Kim đã nghe được thông điệp và đứng dậy. Bà hăng giọng. “Mặc dù tôi vẫn hơi sợ phải thay đổi thực đơn trong cửa hàng, tôi phân vân liệu có phải việc có vấn đề về dạ dày đang chỉ tôi một

hương đi khác không, như Michelle đã nói với Lisa trước đó.”

“Và?” Michelle khuyến khích.

“Và... tôi đang nghĩ việc quảng bá những thanh sô-cô-la tôi làm tuần trước...”

“Nếu chúng được làm từ sô-cô-la, tôi sẽ là người đầu tiên mua” Lisa nói, quay sang Hannah, cô tiếp: “Con nên ném thử chúng. Ngon tuyệt”

Hannah cười tươi: “Con thích sô-cô-la”

“Bà đã nghĩ đến việc sản xuất đại trà

chưa?” Francie hỏi Lei Kim.

“Một chút, nhưng...”

“Nhưng sao ạ?” Nicky hỏi. Lisa gật đầu, ra vẻ khen ngợi thằng bé.

Lei Kim mỉm cười trước sự bạo dạn của cậu bé. Bằng cách nào đó điều đó giúp bà đủ dũng khí để nói tiếp: “Với tất cả mọi thứ trong cửa hàng, rồi chồng tôi, thằng con trai, ngôi nhà... tôi chỉ không thể thu xếp được thời gian” Bà ngồi lại xuống ghế.

Michelle đứng lên và viết lên bảng một dòng “Vớ bất cứ giá nào.”

“Mỗi khi chúng ta có một linh cảm, đặc biệt là khi có thể kiếm tiền, chúng ta có nhiệm vụ làm bất cứ giá nào để có thể đưa nó vào hoạt động. Một phần trong chúng ta có thể bảo đảm nếu ý tưởng đó được hiện thực hóa, nó sẽ mang lại tiền bạc cho chúng ta. Nếu bạn nhìn được, bạn có thể làm được.”

“Nghe hay đấy, nhưng tôi nghĩ điều mà Lei Kim muốn nói là ôm đồm thêm việc có thể khiến cuộc sống của bà ấy bị đảo



lộn”, Lisa nói.

“Cô không thể coi đó là ‘ôm đồm việc khác’ được, tất cả chỉ là một việc”, Michelle vừa nói, vừa xóa bảng.

“Bà có quán ăn ở đây”, cô biết lên bảng dòng chữ quán ăn, và một vòng tròn bao quanh nó. “Bà có gia đình ở đây, cuộc sống xã hội ở đây... nhóm này... sức khỏe... thể thao... Bà phải dọn dẹp, giặt giũ và những việc vặt khác trong ngày. Và sau đó bà có cái này... chúng ta sẽ gọi là những Bữa ăn trong một thanh sô-cô-la, cho cuộc thảo luận này.” “Tôi

thích tên gọi đó. Bữa ăn trong một thanh sô-cô-la”,

Francie hưởng ứng.

“Con cũng thích”, Hannah thêm vào.

“Tôi nữa”, Lei Kim cười.

“Đó là một cái tên. Chúng ta sẽ suy nghĩ tên gọi và khẩu hiệu sau. Nhưng vấn đề là, bà không thể nhìn mọi việc trong cuộc sống như những thứ riêng lẻ được. Nếu bà một mình gánh hết những thứ này trên vai thì bà sẽ kiệt quệ nhanh chóng. Tuy nhiên...” Michelle vẽ một vòng tròn to

xung quanh những vòng tròn nhỏ khác.

“Nếu như bà coi tất cả chỉ là một”, cô quay lại nhìn mọi người“ thì bà sẽ dễ quản lý hơn nhiều. Bà không phải đang làm một số việc. Chỉ đơn giản làm một việc mà thôi. Và việc đó là chính bà.”

Cô quay sang Lei Kim: “Bà nghĩ mình đang cố gắng quá sức, nhưng tôi bảo đảm là nếu bà nghĩ cuộc sống như một việc mà thôi, bà sẽ không bao giờ cảm thấy quá sức - hoặc đơn độc. Nghe có lý không?” Mặc dù cô nói với Lei Kim nhưng cả nhóm vẫn gật đầu.

Michelle lại xóa bảng và ghi lên trên cùng, “Lei Kim - bữa ăn trong một thanh sô-cô-la” “Francie - sách điện tử về tịch biên” “Ok, ai tiếp theo?” Michelle hỏi, nhìn lại phía sau nhưng phát hiện ra bọn trẻ đều đã ngủ gật. Nhìn lướt qua đồng hồ đã chỉ 11 giờ. “Tôi nghĩ chúng ta dừng ở đây thôi. Giờ này tuần sau mọi người thấy sao?”

“Chúng ta không gặp luôn ngày mai được sao?” Kanisha hỏi.

“Tôi rảnh”, Lei Kim nói.

“Francie? Lisa?” Michelle hỏi. “Chúng ta sẽ vẫn phải đem theo bọn trẻ. Nhưng tôi không sao nếu mọi người muốn gặp”, Francie và Lisa cùng gật đầu trong lúc mọi người cùng đứng dậy.

# 11

Tình huống khẩn cấp

Khi bạn nhìn thấy viễn cảnh tương lai

Đã gần hết một ngày đẹp trời tại Idyllwind. Cái lạnh tháng

10 len lỏi trong không khí, lan tỏa xuống cả con phố Main, hứa hẹn sự góp mặt của mùa đông vốn chỉ còn vài tuần nữa là đến. Chả mấy chốc mà cả thị trấn sẽ bao phủ bởi lớp tuyết dày và bọn trẻ lại đua nhau nặn người tuyết trong một cuộc

thi diễn ra vào thứ Bảy đầu tiên của tháng 12.

Lei Kim đang khóa lại cánh cửa lớn trong quán ăn. Bà rất yêu quán ăn của mình, nó nằm trong một toà nhà được xây vào đầu những năm 1900 và là một trong những biểu tượng của thị trấn. Cũng như tòa nhà này, không biết từ lúc nào cái quán ăn nhỏ đã trở thành tụ điểm để mọi người trong thị trấn chia sẻ những câu chuyện của mình. Một số thì thích kể chuyện về một thời vang bóng của Idyllwind, số khác lại ngồi phê bình

công việc của tòa thị chính, vốn cũng chỉ cách đó vài bước chân. Và như một người pha chế rượu trong quán bar, Lei Kim “luôn luôn lắng nghe, luôn luôn thấu hiểu” những câu chuyện ấy bằng tất cả sự tôn trọng.

Bà ấy thường nghĩ đến chuyện mở quán ăn cho cả bữa tối, nhưng những người ở thị trấn này có xu hướng thích về nhà dùng bữa hơn. Lei Kim đã thấy được điều này sau năm đầu tiên kinh doanh quán ăn. Bà đã thử tất cả từ những thực đơn đặc biệt đến món tráng miệng miễn



phí nhưng không chiêu bài nào tỏ ra hiệu quả. Mọi thứ đã được lập trình và con người ta không muốn thay đổi vì sợ tốn thời gian. Nhưng dù sao Lei Kim cũng cần phải làm một điều gì đó vì lợi nhuận tiếp tục sụt giảm mạnh. Ngoại trừ mùa hè năm ngoái làm ăn được, còn đâu là gần như chỉ huề vốn. Bà vẫn mở cửa cho những vị khách cao tuổi - những người thích dùng bữa tối lúc 4 giờ 30, nhưng sau đó, khoảng 5 giờ 30 đến 6 giờ, bà đã phải đóng cửa vì không có khách.

Đã gần 2 năm trôi qua kể từ lần Lei Kim

bị ốm nặng và gần như đã phải đóng cửa quán ăn vĩnh viễn. Sau khi bay đến trị liệu tại một trung tâm ở Denver, Lei Kim cuối cùng đã tìm ra nguyên nhân của chứng đau dạ dày kinh niên của mình. Các bài kiểm tra đã chỉ ra rằng bà bị dị ứng với hầu hết mọi thứ và cơ thể bà kháng cự lại những thức ăn chín. Phát hiện này làm kinh ngạc cả các bác sĩ, nhưng bà thì coi đó như một dấu hiệu. Có lẽ đã đến lúc đóng cửa hàng và làm một điều gì đó cho bản thân mình. Bà bị bó buộc vào một thực đơn ăn chay ngặt nghèo, với thành phần là những thức ăn

sông và nước ép trái cây, Kim đã học được cách thích ứng với chúng.

Nhưng sau một thời gian phát ngán với món sa-lát, bà ấy bắt đầu thử nghiệm những món mới. Đối với Kim, ăn uống luôn luôn là một “sự kiện mang tính xã hội” và cũng là lý do bà mở hàng ăn - để tạo điều kiện cho cộng đồng và những hoạt động tập thể. Nhưng bây giờ, mọi thứ đã mất đi hương vị và sự hấp dẫn. Bà coi ăn uống bây giờ chỉ còn là để “nuôi con quái vật”, một cụm từ để gọi cái dạ dày kêu réo âm ỉ, và để có thể tiếp

tục làm việc. Những thanh sô-cô-la bà sáng tạo nên được làm từ những nguyên liệu như quả chà là, bơ lạc, bột rau quả nghiền, và bột sô-cô-la ăn kiêng; vừa ngon mà lại vừa đủ dinh dưỡng cho một bữa ăn. Một thanh kẹo như vậy có thể cho phép cơ thể đủ năng lượng hoạt động trong 6 giờ. Chồng bà, dù vậy, vẫn luôn yêu cầu một bữa ăn nóng hổi mỗi bữa tối hằng ngày. Bị mất một chân vì giẫm phải mìn trong cuộc chiến tranh Triều Tiên, ông Kim bây giờ chỉ còn sống dựa vào trợ cấp thương binh và lương hưu quân đội, vốn cũng không nhiều nhận gì. Mặc

dù đã được trang bị chân giả, nhưng sự giam cầm ở trong nhà có lẽ xuất phát từ chính bản thân ông. Về cơ bản, ông Kim đã đánh mất khát vọng sống và nhanh chóng tự tạo cho mình sự mất cân bằng tâm lý. Ông giận dữ với cuộc đời và thỉnh thoảng lại ước mình đã chết trong cuộc chiến đó. Người đàn ông đó, đôi khi cũng hay chửi mắng vợ mình - Lei Kim. Và mặc dù bà biết ông không cố ý, nhưng cũng phải tự hỏi liệu mình có thể chịu đựng thêm được bao nhiêu nữa.

Lei Kim sống dưới áp lực gia đình và tài

chính nhưng vẫn cố gắng không bộc lộ điều đó ra bên ngoài. Bà có một nghị lực mạnh mẽ và luôn luôn nở nụ cười trên môi. Đó là những gì bà học được từ mẹ của mình lúc còn rất bé - rằng đó là nhiệm vụ của một người vợ, người mẹ, nếu không muốn nói là nghĩa vụ, đặt gia đình lên trước tiên, sau đó mới đến mình. Đó có lẽ cũng là lý do Lei Kim đã đợi đến khi mẹ bà qua đời rồi mới mở cửa hàng năm năm trước đây.

Ông con trai, Johnny, bây giờ đã là một sinh viên bỏ học, đang dần trở thành một

gánh nặng tài chính hơn là một sự trợ giúp. Điều này càng đặt thêm áp lực lên vai bà Kim. Bà cũng không rõ mình phải làm gì để có thể tồn tại. Bà không chắc mình có thể nuôi thêm một miệng ăn nữa.

Mặc dù Lei Kim muốn thặng bé nghĩ cho cuộc đời của nó, nhưng Johnny có vẻ dành nhiều thời gian để chơi điện tử hơn là suy nghĩ. Bây giờ nó còn bỏ học, Lei Kim không dám nghĩ đến điều gì sẽ xảy ra tiếp theo. Bà khuyến khích nó tìm một công việc lập trình cho một công ty trò chơi điện tử, nhưng kể từ khi bỏ học đến

giờ, Johnny chưa làm được việc gì nên thân cả. Sự thật là, thằng bé thiếu tính tự giác. Làm việc quá sức và kiếm chẳng được bao nhiêu, Lei Kim bất đắc dĩ trở thành người nuôi sống cả gia đình.

Liếc nhìn đồng hồ, Lei Kim thấy mình còn đủ thời gian để về nhà nấu cơm cho chồng, tắm rửa và sau đó là ghé qua tiệm Heartlight cho buổi họp. Sẽ hơi gấp gáp, nhưng bà có thể thu xếp được. Nghĩ vậy bà quay người hướng ra chỗ đậu chiếc xe Prius 2003 của mình. Vừa định mở cửa ra, bà chợt nhớ mình đã quên không tắt



đèn gân phòng vệ sinh phía sau quán.

“Mình không có thời gian”, bà tự nhủ:  
“Mình còn phải đến buổi họp. Cứ kệ nó, để mai tính” Nhưng bà lại chợt nhớ đến tình hình của quán bây giờ, mỗi đồng mỗi xu đều quý, vậy là liếc nhìn đồng hồ thêm lần nữa, bà lại tất tả quay vào quán.

Vừa bước chân vào Lei Kim bỗng cảm thấy chóng mặt, giống như hôm leo núi. Bà ấy cố gắng tỉnh táo lại nhưng có điều gì đó không ổn. Tay bà lạnh cóng và run đến mức chùm chìa khóa tuột ra và rơi xuống đất. Thở nhanh và gấp, bà cảm

thấy cánh tay tê rần. Khó khăn lắm mới đứng dựa được vào cánh cửa, bà thò tay vào túi xách mò tìm cái điện thoại di động. Bà cần sự giúp đỡ, nhưng đã quá muộn, bà sắp sửa ngất đi. Mắt bà hoa lên và cuối cùng gục xuống, mặt úp xuống sàn nhà lạnh cóng.

Bà mê man đi nhưng chưa hoàn toàn mất đi tri giác. Vẫn nằm trên sàn nhà, bà hướng sự tập trung vào chỗ cái sảnh, nơi vẫn còn ánh đèn. Bà chưa bao giờ quên tắt đèn, tại sao lại là hôm nay? Và chuyện gì đang xảy ra với bà? Vừa đúng

lúc bà nhìn thấy cái xẻng và chổi hót rác mà Johnny đã quên không cất vào tủ. Chúng được vút chổng trơ một góc và dường như bà đã có lời giải cho việc ai đã quên không tắt đèn. Đột nhiên, tiếng nói của Johnny lại văng vẳng trong đầu bà “Cái chổi ngu ngốc, không có điếm tựa làm sao quét.”

Giọng nói vang đi vang lại trong đầu Lei Kim cho đến lúc bà hoàn toàn bất tỉnh. Ngay trước lúc đôi mắt nhắm lại, bà thấy một chiếc chổi với cái cái tay cầm ngả xuống được, cứ như thể đôi mắt đang

đùa giỡn với bà vậy. Bà đang nhìn thấy gì vậy? Liệu đó có phải là ý tưởng cho một sản phẩm mới không? Trước khi bà kịp tìm được câu trả lời đôi mắt bà đã mờ đi và mọi thứ tối xầm lại.

Dưới phố, Michelle và Lisa đang đóng cửa tiệm sách và chuẩn bị cho buổi họp mặt cách đó khoảng một tiếng nữa. Lisa đếm tiền trong quầy thu ngân còn Michelle ra ngoài tắt đèn. Vừa kiểm tra lại đồng hồ, cô ấy vừa nghĩ ngợi gì đó trong giây lát.

“Russell đang ở nhà tôi đúng không?”

Michelle vớ lấy chùm chìa khóa.

“Nó nên ở đó”, Lisa trả lời, đếm mấy đồng xu trong quây đúng lúc tiếng còi xe cảnh sát hú lên gần đó. “Tại sao, có việc gì à?”

“Chúng ta còn một tiếng nữa mới đến buổi họp”, Michelle nói.

“Phải, và?” Lisa vẫn không hiểu.

“Cô có muốn mua thứ gì đó cho bữa tối để gây ngạc nhiên cho bọn trẻ không?”

“Pizza nhé?” Lisa đề xuất, cảm thấy như

mình mới chỉ có 12 tuổi.

“Ok, tôi sẽ gọi Justine và bảo cô ấy đừng cho bọn chúng ăn tacos[1] nữa” Michelle nói, bấm số điện thoại

[1] Được tạo nên từ nhiều nguyên liệu đã được chế biến khác nhau. Có thể dùng tacos như một món ăn khai vị hoặc bữa ăn nhẹ.

“Ồ đúng rồi, tacos tôi thứ Ba. Tôi quên mất đấy. Tacos cũng được đấy.” Lisa nói.

“Không, pizza được rồi. Bọn trẻ sẽ thích và cũng dễ

Justine được xả hơi một chút.”

“Đợi tôi cắt tiền vào két”, Lisa trả lời đúng lúc một chiếc xe cứu thương chạy qua bên ngoài cửa sổ, còi hú inh ỏi.

Michelle và Lisa nhìn nhau, nhưng khi chiếc xe cứu thương dừng lại ở cuối đường, Lisa đặt ngăn kéo tiền lại vào chỗ cũ và đi ra cửa trước để xem chuyện gì xảy ra.

“Alô, Justine à, tôi đây”, Michelle nói trong điện thoại. “Lisa và tôi đang nghĩ sẽ mua vài cái Pizza và về nhà để ăn tối.”

Michell ngừng lại khi bắt gặp cái nhìn của Lisa. Có chuyện gì đó không ổn rồi.

“Đợi chút”, Michelle nói, đưa tay lên che điện thoại. “Có chuyện gì thế?” cô hỏi Lisa, nhưng Lisa không trả lời - cô bắt đầu chạy thực mạng ra ngoài. Quay lại điện thoại, Michelle nói nhanh, “Tôi sẽ gọi lại sau.”



Vừa bước ra khỏi cửa, Michelle nhìn thấy một đám đông bu quanh quán ăn của Lei Kim. Ai đó đang được cáng lên xe cứu thương.

Michelle đứng ngồi không yên trong khi Lisa nhấp nhòm trên chiếc ghế chờ. Đã hơn một tiếng từ khi Lei Kim được đưa vào phòng khám. Các bác sĩ đang tiến hành các kiểm tra nhưng chưa có thông tin gì về tình hình của bà ấy.

Francie chạy ủa đến, có vẻ hụt hơi. “Bà ấy đâu rồi?”

“Họ đang khám cho bà ấy ở trên lầu”,  
Michelle thông báo lại.

“Còn các bác sĩ, họ nói sao?” Francie  
sốt sắng hỏi. “Vẫn chưa có gì”, Lisa trả  
lời giùm Michelle.

Francie không đợi thêm một giây nào. Bà  
đi thẳng ra khỏi phòng chờ, đến chỗ tiếp  
của y tá. Bà mỉm cười với cô y tá trẻ vừa  
ngẩng đầu lên vì tiếng giày của bà.

“Chào cô”, Francie nói với giọng thân  
thiện nhất của bà “Tôi có một người bạn  
được vừa được đem vào đây ít lâu. Tôi

muôn nói chuyện với ai đó để hỏi thăm tình hình của bà ấy.”

“Tên?” cô y tá hỏi trong lúc lăn chiếc ghế lại gần máy tính. “Lei Kim”, Francie đánh vần.

“Bạn của bà... hừm... xem nào”, cô y tá đọc những thông tin trong hồ sơ bệnh của Lei Kim trong lúc Michelle và Lisa cũng vừa bước tới.

“Có gì không?” Michelle hỏi.

“Cô ấy đang kiểm tra”, Francie trả lời.

“Có vẻ như bọn họ muốn giữ bà ấy lại qua đêm để kiểm tra, nhưng các bà có thể lên tầng ba để gặp bà ấy nếu muốn”, cô y tá nói.

Michelle giận dữ. “Xin lỗi, chúng tôi đã ngồi đây hơn tiếng đồng hồ mà không được thông báo tí nào. ‘Phòng đợi’ có nghĩa là cái phòng đợi người khác thông báo cho chúng tôi thông tin về người bệnh đúng không nhỉ?”

“Tôi xin lỗi thưa bà, nhưng tôi cũng vừa mới bắt đầu ca trực.”

“Cô xin lỗi? Chẳng nhẽ mấy người không thông báo lại cho nhau được à?”

Michelle to tiếng. Francie đặt tay lên vai của Michelle, ra hiệu cho cô trấn tĩnh lại.

“Đừng phí lời nữa. Tôi học được từ đợt Christopher bị ốm. Hãy cứ tập trung vào Lei Kim và đi xem bà ấy thế nào, được không?” Francie nói.

“Các người tin được không?” Michelle vẫn hậm hực trong lúc được Lisa kéo đi.

“À, tôi thì tin”, Lisa nói, quay lại gật đầu

với Francie. Francie đứng lại trong chốc lát và cúi xuống sát cạnh cô y tá. “Tôi không nói cô, nhưng với một số người, họ chỉ coi đây là công việc. Nhưng với chúng tôi, những người đứng ngoài này đó là vấn đề giữa sống và chết, và điều đó không có gì vui vẻ cả. Tôi chỉ góp ý thế thôi.” Francie nở một nụ cười cảm thông. “Nhưng lần sau đừng làm vậy nữa!”

Francie bỏ lại cô y tá há hốc mồm phía sau. Bà ấy có thể chỉ cao 1m64 nhưng đừng bao giờ đùa với bà.

“Phòng 307”, Michelle nói trong lúc ba người đi dọc hành lang. “Đây rồi”. Michelle từ từ mở cửa. Lei Kim đang ngồi trên giường xem ti vi.

“Ồ, tuyệt quá. Mọi người đây rồi”, Lei Kim nói, với tay tắt ti vi bằng điều khiển từ xa.

Michelle thốt lên: “Tôi sẽ cho con bé y tá ấy biết tay.” Lisa giữ tay cô lại: “Bình tĩnh nào, cô Hồ báo.”

“Sao thế?” Lei Kim hỏi.

“Không sao, Michelle chỉ hơi...”,  
Francie bắt đầu.

“Tức giận”, Michelle nói nhanh, cắt lời  
Francie. “Phải, tôi giận. Bà ấy ngồi đây  
xem ti vi.”

“Và đó là một điều tốt, phải không?”  
Francie mỉm cười. “Phải, đúng thế.  
Nhưng dù sao, ai đó cũng phải...”  
“Thông báo lại”, Francie nói nốt hộ  
Michelle.

“Chính xác”, Michelle nói, cố gắng lắm  
mới nở được một nụ cười. “Tôi xin lỗi”



cô nói, quay sang Lei Kim: “Chuyện gì đã xảy ra vậy?”

“Đúng rồi, bà không sao chứ?” Lisa hỏi trong lúc họ vây xung quanh Lei Kim.

“À, tôi chỉ hơi mệt tí thôi.”

“Hơi mệt? Lei Kim, đây không phải là một khách sạn - bà đang ở trong bệnh viện” Lisa nói.

“Các bác sĩ có nói gì không?” Francie cầm lấy tay Lei Kim. “Tôi ổn. Họ chỉ muốn tôi nghỉ ngơi. Tôi bị hạ đường

huyết và thế là ngã xuống bất tỉnh.” Lei Kim khôi hài. “Nhưng tôi muốn nói với cô về buổi họp”, bà quay sang Michelle.

“Chúng ta có thể họp vào ngày mai. Mọi người ổn không. Gặp mặt lúc 7 giờ tại tiệm sách?” Lisa và Francie đều gật đầu. “Bà cần nghỉ ngơi”, Michelle nói với Lei Kim.

“Ngày mai à? Không thể đợi được. Tôi ổn mà. Có một ý tưởng mà tôi cần nói với mọi người.”

“Ý tưởng về cái gì?” Lisa hỏi lại.

Lei Kim cố gắng góp nhặt những ý nghĩ vụn vặt đang chạy loạn trong đầu và sự háo hức, bà cố gắng nói nhưng không thành công lắm: “Khi tôi ngã xuống, ánh sáng của buồng vệ sinh... Mọi người thấy không, tôi chưa bao giờ quên tắt đèn. Nhưng khi nằm trên sàn nhà. Tôi thấy ánh đèn... hừm, không phải ánh đèn...”

“Bà nhìn thấy gì?” Michelle hỏi lại.

“Tôi nhìn thấy cái cán chổi”, Lei Kim kết lại. “Cái gì cơ?” Francie ngạc nhiên hỏi lại.

Lei Kim bỗng cười khi nhận ra mình

đang nói những gì. “Johnny quét dọn tuần trước và nó nói một số thứ khiến tôi bị nhập tâm. Khi tôi ngã xuống dưới sàn, ánh đèn chiếu rọi lên cái chổi mà nó đã dùng ngày hôm đấy, cái chổi và cái xẻng. Nghe có vẻ điên rồ nhưng,... nó có một cái tay cầm.”

“Cái gì có tay cầm?” “Ánh đèn?” Lisa hỏi. “Không, cái cán chổi.”

“Ồ, thú vị đấy. Một cái cán chổi có tay cầm”, Lisa khôì hài.

Nhận thấy lời giải thích của mình vẫn

chưa rõ ràng, Lei Kim tiếp tục. “Johnny đã quét một tờ giấy đến 3,4 lần nhưng không được. Tờ giấy dính chặt xuống đất. Khi tôi bảo nó đừng lười mà hãy cúi xuống nhặt, nó nói đáng lẽ ra nó không phải làm thế nếu cái chổi có điểm tựa để tăng thêm lực quét. Này nhé, khi chúng ta sử dụng chổi và cái xúc rác cùng một lúc, rõ ràng là rất khó để làm việc đó một cách hiệu quả được. Nhưng khi tôi ngã xuống, tôi đã thấy cái cán chổi tự nghiêng xuống.”

“Có phải họ cho bà uống móc-phin hay

không đây?” Lisa lại pha trò. Francie ném cho Lisa cái nhìn tỏ ý: “Cô có nghiêm túc được không?”

“Đây, để tôi vẽ nó ra”, Lei Kim cuối cùng đầu hàng. “Có ai có bút chì không?”

Lục trong ngăn tủ bên cạnh giường, Michelle lôi ra được một quyển sổ ghi chú. Francie tìm trong túi bà được một cái bút. Lei Kim vẽ lại cái chổi như trong trí nhớ của bà trước khi ngắt xiu.

“Đây”, Lei Kim nói, giơ cuốn sổ về phía

mọi người.

“Nhìn giống một cái chổi với một cái lỗ khâu kim không lỗ ở cán”, Lisa nói.

“Phải rồi, cái tay cầm đấy cho phép cô gia lực hơn khi quét.”

“Nó hoạt động như thế nào?” Michelle không hiểu.

“Cô thò tay vào qua cái lỗ tròn này”, Lei Kim chỉ vào cái vòng tròn. “Rồi cầm chổi như bình thường”, bà chỉ vào đoạn thân chổi. “Thấy không, cái vòng sẽ tựa

vào cánh tay của cô, cho cô điễm tựa và sẽ quét hiệu quả hơn.”

“Đó là ý tưởng của bà?” Lisa hỏi lại.

Lei Kim có vẻ hơi cụt hứng, bởi lẽ bà không hiểu tại sao mọi người không có chung sự hào hứng như mình. “Phải đó.”

“Có vấn đề gì à, Lisa” Michelle hỏi.

Lisa đã nhìn thấy gương mặt của Lei Kim. “Không có gì. Cũng được đó.”

“Thôi nào, nếu cô muốn nói gì thì hãy nói ra đi. Bà ấy cần được góp ý. Đó



cũng là lý do chúng ta lập nhóm - để các ý tưởng của chúng ta là hoàn hảo.”

Michelle khích lệ

“Chỉ là... trông nó không được ưa nhìn lắm” Lisa cuối cùng cũng đã nói ra.

“Cũng giống như bột lửa lúc mới ra đời thôi. Nhìn xung quanh xem, chúng bây giờ ở khắp mọi nơi”, Francie bảo vệ Lei Kim.

“Đôi khi những ý tưởng tuyệt vời nhất lại là những ý tưởng đơn giản nhất”, Michelle nói trước khi quay lại với Lei

Kim. “Có lẽ nếu bà giải thích lại một lần nữa chúng ta sẽ có một cái nhìn cụ thể hơn.”

“Bởi lẽ nếu chúng ta dùng chổi bằng cả hai tay, chúng ta sẽ phải đặt cái xúc rác xuống, đi quét nhà trước. Gom vào một chỗ, sau đó quay lại chỗ xúc rác rồi lại đi đến chỗ chổi. Đi đi lại lại như thế rất tốn thời gian. Ý tưởng cải tiến cái cán chổi sẽ giúp chúng ta quét chỉ bằng một tay, còn tay kia thì xúc rác luôn. Một lần thôi.”

“Nó còn giúp phòng chống bệnh tật nữa”,

Francie thêm vào.

“Phòng bệnh nhờ một cái chổi á?” Lisa suýt bật cười. “Bà uống móc-phin của Lei Kim à Francie?”

“Ý kiến hay đấy Francie. Nếu như bà có thể giới thiệu chiếc chổi này như một cái chổi giúp ngừa các tai nạn lao động...”, Michelle lên tiếng nhưng ngay lập tức bị Lei Kim ngắt lời.

“Ngăn ngừa các tai nạn nghề nghiệp à, phải rồi, tuyệt đấy.” Lei Kim nói, tay vừa ghi chép lại vào quyển sổ.

“Và nó còn có các tác dụng khác như bảo vệ cổ tay khỏi bị thương hay hội chứng tê tay...”

“Cũng đừng quên tính hiệu quả”, Francie thêm vào. “Hiệu quả... quét nhà thì quá bình thường, trong khi nếu chúng ta quảng bá nó dưới góc nhìn y học thì... đó mới là trọng tâm”, Michelle cười nói.

“VẬY, nói cho tôi nghe, tại sao người ta lại muốn mua những cái chổi có tay cầm như thế?” Lisa vẫn chưa thôi. Và khi thấy cái nhìn của những người còn lại, cô chống chế “Cái gì, tôi chỉ hỏi thôi mà.”

“Vớ cái tay cầm, người dùng có đủ điểm tựa để quét mà không phải đặt cái xúc rác xuống, điều đó tiết kiệm thời gian. Như thế đã rõ ràng chưa?” Lei Kim hỏi lại.

“Ồ, Lisa chỉ hơi khó tính thôi”, Francie khôi hài, như thể để nói với Lisa: “Coi nào, bà ấy đang nằm trên giường bệnh.”

“Không, điều đó là cần thiết”, Michelle nói “chúng ta không thể tiếp cận vấn đề với một thái độ lạc quan quá mức cần thiết được. Chúng ta phải hỏi và trả lời được những câu hỏi hóc búa. Điều đó

giúp ý tưởng hoàn thiện hơn. Làm việc theo nhóm, phải không?”

Nghe vậy, Lisa được thể nói tiếp: “Bà đã nghĩ tay cầm đó nên làm bằng chất liệu gì chưa?”

“Nhựa?” Lei Kim nói, nghe như hỏi lại nhiều hơn là khẳng định: “Tôi cũng chưa nghĩ đến vấn đề đó.”

“Chúng ta không muốn nó vỡ trong tay người dùng nên cái tay cầm sẽ phải làm từ những loại nhựa rất bền.” Francie gợi ý.

“Ý kiến hay”, Lei Kim hí hoáy ghi lại vào sổ. “Bà sẽ gọi nó là gì?” Michelle hỏi thêm.

“Siêu chổi?... Chổi năng suất?” Lei Kim đề xuất. “Sao không gọi nó là Chổi S”, Michelle nói.

Bọn họ đều thích cái tên này. Nghe cứ như một sản phẩm bạn có thể tìm thấy ở Wal-mart hoặc một người lao công dùng để quét dọn vỏ lạc trên khán đài một sân bóng chày. Michelle tự mỉm cười, nghĩ bọn họ đang họp nhóm ngay tại giường bệnh của Lei Kim. Cô ước có thêm

Kanisha ở đây thì tốt biết mấy.

Khoảng 15 phút sau đó, cánh cửa phòng Lei Kim bật mở và chồng cùng con trai bà bước vào. Tất nhiên là Johnny lúc đó vẫn chưa biết vụ quét nhà của nó đã truyền cảm hứng cho Lei Kim có một ý tưởng đáng giá cả triệu đô. Đáng giá như vậy là bởi nó rất đơn giản: biến một thứ được sử dụng khắp mọi nơi thành một thứ tốt hơn và tất nhiên là cũng được sử dụng... khắp mọi nơi. Một công thức để thành công, cô nghĩ.

Sau một màn giới thiệu sơ sài, những



người phụ nữ xin phép cáo lui để gia đình họ nói chuyện.

Bên ngoài, Michelle, Lisa và Francie tiếp tục bàn tán về ý tưởng của Lei Kim trong lúc chờ thang máy. Thang máy lên đến nơi và cửa bật mở. Cả bọn Michelle đi lại hướng đó để phát hiện ra cô y tá lúc này cũng vừa bước ra khỏi thang máy. Cô gái nhìn Michelle bằng một ánh mắt hơi ái ngại và bước vội vào phòng dành cho nhân viên bệnh viện.

“Phải rồi, cô nên chạy nhanh vào”, Michelle vẫn hậm hực.



# 12

Ai tiếp theo?

Phải biết thời điểm lên tiếng

Michelle đỗ xe bên lề đường trước cửa tiệm Heartlight. Bên kia đường, cô nhìn thấy Francie đang đứng bên bậc thang trước cửa ngân hàng, đang nói chuyện với một cặp vợ chồng trẻ. Người vợ ôm hôn Francie trước lúc họ chào và ra về. Michelle vừa tắt động cơ cũng là lúc Nicky và Hannah nhào ra khỏi cửa xe chạy thẳng vào bên trong để gặp Russell,

cậu bé đang rất nóng lòng chờ hai đứa.

Vừa khóa xe, Michelle vừa nán lại chờ Francie băng qua đường.

“Người thuê nhà mới của bà đây hả?”  
Michelle hỏi.

“Ồ đúng rồi, những người thuê nhà của tôi đây”, Francie mỉm cười đáp lại.

“Bà đã làm được. Bây giờ sau khi đã chính thức là chủ sở hữu một tài sản sinh lời, bà có cảm giác gì không?” “Hãy cứ hi vọng là tài khoản Paypal của tôi không

cạn kiệt ngày một ngày hai.”

“Cảm thấy lo lắng cũng là điều bình thường thôi. Dù sao bà cũng đã làm xong công đoạn khó khăn nhất rồi. Bây giờ cần phải học cách tin rằng mọi việc sẽ ổn thôi.”

Và họ bước vào trong tiệm. Francie nghĩ Michelle có một khả năng thật đặc biệt - cô luôn biết cách khiến mọi người cảm thấy yên bình, bất kể là họ đang phải trải qua chuyện gì đi chăng nữa.

Trong tiệm, mọi người đang ngồi đúng vị

trí của họ tối hôm trước. Nicky đang lôi chiếc máy quay ra và bắt đầu “tác nghiệp”. Lisa lấy cái tai nghe iPod ra khỏi tai Russell và nhét chiếc iPod của cậu vào trong ví. Cậu bé không phản kháng gì nhưng lặng lẽ trườn xuống ngồi cùng với Nicky.

“Được rồi, chúng ta đang nói dở vấn đề gì nhỉ?” Michelle kéo chiếc bảng ra.

“Tôi nghĩ là cô đang hỏi một câu hỏi” Kanisha lên tiếng, tay đang ru Faith đề phòng con bé thức dậy.

“Đúng rồi, tôi nghĩ câu hỏi đó là ‘Ai tiếp theo?’” “Ai tiếp theo?” Lisa hỏi lại

“Phải” Michelle chờ Lisa nói tiếp nhưng không có gì. “Hãy nhớ, điều duy nhất để phân biệt một người sáng tạo với một người không đó là người có óc sáng tạo tìm cách để giải mã những thông điệp mà họ có. Với tư cách là những nữ doanh nhân, và những cậu bé...” cô nói, gật đầu với Nicky và Russell đằng sau máy quay, “chúng ta có nhiệm vụ phải thực tế hóa những ý tưởng chúng ta có. Lei Kim, nếu như bà không ngắt xiu tôi hôm đây,

liệu bà có ý tưởng về cái chổi đó không?”

“Chắc là không”, Lei Kim mỉm cười đáp lại. “Vậy chuyện cái chổi đến đâu rồi?”

“Tôi đã đến gặp luật sư bảo vệ bằng sáng chế như cô gợi ý. Ông ấy đang giúp tôi tìm một công ty nhựa để làm thử sản phẩm mẫu. Sẽ tốn ít thời gian, có thể là đến 18 tháng cho bằng sáng chế, nhưng tôi sẽ có bằng tạm thời trong vòng ba đến bốn tuần nữa.”

“Ý tưởng có thể muôn hình vạn dạng.



Một số cần thời gian để suy nghĩ ra, số khác có thể đến trong giây lát. Điều mấu chốt là không bao giờ được bỏ qua một ý tưởng nào trước khi bạn thực hiện nó. Còn nhớ Trầm trồ chứ hả? Trầm trồ là kết quả của quá trình kết nối với Tiếng nói nội tâm”, Michelle ngừng lại một lát cho mọi người góp ý nhưng không ai nói gì.

“Vậy nên, tôi sẽ hỏi lại một lần nữa. Ai tiếp theo?”

“Vậy được, để tôi” Francie nói, đứng dậy khỏi ghế. Vừa mỉm cười với

Kanisha, bà vừa bắt đầu: “Qua buổi  
phiêu lưu của chúng tôi tối hôm đó,  
Kanisha và tôi đã có một khoảng thời  
gian chất lượng bên nhau... đều nhờ  
Michelle. Và tôi phải nói là lúc cô lái xe  
đi tôi đã có suy nghĩ sẽ quay lại đây và  
làm cho ra ngô ra khoai chuyện đó.  
Nhưng đó là trước khi mọi chuyện thay  
đổi và chúng tôi cũng đi đến một số ý  
tưởng cùng nhau.”

“Bà không định nói cho bọn họ về con  
gấu à?” (trong tiếng Anh, Kanish lại dùng  
sai ngữ pháp) Kanisha lên tiếng, nhưng

rồi dừng lại, lắc đầu một cái rồi sửa lại câu cho đúng. “Bà phải kể cho họ nghe về con gấu, Francie” cô bé mỉm cười. Francie là người duy nhất để ý đến hành động đó vì những người còn lại chẳng để ý chuyện gì khác sau khi họ nghe được từ “con gấu”.

“Gấu?” “Gấu nào?”

“Chúa ơi, chuyện gì đã xảy ra thế?”

Francie ôm Kanisha và nói: “Chuyện xảy ra là cô bé này đã cứu sống tôi.”

“Cô bé? Bà gọi ai là cô bé thế?”

Kanisha mỉm cười đáp lại.

“Xin lỗi, nhưng tôi cũng không nghĩ cô muốn tôi gọi cô là người đàn bà to lớn chứ hả?” Francie cũng khôi hài lại.

“Nhưng thôi được rồi, như ý cô”, Francie nói “Người phụ nữ trẻ này đã cứu sống tôi”. Và sau đó bà bắt đầu kể về cuộc phiêu lưu của họ tối đó. Bọn trẻ chăm chú lắng nghe và tỏ vẻ rất hào hứng, như thể Francie đang kể một câu chuyện phiêu lưu mạo hiểm cho chúng nghe. Đó chính xác là những gì mà Nicky

đang tìm kiếm cho bộ phim của cậu bé, và chiếc máy quay của cậu không bỏ lỡ một giây phút nào.

Sau đó khoảng 15 phút, Francie bắt đầu nói về ý tưởng bà và Kanisha nghĩ ra trên đường về nhà tối hôm đó.

“Mặc dù có quá nhiều điều khác nhau, nhưng chúng tôi nhận ra cả hai đều cũng tìm kiếm một thứ trên đời - đó là làm được một việc gì đó có ý nghĩa, cái mà tôi đoán là do ảnh hưởng của Tiếng nói nội tâm như cô đã nói”. Michelle mỉm cười khuyến khích Francie. “Và trong khi

chúng tôi tìm kiếm trên mạng sáng nay, chúng tôi đã thấy một trang web khiến chúng tôi...”

“Tràn đầy nhiệt huyết”, Kanisha đề xuất từ để Francie kết thúc câu nói.

“Phải rồi, nhiệt huyết”, Francie suýt bật cười: “Kanisha đang giúp tôi ăn nói sành điệu hơn.”

“Không dễ, nhưng bà ấy đang học”, Kanisha khôi hài. “Vậy trang web đó đâu?” Lisa nôn nóng trước với sự

“đong đưa” của hai người.

“Đó là một trang web dạy mọi người rằng trên đời mọi thứ đều có thể. Đây, để tôi chỉ cho mọi người.” Francie nói và mọi người bắt đầu vây quanh một chiếc máy tính. Francie gõ lại địa chỉ trang web, [www.iwillremember.com](http://www.iwillremember.com). Dòng tiêu đề hiện ra và sau đó là các hiệu ứng hình ảnh xuất hiện kèm theo những bức ảnh, những khoảnh khắc của cảm hứng và niềm tin mà chúng ta nên trân trọng. Mọi người đều tập trung xem còn Nicky cầm máy quay và đi xung quanh, thu lại những

hình ảnh đẹp.

Tất cả mọi việc đều hoàn hảo, Michelle thậm nghĩ. Vừa nhìn quanh, cô vừa mỉm cười với Francie trong lúc mọi người vẫn đang chăm chú theo dõi. Phải rồi, Francie đã trở thành một nguồn cảm hứng quan trọng của nhóm và cho đến lúc này, cô vui vì đã lắng nghe theo Tiếng nói nội tâm của mình mà kéo bà ấy vào nhóm.

Xem xong, cả nhóm kéo nhau về lại chỗ ngồi và Francie tiếp tục: “Sau khi xem xong, hai chúng tôi đã suy nghĩ rất nhiều về ý tưởng cho một trang web.”



“Và ăn kem nữa. Một thành phần không thể thiếu trong lúc vắt óc suy nghĩ, tôi phải nói thêm như vậy”, Kanisha nói.

“Đó chính xác là những gì tôi muốn nói”, Lisa thêm vào. “Chúng tôi muốn tạo ra một cái gì đó mà chỉ cần làm một lần nhưng thu về được nhiều lần, như cô đã nói”,

Francie tiếp.

“Do đó chúng tôi đã đi đến ý tưởng tạo nên một trang mạng xã hội”, Kanisha bắt đầu. “Một trang giúp đỡ các bà mẹ trẻ,

bởi vì trước khi quen mọi người, những quyển sách tôi đọc đều...” cô dừng lại, suy nghĩ xem nên dùng từ gì cho hợp lý. “Hừm, chúng dở ẹc”.

“Chúng không hay lắm”, Francie sửa lại.

“Phải rồi, chính thế”, Kanish nói tiếp.

“Tôi muốn nói chuyện với người khác về những thứ mình phải trải qua trong thời kì thai nghén. Và tôi nghĩ đến các chat room[1]”

[1] Hình thức thảo luận trực tiếp trên Internet. Bạn có thể thảo luận, trao đổi

và nhận được câu trả lời ngay lập tức.

“Tại sao lại là chat room?” Michelle hỏi.

“Cô có biết là rất nhiều người cũng đang sử dụng internet không?”

“Tin tôi đi, tôi biết điều đó.”

“Vậy cô phải biết là khi chúng ta ở trong một chat room, chúng ta có thể nói mọi chuyện mà không phải sợ...”

“Bị tổn thương” Francie kết thúc giùm Kanisha. “Sau khi nghe cô bé nói về

chuyện đó...”

Francie ngừng lại, phát hiện Kanisha đang lẩm nhẩm điều gì đó trong miệng. Có vẻ như cô bé có một ý tưởng mới.

“Chuyện gì thế?” Francie hỏi.

“Chat room, online, ôi chúa ơi, điện thoại. Chúng ta dùng điện thoại” Kanisha nhảy cẫng lên.

“Cái này được này.”

“Cái gì thế, tại sao tôi không hiểu?” Lisa phản đối. Kanisha đứng hấn dậy, không

đề ý đến Lisa. “Tôi nghĩ ra rồi. Chúng ta sẽ tìm cách để chấm dứt nạn thất học. Không phải trên mạng, mà là qua điện thoại. Điện thoại di động”, Kanisha tiếp tục “Chúng ta sẽ thuyết phục Apple quyên góp iPhone. Hàng trăm cái. Không, hàng nghìn cái. Phải và bọn trẻ sẽ...”

“Người lớn thì sao?” Francie hỏi.

“Ý kiến hay, Francie”, Michelle thêm vào: “Bất kể sản phẩm là gì, chúng ta luôn phải tìm cách mở rộng thị trường. Nếu nó dành cho trẻ con thì cũng có cách

áp dụng cho người lớn.”

Sự chen ngang của họ cũng không ảnh hưởng đến Kanisha lắm. Cô bé đang ở trong thế giới riêng của mình. Không gì có thể khiến cô phân tâm khỏi luồng suy nghĩ của mình, không gì, ngoại trừ việc Faith thức dậy. Kanisha ngay lập tức nhận ra, cô bé đi và quay lại với con bé trên tay.

“Chúng ta thuyết phục Apple quyên góp những cái điện thoại, sau đó cài đặt những chương trình giúp bọn trẻ... mọi người... thi lấy GED. Giống như đi học

qua điện thoại vậy.”

“Được, vậy là cô sẽ cung cấp sự tiện lợi. Nhưng tôi vẫn không hiểu, tại sao người ta lại không đến thẳng những lớp học buổi tối chứ?”

“Chat room”, Francie nói.

“Chat room?” Michelle thắc mắc.

“Đúng vậy, chat room thịnh hành bởi tính nặc danh của chúng”, Francie giải thích.

Kanisha tiếp tục: “Và người học qua điện thoại sẽ không phải xấu hổ vì chưa

tốt nghiệp trung học. Bạn thậm chí chẳng cần phải đến tận nơi đăng kí - bạn có thể làm mọi việc mà không phải lo người khác nhận ra bạn. Đó có thể là một động lực lớn.”

“Tuyệt, vậy chúng ta kiếm tiền qua đó như thế nào?” Michelle hỏi lại.

Im lặng. Kanisha bị bất ngờ.

“Tôi cũng chưa nghĩ đến”, Kanisha cuối cùng cũng phải thừa nhận.

“Những người này chắc cũng chẳng có



nhiều tiền đâu”, Lei Kim nói: “Do vậy học phí nên rẻ thôi”.

“Chấp nhận được, không phải rẻ. Chúng ta muốn dùng từ tích cực một chút”, Francie sửa lại.

“Họ sẽ phải mua những chiếc điện thoại đó chứ?” Lei

Kim hỏi tiếp.

“Không” Kanisha tiếp tục: “Nhưng chúng ta sẽ bắt họ kí một hợp đồng để đảm bảo tính trách nhiệm.”

“Cô nghĩ sao về ý tưởng của Muhammad Yunus?” Lei

Kim nói nhỏ.

“Cho vay vi mô. Tuyệt vời! Chúng ta sẽ không bắt họ phải trả tiền học ngay lập tức. Chúng ta cho họ vay tiền để đi học và một khoảng thời gian hợp lý để có thể trả lại. Chúng ta có thể kiếm tiền qua lãi suất cho vay. Bao nhiêu thì hợp lý nhỉ?”

Michelle hỏi.

“300 đô” Lisa nói, háo hức muốn tham gia vào cuộc thảo luận.

“300?” Kanisha hơi nản: “Cho việc học á.”

“Đó là đề lấy bằng. Có một sự khác biệt lớn”, Lisa giải thích: “Khi bạn đến trường, bạn sẽ thu được nhiều hơn một cái bằng, đó là kinh nghiệm sống ở trường. Khác biệt lớn đấy.”

“Phải, phải. Thế nào cũng được”, Kanisha tiếp tục.

Và câu chuyện tiếp tục hơn một giờ nữa. Mọi người cùng nhau bàn bạc và một giáo trình dài khoảng 80 giờ trên điện

thoại dần thành hình. Và để hưởng ứng tuyên bố của Francie, chỉ dùng những từ tích cực, họ quyết định tên của trang web là [www.globalGEDchallenge.com](http://www.globalGEDchallenge.com) (thử thách toàn cầu GED). Đó là một ý tưởng tuyệt vời, Michelle thầm nghĩ. Không những có thể kiếm tiền mà còn có thể đem lại một dịch vụ có ích cho xã hội. “Tại sao không? Những ý tưởng điên rồ hơn còn có thể.”

“Chúng tôi còn một ý tưởng khác”, Francie tiếp tục sau khi họ quay lại từ giờ nghỉ giải lao. “Đó là một trang web

dành riêng cho những người góa  
vợ/chồng”

“Ý bà là một trang mai mối ấy hả?” Lisa  
hỏi lại. “Ồ không, không phải mai mối.”

“Tại sao không?”

“Bởi vì hẹn hò là một khái niệm khác khi  
cô ở tuổi của tôi. Không có nhiều đàn  
ông muốn hẹn hò với những người phụ  
nữ lớn tuổi.”

Kanisha đột nhiên lên tiếng: “Tôi mới  
chưa đến 18 và là một bà mẹ độc thân.

Cũng không có nhiều người muốn hẹn hò với tôi. Vậy tôi với bà khác gì nhau?”

“Đầu tiên là, cơ thể của cô sẽ rút gọn lại nhanh chóng trong vài tháng tới. Còn người tôi thì đã dừng ‘gọn’ lại từ lâu rồi. Trên thực tế, tôi đang cần thêm mấy cái phéc-mơ-tua khắp người nữa. Nếu mọi người hiểu tôi đang nói gì.” Francie dí dỏm. “Một trang hẹn hò cho người lớn tuổi. Phải rồi, đó là thứ tôi cần - một đám những ông già vừa uống Viagra vừa gõ cửa nhà tôi”. Cả nhóm cười phá lên. “Dù cho đó có thể là sở thích của ai

khác, nhưng có lẽ không phải tôi. Ý tưởng của tôi và Kanisha là tạo nên một môi trường nơi những người góa có thể gặp gỡ, trò chuyện về những mất mát của họ, và giúp đỡ lẫn nhau vượt qua những giây phút cô đơn. Tôi đã từng sợ gặp những người mới vì tôi là một góa phụ. Nhưng sau khi trò chuyện với Kanisha, tôi nhận ra rằng mình đã phí hoài thời gian để sợ hãi.”

“Trên thực tế đúng là có những khoảng thời gian thật sự đáng sợ. Nhưng vấn đề là sự sợ hãi ngăn không cho tôi tìm kiếm

sự giúp đỡ, hoặc làm những việc có thể tự giúp mình thoát khỏi những rắc rối. Tôi giờ nhận ra rằng mình có hai lựa chọn: hoặc là cứ tiếp tục thế, hoặc là phải làm một cái gì đó khác đi.”

“Và tất cả những điều này đến sau khi bà chạm trán với con gấu?” Lisa pha trò.

“Phải” Francie trả lời: “Đêm đó rất nguy hiểm, nhưng sự nguy hiểm đã khiến tôi nghĩ đến một thứ mà tôi không nghĩ đến trước đó.”

“Cái gì thế?” Michelle hỏi.



“Sự tha thứ. Trước khi Kanisha ném đá con gấu, tôi đã thấy cuộc đời mình hiện lại trong đầu và tất cả những thứ tôi có thể nghĩ đến là những việc mình chưa làm được vì tôi sợ. Mọi thứ đột nhiên thay đổi. Trong một thoáng chốc, tôi đã tha thứ cho bố mẹ mình, cho Christopher và cho bản thân mình. Ngay lập tức, trước mắt tôi hiện ra những thứ thật sự quan trọng trong đời. Mặc dù tôi đã kiếm bấy nhiêu tiền đó trước khi gặp phải con gấu, nhưng tôi vẫn cảm thấy mình “phá sản về mặt tình cảm”. Con gấu đó đã khiến tôi nhận ra rằng thứ quan trọng nhất

trên đời chính là... tất cả các bạn.”  
Francie dừng lại, mắt rớm lệ. Được một  
chút rồi bà lại khôi hài: “Ồ phải rồi, và  
cả đôi giày Prada nữa.”

Những người phụ nữ vừa cười nhưng  
cũng rơm rớm nước mắt. Hannah và  
Russell nhìn họ như muốn nói ‘bọn con  
có nên... khóc theo không?’

“Được rồi, tại sao chúng ta không nghỉ  
giải lao thêm 15 phút. Chúng ta sẽ tiếp  
tục lúc 8 giờ 30.”

# 13

Đi tìm sự kết thúc

Trong sự Trầm trồ, ngay bây giờ

Ngoài trời vẫn mưa to. Hannah và Russell đang quây quần bên cạnh Nicky, xem lại đoạn phim về Francie. “Nhìn này”, Nicky nói và tua đến đoạn Francie bắt đầu khóc. Nicky mỉm cười vì cậu biết cuối cùng mình đã quay được những thước phim thật sự cảm động.

Khi đến giờ tiếp tục buổi họp, Michelle

xuất hiện từ trong văn phòng, đang dò tìm bài hát nào đó trong chiếc iPod của cô.

“Mọi người sẵn sàng chưa? Các con? Sẵn sàng tiếp tục chưa?” Michelle hỏi và không đợi nghe câu trả lời, cô đi thẳng đến chiếc loa tại quầy thu ngân. “Xem đoạn phim trên trang web vừa rồi khiến tôi nghĩ đến một bài hát tôi vẫn hay nghe. Do đó tôi muốn mọi người cùng nghe bài hát này. Tôi nghĩ nó rất hợp với hoàn cảnh.” Khi cô nhìn lại để chắc chắn mọi người đã sẵn sàng, cô nhận thấy sự vắng mặt của Lisa.

“Đợi đã. Lisa đâu?” Vừa hỏi, cô vừa đưa mắt nhìn quanh. “Cô ấy chạy sang Starbucks để mua cà phê rồi”, Lei

Kim trả lời.

“Cô ta sang đó để mua bánh thì có, bà bị lừa rồi!” Kanisha cười tinh quái.

Trước khi Michelle kịp có phản ứng gì, cô đã nghe thấy tiếng Lisa gõ cửa.

Tay cầm một chiếc khay đựng cà phê cho mọi người, miệng vẫn đang gặm một chiếc bánh bích quy, Lisa đang vất vả

chiến đấu với những cơn gió mạnh ngoài trời. Cái ô mỏng manh của cô nát tươm vì gió bão và cô suýt chút nữa là đánh đổ cả khay cà phê. Francie chạy lại mở cửa và Lisa bước vào. Mặc dù có mang theo ô nhưng Lisa vẫn ướt như chuột lột.

“Cô ướt hết rồi”, Francie nói, đưa tay ra nhận khay cà phê từ Lisa.

“Đó là bởi cái ô chết tiệt này”, Lisa bực tức: “Tại sao họ không thể làm được một cái ô ra hồn, không bị tốc ngược ra mỗi khi có mưa to gió lớn nhỉ? Tôi muốn nói là, chẳng phải đó là lý do chúng được

tạo ra sao? Để giúp người ta tránh mưa?” cô nói, không có vẻ để tìm kiếm một câu trả lời. Tức tối, Lisa mở cửa và ném thứ... đã từng là một cái ô ra ngoài vỉa hè.

“Ồ, giận cá chém... ô”, Michelle bông đùa.

“Cái ô chết tiệt”, Lisa gắng gượng được một nụ cười, đưa tay nhận lấy cốc cà phê từ Francie. “Đây nên là một cốc cà phê ngon vì tôi đã phải vất vả lắm mới mua được.”

“Được rồi, chúng ta sẵn sàng chưa?”

Michelle hỏi lại. “Chúng ta đang làm gì thế?” Lisa thì thào với Francie

trong lúc họ ngồi xuống ghế.

“Tôi cũng không rõ, cô ấy muốn chúng ta nghe một bài hát.”

“Nếu đó là bài Raindrops keep falling on my head thì cho tôi xin nhé.” cầm lấy một cái khăn, Lisa quàng quanh mình trước khi ngả người xuống ghế.

“Cái đĩa này tôi có từ tuần trước”,



Michelle giải thích. “Tôi nhận được những bản đề-mô từ một công ty phát hành đĩa. Tôi cũng không nhớ rõ tại sao nhưng khi nghe bài hát này, tôi đã nghĩ... Ồ. Mọi người hãy nhắm mắt lại và chúng ta sẽ bắt đầu.” Michelle nói, chuẩn bị nhấn nút Bắt đầu.

“Tôi có thể hỏi một câu không?” Kanisha giơ tay lên. “Tại sao chúng ta cứ phải nhắm mắt lại?”

“Để chúng ta có thể tập trung hơn. Khi mở mắt, chúng ta nhìn những người xung quanh, lo lắng họ nhìn bạn như thế nào

và họ cũng vậy. ‘Tóc của tôi trông kinh quá, ồ, cô ấy đang mặc một bộ đồ mới, tôi nghĩ tôi có cái gì đó dính vào răng mình.’”

Mọi người cười khúc khích. Michelle không hoàn toàn chỉ lúc nào cũng nghĩ về công việc, cô ấy cũng có mặt hài hước của mình, và khi thể hiện ra thì cô thật sự có tài năng trong lĩnh vực đó. “Hãy tin tôi, cô sẽ hiểu tôi muốn nói gì. Nhắm mắt lại đi” Michelle nhấn nút Chạy và ngồi xuống, lắng nghe bài hát phát ra từ chiếc loa. Những tiếng dương cầm nhẹ nhàng

khởi đầu, và rồi tiếng nhạc cao dần lên.  
Rồi một tiếng nam cao bắt đầu ngân nga:

Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi. Tôi đang đến đây.  
Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi. Tôi đang đến đây.  
Đến với tình yêu sâu đậm nhất.

Đến với tình yêu ngọt ngào nhất.

Hãy sẵn sàng. Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi!

Mọi thứ tôi làm. Mọi thứ tôi đã nhìn thấy.

Mọi thứ tôi thắng hay thua. Mọi thứ tôi đã luôn ước mơ.

Đã đưa tôi đến đây. Đến thời điểm hiện tại này. Tại đây. Cho một sự khởi đầu mới.

Tại đây. Tôi đã nhìn thấy cuộc đời mình thật rõ ràng...

Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi. Tôi đang đến đây. Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi. Tôi đang đến đây. Đến với tình yêu sâu đậm nhất.

Đến với tình yêu ngọt ngào nhất.

Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi. Tôi đang đến đây!

Bởi vì tôi đang đi, đang đi, đang đi xa hơn bao giờ hết. Tôi đến đây, gần hơn, gần hơn, gần hơn bao giờ hết.

Tôi nhìn thấy xa hơn, xa hơn, xa hơn bao giờ hết.

.....

Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi. Tôi đang đến đây. Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi. Tôi

đang đến đây. Đến với tình yêu sâu đậm nhất.

Đến với tình yêu ngọt ngào nhất.

Hãy sẵn sàng. Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi!

(Trích trong CD *Sacred Love* của Daniel Nahmod.)

Những người phụ nữ dần mở mắt khi bài hát kết thúc, ai cũng xúc động nghẹn ngào. Bài hát đã đi thẳng vào trái tim họ và mặc dù đã nghe đi nghe lại nhiều lần,

Michelle vẫn khóc như mọi người. Mọi người đều muốn sống một cuộc sống ý nghĩa hơn. Trong tất cả các loại hình nghệ thuật trình diễn, Michelle cho rằng âm nhạc là thứ sâu lắng nhất. Đó là nàng thơ đang hát. Liệu một bức tranh có thể gây được cảm xúc mạnh đến vậy? Một bức ảnh? Có thể, nhưng âm nhạc bằng cách nào đó luôn tìm được đường vào những góc sâu thẳm nhất của con tim, Michelle nghĩ. Đó là những góc sâu mà con người ta chỉ nói tới khi gặp phải những khó khăn, những bi kịch khó giải quyết trong cuộc đời. Ngay bây giờ,

ngược lại, cả nhóm đang trên đường truy tìm một cuộc sống hạnh phúc hơn.

Để phá tan sự yên lặng của căn phòng, Michelle đứng dậy đi đến chiếc bảng, viết lên đó lời nhạc sâu sắc nhất trong bài hát. Chúng đều rất sâu sắc nhưng có ấn tượng mạnh nhất có lẽ là câu “Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi. Tôi đang đến đây”. Cô lùi lại, ngắm nghía dòng chữ trên bảng như đang chiêm ngưỡng một tác phẩm nghệ thuật. Michelle thích thú vì lời bài hát hết sức đơn giản. “Hãy sẵn sàng. Tâm hồn tôi. Tôi đang đến đây”



“Có nghĩa là cuộc sống đã sẵn sàng để bạn sống, và trước khi bạn tiến lên con đường tìm kiếm giấc mơ của mình, tâm hồn bạn cũng phải cùng đồng hành trên con đường đó.

Đóng nắp bút lại, Michelle quay sang Lisa và hỏi: “VẬY, cô đã sẵn sàng chưa?”

“Cô muốn tôi nói sau khi nghe một bài hát như vậy?” Lisa vừa nói, vừa lấy cái khăn ăn lau nước mắt.

“Bài hát thật tuyệt, Michelle”, Francie

nói.

“Nó khiến tôi cảm động mỗi lần nghe lại”, Michelle mỉm cười đáp lại, rồi lại quay sang Lisa: “Sẵn sàng chưa nào?”

Đánh hơi được điều gì đó sắp xảy ra, Nicky bật máy quay lên và hướng thẳng vào phía Lisa. Không muốn gây sự chú ý, Nicky cẩn thận kẹp cái máy giữa đùi, dùng màn hình nhỏ phía bên cạnh để điều khiển hướng quay. Hannah cũng sà vào ngồi cùng ông anh. Cậu bé lờm con bé nhưng cũng ngồi xích ra. Cô bé nhìn trong khi ông anh đang điều chỉnh máy

quay lại gần phía Lisa, lúc cô cũng bắt đầu khóc. Lisa chợt chuyển hướng chú ý ra phía cái cửa, nơi cô vừa vớt phần còn lại của chiếc ô ra ngoài. Nicky hướng máy quay ra phía cửa, nơi chiếc ô rách đang bay phấp phới trong cơn gió như muốn tìm đường vào lại căn phòng.

“Tôi xin lỗi, nhưng tôi không được như mọi người. Những thứ như Trâm trồ, hay tiếng nói nội tâm...”

Hannah cười khúc khích.

“Hannah”, Michelle nhắc nhở cô bé.

Lisa cũng bật cười. Bầu không khí cả nhóm nhanh chóng được giãn ra. Và Lisa ngã người xuống ghế, hớp một ngụm cà phê trước khi tiếp tục.

“Tôi không có những ý tưởng như mọi người. Tôi xin lỗi nhưng tôi chưa bao giờ nghĩ được ra cái gì cả.”

“Tại sao cô cứ xin lỗi mãi thế?” Francie hỏi.

“Cái gì?” Lisa ngạc nhiên.

“Cô đã xin lỗi hai lần trong 10 giây vừa

qua.”

“Đó chỉ là một cách nói, Francie”, Lisa phản kháng. “Phải”, Michelle nói: “Nhưng tôi nghĩ Francie muốn nói gì đó khác nữa.”

“Hãy đừng làm to chuyện chỉ vì một từ xin lỗi, ok? Đó chỉ là một cách nói, vậy thôi. Không có gì khác cả. Tôi không cảm thấy hối hận với cuộc sống của tôi, với cách sống của tôi. Không phải ai cũng có thể là một doanh nhân như cô. Tôi thì thích làm xong việc và về nhà. Tôi sẽ không ngồi đây và cố tỏ ra vẻ một

người mà tôi không phải.”

“Điều đó cũng chẳng sao, giống như mọi thứ khác, cô có thể học được cách nhìn ra các cơ hội trong đời sống hàng ngày. Cô không bao giờ biết cá sẽ cắn câu lúc nào.” Michelle nói.

“Tôi xin lỗi, tôi không hiểu cô muốn nói gì”, Lisa nhấn giọng hai từ xin lỗi trong khi hướng mặt về phía Francie. “Hay là tôi phải nói ‘Xin thứ lỗi, nhưng tôi không hiểu cô muốn nói gì?’”

“Đó là những thứ Gideon nói về những

phát minh của anh ấy một cách ẩn dụ. Gideon rất thích câu cá. Anh ấy dậy sớm trước khi mặt trời mọc ba tiếng chỉ để dành ra năm tiếng trên hồ. Anh ấy nói câu cá giúp anh ấy suy nghĩ tốt hơn và bởi vì anh ấy có quá nhiều ý tưởng và dự án cùng một lúc, anh nói: ‘Chúng ta phải thả càng nhiều mồi càng tốt, bởi vì chúng ta không biết con cá nào sẽ cắn câu’. Anh ấy coi những ý tưởng như mồi câu. Nếu một thứ mồi không có tác dụng, anh ấy sẽ thử thứ khác ngay lập tức. Bạn có càng nhiều ý tưởng, càng nhiều cơ hội để một trong số đó có khả năng trở thành

hiện thực. Nếu không có những ý tưởng, chúng ta sẽ chỉ là những con rôi kiếm tiền cho người khác mà thôi.”

“Được rồi, bây giờ đến lượt tôi phải xin lỗi”, Francie nói: “Tôi không chắc là tôi hiểu những gì cô nói.”

Michelle đứng dậy và đi lại phía chiếc bàn.

“Không có thứ gì có thể giúp bạn tự nhiên bùng sáng với các ý tưởng. Muốn gọi nó là gì thì tùy nhưng quá trình để trở thành một triệu phú là tổng hợp của rất



nhiều công đoạn.” Michelle viết từ doanh nhân lên bảng.

“Từ này nghĩa là gì?”, cô hỏi cả nhóm.  
“Bố?” Hannah lên tiếng.

Michelle quay lại nhìn con bé, “Phải rồi, bé yêu, đó là cách bố con vẫn tự gọi mình.”

“Độc lập?” Lei Kim nói.

“Chính xác. Dám chấp nhận những mạo hiểm tài chính”, Michelle viết tiếp hai từ Sáng suốt vào phía sau Doanh nhân.

“Còn bây giờ, nghĩa là gì?” “Bố” Hannah lại nói.

“Phải rồi vẫn là bố con”, cô quay lại với nhóm và trả lời câu hỏi của chính mình.

“Một nhà triệu phú sáng suốt là một người không những tạo ra của cải vật chất cho mọi người xung quanh mà còn là một người luôn tìm cách để sự giàu có đó luôn có tính kế thừa”, cô dừng lại trong giây lát, “nghe thú vị phải không?”

“Nghe có vẻ hơi đáng sợ thì đúng hơn.” Kanisha lên tiếng. “Chỉ có cô nghĩ vậy thôi. Tự do tài chính sẽ không thể có

được nhờ thu nhập tuyến tính. Làm việc từ 9 giờ đến 5 giờ chiều hằng ngày là một hệ thống u mê - bạn sẽ chẳng bao giờ đi đến đâu, nhưng lại nghĩ mình có thể. Lương của các công ty trả chỉ vừa đủ với tốc độ lạm phát. Đó không phải là sự tiến bộ, đó chỉ là sự giậm chân tại chỗ. Tôi không có thành kiến gì với các tập đoàn lớn, với hệ thống ngày làm tám tiếng. Tôi chỉ đơn giản là đi theo đường lối tự do tài chính.”

“Với cô thì đơn giản, vì cô đã giàu rồi”, Lisa chống chế. “Và cô nghĩ đó là sự

khác biệt giữa chúng ta, vì tài khoản ngân hàng của tôi? Giàu có không được định nghĩa bởi bạn có bao nhiêu tiền. Giàu có là dũng cảm. Là sự cam kết. Cô không nên quên là tôi đã nghèo hơn bao giờ hết trước khi làm ra tiền. Nhưng tôi không muốn nói về tôi nữa, hãy quay lại chủ đề chính” cô nói, gạch chân dưới từ Doanh nhân trên bảng: “Ai có thể nêu lên một ví dụ về doanh nhân không?”

“Hệ thống các nhà hàng?” “Các tác giả viết sách?”

“Các nhà phát minh sản phẩm?”

“eBay?” Lisa lên tiếng.

“Tốt lắm Lisa. Hãy nhìn vào mô hình kinh doanh của eBay, mô hình mua và bán. Điều tuyệt vời của mô hình này đó là bạn sẽ không phải trực tiếp nghĩ ra một sản phẩm nào hoặc đăng kí bản quyền cho một phát minh nào hết. Bạn cũng không phải viết sách hoặc tìm cách quảng bá, sản xuất chúng hay gì cả. Bạn kiếm tiền nhờ việc bán các sản phẩm của người khác. Lí do khiến mô hình của eBay thành công đến vậy là vì nó rất đơn giản. Họ kết nối những người muốn mua

và những người muốn bán lại với nhau. Và họ kiếm tiền như thế nào? Họ trích hoa hồng các giao dịch đó.”

“Người muốn bán? Người muốn mua?” Francie thắc mắc. “Bạn có một người không cần một sản phẩm nữa và một người muốn mua sản phẩm đó. Mọi thứ chúng ta thấy ở đời chung quy lại cũng đều là mua và bán, và một số người ở giữa ăn chênh lệch. Ô-tô. Du thuyền. Trang sức. Đồ dùng thể thao. Giày dép. Một số người kiếm tiền nhờ việc bán chúng. Đó chính là điều tôi muốn cô suy

nghĩ đến Lisa ạ. Cái tôi muốn tất cả mọi người suy nghĩ là tìm kiếm được một mảng, một lĩnh vực nào đó có thể tạo ra tiền. Mô hình của eBay khuyến khích tất cả mọi người cùng kiếm tiền. Ai cũng có thể. Những ý tưởng của chúng ta ở đây cũng vậy. Chúng là những ý tưởng tốt, nhưng đó mới chỉ là khởi đầu. Còn cách thức kiếm tiền thì nhiều vô kể.”

“Tôi sẽ không tham gia vào việc bán hàng cũ đó đâu.” Lisa nói.

“Đừng có đùa nữa, đó chỉ là một ví dụ. Điều quan trọng là có rất nhiều cách

khác để kiếm tiền. Tôi không quan tâm cô làm bàn ghế hay chế tạo máy tính ở Trung Quốc, hay bán giày Prada qua mạng - bài học ở đây là có hàng tá những nguồn thu nhập ngoài kia đang đợi chúng ta khám phá. Cuộc sống có rất nhiều cơ hội. Luôn có cách kiếm tiền bất kể nền kinh tế có ra sao. Công việc kinh doanh lúc nào cũng mở cửa với tất cả. Đây là thời đại của chúng ta. Cùng lặp lại nào.”

“Đây là thời đại của chúng ta”, cả nhóm lặp lại bằng một giọng khá tế nhị.

“Lại nào. Đây là thời đại của chúng ta”,



Michelle lặp lại bằng một giọng hào hứng hơn.

“Đây là thời đại của chúng ta”, cả nhóm vừa nói vừa cười.

“Vậy, chúng ta sẽ làm thế nào?”

Michelle nói, quay lại với Lisa, người cho đến lúc này đã thấy khá là phiền bởi tiếng động của chiếc ô đập vào cửa kính ngoài kia. Lisa quay lại nhìn Michelle.

“Được rồi, Michelle, chúng ta đang nói về cái gì?”

“Tất cả mọi người đều muốn kiếm tiền, nhưng không ai để ý đến văn hóa kiếm tiền.”

“Văn hóa kiếm tiền?”, Lei Kim hào hứng.

“Mọi người có thấy là rất nhiều người đã phá sản sau khi trúng xổ số hàng triệu đô chưa?”

Không ai trả lời nên Michelle đành tiếp tục.

“Điều đó xảy ra bởi những người trúng

số không ở cùng một ‘tần số’ với số tiền họ thắng được.”

“Tần gì cơ?”, Kanisha hỏi lại.

“Tần số. Tất cả những gì chúng ta làm, những gì tạo nên con người chúng ta đều có một tần số nhất định. Năng lượng. Đó là loại năng lượng cho hoặc không cho phép chúng ta làm những việc chúng ta muốn ở đời.” Michelle nhận thấy những cái nhìn thắc mắc từ các thành viên.

“Hay nói cách khác”, cô nói, ngẫm nghĩ trong giây lát. “Có câu hỏi như thế này:

một con chim có thể bay giật lùi được không?”

“Không”, Lisa trả lời ngay lập tức. Những người khác ngo

ngác như thể họ không biết nên đồng ý với cô hay không.

Hannah ngay lập tức cũng giơ tay muốn phát biểu. “Hannah”, Michelle gật đầu ra hiệu.

“Chim ruồi có thể bay giật lùi”, cô bé nói, có vẻ tự hào. “Chính xác, chim ruồi

là loài chim duy nhất có thể bay giật lùi.”

Lisa có vẻ không hài lòng lắm vì bị một cô bé bảy tuổi phản bác: “Tại sao chúng ta lại nói đến chim ruồi?”

“Cô có tưởng tượng được đôi cánh của con chim ấy phải hoạt động nhanh đến mức nào để bay được giật lùi hoặc giữ thẳng đứng khi nó hút mật không?”, Michelle nói “Và hãy tưởng tượng nếu con chim đó bay đến một bông hoa nhưng bông hoa đó lại không có mật, liệu nó có chỉ lờn vờn và than vãn không?”

Cô cúi xuống thì thầm như thể đang tiết lộ một bí mật: “Tất nhiên là không, chúng luôn luôn di chuyển, từ bông hoa này sang bông hoa khác. Tại sao ư?”, giọng cô bắt đầu cao dần lên “bởi vì, ngoại trừ côn trùng, thì chim ruồi là loài có hệ thống trao đổi chất mạnh nhất trong tất cả các loài trên thế giới.”

“Thế là cô chưa nhìn thấy Paris Hilton gần đây rồi?” Lisa pha trò.

Michelle không để ý đến Lisa. “Chúng luôn bận rộn kiếm ăn. Bởi lẽ nếu không, chúng sẽ chết đói. Một con chim ruồi

phải uống một lượng mật nặng bằng trọng lượng cơ thể chúng một ngày, còn không chúng sẽ chết. Cánh của một con chim phải vỗ đến 80 lần một giây và tim của chúng có thể đập đến 1.200 lần một phút. Hệ thống trao đổi chất và nhịp tim cần thiết để có thể lưu chuyển nguồn năng lượng mà cơ thể chúng cần để bay giật lùì. Còn những người trúng số kia? Tiêu pha hoang phí và những quyết định sai lầm đã nhanh chóng đưa họ trở lại vạch xuất phát. Tại sao? Bởi vì họ đã chọn những ‘tần số’ thấp hơn khoản tiền mà họ có. Họ tin là họ không xứng đáng với

khoản tiền khổng lồ đó”. Michelle nói xong, có vẻ thỏa mãn với những giải thích của mình. Và căn cứ vào cái nhìn của những người còn lại, có vẻ như họ cũng hài lòng với những giải thích của cô, trừ Lisa.

“Và điều đó lại mang chúng ta quay lại với những triết lý Tiếng nói nội tâm và Trăm trò. Đầu tư vào một ý tưởng là một chuyện tốt, nhưng nếu không có sự đồng thuận của con tim - trăm trò sẽ mãi chỉ dậm chân tại chỗ.” Michelle đặt bút xuống và quay lại ngồi với mọi người.



“Vậy chúng ta rút ra được điều gì?”, cô nhìn xung quanh căn phòng, nhưng không ai lên tiếng nên lại tiếp tục.

“Lisa, cô có thể nghĩ mình không phải là người như chúng tôi. Nhưng đó chỉ là ý kiến nhất thời. Và cách cô nghĩ không khiến nó là sự thật được. Chúng ta cũng không làm việc với sự tuyệt đối ở đây. Ý kiến...”

“Nó không chỉ là suy nghĩ của tôi, Michelle” Lisa có vẻ bức tức vì lại bị đem ra làm tâm điểm một lần nữa và rằng cái ô ngoài kia vẫn khiến cô phát

điên. Như thể chỉ một mình cô nghe được cái âm thanh ấy.

Michelle nhẹ nhàng nói tiếp: “Bằng việc phát triển triết lý Tiếng nói nội tâm này, cô có thể hiểu hơn chính bản thân mình, thay vì những suy nghĩ kiểu như ‘Tôi không phải như thế’. Cô tốt hơn chính cô nghĩ về mình nhiều. Hãy dẹp bỏ những khái niệm cô xây dựng về bản thân mình lâu nay.”

Vẫn không có phản ứng gì từ phía Lisa. Michelle đang như cô nhưng ngay lúc này Lisa chỉ còn nghĩ đến cái ô ngoài

cửa. Tóc tóc tóc. Ngoài trời những cơn gió vẫn đang gào thét. Tóc tóc tóc. Cô không thể chịu đựng thêm được nữa, nhưng Michelle cứ nói mãi, như thể nhồi nhét thêm vào cái đầu vốn đã đang bát nháo của cô.

(Michelle vẫn đang nói)

Tóc tóc tóc

(Francie nói)

Tóc tóc tóc

“Tuyệt vời Francie”, Michelle nói.

(Lei Kim nói)

Tóc tóc tóc

Và ngay lúc Kanisha định góp vào câu chuyện, Lisa đứng bật dậy: “Không ai nghe thấy tiếng gì à?” rồi chạy nhào ra cửa.

Tóc tóc tóc

Mở cửa, Lisa tóm lấy cái ô và mang nó vào trong. Và như để đổ thêm dầu vào lửa, một trong những cái cánh ô gãy lại vướng vào cái cửa như trêu ngươi Lisa.

Cô tức giận kéo cái ô đến khi cái cánh gãy hẳn. Cầm cái đã không còn hình thù một chiếc ô, cô nói: “Thấy không? Tại sao họ không thể làm nổi một cái ô cho ra hồn chứ?”, rồi tiện tay ném nó vào thùng rác với vẻ tức giận.

Bước trở lại ghé ngồi, mọi thứ chợt như quay chậm lại với Lisa. Tiếng nói trong căn phòng như nhòe đi và cô chỉ còn nghe được tiếng tim đập thình thịch của mình. Cô thở gấp. “Nó” đang xảy ra. Ngay tại đây, ngay giữa tiệm Heartlight này, Lisa cuối cùng cũng có “nó”. Mặc

dù đôi với Lisa khoảnh khắc đó như kéo dài mãi mãi, nó chỉ xảy ra trong giây lát với những người khác. Dần dần, cô quay trở lại thực tại trong căn phòng khi một tiếng nhỏ nhẹ vang lên.

“Lisa, có chuyện gì thế?” Michelle hỏi.

“Cái ô”, Lisa lắp bắp.

“Tôi không dám chắc cô có thể gọi nó là cái ô được nữa không”, Kanisha nói. Mọi người cười phá lên nhưng Lisa thì không. Cô vẫn đang tập trung suy nghĩ.

“Tại sao người ta lại không làm ra những

chiếc ô cho ra hôn?” cô nói chậm chậm, quay lại với nhóm. Nghe có vẻ như một tuyên bố hơn là một câu hỏi.

“Cô có thể ‘gói gọn’ lại được không?” Nicky nói. Michelle mỉm cười, cô thích cái cách mà bọn trẻ nghĩ.

Lần đầu tiên, Lisa hào hứng với việc trình bày ý tưởng trước cả nhóm.

“Tôi sẽ làm một loại ô tuyệt vời. Không chỉ tuyệt vời, loại tốt nhất chưa bao giờ có. Tôi chắc chắn mình không phải người duy nhất phàn nàn về những cái ô mỏng

manh. Phải rồi, chính thế. Cô nói đúng, Michelle. Cô nói đúng.”

“Về cái gì?” Michelle háo hức.

“Các vấn đề chính là giải pháp. Cô có biết tôi đã phải thay bao nhiêu cái ô trong năm nay không? Những cái ô chiết tiết đó cứ hỏng suốt. Thế nên tôi đã đi đến ‘cái này.’” “Tôi không nghĩ điều đó quá mới mẻ. Cô muốn làm một cái ô tuyệt vời? Mua những cái ô đắt tiền. Cô không đưa ra được bước đột phá nào cả” Francie nói, tỏ vẻ thông cảm với Lisa: “Xin lỗi, nhưng tôi không nghĩ đó là một



ý tưởng đặc biệt.”

“Đúng lắm”, Kanisha hưởng ứng.

“Vậy chúng ta có thể làm gì để nó khác với những chiếc ô khác?” Michelle hỏi.

Không ai nói gì. Ý tưởng có vẻ bế tắc. Lisa chậm rãi ngồi lại xuống ghế. Cô biết là mình đã đến gần lắm, nhưng có gì đó không đúng. Một phút nữa trôi qua - một phút dài nhất trong đời Lisa.

Cuối cùng Russell lên tiếng: “Mẹ có thể lắp thêm một cái đèn pin lên ô để nhìn rõ

trong đêm” Mọi người nhìn nhau. Đó là một ý tưởng không tồi. Lisa hôn lên trán cậu bé.

“Tôi không quan tâm mọi người nghĩ gì, nhưng đó là một ý tưởng tuyệt vời. Nó có thể là một chiếc ô phát quang.”

“Đêm tối... dẫu chó đi dạo”, Francie thêm vào. “Tôi thích ý tưởng này” Kanisha nói.

“Lei Kim?” Michelle hỏi.

“Tôi cũng thích” Lei Kim đáp lại bằng

một nụ cười.

“Tôi cũng vậy, thế nên cứ tiếp tục theo hướng này. Mặc dù đã đành rồi, nhưng điều gì khiến chiếc ô này khác biệt hẳn so với phần còn lại?” Michelle quay sang Lisa.

Cô ấy nghĩ trong một chốc rồi nói: “Chúng ta có thể gọi chúng là những cái ô Nhân ái, và quyên góp 10% lợi nhuận cho trường học. Chúng ta có thể tổ chức các chương trình sau giờ học cho bọn trẻ. Hoặc, cho những bà mẹ độc thân?”

“Ồ Idyllwind này ấy hả?” Kanisha hỏi.

“Tại sao không?”

“Ồ!”

“Tại sao không mở rộng chương trình đó ra cả nước? Với cách đó, chúng ta cũng quảng bá được những chiếc ô” Francie lên tiếng.

“Và các mẹ cũng có thể mua cho các cô con gái những chiếc xe đạp”, Hannah thêm vào, mặt nghiêm nghị. Cả nhóm cười ô lên.

“Nếu như mọi người biết sản phẩm của cô sẽ ủng hộ tiền cho bọn trẻ, và các bà mẹ độc thân, họ sẽ chọn mua chúng thay vì các sản phẩm cạnh tranh khác bởi ý nghĩa sâu xa của chúng.” Francie chỉ ra.

“Mọi người có nghĩ cách làm này áp dụng được với chổi S không?” Lei Kim hỏi lại.

“Dĩ nhiên rồi”, Michelle trả lời.

“Và chúng ta cũng có thể lập những trang web với mục đích tương tự. Có thể là tài trợ tài chính cho những bà mẹ đơn thân

hoặc các học bổng.” Kanisha góp thêm vào.

Ý tưởng lại nở rộ trong nhóm và Michelle hầu như không cần phải nói thêm lời nào. Và điều đó cũng không sao. Cô nhìn xung quanh căn phòng. Cô nhìn bọn trẻ và cười, biết rằng đây sẽ là những kinh nghiệm vô giá cho chúng sau này. Cô nhìn những người phụ nữ và thậm nghĩ họ đã khác như thế nào so với một tháng trước đây. Cô cảm thấy hạnh phúc, nhưng có vẻ như còn thiếu sót một điều gì đó. Chậm rãi, cô đứng dậy và đi

về phía văn phòng. Chỉ có duy nhất Hannah để ý điều đó trong lúc con bé đang xem lại đoạn băng cùng anh nó.

Ngồi xuống ghế, Michelle tự mỉm cười, hài lòng với những gì đang diễn ra ở phòng bên cạnh. Cô nhắc điện thoại và quay số của ông Thị trưởng. Sau một vài tiếng chuông, ông nhắc máy.

“Mọi chuyện thế nào rồi?” ông hỏi.

“Tuyệt vời. Lisa đã có bước đột phá mới.”

“Còn bây giờ?”

“Họ vẫn đang thảo luận còn em đang ở trong văn phòng gọi điện cho anh. Anh đang ở đâu đấy?”

“Trong xe, anh đang đảo qua một vòng. Mọi chuyện ổn cả chứ?”

“Mọi thứ đều ổn”, Michelle hít một hơi thật sâu. “À, em có lẽ nên nói rõ mục đích của cuộc gọi. Em muốn nói một việc, nhưng lại không muốn làm anh sợ, bởi vì... e hèm... em nghĩ em vẫn phải nói, dù anh có không thích đi chăng



nữa... và em cũng không biết...”

“Michelle”, Brady cắt ngang

“Vâng.”

“Anh yêu em!”

Michelle bật khóc trước khi ông hoàn thành tiếng cuối cùng.

“Anh có thể đi đến cửa tiệm được không?” cô hỏi. Ngay lập tức có tiếng gõ cửa.

“Xin lỗi, em nói gì cơ?” ông hỏi lại.

“Anh có thể...”

Tiếng gõ cửa lại cắt ngang câu chuyện.

“Chuyện gì thế?” ông hỏi.

“Anh đợi em một chút.”

“Được thôi” ông nói, luôn luôn là một người đàn ông lịch sự.

Michelle bước ra khỏi văn phòng đúng lúc Lisa đi tới. “Cô đây rồi”, Lisa nói: “Có ai đó đang gõ cửa sau. Hãy nói với tôi là cô gọi đồ ăn đi, tôi đang đói meo đây.” Michelle mở khóa cánh cửa. Ở đó,

trong hành lang tối với ánh đèn đường leo lắt, Brady đang đứng, tay cầm một bó hoa.

# 14

Cuộc sống sung túc

Bạn đã sẵn sàng chưa?

Mùa đông đi qua bằng những cơn bão và tuyết rơi dày đặc. May thay là chúng đến cũng nhanh và đi cũng nhanh không kém. Sự ấm áp của mùa xuân khiến bạn trẻ lại háo hức đến kì nghỉ hè, vốn còn hơn một tháng nữa mới bắt đầu. Cuộc sống của những người phụ nữ trong Tổ đặc nhiệm Heartlight đã không bao giờ còn như trước nữa. Những buổi họp mặt từ một

buổi một tuần nay đã trở thành một buổi một tháng vì họ còn phải bận bịu thực hiện những công việc của mình.

Kanisha đã chuyển tới sống với Francie và cùng thành lập nên công ty của riêng mình, với tên gọi Nghi hoặc bất thường. Cái tên là cách riêng của họ để nói rằng bạn sẽ không bao giờ biết người bạn tốt nhất cho mình xuất hiện lúc nào. Mặc dù trang mạng xã hội cho những người góa vợ/chồng đã không thể đi vào hiện thực, nhưng ý tưởng dạy học qua điện thoại đã thắng lợi lớn. Họ đã kí một thỏa thuận

với Apple cho những chiếc iPhone, và chương trình đã cấp được hơn 25.000 chứng chỉ cho mọi người trên cả nước ngay trong năm đầu. Ý tưởng về mạng xã hội dành cho các bà mẹ vị thành niên cũng đã đi vào hoạt động. Sự thành công của Kanisha và Francie là minh chứng hùng hồn nhất cho khái niệm Cùng nhau. Chúng ta. Làm nên. Phép màu (CCLP). Làm việc cùng nhau đã cho phép họ tìm được giải pháp cho những vấn đề tưởng chừng như không thể giải quyết lúc họ còn đơn độc. Trang web của họ, [www.teenmomworld.com](http://www.teenmomworld.com), đã trở thành

một hiện tượng, với 5.000 người đăng kí sử dụng mỗi tháng. Với mục đích ban đầu hướng tới những bà mẹ vị thành niên, trang web bây giờ còn thu hút được sự chú ý của những cô bé và cả những cậu bé tuổi “teen” khác. Bọn trẻ truy cập vào trang này bởi chúng tò mò về vấn đề mang thai. Đọc những câu chuyện có thật được chia sẻ trên đó giúp chúng trả lời được nhiều câu hỏi mà chúng vẫn thắc mắc. Tại đây chúng có thể đặt câu hỏi mà không sợ bị cha mẹ hay mọi người xung quanh “đánh giá”.

Lúc khởi đầu, Kanisha chỉ muốn khai thác những bà mẹ vị thành niên, nhưng rồi trang web đã phát triển lên thành một mạng lưới cho bọn trẻ dưới 18 tuổi. Đó là một thành công lớn, cả về mặt tài chính lẫn đạo đức, cho cả Kanisha và Francie. Ngay trong năm đầu tiên, họ thành lập tổ chức Teen Mom Foundation đã hỗ trợ 50 gói trợ giúp với 2.000 đô mỗi gói, chưa kể các buổi đào tạo trực tuyến cho các bà mẹ trẻ. Cùng nhau, họ đã làm nên sự thay đổi không chỉ cho cuộc sống của họ mà còn của cả những người khác.



Trong nhóm, hóa ra Lei Kim lại là người thành công nhất. Sau khi món sô-cô-la của bà được nhắc đến trong một show truyền hình về thức ăn, bà đã nhanh chóng cho ra một show về ẩm thực với những thức ăn tươi của riêng mình, phát sóng hàng tuần trên khắp cả nước. Vấn đề duy nhất là bà phải đi lên Denver để ghi hình hai lần một tuần, điều bà dĩ nhiên không hề mong muốn. Và bà tìm ra giải pháp khi một tiệm bán thức ăn thú nuôi nằm ngay bên cạnh quán ăn của bà chuyển đi chỗ khác. Bà có ý tưởng muốn thuê lại địa điểm này để mở thêm một

quán ăn thứ hai, nơi chỉ chuyên phục vụ thức ăn làm từ những nguyên liệu tươi sống. Cái quán này nên được gọi là Tươi, và nó sẽ góp phần giúp người dân Idyllwind có thêm sự lựa chọn cho thực đơn, cũng như là nơi để Lei Kim ghi hình show truyền hình của bà hằng tuần. Chồng và con bà sẽ phụ trách quán ăn còn lại.

Những quán ăn kiểu này đã khá phổ biến tại California, và trào lưu này đang lan rộng trên cả nước. Lei Kim biết mình đang là một trong những người đi đầu.

Nhưng mọi thứ không diễn ra suôn sẻ đến vậy. Ông chủ của tòa nhà không tán thành ý kiến có hai quán ăn mở cạnh nhau. Ông ta nói ông ấy muốn sự đa dạng hóa hơn. Lei Kim biết mình muốn gì, do đó bà đã ra giá và mua lại cả tòa nhà, với năm cửa hàng bán lẻ và ba văn phòng lớn trên lầu hai. Vậy là ước mơ về chương trình Education Sweep và các trang web hỗ trợ đã trở thành hiện thực, kết quả của sự thành công tốt đẹp của chổi S.

Được trích 10% lợi nhuận từ chổi S,

chương trình Education Sweep cung cấp hỗ trợ cho những nhà giáo dục trên cả nước. Lei Kim tin rằng nếu các thầy cô giáo ít phải lo chuyện tiền nong hơn, họ sẽ toàn tâm toàn ý hơn vào việc giảng dạy, qua đó tạo nên một nền giáo dục tốt hơn. Và khi các công ty nhận ra việc mua chổi - một sản phẩm họ vẫn phải mua thường xuyên, có thể giúp ích cho nền giáo dục nước nhà, đây là chưa kể đến các tính năng ưu việt của chổi S, đơn đặt hàng bắt đầu bay về như mưa.

Bên cạnh thị trường tiêu thụ lớn nhất

thuộc về các đơn bán buôn như các sản phẩm vận động, công viên, các trung tâm giải trí, các nhà hàng ăn nhanh, và các khách sạn, thì thị trường bán lẻ cũng gặt hái được những thành công ngoài mong đợi. Trong vòng một năm, cái chổi S của bà ấy chiếm đến 1% thị trường nước Mỹ. 1% nghe thì có vẻ không nhiều, nhưng 1% của 150 triệu người có nghĩa Lei Kim đã bán được hơn một triệu cái chổi. Thành công nhanh chóng thậm chí đã đưa tên Lei Kim lên trang bìa của tạp chí Doanh nhân.

Như đã nói trước, Lisa tiếp tục sống nếp sống đơn giản của cô. Khi ô Nhân ái đã được cấp bằng sáng chế và bắt đầu bán rộng rãi, Lisa chỉ nhận một chức vụ nhỏ trong công ty để có thời gian tập trung cho các dự án phi lợi nhuận mà cô khởi xướng. Tổ chức Nhân ái, như cô đặt tên nó, hỗ trợ học bổng cho con của những bà mẹ độc thân, giúp đỡ họ với chi phí giáo dục ngày một tăng. Ngoài ra còn có những hỗ trợ khác như tiền học trại hè, phí lập nghiệp nếu họ muốn kinh doanh. Rồi khi mà những chiếc ô vẫn bán chạy, mang lại lợi nhuận lớn, thì Lisa tiếp tục

mở rộng phạm vi tổ chức của cô, thực hiện những ý tưởng mới. Bởi lẽ bản thân cô cũng chưa học xong đại học, cô đã có ý tưởng tạo nên trang CollegeTracks.org. College Tracks là một trang hỗ trợ dành cho những học sinh trung học năm cuối muốn thi vào đại học. Trong năm đầu tiên, College Tracks đã cố gắng mở rộng phạm vi dịch vụ để giúp đỡ được nhiều sinh viên hơn nữa. Lisa muốn chắc chắn rằng mỗi sinh viên đều được chuẩn bị tốt nhất trước khi bước chân vào trường đại học. Và mặc dù Tổ chức Nhân ái và College Tracks khá thành công, Lisa vẫn

tiếp tục công việc tại tiệm Heartlight, hai lần một tuần, đơn giản là bởi cô thích không khí cộng đồng tại cửa tiệm và có cảm giác mắc nợ với Michelle vì đã giúp cô thay đổi cuộc đời.

Michelle và Brady đã tổ chức hôn lễ vào đúng đêm Giáng sinh. Sau tuần trăng mật tại Aspen, họ đã chuyển vào một ngôi nhà ở phía Đông thị trấn cạnh hồ. Ngày đầu tiên họ dọn về đó, Michelle đã mua một con chó cho Nicky. Hannah cũng có được chiếc xe đạp mà cô bé vẫn mơ ước. Còn Nicky đã trở thành một nhà làm



phim có “tiếng tăm” trong vùng. Bộ phim của cậu, *Những đứa trẻ giàu nhất Mỹ - Bằng cách nào họ làm được như thế và Bạn cũng có thể*, đã giành được giải thưởng phim tài liệu cho người lần đầu làm phim tại liên hoan phim quốc tế Denver. Và Hannah cũng có tên trong mục tác giả. Nicky cũng là người trẻ nhất từng đoạt giải thưởng này. Mặc dù cậu bé đã kí hợp đồng với nhà phân phối phim và thu về được 40.000 đô lợi nhuận, cậu đã bảo mẹ thương lượng để giữ lại quyền phát hành trên internet. Và thế là ở tuổi xấp xỉ 12, Nicky đã trở

thành một doanh nhân khi bắt đầu bán tác phẩm của mình qua trang web [www.richestkidsinamerica.com](http://www.richestkidsinamerica.com). Sự thành công của cậu tạo cảm hứng cho Michelle đi đến một ý tưởng mới. Trang web [www.mastermindsreveal.com](http://www.mastermindsreveal.com) đã ra đời như một cảm nạng để hướng tới thành công. Nhưng nó vẫn chưa thật sự thành công cho đến khi Michelle viết một cuốn sách điện tử cùng chủ đề. Với giá 3,99 đô một bản tại [www.youpulish.com](http://www.youpulish.com), cuốn sách đang được bán ra hơn 1.000 cuốn một tuần.

Bên cạnh việc kinh doanh ở tiệm sách, Michelle cũng tham gia thuyết giảng 10 lần một tuần và bỏ ra một tuần mỗi tháng đi nói chuyện trên cả nước. Điểm dừng chân sắp tới đây của cô là Los Angeles, California.

Lúc đó là 7 giờ 30 ngày 7 tháng 9, gần một năm kể từ khi thành lập Tổ đặc nhiệm. Michelle đang thực hiện buổi phỏng vấn thứ hai trong ngày cho một chương trình chào buổi sáng tại một trường quay địa phương.

“Sự thật tâm linh của vũ trụ. Đó là cách

các ý tưởng tốt xuất hiện” cô ấy nói. “Khi bạn hướng sự tập trung vào các mục tiêu của mình, vũ trụ sẽ đáp lại thỉnh cầu của bạn. Đó là quy luật của vũ trụ. Chúng ta càng dũng cảm đối mặt với con người thật của mình bao nhiêu, thì chúng ta càng có nhiều cơ hội khám phá sức mạnh tiềm ẩn trong chúng ta bấy nhiêu. Trong tổ đặc nhiệm, một cách gọi của nhóm hỗ trợ, chúng tôi phải tự chịu trách nhiệm với những suy nghĩ, lời nói và hành động của mình. Về cơ bản, làm việc theo nhóm dạy bạn trân trọng con người thật của mình và rằng bạn rất sáng tạo, và

rất đặc biệt.”

“Sự thật?” phóng viên hỏi lại.

“Sự thật đơn giản là một sự nhắc nhở về những cái bạn vẫn luôn biết”, Michelle giải thích: “Khi chúng ta sinh ra, chúng ta không có gì khác biệt so với những người khác. Chúng ta tin rằng mình đặc biệt. Nhưng đôi khi trong quá trình trưởng thành, cuộc đời và xã hội đã khiến chúng ta quên mất sự thật ấy.”

Phóng viên cười: “Tôi xin phép hỏi lại một lần nữa, thế nào là sự thật?”

“Sự thật như một cái công tắc điện ở nhà bạn. Nó luôn luôn ở đó, đợi bạn bật nó lên. Một cái đèn sẽ không sáng cho đến khi bạn bật công tắc, đúng không? Một cái máy nướng bánh sẽ không nướng nếu bạn không bật công tắc đúng không? Nó có thể cố gắng nướng bánh mà không có điện, nhưng một khi công tắc còn chưa được bật, đó là một sự cố gắng vô ích. Nguyên lý tương tự cũng được áp dụng trong cuộc sống. Đó là bí mật đằng sau khái niệm nhóm hỗ trợ. Bởi vì khi làm việc theo nhóm như vậy chúng ta sẽ thống nhất bằng một suy nghĩ chung. Và

suy nghĩ đó mạnh hơn tất cả những dối trá mà chúng ta vẫn thường áp đặt lên bản thân mình. Sự thật không phải là những gì người khác nói về mình. Nó là những gì bạn tự nói với mình khi ngồi một mình. Đó cũng chính là mấu chốt của cuộc sống - biết mình thực sự là ai.”

Michelle ngồi xuống và nhìn anh phóng viên mỉm cười, như thể đang nói: “Anh hãy cố mà hiểu lấy!”.

“Chúng ta đang nói chuyện với Michelle Erickson- Wilson, tác giả của cuốn sách rất nổi tiếng Mastermind Revealed.

Trước khi kết thúc chương trình, Michelle, tôi có một câu hỏi cuối.”

“Được thôi”

“Tiếp theo cô sẽ làm gì?”

“Ai mà biết được, cuộc đời đầy rẫy những cơ hội mà.” “Cảm ơn cô, Michelle.”

“Không có gì!”

*Dự án 1.000.000 ebook cho thiết bị di động*



Tạo ebook: Tô Hải Triều

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

**Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản**