

NGUYỄN HIẾN LÊ



BUỐC ĐẾN THÀNH CÔNG



NHÀ XUẤT BẢN VĂN HÓA THÔNG TIN

Table of Contents

<u>TỰA</u>
<u>CHƯƠNG I - LUYỆN LÒNG TỰ TÍN VÀ RÈN NGHỊ LỰC</u>
<u>CHƯƠNG I - (B) LUYỆN LÒNG TỰ TÍN RA SAO?</u>
<u>CHƯƠNG II LUYỆN NHÂN CÁCH</u>
<u>CHƯƠNG III ĐẮC NHÂN TÂM</u>
<u>CHƯƠNG IV LUYỆN TẬP VÀ GIỮ GÌN THÂN THỂ</u>
<u>CHƯƠNG IV (B) LUYỆN TẬP VÀ GIỮ GÌN THÂN THỂ</u>
<u>CHƯƠNG V KHÉO DÙNG TIẾNG VIỆT</u>
<u>CHƯƠNG V (B) KHÉO DÙNG TIẾNG VIỆT</u>
<u>CHƯƠNG V (C) NHỮNG LỖI THÔNG THƯỜNG</u>
<u>CHƯƠNG VI LUYỆN TRÍ</u>
<u>CHƯƠNG VII CẦU THIÊN GIÁ NHI CÔ</u>
<u>TRƯỚC KHI TỪ BIỆT</u>

Vài lời thưa trước

Trong thời gian lánh cư tại Long Xuyên, cụ Nguyễn Hiến Lê vừa dạy học vừa học thêm và vừa viết sách. Trong *Đời viết văn của tôi*, cụ bảo:

"2="">Trong chương XIII (bộ Hồi Kí) tôi đã nói muốn học một ngoại ngữ thì phải dịch. Tôi muốn nói thêm: học môn nào thì nên viết về môn đó (...) Để học tiếng Anh, tôi tập dịch sách Anh ra tiếng Việt cũng như trước kia để học bạch thoại tôi dịch Hồ Thích".

2="">Thật may mắn, ông Paulus Hiếu giới thiệu cho tôi hai cuốn *How to win friends and influence people* và *How to stop worrying* đều của Dale Carnegie và kiếm cho tôi được cả nguyên bản tiếng Mỹ với bản Pháp dịch.

2="">(...) Tiếng Anh của tôi hồi đó còn non lắm, học trước sau chỉ được sáu tháng tích cực nên nhiều chỗ phải dựa vào bản Pháp dịch, và dịch xong *How to win friends* tôi đưa ông Hiếu coi lại, sửa chữa. Do đó mà chúng tôi ký tên chung. Tôi đặt cho nhan đề Đặc nhân tâm.

2="">(...) Chủ trương của tôi dịch loại sách Học làm người như cuốn đó thì nên dịch thoát, có thể cắt bớt, tóm tắt, sửa đổi một chút cho thích hợp với người mình, miễn không phản nguyên tác; nhờ vậy mà bản dịch của chúng tôi rất lưu loát, không có dấu vết dịch, độc giả rất thích".

2="">Dịch xong cuốn *How to win friends and influence people*, cụ dịch tiếp cuốn *How to stop worrying* (nhan đề bản Việt dịch là *Quảng gánh lo đi*), và sau đó, như lời cụ nói trong *Đời viết văn của tôi*:

"Cũng trong năm 1951 tôi dịch thêm cuốn nữa: *Give yourself a chance* (The Seven steps to success) của Gordon Byron. Nhan đề tiếng Việt: Bảy bước đến thành công. Cuốn này nhà P. Văn Tươi cũng cho vào loại Học làm người, ích lợi cho thanh niên, gọn, sáng, dễ theo, nhưng không có gì đặc biệt. Có lẽ vì nhan đề hấp dẫn nên cũng được tái bản nhiều lần tuy thua xa hai cuốn trên".

Cụ không cho biết khi dịch cuốn này, cụ có "dựa vào bản Pháp dịch" hay không, nhưng chúng ta thấy trong chương VI, trang 153, cụ chú thích chữ "síp (chiffre)" như sau: "*Chúng tôi dùng tiếng "số" để dịch tiếng "nombre", tiếng "chữ" để dịch tiếng "lettre", còn "mot" thì dịch là "tiếng"; mà các chữ chiffre, nombre, lettre, mot đều là chữ Pháp.*

Dịch cuốn này, cụ cũng "2="">sửa đổi một chút cho thích hợp với người mình, miễn không phản nguyên tác", riêng chương V: Khéo dùng tiếng Việt, cụ cho biết:

"Trong nguyên văn ông Gordon Byron chỉ cách khéo léo dùng tiếng Anh vì ông là người Anh. Chúng tôi theo đúng đại ý của ông áp dụng vào tiếng Việt, trừ những đặc điểm của tiếng Anh mà tiếng Việt không có, như về chủ âm thì tôi bỏ đi và thay vào một đoạn về âm hưởng của tiếng Việt".

Có lẽ do chương V đó, mà ta thấy cuốn *Bảy bước đến thành công* ghi là: "*Viết phỏng theo quyển...*"[\[1\]](#).

Chú thích:

[\[1\]](#) *Viết phỏng theo quyển*: mấy chữ này in trên trang bìa bản in của Nxb Nguyễn Hiến Lê, năm 1986. Bản in của Nxb Văn hoá Thông tin, năm 2001, ghi trên trang 3 là: *Viết phỏng theo quyển*. Bản của Nxb Đồng Tháp, cũng trên trang 3, ghi là: *Theo quyển*.

TỰA

Nhìn nền trời thăm thẳm, lấp lánh sao vàng, người phương Tây tò mò muốn biết trên những vì tinh tú đó có gì và tìm cách chinh phục không trung để đến tận nơi quan sát thế giới huyền bí, xa xăm đó; còn người phương Đông ta chỉ nghĩ tới sự bé nhỏ của thân mình, sự yếu ớt của sức mình và cảnh phù du của đời mình. Họ chinh phục Thiên nhiên thì ta khuất phục Thiên nhiên. Mọi việc từ việc nước, việc nhà, tới việc ăn, việc uống, ta đã đều cho đã có Hoá công sắp đặt trước, gắng sức chẳng những đã vô ích mà còn trái đạo Trời nữa. Họ phấn đấu, tiến thủ, còn ta uỷ mị, an phận.

Nhiều khi chúng ta cũng phải nhận rằng có số phận thật. Có những việc xảy ra trong đời mà ta chưa thể giáng được và cho là tại số. Khoa học sau này có giáng được không, chưa biết. Nhưng ta biết chắc một điều là phần động chúng ta đều không rõ trước được số ta sẽ ra sao hết. Vì chính khoa tướng số cũng nhận rằng Số không phải là cái gì chắc chắn như hai với hai là bốn, rằng Số vẫn có thể dùng sức người mà sửa được. Điều đó, may cho chúng ta vì nếu biết chắc đời ta Trời bắt sao phải chịu vậy thì kiếp trần này còn có chi đáng sống không? Còn việc chi đáng làm không?

Vậy số mạng, cái bí mật của Hoá công chưa hiểu được ấy, cũng chỉ như một luồng nước. Ta không biết chắc nó sẽ qua đông hay qua tây, và nếu muốn, ta vẫn có thể chống với nó. Thế thì thái độ của ta nên ra sao? Nên như cánh bèo chơi vơi trên dòng, mặc cho gió táp sóng dồi, may mà tới được một bến có hoa có lá thì càng hay, chẳng may trôi ra biển cả, chìm xuống vực sâu thì cũng đành ư? Hay như con cá tìm nơi nước trong sóng lặng mà tới, vẫy vùng giữ dòng; nước xuôi thì mau đến mà nước có ngược cũng không bị lôi cuốn vào nơi vô định?

Hướng hồ phương Tây có câu: “Bạn hãy tự giúp mình đi rồi Trời sẽ giúp bạn”, mà phương Đông cũng có câu: “Khuyh giả, phúc chi, tài giả, bồi chi”. Ta chẳng thấy những người đang cơn bĩ, một hôm suy nghĩ phấn khởi lên, đầy lòng tự tín rồi như có thần linh mách bảo, có sức vô hình đưa đẩy, tâm hồn thay đổi hẳn, hoá ra quả quyết vui vẻ hoạt bát hơn, được lòng nhiều người hơn, thông minh hơn và đi từ thành công này đến thành công khác đấy ư? Đó chẳng phải tự mình giúp mình rồi Trời giúp ư?

Cũng có khi họ thất bại một vài lần đầu, nhưng nếu họ kiên nhẫn thì trước sau gì họ cũng đạt được mục đích vì vận may không phải chỉ tới một lần trong đời người mà tới nhiều lần. Ta phải dự bị sẵn sàng rồi đợi, đừng để nó gõ cửa ta trong khi ta mê ngủ rồi than rằng nó không tới. Tóm lại, ta phải tự tạo lấy vận may.

Thấy phần đông người mình thiếu tinh thần phấn đấu của phương Tây, sống lây lất, nhắm mắt đưa chân, tới đâu thì tới, cho nên chúng tôi dịch tác phẩm “Give yourself a chance” [2] của Gordon Byron để giới thiệu với các bạn một phương pháp tu thân luyện tính, một phương pháp tổ chức cuộc đời của người Âu [3].

Gordon Byron là một người Anh. Ông đã thành công rực rỡ trong nhiều ngành hoạt động, hồi nhỏ ông đầu quân rồi lên tới chức đại úy trong đội Pháo binh của Anh Hoàng. Sau ông bắt đầu học

ngành bán hàng và trở nên một viên chỉ huy trong công ty ông giúp việc. Ông lại làm cho một công ty quảng cáo và lên tới địa vị giám đốc. Ông chưa từng thất bại. Trong công việc trứ tác cũng vậy, ông viết trên 12 cuốn có ích, mà cuốn có danh nhất là cuốn "Give yourself a chance" xuất bản đầu năm 1946.

Đọc cuốn ấy, độc giả sẽ được ông cầm tay dắt lần lần lên bảy bậc thang để đến cửa đền của thành công.

Bảy bước đó là:

1. Luyện lòng tin và rèn nghị lực.
2. Luyện nhân cách.
3. Đắc nhân tâm.
4. Luyện tập và giữ gìn thân thể.
5. Khéo léo dùng tiếng mẹ đẻ.
6. Luyện trí.
7. Kiếm việc làm và dự bị để được thăng cấp.

Toàn là những điều thực hành ngay được. Còn về kết quả thì trong sách tác giả đã đưa ra nhiều thí dụ có thật để chứng minh hiệu quả của phương pháp, nhưng chúng tôi tưởng chỉ có một quá khứ thành công của ông trong bốn ngành hoạt động khác nhau cũng đủ chứng thực nhiều rồi. Tôi biết có bạn sẽ nói: "Bảy bậc thang đó có vẻ khó leo quá! Phải có nghị này, phải luyện tánh, luyện trí này...". Cũng hơi khó thật. Nếu dễ thì ai chẳng thành công và cuốn này không cần phải viết nữa. Nhưng chúng ta thử nghĩ kỹ xem quả có khó lắm không? Để giật được bằng Tú tài hay Cử nhân – chưa xét tới những bằng cấp cao hơn – chúng ta mất bao công khó nhọc? Học luôn trong 10, 15 năm, học ngày học đêm thì chúng ta đủ nghị lực theo đuổi tới cùng mà luyện tinh thần, thân thể, tính tình mỗi ngày một giờ trong năm ba năm thì sao lại không đủ nghị lực? Mà sự thành công trong việc làm ăn của ta so với sự thành công ở nhà trường bên nào quan trọng? Tạo sao ra khỏi trường lại không chịu học nữa? Tại sao? Nền giáo dục hồi xưa trọng đức dục hơn trí dục. Nay thì trái lại. Cả hai đều thiên lệch hết. Tôi tin rằng sau này thế nào nhân loại cũng phải dung hoà cả hai, những cuốn sách như cuốn này sẽ được dùng làm sách giáo khoa trong ban Trung học. Ở trường, chúng ta đã chưa được học, thì ra đời, lại càng phải học. Mà có mất công gì đâu? Mỗi ngày chỉ cần một giờ thôi!

Sách có ích cho mọi hạng người. Ta đang gặp cảnh gió xuôi ư, thì sách sẽ là cánh buồm căng thẳng đẩy thuyền ta mau tới bến. Ta đương lung tung trong cảnh gió ngược ư, sách sẽ lấy cây sào chống đỡ thuyền ta cho khỏi thụt lùi, khỏi đâm vào mồm đá, để tiến lên – dù rất chậm chạp – và đợi lúc gió đổi chiều. Vì gió sẽ phải đổi chiều. Ta phải luôn luôn dự bị sẵn sàng để đón gió.

Vậy chúng tôi xin Độc giả đọc kỹ cuốn này. Nếu bạn có chút nghị lực thì nó sẽ đánh dấu một khúc queo trong đời của bạn và biết đâu chùng, nó chẳng mang lại cho bạn một ngọn gió mới để đưa bạn đến bến mà bạn hàng mong tưởng!

Sau cùng, còn một điều nữa, xin thưa trước với các bạn. Khi chúng tôi cho ra cuốn Đắc nhân tâm, chúng tôi được nhiều bạn xa gần khuyến khích và khuyên nên tóm tắt lại, nhưng vẫn giữ đủ ý của tác giả, để giá sách bớt cao, nhiều người mua được. Vì vậy cuốn này đáng lẽ dịch hết (sách dày trên 300 trang), chúng tôi thu lại còn khoảng 150 trang, và trong một vài đoạn, muốn cho được rõ ràng hơn chúng tôi đã sắp đặt lại ý của tác giả. Nhưng chúng tôi vẫn giữ đủ ý chính trong sách. Riêng về chương V, tác giả chỉ cách dùng tiếng Anh cho khéo, vì tác giả là người Anh, chúng tôi theo đúng đại ý mà áp dụng vào tiếng Việt. Ngoài ra, chúng tôi không dám thay đổi

Long Xuyên, ngày 15-10-51

Chú thích:

- [1] Ông Khổng nói rằng: "Tài giả bồi chi, khuyh giả phúc chi" nghĩa là mình tốt thì trời đất giúp thêm cho, mà mình đã nghiêng đổ thì trời đất lại xô đạp thêm. (Phan Chu Trinh, *Đạo đức và Luân lý Đông Tây*, <http://www.icevn.org/vi/DucDuc/Dao-Duc-Va-Luan-Ly-Dong-Tay>. (Goldfish).
- [2] Sách in trên trang 2 như thế này: "Copyright by Double and Company, Inc. New-York. Tác giả Nguyễn Hiến Lê đã mua lại bản quyền phiên dịch". (Goldfish).
- [3] Cuốn này là cuốn thứ ba trong loại "Tổ chức" của chúng tôi. Trong hai cuốn trước chúng tôi đã chỉ cách "*Tổ chức công việc theo khoa học*", và tổ chức việc học (tức cuốn *Kim chỉ nam của học sinh*). Cuốn thứ tư là cuốn Tổ chức gia đình và cuốn thứ năm nhan đề là *Tổ chức công việc làm ăn*.
- [4] Trong cuốn "Tổ chức công việc theo khoa học", chúng tôi lấy làm ngạc nhiên sao một môn quan trọng như vậy mà chưa được dạy trong các trường Đại học. Chúng tôi mới hay rằng ngày 20-8-1947 cả Quốc hội Pháp đã đồng lòng thoả thuận phải dạy môn đó trong các chương trình Đại học, và lần lần sẽ dạy trong các trường Trung học và Tiểu học nữa. Nền giáo dục hiện thời của chúng ta còn phải sửa đổi nhiều.
- [5] Bản của Nxb Đồng Tháp – năm 1995 (về sau gọi tắt là *bản Đồng Tháp*), không in bài *Tựa* của cụ Nguyễn Hiến Lê mà thay vào đó là *Lời nói đầu của nhà xuất bản*. (Goldfish).

CHƯƠNG I - LUYỆN LÒNG TỰ TÍN VÀ RÈN NGHỊ LỰC

LÒNG TỰ TÍN

Bạn thường thấy một người đi chào khách hàng đi đi lại lại cả chục lần trước một hãng nợ, do dự hoài mà không dám vào để mời mua hàng. Mà người đó biết chắc rằng chỉ bị mời ra là cùng, chứ không ai đánh đập gì hết.

Vậy người đó do dự không phải vì thiếu can đảm mà thiếu lòng tự tín. Người đó không tin rằng mình đủ khéo léo để thành công trong bốn giai đoạn sau đây:

- Làm cho người mình mời có thiện cảm với mình và chú ý tới món hàng của mình.
- Giảng giải về những ích lợi của món hàng.
- Chỉ cho người mình mời thấy rằng món hàng đó hợp với nhu cầu của họ.
- Sau cùng, khéo nói sao cho họ mua.

Không tin sẽ thành công, cho nên không chào khách hàng mà lại kiếm lý lẽ để tự bào chữa. Hôm nay thứ hai, sáng thứ hai thiên hạ hay quạu, có mời mua chỉ tốn công. Hoặc hôm nay trời mưa, mà ngày mưa mình hay buồn bực, không tươi tỉnh, ăn nói không hoạt bát, không thành công được. Thôi, để lần khác, tuần sau chẳng hạn.

Thế là lỡ một cơ hội.

Nếu người đó, trái lại, có lòng tự tín, thì cứ tươi cười gõ cửa chào khách, khéo léo khen họ để họ có thiện cảm với mình, rồi tuần tự làm cho họ chú ý tới món hàng, hăng hái tả những tiện lợi của nó, dẫn dụ cho họ tin rằng nó hợp với nhu cầu của họ. Tin ở mình, ở món hàng mình mời mua thì chắc chắn là bán được, mà nếu không, thì ít nhất cũng gây được niềm tốt, lần sau sẽ hái quả.

Tự tín và có nghị lực là hai đức cần thiết cho sự thành công. Người nhút nhát mỗi khi thất bại, đáng lẽ phân tích sự thất bại đó, tìm nguyên nhân để sửa đổi, thì lại quá lo nghĩ, buồn tủi vì trót đã làm lỡ để đến nỗi nghị lực nhạt đi, rồi tin rằng mình không sao thành công được hết.

Tức như một người lái xe hơi cho sát bờ đường, lần đầu vụng về để bánh trước đụng lề. Nếu người đó tự chê: “Mình dở quá, không biết đoán đúng bánh xe còn cách lề bao xa hết” rồi tự trách hoài thì không bao giờ lái xe giỏi được. Còn nếu người đó cho xe lại một đường vắng, ngừng xe khi thấy mũi xe vừa mới che khuất lề, xuống xe đo xem bánh trước bên mặt còn cách lề bao xa, đoạn tập lần lần thì chẳng bao lâu sẽ giỏi.

Vậy suy nghĩ, buồn rầu hoài nỗi làm lỡ của mình, tức là diệt lòng tự tín; còn suy xét kỹ lưỡng nguyên nhân của thất bại là một cách để sửa lỗi và phát triển lòng tự tín.

TỰ TÍN LÀ GÌ?

Tự tín là tin ở năng lực của ta, tin nơi ta. Ông Gred Evans [2], ngày nay làm chủ phòng bán hàng cho một công ty lớn, nhưng hai tháng trước ông thất nghiệp. Lúc đó, gặp ông tôi hỏi:

- Ông đã xem xét kỹ nghệ làm phòng cách điện chưa? [3]

Ông đáp:

- Tôi chưa biết chút gì về kỹ nghệ ấy.

Tôi khuyên ông để ý tới ngành hoạt động đó vì nó đương phát đạt, rồi chỉ cho ông vài nhà sản xuất chất cách điện.

Hai tháng sau, gặp ông thì ông đã làm chủ phòng bán hàng cho một công ty sản xuất chất cách điện rồi.

Ông sở dĩ thành công mau như vậy là nhờ:

1. Ông biết rằng muốn giàu, phải buôn bán, mà bán hàng không phải là một mảnh khoé gian giảo. Hễ tin món hàng của mình tốt, giúp ích chắc chắn cho người khác, thì sẽ bán được nó. Nghĩa là phải tin ở mình, ở sự ích lợi của món hàng.
2. Ông lựa ba nhà sản xuất có danh tiếng nhất, nghiên cứu các mẫu hàng và cách bán của họ để phát triển lòng tin về phương pháp cách điện.
3. Ông đi xem những phòng đã được ba nhà đó áp dụng phương pháp cách điện để phát triển về lòng tin ở công việc.
4. Ông phỏng vấn những người chủ các phòng đó để biết ý kiến của họ, biết kết quả của phương pháp ra sao (mùa đông đỡ tốn bao nhiêu than; mùa hè phòng mát nhiều không). Như vậy là để phát triển lòng tin ở món hàng.
5. Ông nghiên cứu kỹ lưỡng rồi lựa chọn một nhà sản xuất, đề nghị bán hàng giúp họ với hoa hồng là bao nhiêu đó. Mới đầu còn lạ, ông kiếm không đủ ăn, nhưng luôn luôn ông *tin ở lời mời khách của ông và tin ở món hàng ông bán là hoàn hảo, ích lợi* cho nên chẳng bao lâu ông thành công.

Thấy ông tiến mau như vậy, tôi giới thiệu với ông một người khác, nhờ ông chỉ cho nghề bán chất cách điện. Người này cũng bỡ ngỡ, chưa biết chút chi hết, nhưng ông Evans khuyên cứ rón thủ đi, rồi ông đưa cho người ấy một tấm danh thiếp, dặn sáng thứ hai trình diện với người bạn của ông ở một tỉnh gần đó, sẽ được người ta giúp cho. Mới cầm tấm thiếp, anh chàng kia đã hỏi ngay: “Làm sao đi tới tỉnh ấy được?”. Tôi bực mình, đáp: “Thì leo lên xe đò mà đi chứ còn gì nữa?”.

Tuần sao y trở lại, thú thật y nghĩ công việc đó không khá được, cho nên thứ hai không đi, sợ

tổn tiền xe, đợi tới thứ tư gặp xe quen, không tổn tiền mới đi; nhưng thứ tư tới thì bạn ông Evans mắc việc, không tiếp được.

Tôi hỏi:

- Ông ta biểu thày ra sao?

- Ông ta biểu sáng thứ hai sau trở lại. Nhưng tôi nghĩ không biết chút gì về công việc ấy hết, có trở lại nữa, chỉ tổn mấy đồng bạc xe thôi.

Chàng thanh niên đó không tin mình, cũng không tin sẽ được người giúp, không tin ở hàng mình xin việc và chỉ tìm cách tự bào chữa mà không nghĩ tới nguyên nhân của sự thất bại để tránh. Ông Evans thành công mà y thất bại, khác nhau chỉ ở chỗ đó.

Nhưng tại sao ở đời có nhiều người thiếu lòng tự tin như vậy? Theo Alfred Adler, môn đệ của Freud, thì khi lọt lòng mẹ ra, loài người trần trướng như nhộng, yếu đuối không làm được việc gì hết. Tình trạng ấy ảnh hưởng đến tâm hồn ta, làm cho ta tự ti mặc cảm (complex d'infériorité). Cả những người rất tự tin nữa, nhiều khi cũng không tránh được mặc cảm đó và hoá ra sợ sệt. Tổng thống Abraham Lincoln kể chuyện khi ông tranh biện với Douglas^[4], hai đầu gối ông run lên vì ông thiếu lòng tự tin. Chính vì ai cũng có tự ti mặc cảm cho nên ta càng phải luyện tập để tăng lòng tự tin của ta.

PHẢI TỰ XÉT MÌNH

Muốn làm công việc gì cũng phải biết:

- Bắt đầu từ đâu?

- Mục đích là gì?

- Làm sao đạt được mục đích đó?

Muốn luyện lòng tự tin phải theo ba giai đoạn ấy. Trước hết phải tự biết mình đã. Bạn biết rõ bạn không? Chắc chắn là có. Dù ai nói sao, bạn vẫn biết bạn nhiều hơn là người khác biết bạn. Lẽ tự nhiên như vậy. Nhưng sự hiểu biết của bạn về đích thân bạn có tổ chức không? Nghĩa là có thiếu sót lầm lẫn không? Bạn có biết rõ sở trường, sở đoản của bạn không? Sự hiểu biết đó phải được luyện tập, tổ chức, có hệ thống, có qui củ mới được.

Một phương pháp thực tế nhất để tự biết mình là tự hỏi nhiều câu hỏi rồi tự đáp lấy và so sánh những câu trả lời của mình với những câu trả lời của người khác để xem mình hơn hay kém người. Phải thường thường tự xét mình như vậy xem mình tiến hay thoái. Điều quan trọng nhất là phải hoàn toàn thành thật với mình, nghĩa là mình *ra sao* thì chép lại như vậy, đừng ghi những tài đức mà mình mới *mong có* chứ chưa có. Chỉ có như vậy mới tự sửa mình được thôi. Nếu bạn không hoàn toàn tin ở lòng thành thực của bạn – mấy ai đã tin được như vậy – thì nhờ một bạn công tâm xét bạn.

Dưới đây tôi chép lại một bảng có nhiều câu hỏi thu thập trong sách của nhiều nhà tâm lý gia để giúp bạn tự xét mình. Mới đọc qua, chắc bạn cho là có nhiều câu thừa, nhưng kinh nghiệm đã cho tôi thấy rằng bảng đó rất có ích. Nó chẳng những giúp bạn phát triển lòng tự tin và nghị lực, rèn luyện nhân cách mà còn chỉ cho bạn biết phải luyện lòng tự tin với trình độ nào để đạt được mục đích bạn đã tự vạch.

Ông O. S. Marden nói: “Tự xét để biết rõ năng lực của ta thì mới có ích; còn nếu tự xét để an phận trong chỗ kém cỏi thì hại vô cùng”.

Vậy bạn phải coi bảng đó như một tên *hướng đạo* dắt bạn tới thành công, chớ đừng dùng nó để biết tại sao bạn thất bại. Nếu bạn thấy mình còn kém ở phương diện nào thì đừng cam tâm chịu cảnh kém cỏi đó mà phải hăng hái tu thân để tiến tới.

Có hai loại tự tin.

Nếu bạn muốn làm một người hoạt động, có cá tính dồi dào, bộc lộ, như một nhà doanh nghiệp, một viên giám đốc, một người bán hàng, luôn luôn giao thiệp với nhiều người thì bạn phải luyện lòng tự tin tới một trình độ rất cao, để đủ can đảm nhìn đời, thản nhiên nhận những bất mãn chua chát, yên lặng chịu những thất bại đau lòng, rồi lại chiến đấu nữa, vững như đá trong sự quyết định cũng như trong lòng tự tin. Còn nếu bạn muốn làm một nghệ sĩ hoặc một nhà bác học, nghĩa là bạn muốn sáng tác, tìm tòi, nghiên cứu thì bạn nên có lòng tự tin một cách vừa phải thôi, để có thể nhận định rõ ràng những nỗi khó khăn, những ngành mình sẽ thất bại và những ngành mình sẽ thành công chắc chắn.

Tóm lại, tự tin là điều kiện quan trọng nhất mà muốn tự tin thì phải biết mình.

108 CÂU HỎI ĐỂ TỰ XÉT MÌNH

Có thể trả lời những câu hỏi dưới đây, một cách rất gọn: “Có” hay “Không”. Tuy vậy, nên cho điểm như sau này:

- Nếu là *ít lắm* hoặc *không bao giờ hết* thì cho 1 điểm
- Nếu *ít* hoặc *hiếm có* thì cho 2 điểm
- Nếu *khá* hoặc *thường có* cho 3 điểm
- Nếu *tốt* hoặc *rất thường có* cho 4 điểm
- Nếu *rất tốt* hoặc *luôn luôn có* cho 5 điểm

Có 108 câu hỏi, vậy nhiều nhất là 540 điểm. Được 320 điểm cũng đã khá rồi. Mỗi tháng nên xét lại một lần và nhất quyết mỗi tháng phải tăng được một số điểm nào đó; tăng được 25 điểm thì đáng mừng.

1. Tôi hành động có nghị lực và quả quyết không?
2. Tôi có nhiệt tâm với người và chủ nghĩa không?
3. Tôi có tranh đấu cho địa vị khá hơn không?
4. Tôi có quyết định rồi theo đúng quyết định đó không?
5. Tôi có đòi hỏi ở tôi nhiều và làm thoả mãn những đòi hỏi đó không?
6. Tôi có tránh sự phí thì giờ, phí công, phí tiền bạc cho tôi và cho người khác không?
7. Tôi có tập trung tư tưởng để cương quyết làm việc, mặc dầu gặp sự quấy rối không?
8. Tôi có tránh thói tự bào chữa và đổ lỗi cho người khác, cho hoàn cảnh không?
9. Tôi có sáng kiến không?
10. Tôi có tài điều khiển không?
11. Tôi có tổ chức công việc của tôi không?
12. Tôi đáng được người trông cậy không? Tôi có giữ lời hứa không?
13. Tôi có óc tưởng tượng, biết ứng biến không?
14. Tôi có quyết theo những gương cao cả và có lí tưởng trong hành động không?
15. Tôi có tránh những nhượng bộ quá đáng không?
16. Tôi có sẵn sàng gánh vác trách nhiệm không?
17. Tôi có tránh tạt tham lam, nhất là thói bủn xỉn không?
18. Tôi có giữ nhân phẩm của tôi không?
19. Tôi có giữ được bình tĩnh, cả những khi bực tức không?
20. Tôi có tránh sự khoe khoang không?
21. Tôi có tránh sự quá lỗ không?
22. Tôi có vui vẻ cả trong lúc khó khăn không?
23. Tôi có theo câu “Kỷ sở bất dục, vật thi ư nhân” [5] không?

24. Tôi có khoan hồng với những ý kiến lỗi lầm của người không?
25. Tôi có tránh sự vênh váo, sự chán nản, sự nguy biến không?
26. Tôi có hiếu học không?
27. Tôi có can đảm về thể chất lẫn tinh thần để bênh vực tin tưởng không?
28. Tôi có ganh tị ghen ghét hay không?
29. Tôi có điềm tĩnh khi được người ta khen hay nịnh không?
30. Tôi có giữ vẹn tin tưởng và tư tưởng của tôi, không bị người khác hoặc ngoại vật ảnh hưởng không?
31. Tôi có điềm tĩnh trong lúc nguy kịch không?
32. Tôi có tránh được sự tự mãn, tự đắc không?
33. Tôi có tránh thói châm biếm vô ý thức không?
34. Gặp công việc không thích, tôi có làm ngay không cần nhần không?
35. Tôi có suy nghĩ kỹ rồi mới xét đoán không?
36. Tôi có tùy cơ ứng biến không?
37. Tôi có chống cự nổi sự quyến rũ không?
38. Tôi có tránh lòng oán giận, muốn trả thù không?
39. Tôi có tránh tinh thần chủ bại không?
40. Tôi có can đảm trước nỗi nguy không?
41. Tôi có tự chỉ trích không?
42. Tôi có tránh thói than thân trách phận không?
43. Tôi có rán tự tạo một nhân sinh quan rõ ràng và sống đúng theo đó không?
44. Tôi có sống trong hiện tại, chứ không sống trong dĩ vãng và tương lai không?
45. Tôi có chống cự những lời mời mọc của người bán hàng không? Có tránh sự dễ bị ảnh hưởng không?
46. Tôi có dễ thương không?

47. Tôi có chăm chú nghe người khác nói không?
48. Tôi có tập cho cử động của tôi được phong nhã không?
49. Giọng nói của tôi có uyển chuyển không?
50. Tôi có nói rõ ràng không?
51. Những cử động của tôi có vừa phải, có ý nhị không?
52. Tôi có tránh những cử chỉ và ngôn ngữ rởm làm cho người ta chán không?
53. Tôi có tránh sự dễ ngã lòng không?
54. Khi hẹn gặp ai tôi có mau mắn và đúng giờ không?
55. Lỡ lâm vào một cảnh ngộ lố lằng, tôi có vui vẻ để cho người cười nhạo tôi không?
56. Tôi có thật dùng hết tinh thần vào trò chơi hay công việc không?
57. Tôi có óc hài hước không?
58. Tôi có thể nói trước đám đông mà không rụt rè lúng túng không?
59. Tôi có tự túc không?
60. Tôi có tránh xen vào việc thiên hạ không?
61. Tôi có tránh sự độc đoán không?
62. Tôi có nhận lỗi của tôi không?
63. Lúc thua, tôi có giữ được thái độ quân tử không?
64. Tôi có biết hi sinh không?
65. Tôi có được con nít mến không?
66. Tôi có yêu thú vật không?
67. Trong sự giao thiệp, tôi có giản dị và tự nhiên không?
68. Tôi có tránh tính quạ quọ và biết làm cho những lời chỉ trích của tôi có ích lợi không?
69. Người khác có thích lại gần, làm quen với tôi không?

70. Tôi có giữ ý và tránh sự sỗ sàng không?
71. Tôi có tránh thói bắt người khác nghe mình, phục mình không?
72. Chữ tôi viết có dễ đọc không?
73. Tôi có tránh sự ăn nói thô lỗ, nhất là trong khi say không?
74. Tôi có tinh thần mã thượng (chevaleresque) và có phong nhã với đàn bà không?
75. Tôi có giữ phép xã giao nhã nhặn và nhớ những lời “cảm ơn ông”, “xin phép ông”... không?
76. Tôi có lịch sự trong khi mời mọc, giới thiệu không?
77. Trong bữa ăn, tôi có lịch sự, nhã nhặn không?
78. Nói chung, tôi có lễ độ không?
79. Tôi có sự quân bình trong tâm hồn không?
80. Tôi có tránh thói ti tiện, nhất là trong vấn đề tiền nong không?
81. Tôi có tránh sự gây lộn không?
82. Tôi có đại lượng không?
83. Tôi có hiếu khách không?
84. Tôi có hành động theo tuổi tôi không?
85. Tôi có hành động theo phái (nam hay nữ) của tôi không?
86. Tôi có tránh thói đua đòi, phù hoa không?
87. Tôi có tránh những trò đùa nhả không?
88. Tôi có trả lời ngay những thư tôi nhận được không?
89. Tôi có tinh thần cộng tác với người không?
90. Tôi có quan tâm tới công dân sự vụ không?
91. Tôi có tinh thần xã hội, đặt công ích trên tư lợi không?
92. Tôi có bật thiệp không?
93. Tôi có biết thưởng thức mỹ thuật không?

94. Tôi có biết thưởng thức âm nhạc không?
95. Tôi có theo kịp trào lưu văn nghệ không?
96. Tôi có rán tu bổ những khuyết điểm trong sự giáo dục của tôi không?
97. Tôi có đi coi tuồng và hoà nhạc không?
98. Tôi có sẵn sàng đón những ý mới không?
99. Tôi có khiêu vũ giỏi không? [6]
100. Tôi có nói đúng giọng không?
101. Tôi có đọc báo chí có chính kiến rõ ràng không?
102. Tôi có học dễ dàng không?
103. Tôi có nhớ mau và bền không?
104. Tôi có thích đi du lịch không?
105. Tôi có luyện tập, dự bị trước khi làm công việc của tôi không?
106. Tôi có môn tiêu khiển nào sở thích không?
107. Tôi có hoạt động gì để sáng tác không?
108. Lời nói của tôi có đúng ngữ pháp không? Tôi có tránh những tiếng lóng không? [7]

Chú thích:

- [1] Ở Âu Mỹ có những người chuyên môn mang mẫu hàng lại nhà từng người để mời mua.
- [2] *Gred Evans*: bản Đồng Tháp in là: *Fred Evans*. (Với những chỗ khác biệt giữa hai bản mà tôi biết chắc rằng có một bản in đúng thì tôi theo bản in đúng, và để khỏi rườm, tôi sẽ không chú thích). (Goldfish).
- [3] Người ta dùng một chất cách điện (nghĩa là không dẫn điện và sức nóng) đắp vào một phòng để khi đóng hết các cửa lại, vách không dẫn hơi nóng hoặc hơi lạnh ở ngoài vào mà phòng luôn luôn được mát mẻ.
- [4] Tức Stephen Douglas, đối thủ của A. Lincoln trong cuộc tranh cử tổng thống Mỹ nhiệm kỳ thứ 16. (Goldfish).
- [5] Nghĩa là: Điều gì mình không muốn thì đừng làm cho người khác. (Goldfish).
- [6] Ở bên mình, điều này không cần.
- [7] Bảng đó có chỗ thiếu sót là không chỉ rõ đức tính nào quan trọng nhiều hay ít. Nhưng để giúp ta tự xét mình thì bảng đó rất đầy đủ.

CHƯƠNG I - (B) LUYỆN LÒNG TỰ TÍN RA SAO?

Ta nghiệm thấy rằng ta càng thành công bao nhiêu thì càng tự tin bấy nhiêu, còn nếu ta gặp toàn những thất bại thì lòng tự tin của ta mỗi ngày một tiêu ma. Vậy ta đừng đòi làm những chuyện lên cung trăng thăm chị Hằng để mà thất bại mà nhục lòng tự tin. Câu phương ngôn: “Nếu bạn nghĩ rằng có thể thắng được thì bạn sẽ thắng” dùng để nung chí người ta thì rất tốt, nhưng trên thực tế, ta phải nhận rằng có những việc ta không thể nào làm được hết, dù lòng tự tin của ta mạnh tới đâu đi nữa.

Vậy muốn phát triển lòng tự tin, ta phải phát triển những thành công của ta, dù những thành công đó lúc đầu nhỏ nhen, cũng không hại. Mà muốn thành công, ta phải luyện những đức tính nó giúp ta thành công. Đó là *qui tắc thứ nhất*. Tôi xin nhắc lại:

Cách công hiệu nhất để phát triển lòng tự tin là phát triển những đức tính nó giúp ta thành công.

Có biết bao người thất bại vì công việc phải làm ngay thì họ luôn luôn để ngày hôm sau. *Phải bắt đầu tiến ngay từ bây giờ. Ngay hôm nay ta phải tự tạo lấy một vận mạng.* Nếu bạn làm một việc nhỏ mà thành công thì tiếp tục làm nó đi. Mỗi lần thành công, bạn lại tự tin một chút, rồi lần lần bạn làm được việc lớn hơn mà cũng thành công như vậy.

Có lần tôi nói với ông E. Hicks, tổng giám đốc một công ty lớn ở Nữ Ớc, rằng ông ta có sẵn nhiều đức tính thành một diễn giả: những bộ tịch có thể lên diễn đàn được, một giọng nói rất tốt. Vậy chỉ còn việc tìm kiếm tài liệu cho bài diễn văn, mà công việc này không khác chi công việc ông làm hằng ngày ở hãng. Vậy nếu ông luyện những đức tính mà ông đã có sẵn đó thì ông sẽ thành công. Ông thú với tôi: “Không có gì làm tiêu mà lòng tự tin bằng một chuỗi thất bại liên tiếp. Trước khi biết lợi dụng những tài năng tôi có sẵn về nghệ thuật nói trước công chúng, tôi nhút nhát lắm và tìm đủ cách để khỏi phải nói trước đám đông”.

Vậy qui tắc thứ nhì là: Đừng vô lí mà đòi lên cung trăng. Hãy bắt đầu làm những công việc ta đã thành công, rồi tấn công những vấn đề khó khăn hơn. Như vậy để tập cho quen thành công đi.

Một thanh niên mới ở trường Trung học ra, lại hãng nọ xin một việc có thể lần lần đưa tới địa vị chỉ huy được, nhưng lại nhất định không chịu bán hàng. Phải khéo léo gạn hỏi, người đó mới chịu thú rằng đã thất bại cay đắng một lần rồi. Bán gì mà thất bại vậy? Bán một loại sách đắt tiền mà thanh niên ấy lại ít chịu gõ cửa từng nhà để chào khách. Thảo nào! Loại hàng đó khó bán nhất, phải có nhiều kinh nghiệm mới được. Người ấy thất bại mà mất lòng tự tin cũng phải.

Tôi giảng giải cho người đó hiểu rằng muốn tới một địa vị chỉ huy thì bắt đầu phải tập bán hàng, rồi cho người đó tập bán những món dễ bán để người đó thành công và phát triển lòng tự tin.

Vậy trước khi chạy phải tập đi đã.

Nhiều người mất lòng tự tin vì thấy mình không có tài làm việc vì hết. Thật ra thì ai cũng có tài trong một vài phương diện, không lớn thì nhỏ. Chẳng hạn bạn có thể đàn ca, kể chuyện, làm cho năm sáu bạn bè vui vẻ. Luyện tập lần lần, bạn có thể thành công với một số bạn đông hơn, mười, mười hai người, vài chục người... Và lòng tự tin của bạn cũng lần lần tăng lên.

Một cách thần hiệu để phát triển lòng tự tin là nói trước công chúng. Đọc được một bài diễn văn hùng hồn, bạn sẽ thấy bạn có một năng lực không ngờ, và ham được làm thủ lĩnh, được gánh vác trách nhiệm quan trọng.

Ai cũng có thể tập diễn thuyết được. Có những sách chỉ cho bạn những nguyên tắc căn bản: nói làm sao, lên giọng xuống giọng ra sao, đi đứng làm sao, tay chân phải làm gì. Bạn nên mua về đọc và tập trong phòng của bạn, rồi kiếm cơ hội diễn thuyết. Nhưng xin bạn từ từ nhé. Lần đầu đừng nói trước một đám đông. Hãy lựa một cuộc họp thân mật ở nhà, ở hội, hoặc một cuộc bàn cãi ở hãng, ở sở, rồi lần lần sẽ ra trước những đám đông như ở trường, ở nhà thờ, hoặc trong một cuộc hội họp về chính trị.

Xin bạn đừng lo! Bạn sẽ không thất bại! Vì diễn thuyết cũng như nói chuyện vậy, chỉ khác là trước một số đông người thôi. Chắc bạn còn nhớ câu chuyện của Démosthène ra bờ biển, ngâm sỏi trong miệng, tập diễn thuyết trước sóng biển mà rồi thắng được tật ngọng và thành một diễn giả hùng hồn nhất của nhân loại.

Lựa một công việc gì mà bạn chắc chắn thành công, rồi bạn sẽ thấy đời bạn thay đổi hẳn. Ông Mc Donald trước làm thợ, sau vì sức yếu phải nghỉ. Nằm hoài ở nhà, ông có cảm tưởng rằng mình hoá vô dụng và sống như vậy không khác gì chết. Bà vợ bèn khuyên ông ngồi buồn thử tô màu bức ảnh của một đứa cháu. Bà lại khuyên ông bắt chước vẽ lại một bức tranh sơn dầu nhỏ. Ông vẽ, thấy đẹp hơn bức tranh của người. Từ đó, ông thấy rằng ông thành công được, ông tự tin, sung sướng. Đời ông thay đổi hẳn.

Nhưng bạn nên nhớ: *Muốn luyện đức tự tin, bạn phải chen vai thích cánh với nhiều người khác, giao thiệp với họ và phải quên mình mà nghĩ tới họ, nghĩ tới những cái họ muốn. Đó là qui tắc thứ ba.*

Một người gặp vận rủi, sạt nghiệp, phải đi xin việc. Vì nghèo túng, người đó tiết kiệm từng chút một, cất hết những áo tốt, bận một bộ đồ thường đã lâu không bỏ giặt rồi đi kiếm bạn quen. Bạn bè đều nhã nhặn, nhưng ai cũng có ý tránh ông ta. Vì ông ta có vẻ hết thời rồi! Mà bản tính của loài người là ưa sự thành công, chỉ muốn hợp tác với những người có vẻ thành công thôi. Ông ta hiểu vậy, bèn thay đổi thái độ, phương pháp, lấy những áo tốt ra mặc, mua vài cà vạt mới, mang theo chiếc “can”, ra vẻ như người đang gặp vận may, đương thành công lắm. Khi lại thăm bạn cũ thì lại mỉm cười, nói rằng đã lâu mới lại chơi, chớ không phàn nàn rằng thất nghiệp và cậy họ giúp nữa. Bạn bè niềm nở chào đón, có người lại nhờ ông cho vài cách làm ăn. Người này hỏi, người kia hỏi, sau cùng ông được một bạn mời lại hợp tác.

Vậy ăn bận đàng hoàng có lợi lớn lắm, làm cho mình tin mình và người khác cũng tin mình. Một bộ áo mới chẳng thay đổi hẳn tư cách của người đàn bà đó sao? Nhưng như vậy không phải là cần ăn mặc cho thật đúng mốt và xa hoa đâu. Chỉ cần sạch sẽ và nhã nhặn thôi. Tất nhiên là móng tay, răng, tóc cũng quan trọng lắm, phải săn sóc cho được sạch và có vẻ đàng dấp.

Được vậy, bạn tiến một bước dài trên đường tự tín rồi đó.

Quy tắc thứ tư là: Săn sóc bề ngoài.

Nhưng bạn đừng quên rằng tiếng nói, cử chỉ, nét mặt, cách đi, cách đứng, cách ngồi cũng quan trọng không kém. Mà những cái ấy đều luyện tập được hết, trong những chương sau tôi sẽ bàn đến.

Sức khoẻ con người còn giúp ta có một lòng tự tín mạnh hơn sự ăn bận đàng hoàng nữa. Ai cũng biết, muốn giữ gìn sức khoẻ phải thỉnh thoảng nhịn ăn một bữa, luôn luôn ngủ cho đủ, luyện tập thân thể đều đều, đừng dùng những chất kích thích thần kinh, tập thói đi cầu cho đúng giờ và hễ khi đau thì đi bác sĩ ngay; nhưng mấy ai đã theo được đúng như vậy? Ta cần biết về cơ thể của ta, về các bệnh tật, nhưng ta đừng nên chữa lấy. Đừng lo quá về sức khoẻ, nhưng cũng đừng bỏ mặc cho bệnh nó tự hết. Cần đi khám bệnh thì phải đi liền.

Giáo sư Manuel nói: “Muốn tăng lòng tự tín, ta nên giao du với những người có lòng tự tín và tin ở ta; ta sẽ nhờ họ được nhiều lắm. Trái lại, một khoảng không khí đầy thất vọng có khi làm hại một cách đau đớn cả những nỗ lực tốt đẹp nhất”.

Nhiều người tin ở bạn thì rồi bạn cũng tin ở bạn. Có khi chồng thành công nhờ vợ quyết tín ở sự thành công đó, hoặc vợ thành công nhờ đức tín của chồng. Tình bằng hữu chân thật giữa những người bạn hiền là một trong những cách chắc chắn nhất để luyện lòng tự tín.

Vậy bạn nên giao du với những người thành công, vừa tin ở họ, vừa tin ở bạn. Đó là quy tắc thứ năm.

Nhưng cũng không nên tự tín một cách quá đáng, mà hoá ra kiêu hãnh vênh váo. Như vậy dù có thành công đi nữa cũng không bền. Khiêm tốn bao giờ cũng là mỹ đức.

TÓM TẮT

- 1. Phương pháp hay nhất để luyện lòng tự tín là luyện những đức tính nó giúp ta thành công.*
- 2. Làm những việc đã thành công rồi để được quen thành công đi.*
- 3. Săn sóc bề ngoài.*
- 4. Giao du với những người quyết tín ở thành công.*
- 5. Giao du với những người tin ở ta.*

NGHỊ LỰC

Trong 10, 15 năm gần đây [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">\[1\]](#), người ta bàn nhiều về *ý muốn thắng*, tới nỗi ta tưởng chỉ cần nói: “Tôi muốn, tôi muốn, tôi MUỐN” là danh vọng, tiền bạc sẽ trút lên đầu, vào tay ta như trên Trời rớt xuống vậy.

Không có chi vô lý bằng. Nhưng có điều này chắc chắn là khi ý muốn được kích thích thì bất kỳ ai cũng có thể làm được những việc phi thường. Trong đại chiến thứ nhất có biết bao lần người ta thấy những đội quân kiệt sức, nằm lăn xuống đất, cất mình không nổi mà hể nghe báo nguy là đều lanh lẹ, hăng hái đứng phắt dậy như đã được nghỉ ngơi lâu rồi. Tại sao vậy? Há chẳng phải nhờ cái *ý muốn sống* và chống cự với quân thù cho tới cùng sao?

NGHỊ LỰC LÀ MỘT NĂNG LỰC NÓ XÔ ĐẨY TA

Nghị lực tôi muốn nói đây không phải là lòng hăng hái nhất thời trong cơn nguy biến, nhưng là cái sức bất biết nó dắt dẫn ta hằng ngày trên đường đời và xô đẩy ta tới mục đích.

Nhiều người không tin rằng mình có nghị lực và có thể kiểm soát được nó. Hàng triệu người ở phương Đông tin ở Định mạng. Chẳng phải chỉ ở phương Đông mà thôi. Mới rồi, tôi diễn thuyết về nhân cách trong một lớp học buổi tối cho người lớn. Khi tôi diễn xong, một người đứng dậy nói: “Những điều ông khuyên để luyện tính khí áp dụng vào trẻ thì được, chớ người lớn thì vô hiệu”.

Tôi hỏi:

- Tại sao vậy?
- Tại một khi ta đã lớn rồi, ta không thể thay đổi tính khí cùng tạp quán của ta nữa.

Còn nhân sinh quan nào buồn chán hơn nữa không?

Nếu tôi chắc rằng không sao sửa được một thói xấu của tôi thì chỉ còn cách nhảy xuống sông cho rồi đời, sống làm chi nữa?

Vị giáo sư dạy lớp ấy nói với tôi rằng hầu hết thanh niên bây giờ có quan niệm ấy. Thực là tai hại. Thà họ đừng biết chút gì về tâm lý còn hơn là biết một cách lờ mờ, sai lầm, nguy hiểm như vậy. Họ không biết rằng ý muốn có hai thể: *tĩnh* và *động*. Thể *tĩnh* hướng dẫn ta trong hành động, còn thể *động* giúp ta có năng lực và lòng kiên quyết.

Ông Charles M. Schwab nói: “Ta thành công nhờ nghị lực”. Chắc độc giả tự nhủ: “Đúng lắm! Nhưng tôi cũng có nghị lực mà vẫn nghèo túng đây”. Phải, có lẽ bạn có nhiều nghị lực thật,

nhưng *bạn có dùng nó không? và dùng nó vào việc gì?* Nếu bạn chỉ dùng nó để bắt các em nhỏ im đi cho bạn đọc báo sau bữa cơm chiều (đó là thứ nghị lực *tĩnh*) thì không bao giờ bạn giàu có được hết. Nhưng nếu bạn dùng nó để học hành thêm, để thúc giục bạn trên một con đường đã vạch sẵn, tới một mục đích đã định sẵn (đó là thứ nghị lực *động*) thì bạn còn hi vọng đấy.

Một nhà doanh nghiệp có danh nói: Ta có thể làm tăng gấp đôi số lợi tức của ta bằng cách giản dị sau này: Việc gì phải làm thì *làm ngay*, việc gì không cần làm thì *đừng làm*.

Qui tắc đó rất đúng mà ít người theo. Bạn có lập một chương trình làm việc cho mỗi ngày không? Không. Mà nếu có, thì tôi chắc rằng đến tối, coi lại chương trình, bạn thấy còn nhiều việc bỏ dở. Bạn có nhiều lẽ để tự bào chữa lắm. Nào là ông B, một người bạn cũ lâu không gặp, lại thăm, phải bỏ ra một giờ để chuyện trò, nửa giờ để đãi ăn...

Nhưng tôi xin kể bạn nghe hai câu chuyện sau này: Ông hội trưởng một công ty quảng cáo phải mượn thêm một thầy thư ký để giúp việc viên chủ sự của ông tên Jones, vì ông này làm tối tăm mặt mũi suốt ngày mà không xong việc, công việc luôn luôn bê trễ. Hỏi tại sao như vậy thì ông Jones đưa ra những lý lẽ nghe cũng xuôi lắm. Nhưng thầy thư ký mới tới làm việc một cách khác, lập một chương trình, theo đúng chương trình ấy, việc nào phải làm thì làm ngay, việc nào không cần thì bỏ đó, lúc khác làm. Sau vài năm, người ta không cần dùng ông Jones nữa và đưa thầy này lên thay.

Viên chủ sự một hãng khác làm việc 18 giờ một ngày mà vẫn không hết việc, lại còn mắc bệnh thần kinh suy nhược. Khi hết bệnh, ông nghĩ được một cách làm việc khác. Ông xem xét lại mọi việc, việc gì phải đích thân làm thì ông làm ngay, còn việc gì có thể giao cho người khác thì kiếm người giao cho. Từ đó ông thành công.

Hai chuyện ấy chứng minh rằng muốn thành công phải có nghị lực làm ngay những việc cần làm và đừng phí sức, phí thì giờ làm những việc ta không cần làm. Và khi ta đã vạch con đường đi rồi thì đừng thay đổi nó nữa.

RÈN NGHỊ LỰC CÁCH NÀO?

Nghị lực, cũng như bắp thịt, có thể luyện tập, phát triển được. Trước hết, ta nhận thấy rằng hễ ta mạnh khoẻ thì nghị lực cũng tăng lên. Vậy luyện tập cho thân thể mạnh mẽ tức đồng thời luyện lòng tự tin và rèn nghị lực. Trong một phần sau, tôi sẽ chỉ bạn cách luyện tập thân thể.

Chắc bạn đã biết có nhiều phương pháp thần bí để rèn nghị lực. Chẳng hạn như tập trung tư tưởng vào một ý nghĩ, một hình ảnh nào đó. Theo phái Du già (Yoga) [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[2] ở Ấn Độ, trong khi tập trung tư tưởng phải ngồi theo một kiểu nhất định và phải thở đều đều...

Ta khó mà xét được những cách tu luyện ấy có ích lợi hay không. Phải nghiên cứu kỹ lắm trước khi chỉ trích khoa học huyền bí vì ta phải nhận rằng có nhiều người theo phương pháp thần bí mà kết quả rất mỹ mãn.

Nhưng có điều là phương pháp đó khó khăn và lâu có kết quả, không dễ dàng như người ta tưởng. Và lại rất khó kiểm được thầy chân chính vì không dễ gì phân biệt được ngay với gian, vàng với thau.

Dù sao, khoa thần bí cũng dạy ta được điều này là nếu ta cứ đúng thời hạn nào đó, chú ý ta, tự xét ta, thì chắc chắn có kết quả.

Tôi đã nói phương pháp công hiệu nhất để luyện lòng tự tín là bắt đầu làm những việc nhỏ và dễ. Muốn luyện nghị lực, ta cũng phải theo phương pháp ấy, nghĩa là phải bắt đầu *muốn làm và làm cho được* những việc nhỏ nhất, dễ dàng.

Nhưng sự kiên tâm còn quan trọng hơn nữa. Phải đều đều ngày nào cũng tập. Những lúc vui, thấy cao hứng mới tập thì ích lợi không mấy. Nhưng lúc không muốn tập mà rón tập cho được mới ích lợi nhiều. Ba lối tập dưới đây, được nhiều người theo và thấy kết quả.

1. Đặt trở lại trong hộp 100 cây queet (que diêm) hoặc 100 miếng giấy. Làm từ từ, đều đều và chú ý tới công việc. Phải tập lâu lắm mới được.

2. Khoanh tay đứng trên một chiếc ghế trong năm phút. Như vậy có vẻ như thẳng điên, nhất là khi có ai trông thấy. Nhưng nếu bạn rón giữ đúng điệu bộ ấy, mặc dầu có người phá thì bạn chắc chắn đã làm chủ được nghị lực của bạn rồi đó.

3. Đếm đi đếm lại lớn tiếng trong năm phút vài chục vật nhỏ.

Những công việc ấy có vẻ vô ích, khó chịu, kỳ cục, nhưng chính nhờ vậy mà có ích. Nếu vui thì ai làm chẳng được. Công việc có chán mà rón làm được mới là có nghị lực.

Bạn có thể tìm lấy những công việc khác tương tự như vậy. Nên làm một công việc trong 10 ngày liên tiếp rồi qua công việc khác.

Ông William Mc Dougall khuyên nên lựa những việc gì trái với xung lực tự nhiên (impulsion), với thói quen thâm cố của ta, như: đừng ăn món mà ta thích nhất nữa, sáng thức dậy, đừng nằm ở giường, nhảy ngay xuống sàn, nhin hút thuốc trong một thời gian...

Thức dậy nhảy ngay xuống sàn là cách luyện nghị lực rất công hiệu vì thái độ của ta lúc đó ảnh hưởng đến thái độ của ta suốt ngày. Những người hoạt động đều có thói quen tốt đó.

Khi hành động thành thói quen, rất khó nhổ rễ nó. Tập diệt nó cho kỹ được tức là rèn nghị lực. Lúc mới đầu mất nhiều công phu, nhưng rồi dễ lần lần, cho nên dù việc nhỏ tới đâu đi nữa, cũng phải dùng hết nghị lực làm cho lần đầu có kết quả liền.

Nhưng khi thành công được nhiều lần thì việc ta làm sẽ trở nên một tạp quán khác. Lúc đó ta phải tự nhủ: “Ta làm việc này vì muốn như vậy chứ không phải vì thói quen như vậy”. Vì khi một hành động đã thành thói quen thì nó lại làm hại nghị lực của ta.

Sau cùng, bạn nên nhớ: tập bỏ thói xấu không bằng luyện được một tạp quán tốt. <https://thuviensoch.vn> Vậy xin bạn

đừng nói: “Tôi không bi quan nhìn đời qua cặp kính đen nữa”, mà nói: “Tôi muốn lạc quan, tôi muốn tìm cảnh rực rỡ trong đời tôi và tôi sẽ gặp”. Như vậy bạn sẽ quên những tư tưởng hắc ám mà dùng hết tâm trí tìm những niềm vui vẻ, những cảnh rực rỡ.

Một ý muốn mạnh mẽ có đặc điểm này là giúp ta có sáng kiến và biết sáng tạo. Sáng kiến không cần nhiều nghị lực bằng sáng tạo. Mà ai cũng có tài năng sáng tạo, không nhiều thì ít. Đã đành không phải ai cũng có thể thành những Beethoven, Raphael hay Shakespeare [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[3] nhưng ít gì ta cũng có một chút tài như: nói trước công chúng, hoặc tài vẽ, sơn, khắc... Và lại trong những công việc thường như làm vườn, đóng bàn ghế, ta cũng có thể sáng tạo được. Ta nên lựa một hoạt động nào hợp với sở thích của ta rồi dùng hết tâm lực để sáng tạo, như vậy ta vừa luyện lòng tự tin, vừa luyện nghị lực nữa.

Tôi khuyên các bạn nên tập diễn thuyết; trong khi soạn diễn văn, ta phải sáng tác, nhờ đó mà rèn nghị lực và khi thành công, lòng tự tin của ta thăng lên rất nhiều.

Muốn rèn nghị lực, ta nên tập tánh quả quyết. Bọn “trí thức” thường do dự, vì họ có óc khoáng đạt, khoan hồng, lại biết nhiều phương tiện của một vấn đề, khó lựa được một đường, thành thử nhút nhát, ít hoạt động. Điều đó rất hại.

Có lẽ suy nghĩ quá làm tê liệt sức hoạt động thật, nhưng có thể điều hoà suy nghĩ và hoạt động được. Tức như gương tổng thống Franklin D. Roosevelt. Trước khi quyết định, ông điều tra kỹ lưỡng, hỏi ý mọi người, nhưng một khi kiếm được giải pháp, ông cương quyết thi hành đúng. Dù ông có lầm lẫn, người ta cũng vẫn trọng ông vì nhận rằng thà như vậy còn hơn là nhu nhược quay cuồng chung quanh điều phải mà không dám làm.

Ông Fenton khuyên ta đặt vấn đề cho rõ ràng, suy xét cẩn thận, biên ra một bên những lẽ bên vực, rồi biên ở bên kia những lẽ chống lại giải pháp ta chọn. Nếu như vậy mà còn do dự thì quên hẳn vấn đề đó trong vài ngày đi. Nhưng một khi đã quyết định rồi thì đừng đổi ý nữa. Đừng nghĩ ngợi thêm mà hoá ra do dự, lo lắng và mất thì giờ.

Lời khuyên đó rất xác đáng. Nhưng tôi cũng khuyên thêm bạn điều này nữa. Bạn nên kiếm thật nhiều tài liệu thu thập nhiều ý kiến, nhưng phải quyết định lấy. Đã đành lời khuyên của những người có kinh nghiệm là đáng quý, nhưng có những người đó thì cũng chỉ nghe vì họ có lý chứ không phải vì họ có uy quyền hơn ta. Nếu không thì lần lần ta thành cái thói uỷ mị, không quả quyết, việc gì cũng phải hỏi người.

Phải dự bị trước khi bắt tay vào việc. Việc nhỏ thì sửa soạn ít, việc lớn thì sửa soạn nhiều.

Khi đã dự bị kỹ lưỡng, thì ta chắc chắn làm được và không thấy khó khăn nữa. Sửa soạn như vậy cũng là một cách rèn nghị lực và lòng tự tin.

Ông Norman Fenton khuyên ta nên đặt danh dự vào điều này: *Hễ đã muốn làm thì làm cho kỳ được, mà đã không muốn làm thì đừng làm.*

Ông Robert S. Woodworth trong cuốn “*Tâm lý học*” lại khuyên ta:

1. Vạch rõ mục đích và rán đạt được nó để cho nghị lực của ta dồn cả vào đó, không tản mát ra, <https://thuvienso.vn>

mà nhờ vậy được mạnh lên.

2. Theo dõi những tiến bộ của ta. Bảng 108 câu hỏi trên kia giúp bạn biết rõ bạn. Bạn cũng nên lâu lâu so với những người có tài năng để biết năng lực của mình.
3. Dùng nghị lực vào những việc ta thích làm vì lòng ham muốn giúp ta để chú ý. Nhưng những công việc đó phải cao thượng. Nên lấy gương một danh nhân nào mà bạn hoàn toàn ngưỡng mộ để răn noi cho được.
4. Phải nghiêm trang. Một chút hài hước thì nên, mà nguy biến thì đừng.

Nhưng bạn nên nhớ phải rèn nghị lực đều đều, hoặc một giờ, hoặc nửa giờ mỗi ngày. Có thể chép một cách thành thực những tư tưởng, hành động của ta vô nhật ký; hoặc vừa đi chơi một nơi thanh tĩnh, vừa tự xét mình.

TÓM TẮT

1. *Luyện tập và giữ gìn thân thể cho được khoẻ mạnh.*
2. *Bắt đầu làm những việc nhỏ đã.*
3. *Luyện năng lực sáng tạo.*
4. *Luyện tính quả quyết. Tập quyết định lấy, đừng hỏi ý người khác, nếu không cần.*
5. *Sửa soạn trước để sẵn sàng trong mỗi công việc.*
6. *Nên đặc danh dự vào điều này: việc nên làm hoặc phải làm thì làm cho kỳ được.*
7. *Vạch rõ mục đích rồi răn đạt tới.*
8. *Theo dõi những tiến bộ của ta.*
9. *Ganh đua với những người có tài năng.*
10. *Bắt đầu luyện nghị lực của ta trong những công việc mà ta thích.*
11. *Noi gương một danh nhân.*
12. *Phải nghiêm trang. Một chút hài hước thì nên, mà nguy biến thì đừng.*
13. *Mỗi ngày có một thì giờ nhất định để tự xét mình.*

Chú thích:

[1] Nguyên tác xuất bản lần đầu vào năm 1946; bản phỏng dịch xuất bản lần đầu vào năm 1952 (Goldfish).

[2] Yoga: bản Văn hoá Thông tin in là Yogi, tôi theo bản Đồng Tháp. (Goldfish).

[3] Beethoven là nhạc sĩ người Đức, Raphael là một hoạ sĩ người Ý, Shakespeare là một thi hào người Anh, cả ba đều nổi tiếng trên thế giới.

CHƯƠNG II LUYỆN NHÂN CÁCH

Ông G. M. Reynold, hội trưởng một nhà ngân hàng lớn ở Chicago nói: “Chính nhân cách mới đáng kể. Nó có thể luyện được”.

Nhân cách là gì? Nhiều sách tâm lý phân tích nó, nhưng có đọc cũng chẳng khôn hơn được chút nào, chẳng bằng đứng về phương diện xã hội và nhân sinh mà xét nó.

Khi gặp người nào lần đầu, bạn tự nhiên xét tính tình và thấy người ấy dễ thương hoặc đáng ghét. Nhân cách của người đó đã cho bạn cảm tưởng ấy.

Phần đông cho rằng nhân cách không thể thay đổi được. Trời sinh ta ra sao thì ta chịu vậy. Nghĩ thế là sai. Ta luôn luôn thay đổi. Ngày hôm nay ta không giống ngày hôm qua vì trong thời gian đó có rất nhiều tế bào trong thân thể ta đã chết và được thay bằng những tế bào mới. Sức khoẻ, tư tưởng, ý muốn, cảm xúc của ta đều thay đổi mà nhân cách của ta lại tùy thuộc những cái đó, thì làm sao không thay đổi được?

Tuy chưa có một khoa học chắc chắn để luyện nhân cách, nhưng biết áp dụng vài nguyên tắc, ta có thể thành công.

Một nhà thương mại nổi danh nói rằng bán hàng cần có mười điều kiện cốt yếu này: sức khoẻ, ngay thẳng, khéo léo, có sáng kiến, bắt thiệp, hăng hái, thành thực, quả quyết, sáng suốt và thạo việc. Bạn nhận thấy có chín điều kiện về nhân cách mà chỉ có một điều kiện về nghề thôi. Mà chúng ta ngày nào mà không bán, hoặc hàng hoá, hoặc sức làm việc, hoặc tài học của ta...? Vậy ta thành công chín phần mười do nhân cách chứ không do tài của ta.

Đại học đường Carnegie đã nghiên cứu, thấy rằng cả những nhà chuyên môn như y sĩ, kỹ sư, luật sư, cũng thành công 85 phần trăm nhờ nhân cách của họ. Còn 15 phần trăm nhờ những hiểu biết về kỹ thuật. Một bác sĩ, một luật sư có nhiều thân chủ có hẳn đã giỏi nghề hơn bạn đồng nghiệp không? Chưa hẳn. Nhiều khi chỉ vì họ đặc nhân tâm hơn, hấp dẫn được nhiều người hơn.

Trên trường chính trị, chưa ai bị đối phương công kích kịch liệt bằng tổng thống Franklin D. Roosevelt. Vậy mà lần nào ông cũng thắng. Vì nhân cách của ông có sức hấp dẫn người một cách lạ lùng, nhất là khi ông nói trước máy truyền thanh. Có hàng ngàn người không từng thấy mặt ông, chỉ nghe giọng nói của ông trong máy thu thanh, mà can đảm, quả quyết tận tâm, trung thành với ông.

Có lần tôi hỏi một nhà tài chánh về cách ông ta lựa những viên chỉ huy. Ông đáp: “Trước hết tôi xét nhân cách người đó đã”. Phải, dù có học cao hiểu rộng mà không có nhân cách hấp dẫn người, không được người dưới hợp tác với mình, nói không ai nghe, không được lòng người thì cũng sẽ thất bại thôi.

LUYỆN NHÂN CÁCH RA SAO?

Mỗi người có một nhân cách riêng thì tất nhiên có hàng ngàn nhân cách khác nhau. Nhưng ta có thể phân tích những nhân cách xuất chúng, tìm những đặc tính của nó rồi lấy đó làm nền tảng để luyện nhân cách của ta. Ta nên nhớ có những nhân cách hấp dẫn người khác, lại có

những nhân cách xô đẩy người khác. Một người quạu quọ làm cho ta muốn xa lánh thì một người vui vẻ như hút ta lại, làm cho không khí ở chung quanh sáng rực lên, ta đương buồn bã hoá tươi tỉnh, đương chán nản hoá hăng hái.

1. Khoẻ mạnh. Một câu phương ngôn Ả Rập nói: “Có sức khoẻ thì có hi vọng, có hi vọng thì có tất cả”. Người ốm yếu không thể có một nhân cách mạnh mẽ, mà theo khoa học huyền bí thì muốn có nhiều nhân diện cũng phải có nhiều sức khoẻ. Vì sức khoẻ quan trọng như vậy cho nên tôi dành riêng một chương ở sau để chỉ bàn cách luyện nó.

Người khoẻ mạnh luôn luôn tươi cười, vui vẻ, hăng hái, can đảm, có nghị lực và hấp dẫn người khác, được mọi người mến và giúp. Ta có chiếc xe hơi, mỗi lần chạy được 1.000 cây số, phải xem xét lại máy móc để sửa chữa; cơ thể của ta còn tế nhị hơn máy móc xe hơi nhiều, sao bắt nó làm việc hoài, hết năm này qua năm khác mà không sờn sóc tới nó? Có biết bao nhiêu người buổi sáng đi làm mà đã mắt mờ, chân chặm, mệt nhọc, bơ phờ!

2. Ngay thẳng. Một ông bạn hôm nọ bảo tôi: “Anh biết anh X. không? Anh ấy hỏi mượn tôi 600đ. Tôi từ chối. Như anh, anh có cho mượn không?”. Tôi đáp: “Tôi cũng từ chối nữa”.

Anh X, là bạn tốt của chúng tôi, vui tính nhưng hay nói dối, không phải nói dối vì mục đích sâu xa mà là thêm thắt trong câu chuyện để làm vui bạn. Vì vậy chúng tôi không dám tin anh.

Chúng ta có năm thị dục quan trọng nhất là:

1. Được yên ổn và được che chở.
2. Kiếm tiền và để dành.
3. Được có uy quyền.
4. Được phong lưu và có tiện nghi.
5. Được người mến.

Mà sức khoẻ và sự ngay thẳng làm thoả mãn thị dục thứ nhất của ta. Có khoẻ mạnh và ở gần những người chân thật, ta mới thấy được yên ổn, không phải đề phòng.

Vì vậy ta phải thành thật, tự nhiên không những với người khác mà đối với ta nữa. Nếu ta không thành thật với ta thì làm sao thành thật với người khác được? Mà một khi người khác ngờ vực ta thì khó làm cho người đó tin ta được nữa. Bạn nên coi lại 108 câu hỏi ở trên và trả lời những câu ấy một cách rất chân thành. Tự nhận lỗi để mà sửa lỗi, không làm nhụt lòng tự tin của ta đâu.

Chân thành với ta còn có nghĩa là tự nhiên. Có tánh tình tự nhiên thì thường hấp dẫn được người khác. Bắt chước người dù người đó có tài năng xuất chúng, cũng chỉ có hại ta thôi vì ta đã không sao bằng được mà rồi chẳng bao lâu cũng lộ chân tánh. Bạn có giọng riêng của bạn thì sao không ca theo giọng đó mà bắt chước giọng của danh ca trên đài phát thanh làm chi? Loài người luôn luôn ưa mới, không ưa sự bắt chước.

Phải chân thành. Phụ nữ thường có tật thương vay khóc mướn. Nam nhi thì thường có tật tỏ ra quan trọng, ai cũng khoe mình bà con, bạn bè với ông lớn này, ông lớn khác, hai tật đó đều là thiếu thành thực hết.

Ông O. S. Marden nói: “Có một đức tính đặc biệt của các đại dân tộc là đức thành thực ngay”

thẳng”.

3. Khéo léo. Sự khéo léo trong công việc không phải là một nhân cách nhưng nó ảnh hưởng tới nhân cách. Có nó thì ta thành công và lòng tự tin của ta tăng lên.

Hầu hết những người thông minh trung bình đều có thể tập làm bất kỳ công việc gì cho khéo léo được. Sở dĩ có nhiều người vụng về là vì họ không thích công việc của họ, hoặc thiếu nghị lực, thiếu cao vọng.

Phần đông người ta vì nghèo mà gặp nghề nào làm nghề đó, không lựa trước, không học tập trước, thành thử mới đầu phải làm những việc khó nhọc, không hứng thú. Nhưng đã bắt buộc phải làm một việc thì tại sao không ưa nó. Coi nó như một bước đầu cần thiết để đưa ta lên những địa vị cao hơn, nếu ta chịu khó học hỏi thêm, tìm cách làm công việc cho mau hơn, khéo hơn? Lòng tin tưởng của ta, lòng hăng hái yêu nghề của ta sẽ hấp dẫn người trên và ta sẽ tiến dễ dàng.

Hỏi tôi còn làm tại một hãng nọ, có nhiều thanh niên lại xin việc. Tôi hỏi họ:

- Thầy biết giữ sổ sách không?

- Không?

- Biết tốc ký không?

- Không?

- Thầy nói muốn xin làm ở phòng giấy để lần lần lên cấp chỉ huy được. Công việc giữ sổ sách và tốc ký sẽ giúp thầy mau tới địa vị đó. Sao thầy không đi học trước hai môn đó đi, để mới vào làm, thầy đã có ngay được một địa vị kha khá? Có nhiều trường dạy buổi tối, thầy nên lại đó học thêm.

- Dạ, buổi tối, tôi muốn được rảnh, nghỉ ngơi. Nhưng tôi sẽ nghĩ lại.

Bạn thử tưởng tượng: “Tôi sẽ nghĩ lại”. Một đặng là thành công, một đặng là một địa vị thấp hèn không tương lai gì hết mà còn phải “nghĩ lại” nữa.

Ông H. F. De Bower, người sáng lập ra Học đường Alexander Hamilton nói: “Một số người thành công vì họ vui vẻ chịu trả giá sự thành công đó, còn những kẻ khác cũng ham muốn thành công lắm, nhưng lại không chịu trả cái giá của nó. Mà giá đó là: dùng hết can đảm của ta để bắt ta chú ý vào vấn đề đương xét, luôn luôn suy nghĩ về nó và quả quyết thực hành cho được điều đã dự định, không lúc nào xao nhãng, dù gặp nghịch cảnh cũng mặc”.

Khó lắm, phải không bạn? Tất nhiên rồi. Nhưng có khó mới có giá trị. Tự xét mình một cách thành thật là một việc khó. Luyện lòng tự tin, rèn nghị lực, luyện nhân cách, đều khó hết. Vì vậy mà ít người lên được đầu thang danh vọng. Nhưng kẻ nào có đủ can đảm và nghị lực thì sẽ nhận được một phần thưởng xứng đáng làm sao!

4. Sáng kiến. Bạn có óc tưởng tượng không? Khi làm một việc, bạn có bao giờ nghĩ cách làm cho khéo hơn không? Nếu có, thì bạn có óc sáng kiến đấy. Óc sáng kiến rất quan trọng trong mọi ngành kinh doanh cho nên nhiều hãng, nhiều xưởng để riêng một thùng thư cho thợ thuyên, nhân viên có ý kiến gì mới thì viết lên giấy và bỏ vào.

Ông John D. Rockefeller có lần mượn một người chủ sở suất ngày có vẻ không làm gì hết, chỉ vợ vẫn ngó mây ngó đất. Nhiều người lấy làm lạ. Ông đáp: “Ông đó vô tích sự ư? Mới rồi ông ta nghĩ ra được một ý, giúp tôi kiếm được cả triệu mỹ kim đấy. Tôi mượn ông ta chỉ để kiếm ý giúp tôi thôi”.

Những ý mới, cái sản phẩm của óc tưởng tượng và sáng kiến đó, tức là nhiên liệu làm cho guồng máy của các doanh nghiệp chạy vậy.

Trời sinh có người óc tưởng tượng phong phú hơn người khác. Nhưng dù óc tưởng tượng của ta nghèo nàn đi nữa, ta cũng có thể luyện nó và có những kết quả kỳ diệu nữa. Ta phải suy nghĩ, tìm tòi, tưởng tượng và kiếm được ý mới gì dù vụn vặt đi nữa, cũng chép ngay lên giấy, rồi xét xem ý ấy thi hành được không, nếu được thì thi hành ngay, và như vậy không sớm thì chầy, ta sẽ thành công chắc chắn.

Nghịch cảnh làm phát triển óc tưởng tượng và sáng kiến của ta. Lincoln lên tới chót vót đài vinh quang là nhờ óc đó. Hai thi hào nghìn thu: Robert Louis Stevenson và Milton, cũng nhờ óc đó mà kiếm được những vần tuyệt diệu, những ý tân kỳ.

5. Ý nhị. Một người tớ trai vô ý vào phòng tắm trong khi bà chủ đương tắm, vội vàng quay ra, nói: “Chết! Cháu xin lỗi ông”. Tránh cho người khác khỏi lúng túng, mắc cỡ, đau lòng, tức là có ý nhị vậy. Muốn tập có ý nhị, trước khi nói phải suy nghĩ. Ai chẳng có lúc muốn quạu quọ nổi giận, chua chát? Nhưng phải nén lòng ngay đi. Đó là cách tự chế ngự ta, tự làm chủ ta.

Muốn giao thiệp với người khác, muốn được họ thương, ta phải nghĩ tới họ, tới nỗi vui, những tiện nghi của họ. Có ý nhị là khéo nói những lời đúng đắn, ngọt ngào để làm cho đường đời được trơn tru hơn, dễ dàng hơn.

Nhất là đối đãi với người giúp việc, ta lại càng phải có ý nhị thì người ta mới vui vẻ cộng tác với mình. Mất gì một tiếng nói: “Thầy *làm ơn* giúp tôi việc này việc khác”. Đừng nghi ngờ họ, bắt họ phải ghi những công việc mình giao cho họ lên hai, ba bảng rồi dò xét, hạch hỏi từng li từng tí.

Khéo nói là một tánh rất tốt, nhưng biết được nên nói điều gì, vào lúc nào, còn quan trọng hơn. Tập có ý nhị, tập có những cử chỉ dễ thương, bạn sẽ thấy uy quyền của bạn tăng lên 100 phần 100.

6. Lòng nhiệt thành. Nhiệt thành làm công việc của ta, đó là một yếu tố để thành công. Không có nó, ta thấy chán nản, và không sao thắng nổi những khó khăn, dù nhỏ đi nữa. Có nó ta sẽ vui vẻ, kiên tâm đạt được mục đích. Nó như ngọn gió xuân hây hẩy, làm mát mẻ đời sống. Một người có lòng nhiệt thành, lúc nào cũng đầy nghị lực, vui vẻ và sẵn lòng giúp đỡ kẻ khác.

Có những kẻ làm ra bộ mặt chán chường, lạnh lùng, lúc nào cũng nguy biện, không bao giờ cảm

động và cho như vậy mới là cao quý! Họ không làm được việc gì hết và đời của họ buồn bã, tầm thường làm sao! Thời này biết bao kẻ như vậy!

Nhưng ta cũng đừng nên lẫn lộn nhiệt thành với khoe khoang. Nhiệt thành có thể điềm tĩnh được. Chính ngọn lửa trong lòng ta mới là quan trọng, chứ không phải thứ khói toả ra ngoài. Khi ta nhiệt thành bên vực quan niệm của ta, ta cứ từ tốn, êm đềm nói, đừng hò hét, đừng dùng những tiếng quá mạnh như: hay nhất, đẹp nhất, hoàn toàn, tuyệt diệu.

Lòng nhiệt thành rất dễ lây, cho nên không có nó, không thể làm thủ lãnh được. Nếu ta thiếu lòng hăng hái, ta nên gần những người có nhiệt huyết và đừng bao giờ nghĩ tới “quyền lợi” của ta hết. Đừng nghĩ: Tôi có quyền được nghỉ ba giờ buổi trưa thì tôi nghỉ buổi trưa; sáu giờ chiều, tôi có quyền được về nhà thì tôi về nhà. Ta không thể đồng thời hăng hái nghĩ tới quyền của ta và nhiệt thành với công việc của ta được. Cho nên ta phải lựa lấy một. Kinh nghiệm chứng tỏ rằng nhiệt thành với công việc có lợi cho ta nhiều hơn.

7. Hiệu lực. Phải lanh lẹ làm việc, nhưng đừng phí năng lực của ta. Phải sắp đặt, dự bị trước, rồi chuyên chú vào công việc, đừng làm những cử động thừa, đừng phí công lo lắng vô ích. Không phải làm mạnh dạn, rầm rộ, sẵn tay bậm miệng mới là có hiệu lực đâu. Phải quyết làm những việc quan trọng, đừng làm những việc không quan trọng và trong khi làm việc thì đừng nghĩ đến những việc khó.

8. Óc khoáy đạt. Chúng ta luôn luôn phải có óc khoáy đạt, đại lượng với những tin tưởng, quan niệm của người, dù trong lòng ta không đồng ý đi nữa. Chẳng những vậy, ta còn phải vui vẻ, lễ độ nghe họ bày tỏ những ý của họ. Bạn muốn người khác thích thì bạn phải thích họ và tránh đừng làm phật ý họ, hoặc diệt lòng tin tưởng của họ, chế giễu ý kiến của họ. Nếu bạn chỉ nghĩ tới bạn, chỉ nghĩ tới việc bạn muốn làm, cho rằng chỉ ý bạn mới đúng thì không bao giờ được người ta quý mến giúp đỡ hết vì ai cũng muốn được người khác khen mình, cho mình là quan trọng. Tôi không khuyên bạn phải như các ông “hội đồng uầy”² đâu, nhưng ta cũng phải cao thượng, rộng lượng một chút để đừng bắt người khác phải đồng ý với ta.

Cách ăn bận, tập quán, cử chỉ thay đổi từ miền này đến miền khác. Vậy nhập gia phải tuỳ tục, quá giang phải tuỳ khúc. Đừng tưởng phong tục của ta khác mà tự phụ rằng ta văn minh hơn. Những thổ dân miền bắc cực châu Mỹ cho giống da trắng là đê hèn nhất hoàn cầu và ở Trung Hoa người ta gọi người da trắng là “bạch quỷ”.

Một đôi khi cũng nên và cũng cần chỉ trích, nhưng chỉ trích để chỉ trích thì rất khả ố. Mà dù chỉ trích thì cũng giữ thể diện cho người. Càng làm mất lòng người thì người ta càng chống cự lại, rốt cuộc không ai chịu thua ai hết. Nếu bạn thua thì là thua rồi mà nếu bạn có thắng thì cũng lỗ nữa vì bạn mất tình bè bạn của người ấy.

Bạn nên nhớ câu thơ này:

*“Kẻ nào bắt buộc nghe ai,
Luôn luôn vẫn giữ ý sai của mình”.*

Tôi không khuyên bạn hi sinh tôn chỉ của bạn đâu . Nếu thấy ý kiến của bạn phải thì cứ theo nó. Nhưng phải tránh tạt chỉ trích. Tránh cách nào? Không khó gì, miễn là bạn chịu coi chừng bạn

và đứng vào quan điểm của người mà xét người. Mới đây, một thân chủ của tôi đưa cho tôi một bài quảng cáo nhờ coi lại. Tôi thấy bài đó tràn giang đại hải và hoa mỹ quá, không hợp với lối văn quảng cáo. Nhưng tôi không nói gì cả và nghĩ: “Người ta cho là hay. Đó là công trình của người ta, người ta tự đắc lắm”. Vậy đáng lẽ chỉ trích, tôi khen rồi lần lần tôi dẫn giải cho người đó hiểu rằng, bài ấy nên để lại in thành sách nhỏ thì tốt hơn. Người ấy chịu là phải và thích lắm. Thế là tôi vừa được lòng người, vừa đạt được mục đích.

Một lần khác, đã lâu lắm rồi, khi mới tập nghề quảng cáo tôi dùng hết tâm trí viết một chuỗi bài mà tôi lấy làm đắc chí lắm. Nhưng khi đưa cho một viên đại lý coi, viên này nói: “Thứ nhồi sọ!” rồi chế giễu tôi; tôi muốn giết người đó. Sau này tôi mới nhận thấy lời chỉ trích đó có lý, nhưng người ấy có đã có lỗi lớn là làm thương tổn lòng tự đắc và diệt lòng tự tin của tôi.

Vậy phải thẳng (hãm) tánh chỉ trích hẹp hòi, không khoan hồng của ta lại.

Tới đây ta đã xét đủ đặc tính mà một ông chủ phòng bán hàng khuyên các người giúp việc của ông phải có vì chúng ta đã xét chung hai đặc tính: ngay thẳng và thành thật làm một. Nhưng bấy nhiêu chưa đủ, ta phải luyện thêm sáu đức sau này nữa.

9. Vui vẻ.

*“Cười đi, thiên hạ đồng tình,
Khóc than, bạn sẽ một mình khóc than”.*

Thời này, muốn kinh doanh phải theo lời khuyên trong câu thơ ấy. Không ai ưa những người buồn rầu, ủ rũ hết, vì vui buồn hay lây mà không ai thích buồn cả. Làm cho nổi vui toả ra chung quanh thì đi tới đâu, ta cũng sẽ được nhiều người bạn giúp đỡ.

Khi nào bạn thấy thường ủ rũ, cho đời đáng chán thì nên lại y sĩ coi xem có bệnh không, vì thể chất ảnh hưởng đến tâm hồn và tính tình ta rất nhiều. Nếu bạn đau bao tử hoặc đau gan thì khó mà vui vẻ, tươi cười được.

10. Khiêm tốn. Ai cũng có thị hiếu được thấy mình quan trọng, vì vậy muốn được người khác thương thì để cho người ta thấy rằng người ta quan trọng. Nếu luôn luôn nói với người ta: *tôi làm thế này, tôi làm thế khác, tôi thế này, tôi thế kia*, người ta mau chán mình lắm.

Một kép hát màn ảnh một hôm ngồi cạnh một cô trẻ đẹp. Suốt một giờ đồng hồ, anh ta khoe *anh* đã làm cho một ông giám đốc lớn nhất hết “lên chân” ra sao, *anh* đã làm cho một hãng phim nọ có kết quả mỹ mãn ra sao.

...Rồi thình lình, anh ta nghĩ lại, hối hận nói: “Xin lỗi cô, từ lúc nãy, tôi chỉ nói tới tôi. Thôi chúng ta nói chuyện về cô đi. Sao, cô thích phim cuối cùng của *tôi* không?” Ra về, chắc cô đó phải tự nghĩ: “Thằng tướng hợm mình làm sao!”.

Không ai ưa những kẻ khoe khoang hết. Vì khi ta tự khoe, tức là tỏ ra hơn người, tức là làm thương tổn tự ái của người. Người ta chẳng những ghét ta, còn khinh ta nữa, vì cái thùng rỗng thì mới vang, còn những người như Lindberg, được cả thế giới ngưỡng mộ thì luôn luôn nhũn nhận tự xưng là “chúng tôi” vì thành thật cầu được yên trong bóng tối. Nếu bạn tự xét thấy có

tính khoe khoang thì ngay từ ngày mai bạn nên quyết tâm quên mình để khen một người nào đó đi. Đừng nói: “Tôi như vậy... Phải như vậy...” mà nói: “Xin đề nghị với bạn như vậy... Chúng ta thử làm như vậy xem sao...”. Và cuối tuần bạn sẽ thấy bạn bè thích bạn hơn và bạn sung sướng hơn.

11. Lòng vị tha. Năm 1913, Arthur Pearson, một trong những nhà xuất bản nổi danh nhất ở Anh, bị đui. Năm sau, chiến tranh phát, ông đem hết tâm lực ra an ủi những người lính mù, làm cho cả ngàn người vui vẻ và hi vọng trở lại. Bảy năm hi sinh cho người khác như vậy đã giúp ông được danh vọng, được nhiều người thương và được đặc ý hơn là suốt đời kinh doanh của ông.

Đừng vị tha để cầu lợi. Như vậy không còn là vị tha nữa. Nhận thì ai cũng nhận được, cho mới là khó. Kẻ nào cho người khác mà không nghĩ tới lợi là kẻ sung sướng nhất đời. Chẳng tin, bạn cứ đi thăm các Bà Phước, sẽ thấy các Bà có quá sung sướng hơn chúng ta nhiều không?

12. Trông cậy nơi ta. Trông cậy nơi ta và tin ở ta là hai đức liên quan mật thiết với nhau. Hãy tự lập đừng vịn vào ai hết, vì không ai thích cho ta nhờ cậy đâu mà chỉ muốn hợp tác với những người thành công, tự tin tự lập thôi.

Có lần, một thanh niên lại nói với tôi: “Tôi không xin ông kiếm việc với tôi, chỉ yêu cầu ông giúp đỡ, chỉ bảo tôi thôi”. Tôi ngạc nhiên vì từ trước chưa thấy người nào có óc tự lập như vậy. và tôi vui vẻ tìm đủ cách giúp người ấy. Vậy nếu bạn có tinh thần tự lập không trông cậy ai hết thì sẽ không thiếu gì người giúp bạn. Bạn thử mà xem.

13. Sẵn lòng giúp đỡ. Tâm lý loài người là không ưa những người lại cầu cạnh mình, nhưng lại thích người khác giúp đỡ. Vậy sẵn lòng giúp đỡ người khác là một cách tốt nhất để đắc nhân tâm. Các ông ứng cử nghị viên hiểu rõ tâm lý đó lắm. Họ hứa giúp bạn khi bạn bị đưa ra toà, hứa giúp bạn khẩn đất, xin môn bài làm đại ký. Và có nhiều bạn chẳng cần biết chánh kiến của họ ra sao, nghe vậy bùi tai, bỏ phiếu cho họ.

Giúp người thì *một đôi khi* được người nhớ ơn, nhưng cả những khi người ta quên ơn ta nữa, ta vẫn có một nỗi vui trong thâm tâm và được nhiều người thương.

Kẻ nào luôn luôn lại hỏi ý ta, làm cho ta bực mình, nhưng cũng không bực mình bằng kẻ không đợi ta hỏi, luôn luôn khuyên ta điều này điều khác. Vậy muốn giúp đỡ ai, cũng phải tùy người tùy tục. Bạn thân của ta có điều chi lo nghĩ, hoặc đương chịu một gánh nặng, đó là những lúc ta nên giúp lời hoặc công, của.

14. Vẻ bề ngoài. Người xưa nói chỉ có một triệu phú mới dám ăn mặc như một thằng ăn mày. Nhưng những nhà triệu phú lại không bao giờ ăn mặc bẩn thỉu, rách rưới như ăn mày hết, vì họ biết rằng một phần nhờ bề ngoài sang trọng đàng hoàng của họ mà họ thành triệu phú.

Ai cũng biết một bộ áo có thể làm thay đổi nhân cách của một người đàn bà. Đàn ông chúng ta cũng vậy, mà ít khi chúng ta chịu nhận sự thực ấy. Hầu hết chúng ta đã có lần bị bạn bắt gặp ăn bận lôi thôi, trong khi bạn lại thăm. Những lúc đó, ta lúng túng, mắc cỡ, mà lúng túng, mắc cỡ thì làm sao hấp dẫn người khác được?

Tiền bỏ ra may đồ tốt là tiền vốn có lời. Không cần phải xa xỉ, vừa phải thôi, nhưng quần áo phải sạch sẽ, nhã nhặn và có nếp. Người ta xét theo y phục của ta nhiều hơn là ta tưởng. Y phục lôi thôi thì tâm hồn cũng lôi thôi.

Răng phải trắng, móng tay phải sạch sẽ, đừng cắt nhọn như móng cọp, nhưng cũng đừng vuông bè bè như chiếc len (xẻng). Một cô thư ký bôi đỏ móng tay. Ông chủ vốn bình tĩnh, ít nói, nhưng lúc nào cũng phải nhìn mười ngón tay như nhuộm máu đỏ, ông bực mình lắm, một hôm nháy lên la: “Trời ơi! Cô H, nếu cô bắt tôi phải ngó mười đầu ngón tay đầy máu của cô nữa thì tôi hoá điên mất. Xin cô chùi sạch nó đi, cho nó giống ngón tay người một chút nào!”.

Quần áo đừng mua thứ cắt sẵn, bảo thợ may cắt khít thân thể bạn. Nếu lùn thì đừng bận những áo “croisé”.

Bề ngoài đàng hoàng làm tăng lòng tự trọng và tự tin của ta. Bạn muốn thí nghiệm không? Hôm nào bạn thất vọng, chán ngán, bạn đi tắm rửa sạch sẽ, bạn đồ tốt nhất, xếp dọn lại căn phòng như để tiếp khách quý, rồi ngồi ngay ngắn trong chiếc ghế bành để nghỉ ngơi, bạn sẽ ngạc nhiên thấy tâm hồn bạn thay đổi hẳn, vui vẻ và hăng hái.

BIỂU LỘ NHÂN CÁCH

Luyện nhân cách là cần, mà biểu lộ nhân cách đó ra còn cần hơn nữa. Ta biểu lộ nhân cách bằng cử chỉ, ngôn ngữ và lời văn.

Cử chỉ của ta có thể hấp dẫn người khác được. Cho nên ta phải bỏ những cử chỉ làm cho người bực mình đi. Có bạn trong khi nói, xoắn xoe chiếc dây đồng hồ. Có người mân mê chiếc nút áo, làm cho người khác không nghe họ nói nữa mà chăm chú ngó chiếc nút áo xem bao giờ nó sẽ đứt.

Nhân cách của ta biểu lộ rõ ràng nhất trong câu chuyện mà rất ít người tập nói chuyện. Phần đông chúng ta gặp nhau chỉ hỏi mưa nắng, không biết nói gì khác nữa, hoặc dùng chữ sai, tỏ cho người khác biết ngay rằng mình ít học. Nên tránh những chuyện về tôn giáo và chính trị, sợ động chạm đến tín ngưỡng, chánh kiến của người khác.

Nên tập bàn bạc về nghệ thuật, sách vở, âm nhạc và kịch. Khi nào không biết nói về vấn đề gì thì nên bàn về những sách mới xuất bản.

Kiểm xem người nói chuyện với mình thích vấn đề gì mà nói về vấn đề ấy là được người đó khen ngay: “Ông ấy nói chuyện có duyên quá”.

Tránh sự tranh luận, bất kể ý kiến của người mà cầu thắng về mình. Ông Benjamin Franklin kể chuyện một người bạn thân khuyên ông bỏ tánh hiếu thắng, xác láo trong khi biện luận và đem chứng cứ chỉ rõ ông thấy lỗi của ông, ông nghe lời, sửa mình, không kịch liệt công kích đối thủ của ông nữa và nhận rằng ý kiến của họ đúng trong nhiều trường hợp, nhưng ở trong trường hợp đó thì theo ông nên thay đổi một chút. Nhờ vậy cuộc bàn luận vui vẻ hơn và người ta chấp

thuận hết những đề nghị của ông, mặc dù ông ăn nói vụng về, ấp a ấp úng, không bao giờ hùng hồn hết và ít khi dùng đúng tiếng nữa.

Ít người trong chúng ta có được một ông bạn tốt và có cái đức dễ nhận lỗi như Franklin, cho nên chúng ta càng phải tập tự chỉ trích ta, tự xét ta nhờ bảng 108 câu hỏi trong chương I.

Sau cùng, ta phải luyện văn để tập diễn ý cho sáng sủa gọn gàng và tập lý luận. Đọc xong một cuốn sách hay, ta nên tóm tắt lại, phê bình ý tứ và lời văn của tác giả. Như vậy ta tập suy xét, chú ý và học thêm được nhiều.

Tới đây đã hết chương II, xin bạn hãy thi hành ngay đi, tóm tắt những ý chính trong chương, tìm xem bạn thiếu những đức nào. Và bạn có đợi ngày mai hoặc tuần sau mới sửa mình không? Không. Sửa mình ngay bây giờ.

Chú thích:

[1] Tức hạng “nghị gât”.

CHƯƠNG III ĐẶC NHÂN TÂM

Dù bạn là một nhà buôn, một thư ký, một chính khách, một phóng viên cho một tờ báo hay là một thanh niên đang kiếm vợ, thì càng giao thiệp với nhiều người, bạn lại càng phải đặc nhân tâm mới thành công được.

Nhưng nếu bạn là một nghệ sĩ cặm cụi trong phòng làm việc hoặc một vị bác học nghiên cứu trong phòng thí nghiệm, suốt ngày không tiếp xúc với ai, bạn cũng phải được lòng nhiều người thì nghệ phẩm của bạn mới bán chạy, danh của bạn mới vang lừng và thuyết của bạn mới được nhiều người chú ý tới.

Mà muốn được lòng người, bạn phải hiểu rõ bản tính của loài người, nghĩa là của chính bạn và của người khác.

THẮNG THẮN TỰ CHỈ TRÍCH MÌNH

Trước hết, chúng ta hãy xét bản tính của chúng ta đã. Nếu ta có ít bạn, chính là vì ta có những tật sau này:

1. Tánh tình khó chịu. Quạu quọ, dễ hờn dỗi. Ta phải luyện những đức vui vẻ và có ý nhị đã bàn ở chương II và nhớ rằng người nào có thể mỉm cười khi gặp toàn những nghịch cảnh, người đó mới thật có giá trị.

2. Hay bới lông tìm vết. Không có gì dễ bằng bới lông tìm vết. Công việc đó đã chẳng có lợi mà còn có hại cho ta, ta sẽ làm mất lòng người và tư cách của ta cũng sẽ kém đi. Một bà bạn của tôi, gặp ai cũng chỉ trích. Người ta mời bà dùng bánh, thì bà chê bánh thế này, thế nọ, ngọt quá, nhạt quá, bột không chịu nổi, nướng không tới. Cho nên mỗi lần gặp bà ở xa tôi phải lẩn vì biết rằng nói chuyện gì với bà thì rồi cũng phải nghe bà chê bai, chỉ trích.

Kẻ bới lông tìm vết không bao giờ thấy cái hay của người mà chỉ thấy cái dở thôi, không bao giờ thấy bông hồng hết mà chỉ thấy những gai. Không sao làm việc với họ được vì thái độ của họ làm mất lòng tin cậy, mà thiếu lòng này thì không tổ chức nào đứng vững được.

3. Nhiều chuyện. Không có gì diệt tình bằng hữu và những hảo ý bằng thói nhiều chuyện. Không cần nói nhiều mà cần nói nghĩa lý và có duyên.

Kẻ nhiều chuyện phá hoại danh dự của kẻ khác, gây những cảm tưởng sai lầm, làm cho người ta nghi kị nhau, oán ghét nhau, vì vậy đi tới đâu, ai cũng trốn tránh như trốn bệnh dịch vậy.

Nhiều chuyện là một thói trời sinh cũng có, nhưng lắm khi do lòng tự ti mặc cảm. Ai cũng muốn được người biết mình, để ý tới mình, và khi không có tài năng gì khác người thì phải kiếm cách nói xấu bạn bè, vu oan, thêm bớt cho người nghe chú ý tới mình để mình thành trung tâm điểm trong đám đông.

Muốn trừ tật ấy thì trước khi nói điều gì về ai bạn tự hỏi:

1. Lời đó đúng không?
2. Nếu đúng, ta nhắc lại có ích lợi gì không?
3. Ta có cần phải nhắc lại lời ấy không?

Trong sự kinh doanh, người nhiều chuyện thường làm hỏng việc, và mười người bị đuổi khỏi hãng thì có chín người vì có tật nhiều chuyện.

4. Nói tới mình nhiều quá. Người ta nhận thấy rằng trong những câu chuyện điện thoại, tiếng được dùng nhiều nhất là tiếng “Tôi”. Điều đó chứng minh rằng ai cũng thích mình, nghĩ tới mình nhiều hơn hết. Vậy muốn đặc nhân tâm, phải tránh tiếng “Tôi” mà dùng tiếng “Ông” hay “Bà”.

Người nào chỉ nghĩ tới mình thì không được ai giúp hết mà cũng chẳng giúp ai bao giờ.

Muốn trừ tật ấy bạn phải:

1. Một tuần bỏ một, hai, hoặc ba giờ nói chuyện với người khác mà không bao giờ dùng tiếng “Tôi”.
2. Đem một vấn đề chưa giải quyết, hỏi một bạn thân, nhờ bạn chỉ bảo, giúp đỡ, mà trong khi bàn cãi đừng dùng tiếng “Tôi”. Đừng nói: “Tôi không đồng ý với anh” hoặc: “Tôi không tin rằng sẽ như vậy, như vậy...” mà nói: “Có người bàn nên làm thế này hơn...” hoặc “Một người hôm nọ bàn về vấn đề này, không đồng ý với anh về điểm đó”.

HƯỚNG NỘI VÀ HƯỚNG NGOẠI

Các tâm lý gia bây giờ đều chia loài người ra làm hai hạng: hướng nội và hướng ngoại [2="">\[1\]](#). Hạng hướng nội thì tư tưởng và tình cảm hướng vào trong. Hạng hướng ngoại thì trái lại.

Những người trong hạng thứ nhất có những đặc điểm sau đây:

1. Thích cái gì về tinh thần.

2. Viết hay hơn làm, nói.

3. Giao thiệp vụng về.
4. Đa cảm và dễ hờn dỗi.
5. Dễ lúng túng.
6. Hay mắc cỡ và ít cười lớn trừ khi với bạn thân.
7. Đúng giờ, sạch sẽ và chú trọng tới những tiểu tiết.
8. Do dự và hay thay đổi.
9. Thích ở một mình. Thích làm những công việc ít phải đụng chạm với người khác.
10. Hăng hái tranh luận.

Gặp những người như vậy, bạn đừng vội thân quá, đừng mời người ta lại những hội hè. Nếu trong đám đông, bạn che chở người đó cho khỏi lúng túng, lý luận với họ chứ đừng ra lệnh, rồi lại khéo léo khen thì bạn được lòng họ ngay.

Những người hướng ngoại có đặc điểm sau này:

1. Thích hoạt động, thể thao ngoài trời.
2. Nói trôi chảy mà có duyên.
3. Thích có nhiều bạn.
4. Không bao giờ hờn dỗi và có ai chỉ trích gì cũng mặc, chẳng thêm để ý tới.
5. Không bao giờ lúng túng, luôn luôn tự nhiên.
6. Không mắc cỡ mà hoạt bát trước đám đông và thích cười.
7. Nhanh nhẹn, vui vẻ. Xét đoán và quyết định rất mau. Không thích những tiểu tiết và thường khi không đúng giờ.
8. Mạnh bạo, quả quyết.
9. Thích có bạn bè và làm việc nơi nào nhiều người.
10. Không thích tranh luận, trả giá.

Đối với những người đó, ta có thể tự nhiên, vui vẻ, cười giỡn được.

Nhưng nhiều người có đặc tính của cả hai hạng, họ là những người *lưỡng hướng* [2=](#) [verdana=](#) [arial=](#) [helvetica=](#) [sans-serif=](#) [">\[2\]](#). Nhưng dù lưỡng hướng nữa thì họ cũng hướng nội nhiều hơn hướng ngoại hoặc hướng ngoại nhiều hơn hướng nội. Khi thấy một người có vài đặc điểm ở một loại thì ta có thể đoán – mà ít khi trệt – rằng người đó cũng có thêm vài đặc điểm của loại đó nữa. Ví dụ người ấy hay mắc cỡ, ít cười lớn thì ta có thể đoán được rằng người ấy đa cảm, dễ hờn.

Cách phân loại người làm hai loại đó hướng dẫn ta trong phép xử thế. Nhưng chưa được hoàn toàn mà cũng không có cách nào hoàn toàn được. Muốn áp dụng nó, ta phải nhận xét một cách thông minh.

Biết xét tính tình của một người rồi, lại biết rằng thị hiếu quan trọng nhất trong năm thị hiếu căn bản của loài người là thị hiếu huyền ngã (được thấy mình quan trọng) ta có thể tìm được cách cư xử ra sao cho được lòng người ấy.

Ta nên bắt chước các nhà quảng cáo. Bạn có thấy một hãng xà bông nọ quảng cáo rằng giặt xà bông của hãng thì quần áo của bạn trắng hơn quần áo bên hàng xóm không? Còn các nhà chế tạo giấy thì khuyên các hãng nên viết thư bằng giấy tốt để thêm uy tín cho hãng.

Có khi nhờ một người giúp mình tức là làm cho người ấy vui. Vì như vậy là ta nhận họ hơn ta, do đó uy tín họ tăng lên. Cho nên hãng Coller's bán áo may sẵn, viết một bức thư cho một khách hàng, có câu sau này:

“Xin Ngài làm ơn giúp chúng tôi một việc (kể việc đó ra). Vì Ngài là thân chủ của chúng tôi, nên chúng tôi lấy làm hân hạnh được biết ý kiến của Ngài...”.

Trong một bức thư khác có câu:

“Thưa Ngài, bức thư này là một bức thư riêng chứ không phải là một bức thư thương mại. Chúng tôi được biết rằng Ngài không bao giờ ngại một hành động lịch sử để giúp đỡ người khác, cho nên chúng tôi mới dám...”.

Những lời nói nhún nhường, khéo léo như vậy làm cho người đọc thấy mình quan trọng, trách chi mà chẳng có nhiều kết quả.

Vậy bạn cũng nên bắt chước hãng ấy mà dùng những câu sau này: “Tôi muốn ông chỉ bảo về điều này...” hoặc “Ý kiến của ông ra sao, xin ông cho chúng tôi được biết”; bạn sẽ được người ta giúp đỡ ngay và khi người ta đã giúp bạn một lần thì người ta sẵn sàng, vui vẻ giúp bạn một lần thứ nhì nữa.

Bạn nên chú ý tới dự vọng, sở thích của người khác. Xin bạn đọc hai câu chuyện thú vị dưới đây thì rõ hiệu quả của phương pháp ấy.

Trong một khách sạn, một người khách buồn rầu ngó đĩa xúp mà người dọn bàn mới bung lên và nói:

- Tôi không ăn món đó được.

Người dọn bàn nói:

- Thưa ông, món đó ngon lắm.

- Nhưng tôi không ăn được.

Người dọn bàn kêu người đầu bếp lại. Người này bực mình, la lên rằng từ trước tới giờ chưa có ông khách nào không vừa ý về các món ăn của nhà hàng hết.

Ông khách vẫn nói:

- Tôi không ăn món đó được.

Sau cùng, người chủ hãng tới, lễ phép hỏi:

- Thưa Ngài, tại sao Ngài không ăn được?

- Tôi thiếu muối (thìa).

Người dọn bàn và người đầu bếp chỉ nghĩ tới danh tiếng của khách sạn, duy có người chủ là nghĩ tới ý muốn của khách hàng thôi. Người đó làm chủ cũng đáng thật.

Một người bán sách gõ cửa một nhà, Bà chủ nhà ra.

- Kính chào Bà, tôi muốn đưa Bà coi chồng sách này, nó có thể...

- Cám ơn thầy, tôi không thích sách.

Rồi cửa đóng sập lại.

Hôm sau, một người bán sách khác lại nói:

- Tôi biết Bà có hai em, cậu Bobby [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[3] và cô Betty ở trường Blank.

- Phải.

- Hôm nọ tôi có lại trường, được biết cô cậu đều học khá hết.

- Tôi cũng được nhà trường cho hay như vậy.

- Và tôi đoán Bà cũng như các bà mẹ khác, phải mất nhiều công chỉ bảo thêm bài vở cho các em ấy ở nhà.

- Có, thỉnh thoảng tôi có dạy thêm mấy cháu [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans="">](#) <https://thuvien.sach.vn>

[serif="">\[4\]](#) .

- Thời buổi này trẻ em học nhiều môn quá, chỉ bảo thật mất công. Cho nên có lẽ Bà muốn biết một phương pháp trông nom sự học của trẻ sao cho đỡ tốn công mà có kết quả nhiều? Bà cho phép tôi hầu chuyện Bà một chút được không?

Thì cũng là những cuốn sách đó mà người sau này bán được, người trước thì gần như bị đuổi đi. Tại sao, chắc các bạn đã đoán được rồi.

Ở chương II, tôi đã nói: bề ngoài, vẻ mặt của ta có ảnh hưởng lớn đến cảm tưởng của người khác về ta. Vẻ quạu quọ làm cho người ta muốn tránh mình bao nhiêu thì nét tươi cười hấp dẫn người bấy nhiêu.

Sao bạn không mỉm cười đi? Chắc bạn nhớ câu: “Giọng nói với nụ cười giúp ta thắng được nhiều”. Nét mặt và nụ cười còn giúp ta thắng được nhiều hơn nữa.

Một nụ cười chẳng những biểu lộ một tính tình vui vẻ mà còn làm cho ta vui vẻ nữa. Khoa học đã nhận vậy. Bạn thử xem. Tập thói quen sáng dậy thì mỉm cười và khi buồn cũng mỉm cười. Bạn không thể đồng thời vừa mỉm cười vừa buồn được, và nếu mỉm cười lâu một chút thì nỗi buồn sẽ tiêu tan.

Tôi khuyên bạn nên áp dụng phương pháp đặc nhân tâm đó ngay trong gia đình bạn đi, chẳng những làm cho người thân của bạn được vui vẻ hơn mà còn là một cách luyện nhân cách của bạn nữa. Trong thế giới này, không có sự luyện tập nào ích lợi bằng.

BỀ NGOÀI VÀ CỬ CHỈ

Một bề ngoài sạch sẽ và những cử chỉ nhã nhặn có ảnh hưởng rất lớn trong sự giao thiệp ở đời cũng như trong công việc làm ăn.

Y phục phải tùy trường hợp. Trong đám tiệc, ai cũng bận lễ phục mà ta tới với một bộ đồ làm việc thì ta sẽ lúng túng, trăm cặp mắt sẽ ngạc nhiên ngó ta.

Thấy người nào ăn mặc nhã nhặn, quần áo không lố lảng nhưng cắt khéo, sạch sẽ và có nếp, ta biết ngay là người có thể tin cậy người ấy được. Đàn ông thường chỉnh mảng trong y phục, điều đó có hại. Giày phải đánh bóng. Nếu phải đeo đồ trang sức thì chỉ nên đeo một chiếc đồng hồ hoặc một chiếc nhẫn (cà rá) nhỏ. Tóc phải chải, đừng để trùm gáy và tai.

Đàn bà đừng nên bận đồ hở tay hở ngực, đừng dùng những thứ hàng mông quá. Không ai ưa những hạng ăn mặc lố lảng hết.

Khi giới thiệu ai thì phải đọc rõ ràng tên người ấy và đừng kể lể dài dòng. Nên nói:

- Ông X. Ông H.

- Cô B... chắc cô biết bác sĩ D?

- Thưa bà tôi xin giới thiệu ông P.

Theo phép, phải giới thiệu người dưới với người trên, vậy người nào nhiều tuổi hoặc có địa vị cao thì ta nên nói tên người đó trước.

Trong trường hợp người đàn bà và một người đàn ông thì ta kể tên người đàn bà trước nếu địa vị hai người ngang nhau. Nếu địa vị người đàn ông cao hơn nhiều thì ta kể tên người đó trước.

Giới thiệu bạn bè với cha mẹ mình thì nói:

- Thưa má, đây anh X, bạn của con.

Chồng giới thiệu vợ thì nói: “Nhà tôi”, chớ không nói: “Bà A” [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[5]. Vợ với thiệu chồng cũng dùng tiếng: “Nhà tôi”.

Khi được giới thiệu với ai, ta tươi tỉnh, mỉm cười, sẽ cúi đầu (đừng cúi quá, lối đó cổ lắm) chào với một câu càng ngắn càng hay, như:

- Kính chào ông.

Rồi thì bắt tay. Đừng bắt chặt tay người ta mà lắc đi lắc lại năm, sáu lần, cũng đừng đưa một bàn tay mềm như bún ra. Nếu người kia là đàn bà thì người ta phải đợi người ta đưa tay ra trước rồi mới được bắt, nếu không thì ta phải cúi đầu chào.

Người lịch thiệp, sau khi giới thiệu, nói thêm một câu gì để giúp ta mở đầu câu chuyện, ví dụ như: “Ông X mới đi Pháp về” hoặc “Ông Y tháng sau đi du lịch Nhật Bản”.

Khi từ biệt, ta đừng có vẻ vội vàng quá. Nếu người mới quen từ biệt ta thì ta cúi đầu chào. Nếu cùng là đàn ông hay đàn bà với nhau thì nói: “Tôi mong gặp ông hay bà lần nữa”.

Khi ta được giới thiệu với một đám đông thì ta cúi đầu chào. Trong khi giới thiệu, đàn ông phải đứng dậy, đàn bà có thể ngồi được, trừ phi người mới tới là một người già hoặc có danh vọng, thì đàn bà cũng phải đứng dậy. Bà chủ nhà giới thiệu ai thì luôn luôn phải đứng dậy, những người ngồi cùng với bà cũng vậy.

Đi ngoài đường đừng chen lấn, đừng nói bô bô, đừng đứng giữa đường chuyện trò, làm chật lối [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[6].

Những cử chỉ nhã nhặn chẳng những làm nhẹ gánh nặng trong đời ta mà còn giúp cho công việc ta được dễ dàng và có kết quả nhiều nữa. Giúp việc cho ai, dù người đó trả lương cho ta hơi thấp, thì cũng phải tận tâm, sau này ta sẽ không bị thiệt đâu. Đối với bạn đồng sự thì phải hiểu quyền lợi và bổn phận của người ta và giúp đỡ người ta. Đừng lại thăm ai trong giờ làm việc của người đó.

TRONG CÂU CHUYỆN

Trong câu chuyện đừng rán làm ra vẻ khôn lanh, thông minh, dí dỏm. Nếu bạn muốn ăn đút những người khác thì không ai thương bạn hết. Đừng quên hai qui tắc trọng yếu nhất sau này: để cho người khác thấy rằng họ quan trọng và chỉ nói tới cái gì họ thích.

Nếu bạn tranh lấy nói một mình thì bạn chỉ nói cho một mình bạn nghe thôi. Nghệ thuật nói chuyện là biết gọi vấn đề gì mà người khác thích, chăm chú nghe người ta nói rồi thỉnh thoảng chêm một vài câu có nghĩa lý, hợp lúc, hoặc hỏi thêm một vài điều, gật đầu, mỉm cười, tỏ rằng mình thành thật thích nghe lắm.

Phải khoan hồng, hiểu ý kiến của người. Nói chuyện không phải là tranh biện. *Muốn khỏi tranh biện* thì khi bàn về một vấn đề gì, đừng vội đưa ý kiến của ta ra, phải dò xét ý kiến của người ra sao đã rồi dựa theo đó mà nói. Và phải tránh hai vấn đề dễ gây đông tố nhất là: Tôn giáo và Chính trị.

Nhưng phải thành thật. Đừng làm bộ nghe mà lơ đãng, nhìn mây nhìn nước. Nếu người ta không kiểm được tiếng nói cho đúng thì bạn nên tìm giúp.

Có người phàn nàn: “Ngoài câu chuyện mưa nắng, còn biết nói gì bây giờ?”. Sao lại như vậy được? Có cả ngàn chuyện đáng nói mà. Ví dụ như nói về mưa nắng. Mưa làm cho lúa tốt. Thì ta thử nói chuyện về mùa màng, canh nông xem bạn ta có thích không. Nếu không thì nói về nghề bán lúa lúc này khó khăn ra sao? Nếu bạn ta không thích nữa thì nói về hàng hoá nhập cảng. Mưa thì nước lên, cá vào trong đồng, ta nói về câu cá đi. Mưa thì ít đi chơi đâu được, ở nhà đọc sách, gảy đàn, ta nói về sách, về đàn đi. Biết bao vấn đề! Sao bạn lại thiếu óc tưởng tượng như vậy được?

Sau cùng, bạn nên nhớ:

Dụng ngữ của bạn phải phong phú và thanh nhã. Đừng dùng những tiếng lóng, hoặc thô tục. Phải lựa cho đúng những tính từ, đừng cái gì cũng nói “quá xá”. Đừng mỗi lúc la trời! Trong chương V ở sau, chúng ta sẽ trở lại vấn đề đó.

Trong khi xin việc hoặc nói chuyện về làm ăn, bạn cũng phải nhớ những nguyên tắc ấy. Đừng bắt người ta nghe bạn khen món hàng của bạn, đừng nói rằng *bạn* muốn xin việc vì người ta chỉ nghĩ tới công việc của người ta thôi, không không muốn nghe người ta kể về công việc của bạn đâu. Cho nên bạn phải làm sao cho ông chủ hãng hiểu rằng công việc làm ăn của ông ta sẽ tiến triển thêm, ông sẽ tiết kiệm được chi phí, sẽ kiếm được nhiều lời hơn, nếu để cho bạn hợp tác...

Nhiều nhà doanh nghiệp nói với tôi như vầy: Công việc tốn kém một cách phi lý nhất là công việc kiểm soát. Số người làm việc đứng đắn, đáng tin cậy rất ít. Cho nên có đức tự tin, trông cậy nơi mình và làm ăn đàng hoàng thì tới hãng nào, sở nào, cũng được người ta niềm nở tiếp đón. Đừng để cho người chủ hãng mỗi lần giao việc cho ta phải mất nửa giờ hoặc một giờ kiểm soát

lại.

Tóm lại, nghệ thuật đặc nhân tâm không có chi khó: chỉ cần biết tự chế và nghĩ tới người. Có một qui tắc gọi là Hoàng kim qui tắc (Golden rule) mà hết thầy Đông, Tây, cổ, kim đều nhận là: “Kỷ sở bất dục, vật thi ư nhân” (Điều ta không muốn, đừng làm cho người). Tiếc rằng bây giờ ít người theo nó.

Chú thích:

[1] Tiếng Anh là Introvert và Extrovert. Tiếng Pháp là Intro-verti và Extro-verti.

[2] Ambivert; tiếng Pháp là Ambi-verti.

[3] *Bobby*: bản Văn hoá Thông tin in là: *Boby*. Tôi theo bản Đồng Tháp. (Goldfish).

[4] *Mấy cháu*: Bản Đồng Tháp in là: *mấy chương*. (Goldfish).

[5] “Bà A”: bản Đồng Tháp in là: “vợ tôi”. (Goldfish).

[6] Về đoạn này xin các bạn coi thêm cuốn “*Người Lịch Sử*” của Phạm Cao Tùng do nhà Khai Trí xuất bản.

CHƯƠNG IV LUYỆN TẬP VÀ GIỮ GÌN THÂN THỂ

“Một tinh thần sáng suốt trong một thân thể khoẻ mạnh”. Nếu bạn muốn thành công thì bạn phải ghim câu đó lên nóc của bạn.

Benjamin Franklin nói rằng mười người thì có chín người tự tử. Thật vậy, họ không biết giữ gìn, có khi huỷ hoại sức khoẻ để làm cho đời họ ngắn ngủi đi, cho năng lực làm lụng của họ giảm đi. Họ hoạt động nhiều mà ăn ít hoặc suốt ngày ở không mà ăn nhiều. Họ ăn những món khó tiêu, uống những thứ kích thích thần kinh, sinh ra quạu quọ, gắt gỏng làm cho họ và những người khác khổ sở. Họ bỏ lỡ những cơ hội để kết giao, để làm ăn vì thể chất và tinh thần của họ không được lành mạnh.

Thông minh, tài giỏi mà không có nghị lực cũng không làm được gì hết. Mà khi bạn thiếu máu hoặc đau bao tử, bạn khó có nghị lực lắm.

Có kẻ thích được đau ốm để cho người khác thương hại và săn sóc mình. Những kẻ ích kỷ, lúc nào cũng bắt người khác phải nghĩ tới mình đó, trước sau gì cũng tàn tật mãi đời thôi.

Đã đành, muốn giữ gìn thân thể phải luôn luôn chú ý tới nó, nhưng không cần phải chú ý quá đáng, bất quá cũng chú ý như bộ đồ của ta thôi. Người ốm đau hoài cũng đáng mắc cỡ như bạn bộ đồ bẩn thỉu vậy.

Sức khoẻ có thể luyện được. Chung quanh ta biết bao người trước ốm yếu mà sau khoẻ mạnh. Những qui tắc dưới đây để luyện tập thân thể và giữ gìn sức khoẻ phần nhiều trích trong những tập nhỏ do công ty bảo hiểm nhân mạng “Metropolitan Life Insurance Company” in để phát cho các thân chủ.

NGỦ VÀ NGHỈ NGƠI

Người ta nói rằng ông A. Edition cần ngủ mỗi đêm từ bốn đến năm giờ thôi. (Có thể như vậy được, nhưng coi hình, tôi nhận thấy trong phòng làm việc của ông có chiếc giường để ông nghỉ ngơi trong khi ông làm việc). Còn tổng thống Wilson lại phải ngủ trên 9 giờ mỗi đêm. Vậy ta thấy rằng ngủ nhiều hay ít là tùy mỗi người chứ không có luật nào nhất định hết. Trung bình, người lớn phải ngủ 8 giờ một đêm. Nhưng phải ngủ say thì mới thấy khoẻ người. Ba, bốn giờ ngủ say bồi bổ cơ thể nhiều hơn là 8 giờ ngủ mơ màng, trần trọc.

Làm việc nặng nhọc ở ngoài trời thì tối dễ ngủ và ngủ say. Nhưng nếu mệt quá thì lại khó ngủ. Trước khi đi ngủ, đừng làm việc gì kích thích thần kinh hoặc thân thể quá.

Hai kẻ thù đáng sợ nhất của giấc ngủ là ánh sáng và tiếng động. Nếu có nhiều tiếng động thì có thể lấy gòn bịt lỗ tai lại. Cũng có thể tập cho quen với tiếng động rồi ngủ được, nhưng như vậy không tốt bằng ngủ ở nơi tĩnh.

Có nhiều ánh sáng thì lấy chiếc khăn lụa đen dày bịt kín mắt.

Giường đừng cọt kẹt. Nệm nếu mềm quá thì khi nằm, nó sẽ hõm xuống, mình ta sẽ gập đôi lại. Mền nên nhẹ và ấm. Phòng ngủ phải thoáng khí.

Khi ngủ, để chân tay, thân thể duỗi thẳng một cách tự nhiên, đừng nghĩ đến điều gì hết. Tại sao khi ta muốn ngủ thì lại ngủ không được? Chính vì ta lo sợ vì sự mất ngủ của ta. Những lời khuyên dưới đây giúp bạn dễ ngủ và ngủ ngon:

1. Bữa tối ăn những món dễ tiêu.
2. Sau bữa đó, uống ít nước thôi. Tuy vậy, có người lại quen uống một ly sữa ấm trước khi đi ngủ.
3. Tắm bằng nước ấm trước khi đi ngủ. Tắm thông thả và tắm xong đừng chà mình mạnh quá.
4. Nếu đêm sợ lạnh chân thì để một ve nước nóng dưới chân.
5. Đọc loại sách tiêu khiển cho tới khi buồn ngủ.

Nếu theo đúng như vậy mà vẫn khó ngủ thì nhờ y sĩ coi bệnh.

ÁNH SÁNG MẶT TRỜI VÀ KHÔNG KHÍ TRONG SẠCH

Ai cũng biết ánh sáng mặt trời và không khí trong sạch rất cần cho sức khoẻ. Nên tránh các luồng gió nhưng phòng phải được thoáng khí. Thỉnh thoảng phải hít đầy phổi không khí trong sạch. Nếu sợ có luồng gió thì mở cửa rồi đặt một bình phong ở trước cửa.

VẬN ĐỘNG

Sự vận động là chất dầu làm cho bộ máy cơ thể ta chạy trơn tru. Nhưng phải tùy sức khoẻ, tùy tuổi của mỗi người mà nên vận động nhiều hay ít. Bạn đã 40 tuổi rồi mà từ trước không quen vận động thì đừng nên tập quần vợt. Và phải có điều độ.

Thời buổi này vì có máy móc mà chúng ta ít vận động quá, cho nên chúng ta bị nhiều chứng như nhứt đầu, thiếu ngủ, ăn không ngon... Con nít chạy nhảy tức là vận động, đừng bắt nó ngồi ru rú một nơi. Ở sau, tôi sẽ chỉ cho bạn lối thể dục để tập ngay ở nhà.

SẠCH SẼ

Muốn khoẻ mạnh phải sạch sẽ. Mỗi buổi sáng tắm rồi lấy khăn chà mạnh từ trên xuống dưới. Nước lạnh tốt nhất, vừa làm cho máu lưu thông vừa tập cho ta quen với lạnh và do đó ít bị cảm hàn. Nhưng nếu yếu thì dùng nước ấm.

NƯỚC

Cơ thể nhịn ăn lâu được chứ không nhịn uống lâu được. Điều đó chứng tỏ rằng nước cần thiết cho ta. Mỗi buổi sáng uống một, hai ly nước lạnh và suốt ngày nên thường thường nên uống nước để những chất dơ trong người bài tiết ra ngoài. Nhưng nước phải thật sạch, còn nếu nghi ngờ không sạch thì phải đun sôi.

THỨC ĂN

Thức ăn là nhiên liệu của cơ thể. Nhưng không phải ăn làm sao cũng được. Thân thể ta cần thức gì thì ăn thức đó.

1. Muốn cho thớ thịt phát sinh, ta cần ăn những thức như cơm, bánh mì, trứng, đậu, sữa, pho mát.
2. Muốn cho sinh lực và sức nóng trong người được nhiều, ta phải ăn những chất ngọt, ngũ cốc, bơ và kem.
3. Muốn cho cơ thể hoạt động điều hoà, ta phải ăn những món có nhiều khoáng chất như trái cây, rau sống. Những đồ đó ngừa bệnh bón.
4. Sau cùng, ta phải ăn những món có nhiều sinh tố như trái cây, rau, sữa.

Vậy con nít, cơ thể đang phát triển, phải ăn nhiều thức ăn trong loại thứ nhất hơn người lớn. Nếu người lớn ăn nhiều thức đó quá thì tiêu không hết, sẽ hại cho thận.

Làm nhiều việc nặng nhọc thì phải ăn những thức trong loại thứ hai. Ở một đoạn sau chúng ta sẽ trở lại vấn đề đó. Ăn chậm chậm, nếu không đủ thì giờ để ăn thì ăn ít còn hơn ăn vội. Trong bữa ăn, nói những chuyện vui vẻ, đừng tranh luận, quạu quọ, vì khi ta vui thì tiêu hoá mau. Ngoài bữa, đừng ăn vặt.

QUẦN ÁO

Đừng bận đồ chật quá, coi vừa xấu lại vừa hại cho sức khoẻ. Đồ mặc phải đủ ấm.

LÀM VIỆC VÀ CHƠI

Muốn khoẻ mạnh, phải làm việc, nhưng nên lựa công việc nào thích mà làm. Nếu sau một ngày làm việc thấy cơ thể mệt mỏi quá thì phải coi chừng: hoặc ta làm việc trong những hoàn cảnh không được thuận tiện, hoặc tại ta ăn không đủ. Phải tìm nguyên nhân để sửa lại.

Có làm phải có chơi. Lựa một món tiêu khiển nào ta thích mà luyện cho tới chỗ hoàn thiện (như âm nhạc, hội hoạ...). Như vậy chẳng những luyện đức tự tín của ta như ở chương I tôi đã nói, mà còn giúp ta nhiều nữa vì biết đâu món tiêu khiển đó chẳng thành nghề tay trái của ta? Thỉnh thoảng chơi giỡn với con nít cho tâm hồn trẻ lại.

Mỗi năm nghỉ ngơi một thời gian. Không phải không làm gì mới là nghỉ. Làm những việc khác

với công việc thường ngày cũng là nghỉ. Nên đi đổi gió để đừng trông thấy nhà cửa, phòng giấy của ta nữa. Du lịch mà không vội vàng là một cách nghỉ ngơi tốt nhất, bổ ích nhất.

PHẢI ĐỀU ĐỀU

Phương pháp hay tới mấy mà không luyện đều đều thì cũng không có kết quả. Cho nên ăn, ngủ, làm việc, luyện tập phải đúng giờ. Nên tập mỗi ngày đi ngoài một lần sau bữa điểm tâm.

RĂNG

Miệng mà sạch, răng mà tốt tức là một tên giữ cửa giỏi, vì miệng là cái cửa do đó vi trùng xâm chiếm cơ thể. Chất men ở ngoài chỉ sức một chút thôi, răng cũng sâu được và sinh nhiều chứng bệnh. Có khi răng coi rất lành mạnh mà sâu ở dưới chân. Vì vậy đừng đợi đau răng mới đi coi bệnh. Cứ sáu tháng lại nha y một lần là hơn.

LẠNH

Phải đề phòng cảm hàn nếu bị thì trị ngay. Cơ thể khoẻ mạnh thì ít bị chứng đó mà có bị cũng nhẹ. Nên giữ gìn như sau này:

1. Đừng lại gần những người cảm hàn.
2. Ăn ngủ có điều độ.
3. Tập cho da quen những thay đổi của thời tiết, muốn vậy phải tắm mỗi sáng như trên kia đã chỉ.
4. Bận đồ cho đủ ấm.
5. Đừng để cho chân lạnh.
6. Thở bằng mũi. Nếu nghẹt thở lâu thì lại y sĩ coi bệnh.
7. Răng hư, hạc ở hai bên họng sưng đau, hoặc ở trong mũi đau thì phải đi trị liền.
8. Rửa tay trước khi ăn. Đánh răng mỗi ngày ít nhất hai lần.
9. Phòng làm việc và phòng ngủ phải được thoáng khí.
10. Trong khi ra mồ hôi, đừng đứng ở chỗ gió.
11. Bị chứng cảm hàn thì đi cho y sĩ coi liền.

MẮT

Muốn hưởng cảnh thú trên đời, phải giữ gìn hai con mắt. Ánh sáng phải đủ nhưng đừng chói (choá) mắt và nên từ trên cao, bên trái chiếu vô bàn làm việc. Mắt có tật phải đeo kính, nhưng phải nhờ nhà chuyên môn lựa cho.

MẬP QUÁ HOẶC ỒM QUÁ

Nếu bạn mập quá thì người khác nhìn bạn sẽ có cảm tưởng rằng bạn chậm chạp, ham nhậu nhẹt. Nếu bạn ốm quá thì người ta có cảm tưởng rằng bạn quạu quọ hay đau, không đủ sức làm những việc quan trọng. Những cảm tưởng đó không tốt cho bạn, vậy nên đừng ốm quá đừng mập quá.

Phần đông sở dĩ mập quá là vì ăn nhiều mà vận động ít. Có khi đau trong xương, vận động không được mà sinh ra mập. Mập quá thường sinh những bệnh như đường sí (trong nước tiểu có đường), đau tim, đau thận. Công ty bảo hiểm nhân mạng không thích bảo hiểm nhân mạng cho những người mập.

Ta thường thấy quảng cáo những thứ thuốc trị bệnh mập, nhưng những thuốc đó ít công hiệu. Cách sau này chắc chắn nhất:

1. Đến nhờ y sĩ tìm căn do của chứng bệnh.
2. Tính xem cần gầy bớt đi bao nhiêu kí lô và trong một thời gian bao lâu rồi quyết định mỗi tuần làm gầy bớt bao nhiêu (độ nửa kí lô là vừa).
3. Nhịn ăn sao cho không hại sức khoẻ mà gầy bớt đi được số cân đã định đó.
4. Ngày ăn ba bữa và đúng giờ.
5. Lập một chương trình vận động hoặc thể dục (coi ở sau).
6. Mỗi tuần cần xem kết quả ra sao.

Khi ăn nhiều quá mà cơ thể không dùng hết thức ăn đó thì thức ăn hoá ra mỡ. Khi ăn ít mà làm việc nhiều thì cơ thể dùng chất mỡ đó để khởi suy nhược. Ta phải theo nguyên tắc ấy để làm cho gầy bớt hoặc mập lên.

Một người đàn ông làm việc trong phòng giấy, ít vận động phải tiêu mỗi ngày từ 2.200 đến 2.800 calôri (đơn vị đo sức nóng). Đàn bà thì tiêu thụ từ 1.800 đến 2.000 calôri [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">\[1\]](#). Nếu ta mập quá, ta có thể ăn làm sao cho mỗi ngày có từ 1.200 tới 1.600 calôri là đủ. Mỗi người có thể ăn uống như vậy được:

Nửa lít sữa

Một quả trứng

Nước ép cà chua

Một trái cây

Một ít rau

Một món khoai tây

Một chút bơ

Một món thịt hay cá

Từ 6 tới 8 ly nước lạnh (trừ khi y sĩ bảo không nên).

Một chút dầu gan cá thu.

BẢNG KÊ CÁC THỨC ĂN

Bảng dưới đây giúp bạn lựa chọn các món ăn để đủ số calo bạn cần dùng [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">\[2\]](#).

Thức ăn	100 calori
Mỡ heo luộc	4 – 5 miếng mỏng
Bánh bích quy	2 chiếc
Chuối	1 trái trung bình
Xúp đậu	3/4 chén ăn cơm
Thịt bò	1 miếng dài 11 phân ngang bốn phân, dày 3 phân
Bánh mì	một miếng dày 1 phân rưỡi
Bơ	một muỗng canh
Cải bắp cắt nhỏ	ba chén rưỡi
Bánh ngọt làm với bột gà	28 phân khối (cm ³)
Pho mát Camembert	4/5 một miếng
Pho mát Roquefort	một miếng dài 4 phân, ngang 3 phân, dày 2 phân
Gà giò quay	một miếng dài 10 phân, ngang 5 phân, dày 1 phân
Sô-cô-la khuấy với sữa	nửa chén
Ca cao khuấy với sữa	2/3 chén
Dầu gan cá thu	1 muỗng xúp
Dưa leo	2 trái, mỗi trái dài 22 phân
Trứng lớn	1 trứng
Trứng trung bình	1 trứng rưỡi
Bưởi	1/2 trái lớn
Nước bưởi ép	1/2 chén
Mật ong	1 muỗng xúp
Bom-la-xê (bombe glacée)	1/4 chén
Nước chanh ép	1 chén và 1/8 chén
Bún ống (marconi) nấu với nước sốt cà chua	5 muỗng xúp
Sữa đặc có đường	1 muỗng xúp
Ba-tê (paté)	1 miếng tròn
Thịt trườn quay	1 miếng dài 10 phân, ngang 7 phân, dày 3 li
Dầu ô liu (olive)	1 muỗng xúp
Hành	3/4 củ trung bình
Nước cam ép	1 chén

Trái cam	1 trái lớn
Sò	6 tới 15 con (tuỳ lớn nhỏ)
Nước khóm ép	2/3 chén
Khóm tươi	1 miếng dày 5 phân
Dồi heo (saucisse)	rộng 2 phân, dài 7 phân
Khoai tây	1 củ trung bình
Nho bỏ hạt	2 muỗng xúp
Cơm	1/4 chén
Cá mèi hộp	4 con, mỗi con dài 7 phân rưỡi
Đường đỏ	3 muỗng xúp
Nước cà chua ép	2 chén
Nước xúp cà chua	1 chén
Thịt gà tây	1 miếng dài 10 phân, ngang 4 phân, dày 1 phân
Thịt bò chiên	1 miếng dài 7 phân, ngang 5 phân, dày 3 li
Xúp rau	1 chén

THỂ DỤC [3]

Muốn tập thể dục xin bạn theo kỹ những lời khuyên sau này:

1. Lại một y sĩ hỏi trong những cử động dưới đây, cử động nào hợp với bạn nhất và mỗi cử động nên làm bao nhiêu lần.
2. Định một thời giờ một chương trình để tập mỗi ngày. Cả nhà cùng tập thì vui hơn. Vài người thay phiên nhau làm “huấn luyện viên”.
3. Thường thường để ý xem có lên cân, ăn ngon hơn, ngủ ngon hơn không.
4. Tập trước những bữa ăn hoặc ít nhất là một giờ sau bữa ăn. Tốt nhất là tập buổi sáng, trước khi đi làm.
5. Trải mền trên ván – mà ván không được gồ ghề - để làm những cử động nằm.
6. Mỗi ngày tập ít nhất mười lăm phút.
7. Uống một ly nước trước khi tập.
8. Phòng phải thoáng khí nhưng đừng lạnh.
9. Bạn quần áo rộng để dễ cử động và huyết dễ lưu thông.

10. Nếu bạn muốn, có thể vặn máy thu thanh hoặc quay máy hát để nghe những bài “van” (Valse: một lối khiêu vũ quay tròn) trong khi tập.

11. Theo đúng những lời khuyên đó.

Dưới đây tôi chỉ chép lại hai hạng cử động: hạng I và hạng II. Muốn thay đổi cử động, bạn có thể theo bảng dưới đây được. Bảng đó áp dụng vào cả hai hạng cử động.

Chú thích:

[1] Ở xứ nóng như nước mình những con số đó phải rút xuống. Vả lại vóc của mình nhỏ hơn, cơ thể tiêu thụ ít calôri hơn.

[2] Có nhiều món bên mình không có, chúng tôi bỏ đi.

[3] Đoạn này tác giả chép trong cuốn: “*Vận động để giữ gìn sức khoẻ*” của Công ty bảo hiểm nhân mạng Metropolitan Life Insurance Company. Những vận động chỉ sau đây hợp cho mọi người và nhất là những người đã đứng tuổi. Bạn nào muốn có bắp thịt thì nên đọc cuốn “*Bắp thịt trước đã*” của Phạm Văn Tươi.

CHƯƠNG IV (B) LUYỆN TẬP VÀ GIỮ GÌN THÂN THỂ

TUẦN LỄ	NGÀY THỨ 2, THỨ 4, THỨ 6	NGÀY THỨ 3, THỨ 5, THỨ 7
Thứ nhất và thứ ba	Vận động số 1, 2, 4, 6, 9, 11	Vận động số 1, 3, 5, 7, 9, 11
Thứ hai và thứ tư	Vận động số 1, 3, 5, 7, 8, 12	Vận động số 1, 2, 4, 6, 8, 12

HANG I

Vận động 1 [1]. Thâm hô hấp

Thế đứng lúc đầu. Đứng thẳng, tay buông xuôi, chân chụm.

Một. Đưa hai tay lên ngang vai rồi đưa thẳng lên trời, hít vô.

Hai. Hạ hai tay xuống, buông xuôi như lúc đầu, thở ra.

Làm bốn lần.

Vận động 2. Để luyện dáng bộ và cho huyết lưu thông.

Thế đứng lúc đầu. Tay buông xuôi, chân chụm.

Một. Đưa hai tay thẳng lên khỏi đầu, đồng thời co chân trái lên, đầu gối càng co lên cao càng tốt.

Hai. Trở về thế đứng lúc đầu.

Ba. Đưa hai tay và chân phải lên cũng như trước.

Bốn. Trở về thế đứng lúc đầu.

Làm như vậy từ mười lăm tới hai mươi lần, cứ một lần chân trái, một lần chân phải.

Vận động 3. Để luyện đùi, háng và chân.

Thế đứng lúc đầu. Đứng thẳng, hai tay chống nạnh.

Một. Nhún chân xuống (gót chân vẫn sát sàn nhà).

Hai. Trở về thế đứng lúc đầu.

Làm tám lần

Vận động 4. Để luyện háng, chân và đùi.

Thế đứng lúc đầu. Đứng hai chân chụm, một tay vịn vào tường hoặc một nơi nào cho vững.

Tung chân trái ra phía trước và phía sau. Trong khi tung chân ra phía sau, giữ thân cho thẳng, bụng lép vào, ưỡn ngực ra. Đầu gối phải thẳng, chỉ vận động háng thôi, chân tung đi tung lại như quả lắc đồng hồ, tung trước bao cao thì tung sau như vậy. Mỗi chân từ mười tới hai mươi lần.

Vận động 5. Để luyện dáng bộ và xả hơi (nghỉ ngơi hoàn toàn, gân, bắp thịt mềm ra).

Thế đứng lúc đầu. Đứng hai chân dạng ra, cách nhau độ 45 phân, tay buông xuôi.

Một. Hít không khí đầy phổi, đưa hai tay thẳng lên trời. ưỡn ngực ra, căng phía giữa mình cho

bụng cứng lại.

Hai. Thở ra nhẹ nhàng và cúi xuống phía trước, lưng thật cong, hoàn toàn xả hơi, đầu gối hơi gập lại, đầu và hai tay thòng xuống.

Ba. Lần lần đứng thẳng lại, sau cùng ngẩng đầu lên.

Làm từ mười tới mười lăm lần.

Vận động 6. Để luyện cho thân thể và háng mảnh mai.

Thế ngồi lúc đầu. Ngồi trên sàn nhà, chân duỗi thẳng, chụm nhau, tay hơi đặt ra phía sau để chống hai bên.

Một. Nhấc bàn tay trái lên, rồi đặt ở bên cạnh bàn tay phải, đồng thời quay mình sang bên phải để cho sức nặng của thân thể đè cả lên hai tay và đùi bên phải.

Hai. Giữ thế đó trong khi duỗi hẳn các bắp thịt ở chân. Quay đầu cho tới khi trông thấy được phía sau đầu gối. Xả hơi và quay qua bên trái cũng như trước, để cả hai tay ở bên trái thân mình, duỗi bắp thịt ở chân.

Quay đi quay lại từ mười tới hai mươi lần.

Vận động 7. Để luyện vai, cánh tay.

Thế ngồi lúc đầu. Ngồi trên sàn nhà, hơi ngã ra phía sau, chống tay xuống sàn.

Một. Đưa háng lên, mình phải thẳng, chỉ chống bàn tay và gót chân thôi.

Hai. Trở lại thế ngồi lúc đầu.

Làm tám lần.

Vận động 8. Để luyện háng và bụng.

Thế nằm lúc đầu. Nằm ngửa, chân duỗi, gót chụm, tay buông xuôi.

Một. Co hai chân lại, đưa đầu gối lên phía ngực.

Hai. Đưa thẳng hai chân lên trời như muốn đập trần nhà.

Ba. Để đầu gối thẳng cho gót chân hạ lần lần xuống tới sàn nhà.

Bốn. Xả hơi hoàn toàn.

Làm từ mười tới mười lăm lần.

Nên nhớ: Nếu bắp thịt của bụng còn yếu thì đưa một chân thôi. Khi nào bắp thịt của bụng mạnh rồi, sẽ đưa hai chân một lúc.

Vận động 9. Để luyện chân, háng, bụng. Vận động “cái bèo”.

Thế nằm lúc đầu. Nằm nghiêng bên trái, tay trái đưa thẳng lên, theo một chiều với thân, lòng bàn tay ngửa lên trần nhà, tay mặt chống xuống sàn, ở ngang ngực, chân trên đưa ra phía sau, chân dưới ra phía trước, cả hai chân đều dựng sào.

Hai cử động. Đưa hai chân trước và sau như khi đi nhanh, khi một chân đưa ra trước thì chân kia đưa ra sau. Chỉ cử động bắp thịt ở háng thôi, đầu gối cần thẳng, đầu gối với tay để yên.

Đưa chân từ mười tới mười lăm lần ra mỗi phía. Nếu mệt khi tập thì nằm ngửa hay sắp để nghỉ.

Vận động 10. Để luyện vóc người cho được đẹp.

Thế đứng lúc đầu. Chân dang cách nhau 45 phân, hai tay chống nạnh.

Một. Cúi xuống phía trước.

Hai. Đưa cả nửa mình qua tay mặt.

Ba. Đưa từ từ ra phía sau.

Bốn. Đưa qua phía trái.

Năm. Trở lại thế đứng lúc đầu.

Làm bốn lần. Rồi làm ngược lại cũng bốn lần.

Vận động 11. Để luyện vai, lưng và bụng.

Thế đứng lúc đầu. Chân trái đưa ra phía trước, nắm và co tay lại. Đấm mạnh ra phía trước bằng tay trái và tay mặt như đấm một bao cát tưởng tượng.

Mỗi tay mười lần.

Vận động 12. Để luyện tay, vai và bụng.

Thế đứng lúc đầu. Chân chụm, tay buông xuôi.

Một. Đưa hai tay ra phía trước rồi đưa thẳng lên trời. Đồng thời đưa chân phải ra phía sau, ngón chân chạm sàn.

Hai. Trở lại thế đứng lúc đầu. Làm lại bằng chân trái.

Mỗi chân làm tám lần.

HẠNG II

Vận động 1. Thâm hô hấp.

Tức vận động 1 trong hạng I.

Vận động 2. Để luyện dáng bộ và vai.

Thế đứng lúc đầu. Mình hơi ngả ra phía trước, hai tay đưa thẳng ra hai bên, ngang vai.

Một. Vận động vai để cho đầu ngón tay quay thành những vòng tròn nhỏ về phía trước.

Hai. Cũng làm như vậy nhưng quay ngược về phía sau.

Làm tám lần mỗi chiều.

Vận động 3. Để luyện lưng.

Thế đứng lúc đầu. Đứng thẳng, đưa thẳng tay lên trời.

Một. Cúi xuống về phía trước và rón cho đầu ngón tay chạm sàn.

Hai. Trở về thế đứng lúc đầu.

Làm tám lần.

Vận động 4. Để luyện vóc người.

Thế đứng lúc đầu. Hai chân dạng xa, hai bàn chân song song, tay buông xuôi.

Một. Vặn mình qua bên phải, đưa thẳng hai tay lên trời. Duỗi hết cả mình ra.

Hai. Cúi xuống, hai tay chống xuống sàn, ở phía ngoài chân phải. Có thể co đầu gối bên phải lại được.

Ba. Đưa hai tay lên trời, mặt vẫn hướng về phía phải. Duỗi hết cả mình ra.

Bốn. Trở lại thế đứng lúc đầu và xả hơi.

Cũng làm như vậy, nhưng quay mặt về phía trái. Cứ hết bên này tới bên kia, từ 10 đến 20 lần.

Vận động 5. Để luyện bắp thịt hai bên sườn.

Thế đứng lúc đầu. Tay đưa thẳng lên trời, chân chụm.

Một. Nghiêng mình qua bên trái.

Hai. Trở lại thế đứng ban đầu.

Ba. Nghiêng mình qua bên phải.

Bốn. Trở lại thế đứng ban đầu.

Làm như thế tám lần.

Vận động 6. Để luyện bắp thịt ở bụng.

Thế nằm lúc đầu. Nằm ngửa, tay buông xuôi.

Một. Gập chân trái lại đưa lên phía ngực. Hai tay nắm đầu gối, rón kéo đầu gối cho sát ngực.

Hai. Trở về thế nằm lúc đầu.

Làm lại bằng chân phải. Mỗi chân làm tám lần.

Vận động 7. Để luyện bắp thịt ở bụng.

Thế nằm lúc đầu. Nằm ngửa, chân duỗi và chụm lại, hai tay đưa thẳng lên khỏi đầu, sát sàn.

Một. Ngồi dậy, chân vẫn sát sàn.

Hai. Rón lấy ngón tay rờ đầu ngón chân, chân vẫn duỗi.

Ba. Lại nằm xuống.

Bốn. Xả hơi hoàn toàn.

Làm lại, nhưng đến cử động 2 thì chân co lại một chút, duỗi tay thẳng ra khỏi đầu ngón chân. Làm như vậy từ mười đến mười lăm lần, cứ một lần chân duỗi, một lần chân co.

Nên nhớ: Nếu bắp thịt bụng còn yếu thì chống tay mà ngồi dậy cho đỡ mệt.

Vận động 8. Để luyện chung các bắp thịt.

Thế nằm lúc đầu. Nằm ngửa, chân duỗi và chụm lại, tay buông xuôi.

Một. Đồng thời đưa hai tay lên khỏi đầu và chân trái lên trần nhà.

Hai. Trở về thế nằm lúc đầu.

Ba. Đưa hai tay và chân phải lên như trên kia.

Bốn. Trở về thế nằm lúc đầu.

Làm từ mười đến hai mươi lần, cứ chân trái rồi tới chân phải.

Vận động 9. Để luyện mình, háng, chân và cho huyết lưu thông.

Thế nằm lúc đầu. Nằm ngửa, chân duỗi, chụm lại, hai tay đưa ra hai bên, vai nhô lên.

Một. Đưa chân phải lên, cho đầu ngón chân gần chạm vào đầu ngón tay trái mà rón giũ cho hai tay và hai vai vẫn sát sàn. Như vậy phải vận cả mình đi.

Hai. Trở về thế nằm lúc đầu.

Ba. Đưa chân trái lên tay mặt như ở trên.

Bốn. Trở về thế nằm lúc đầu.

Làm từ mười tới hai mươi lần, cứ hết chân phải qua chân trái.

Vận động 10. Vận mình để luyện ngực.

Thế đứng lúc đầu. Đứng hai chân dạng cách xa nhau 45 phân, tay giơ ngang vai.

Một. Vận mình một phần tư vòng tròn qua bên mặt.

Hai. Trở về thế đứng lúc đầu.

Ba. Vận mình một phần tư vòng qua bên trái.

Bốn. Trở về thế đứng lúc đầu.

Làm tám lần.

Vận động 11. Để luyện phía dưới bụng.

Thế đứng lúc đầu. Đứng thẳng, hai tay chống nạnh.

Một. Gập mình làm hai về phía trước.

Hai. Trở về thế đứng lúc đầu.

Làm tám lần.

Vận động 12. Để luyện tay, vai và bụng.

Tức vận động 12 trong hạng I.

Chú thích:

[1] Xin coi hình những vận động trong bảng in riêng ở cuối sách. [Cả hai bản Đồng Tháp và Văn hoá Thông tin đều không in hình nào cả. (Goldfish)]

CHƯƠNG V KHÉO DÙNG TIẾNG VIỆT

Có những người bề ngoài ra vẻ thầy, ông lắm, nhưng ta đừng vội xét họ, phải đợi họ nói ít lời mới biết được giá trị của họ. Biết bao người vào hạng “trí thức” mà làm “mục kích” với “mục đích”, “phương diện” với “phương tiện”. Và các bạn còn nhớ báo *Phong hoá* hồi trước đã chế giễu một cách chua cay một ông cử thi Tri huyện mà dùng làm bốn tiếng “phụ mẫu chi dân” để chỉ các quan lớn nhỏ, nghĩa là chỉ hạng “dân chi phụ mẫu”.

Sự dùng sai tiếng và ngữ pháp chẳng những làm cho người khác hiểu lầm ý ta mà còn cho người một cảm tưởng không tốt về mình nữa. Sự lựa tiếng mà dùng cũng rất quan trọng, nó là cây thước đo sức học và nền giáo dục của ta. Chưa ai đếm xem Việt ngữ có được bao nhiêu tiếng, nhưng chúng tôi tưởng ít nhất cũng trên 5, 6 vạn. Vậy mà biết bao nhiêu người suốt đời chỉ dùng 5, 6 trăm tiếng thôi, và có nhiều tiếng họ dùng đi dùng lại hoài, cả trong những trường hợp khác nhau nữa.

Nếu bạn nói: “Tôi hiểu được mà không nói được” hoặc là tả bất kỳ vật gì cũng dùng những “đẹp quá xá, hay lắm, được lắm” thì thật là dụng ngữ của bạn không phong phú chút nào hết. Không phải cái gì cũng gọi là “cái” được. Một đoá hoa, một chùm hoa, một giỏ hoa, chứ không phải là một “cái hoa”. Một căn nhà, một toà nhà, một ngôi nhà, chứ không phải một “cái nhà”... Không phải cái gì cũng “ngộ” cũng “kỳ”. Có tiếng “ngộ” nhưng cũng có tiếng “đẹp, xinh, rực rỡ, lộng lẫy, huy hoàng, bóng bẩy, có duyên, tươi, nhã...”. Có những cử chỉ “kỳ”, nhưng cũng có những cử chỉ “lạ lùng, quái dị, khác thường, lố lăng, siêu quần, lỗi lạc...”. Bạn nên thu thập những tiếng hơi đồng nghĩa với nhau đó, sắp đặt lại, phân biệt từng tiếng, cân nhắc từng ly rồi hãy dùng. Tài dùng chữ không phải do trời sinh đâu, do công phu luyện tập.

Có bốn loại dụng ngữ:

1. Loại dùng để đọc,
2. Loại để viết,
3. Loại để nghe,
4. Loại để nói.

Loại thứ nhất và thứ ba giúp ta hiểu những ý tưởng của người khác, loại thứ nhì và thứ tư giúp ta diễn đạt ý tưởng của ta. Hai loại sau này khác hai loại trên. Có thể bạn hiểu nghĩa những tiếng huyết hãn, yên hà, bát hoang lục vũ, mà không bao giờ dùng tới, bạn chỉ dùng những tiếng mờ hôi và máu, mây và khói, tám phương trời, không gian...

Còn nhiều lối phân loại nữa nhưng cách sau này hoàn toàn hơn cả.

Loại thứ nhất : Những tiếng cổ như: bèn, chìn, mìn [2="">\[1\]](#), sính đồ, cử tử, môn đệ, thị tì... Đọc những tiếng đó, ta thấy cả một thời xưa hiện ra trước mắt ta, thời có những cánh xanh, những tàn tía, những thư sinh lướt thướt trong chiếc áo dài, những tiểu thư e lệ dưới chiếc nón quai thao.

Loại thứ nhì . Những tiếng văn chương như song thân, nghiêm đường, diễm lệ để chỉ cha mẹ,

cha, đẹp đẽ.

Loại thứ ba . Những tiếng *thân mật thông thường* như ba má, bồ (bạn thân), động (ăn), sửa lưng (đánh, trị), no (giàu có), thả (đi chơi liêu lẳng), ổng (ông ấy)...

Loại thứ tư . Những tiếng *lóng* như thối (ăn cắp), nhảy dù (làm trái phép), bố (đánh, mắng), đánh phép (cóp bài), trúng tủ (nhầm bài học rồi hoặc làm rồi), bắn khí (hút thuốc phiện), xây tướng (đánh bài), nừng (ngốc), có đường, có gió (có hi vọng khá), keng (bảnh).

Nhưng những tiếng ấy thường thay loại, đương ở loại trên nhảy xuống loại dưới hoặc ngược lại. Như những tiếng lóng dùng lâu thì thành tiếng thân mật. Ta phải biết những loại đó để tùy chỗ dùng cho hợp, vì tiếng nói cũng như y phục, có tiếng dùng ở nhà thì được, mà dùng trong những đám hội họp lịch sự thì không nên. Những tiếng cổ dùng trong những câu chuyện thường ngày thì sai chỗ, nhưng dùng trong một bài để gây lên cái không khí thời xưa thì lại rất đắc dụng.

DỤNG NGỮ CẦN PHONG PHÚ

Nếu dụng ngữ của ta phong phú, ta được những lợi thế sau này:

1. Ta biết đủ tiếng để hiểu những sách báo đứng đắn.
2. Ta còn hiểu được những tinh vi trong sự lựa tiếng của tác giả nữa và do đó hiểu được thâm ý của họ.
3. Ta xét được tác giả hoặc diễn giả có hiểu rõ vấn đề họ bàn không hay chỉ ba hoa để loè đời. Thứ nhất là hồi này ta thường gặp những nhà chánh trị dùng toàn những danh từ mới, nghe có vẻ thông thái, cao xa lắm mà tư tưởng thì rỗng như trống, nhạt như bã mía.
4. Ta có thể suy nghĩ rõ ràng về một vấn đề nào đó và diễn đúng những ý kiến ta muốn phát biểu. Bạn học rộng, tài cao, có nhiều tư tưởng tân kỳ mặc dầu, nếu bạn không diễn đạt được thì cũng không ai biết được trong óc bạn có gì hết.

LÀM SAO CHO DỤNG NGỮ CỦA TA ĐƯỢC PHONG PHÚ

Tại Âu Mỹ, người ta tính rằng trung bình người người lớn biết dùng 3.500 tiếng, người nào có tài lắm thì dùng được 6.000 tiếng, học sinh trung bình chỉ dùng 2.000 tiếng. Nhưng trẻ em 12 tuổi hiểu được 7.200 tiếng, người lớn trung bình hiểu được 11.700 tiếng.

Sở dĩ ta hiểu được nhiều tiếng như vậy là vì có những tiếng dùng trong mỗi nghề mà chỉ cần làm nghề đó là đủ biết, khỏi phải học.

Muốn cho dụng ngữ phong phú thêm, ta phải:

1. Đọc nhiều, bất kỳ loại sách nào, làm quen với nhiều người trong bất kỳ giới nào.
2. Nghe những diễn văn hùng hồn của nhiều diễn giả.
3. Luôn luôn học thêm, học suốt đời ta, đừng bao giờ ngừng.
4. Thường tra tự điển.

ĐỌC SÁCH BÁO

Francis Bacon nói: “Có loại sách chỉ nên nếm, có loại khác chỉ nên nuốt, có ít cuốn cần phải nghiền ngẫm, nghĩa là có những cuốn chỉ nên đọc từng đoạn thôi, những cuốn chỉ đọc qua cho biết và có một ít cuốn phải đọc hết, siêng năng chăm chú đọc rồi suy nghĩ”.

Đọc sách, ta thường gặp những tiếng mới. Có những tiếng coi đoạn trên và đoạn dưới cũng đoán được nghĩa. Ví dụ như tiếng “du dương” ta có thể không hiểu nghĩa của nó, nhưng nếu ta thấy có tiếng “giọng” đứng trước thì ta đoán được ngay du dương là một tính từ để tả một thứ giọng nào đó.

Nhưng đoán nghĩa như vậy không đủ, vì ta mới hiểu được lờ mờ thôi, ta phải tra tự điển để hiểu thêm. Đừng mỗi lần gặp tiếng mới lạ, mở tự điển ra, như vậy hết hứng thú. Ta chỉ cần gạch dưới những tiếng đó để hết chương sẽ tra nghĩa một lần.

NGHE DIỄN GIẢ CÓ TÀI

Những diễn giả có tài thường dùng nhiều tiếng mà ta còn lạ; nghe họ, ta được cái lợi là lần lần quen với những tiếng ấy. Nếu nghe rồi mà lại được đọc bài diễn văn đó đăng trên báo hay in trong sách thì càng ích lợi nhiều nữa.

Tại sao bạn không bắt chước George Bernard Shaw, một văn hào Anh, nổi tiếng về tài dùng tiếng? Ông tiếp xúc với đám bình dân, nghe họ nói chuyện và để ý ghi chép những tiếng du dương như đàn sáo, rục rờ như kim cương rồi về dùng trong văn của ông. Ta đừng tưởng những người nhà quê không có gì cho ta học đâu. Lời lẽ của họ nhiều khi bóng bẩy, hóm hỉnh, tư tưởng của họ nhiều khi thâm trầm và xác đáng mà ta không ngờ.

ĐỌC NHỮNG SÁCH VIẾT VỀ TỪ NGỮ

Ở Pháp và Anh có nhiều sách nghiên cứu về từ ngữ. Như Pháp có cuốn *Vogage à travers les mots* của Albert Dauzat, ở Anh có cuốn *On the study of words* của Richard Chenevix Trench, *The Romance of words* của Ernest Weekley, *Words and their ways in English speech* của George L. Kittredge và J. B. Greenough.

Ở nước ta, loại sách đó còn hiếm, nhưng đọc những cuốn:

Tâm nguyên tự điển của Lê Văn Hoè.

Thành ngữ điển tích của Diên Hương.

Tâm nguyên tự điển của Bửu Kế.

ta cũng học được nhiều về tiếng Việt.

Chắc các bạn nhận rằng điển tích có một địa vị quan trọng trong văn học nước ta, chẳng những ta phải hiểu mà còn nên biết cách dùng nó nữa. Biết bao truyện cổ đã được dùng làm điển tích. Đọc những truyện ấy như sống lùi lại hàng ngàn năm, mục kích cuộc đời muôn vẻ nghìn màu của cổ nhân.

TỰ ĐIỂN

Anatole France rất thích tự điển. Ông thành một trong những nghệ sĩ có công nhất với nền văn học Pháp, điều đó cũng không có chi lạ.

Tự điển giúp ta biết cách viết và dùng mỗi tiếng nghĩa đen, nghĩa bóng, tự loại, ngữ nguyên (étymologie) của nó, những tiếng đồng nghĩa với nó. Tự điển của các ngoại ngữ như Pháp ngữ, Anh ngữ còn chỉ cách đọc của từng tiếng nữa.

CHÁNH TẢ

Chánh tả Việt ngữ dễ hơn chánh tả Pháp ngữ nhiều vì ta không có phần chánh tả pháp (orthographe grammaticale). Sở dĩ ta thấy khó vì:

- Từ trước tới nay ta chưa hề học Việt ngữ một cách kỹ lưỡng có hệ thống như học Pháp ngữ;
- Ta thiếu sách, thiếu cả một bộ tự điển đầu đủ;
- Giọng nói của ta chưa được nhất luật: cùng một tiếng Bắc Nam phát âm khác nhau. Ngày nào

mà giọng nói nhất luật và tự Bắc chí Nam, ai cũng phát âm theo giọng đó thì vấn đề chánh tả của ta gần như không còn nữa; lúc đó tự nhiên ai cũng viết được gần đúng chánh tả.

Hiện nay vấn đề chánh tả còn là một vấn đề rắc rối mà môn chánh tả còn là một môn hơi khó. Nhưng ta không thể lấy lý rằng nó khó mà viết sai chánh tả được.

Bạn thử cho tôi biết cảm tưởng của bạn ra sao về “tác giả” mấy hàng chữ này:

“Thần Bít xinh nghĩ dì nó đao”.

Bạn có hiểu không? Không. Thì đây, “tác giả” muốn viết rằng “Thằng Bít xin nghĩ vì nó đao”.

Theo tôi, muốn viết đúng chánh tả, hiện nay không có cách nào khác là thuộc cách viết, và nếu có thể được, nói cho đúng giọng.

Ví dụ các bạn thường làm các tiếng:

- dễ (dễ dàng, trái với khó)

- dễ (khinh dễ).

- rể (chú rể, cô dâu).

- rễ (rễ cây).

Thì các bạn rán chép những tiếng đó vào một cuốn sổ tay, mở ra coi thường và rán đọc cho đúng:

- dấu *thì giọng đưa xuống một chút rồi đưa lên.*

- dấu ' *thì giọng đưa lên một chút rồi đưa xuống.*

- phụ âm *d* không uốn lưỡi.

- phụ âm *r* hơi uốn lưỡi.

Những bạn ở miền ngoài thường lộn những phụ âm (consonnes) ở đầu như:

- *ch* lộn với *tr*

- *d* lộn với *r*

- *s* lộn với *x*

Những bạn miền trong thường lộn dấu ' với dấu và lộn những phụ âm ở cuối như:

- *t* với *c* (*dắt* trâu viết ra *dắc* trâu)

- ng với n (Phan Thanh Giản viết ra Phan Thanh Giản).

Riêng về hai dấu ' và , tôi tưởng chúng ta đừng nên quá tin rằng luật hỏi ngã (huyền, ngã, nặng, ba dấu đó đi với nhau; không dấu, hỏi, sắc đi với nhau) là cây đũa Tiên màu nhiệm vô cùng, giúp ta luôn luôn bỏ trúng hai dấu đó.

Vì muốn áp dụng luật ấy, phải biết phân biệt tiếng Hán Việt với tiếng Việt, như vậy phải học tiếng Hán Việt, mà công học đó gấp bốn, năm lần học những tiếng dấu .

Trước sau chỉ có độ 800 tiếng có dấu , trong số đó non nửa là những tiếng ít khi dùng đến. Vậy biết rõ được khoảng 400 tiếng có dấu thì mười lần tới bảy, tám lần ta viết trúng được ' rồi.

Và thứ nhất là mỗi khi ngờ ngợ về chánh tả của một tiếng thì mở tự điển ra tra liền.

Bạn nên dùng:

Việt ngữ chính tả tự vị của Lê Ngọc Trụ.

Bộ này soạn rất công phu, có phương pháp nhất và đầy đủ nhất từ trước tới nay. Tủ sách nào cũng cần phải có nó.

NGHĨA MỖI TIẾNG

Có nhiều cách định nghĩa:

1. Định nghĩa bằng cách dùng một tiếng *hơi đồng nghĩa*. Cách này thường thấy trong các loại tiểu tự điển. Như “chia” định nghĩa là “san ra, sẻ ra, phân ra”.
2. Định nghĩa theo phép *luận lý*. Như “chùa” là nhà thờ Phật, có tăng, ni ở. “Tự điển” là cuốn sách chỉ cho ta biết nghĩa và cách đọc, cách viết, cách dùng mỗi tiếng.

Trong phép định nghĩa này, ta sắp những tiếng thành từng loại với nhau như “chùa” sắp vào loại nhà, “tự điển” sắp vào loại sách, rồi phân biệt xem những tiếng trở cùng một loại khác nhau ở chỗ nào.

3. Định nghĩa một *cách dài dòng*, như đoạn sau này của Nguyễn Bá Học viết để định nghĩa tiếng “Tự trọng”:

“Người ý khí, tài lực hơn người, không nương tựa ai, tự mình mình đi, tự mình mình lại, tự mình quý mình, ai yêu cũng không mừng, ai ghét cũng không giận, gọi là tự trọng... Ta phải biết rằng tự trọng vốn hoà hợp với mọi người, vốn kính trọng người tiền bối, vốn giữ pháp luật, vốn trọng cương thường, có tài năng, có kiến thức, việc đã làm không sợ khó, chí đã định không hề nghi, thấy giàu sang không náo nức, phải nghèo hèn không phàn nàn”.

4. Định nghĩa bằng một *chuyện vật* hoặc một *dật sử*.

Ví dụ một người định nghĩa tiếng “quái vật” như sau:

Người đó hỏi bạn:

- Anh có biết con bò cái không?

Người bạn ngạc nhiên, nhưng cũng đáp: Có.

- Anh có biết cây ô-rô không (một loại cây nhỏ, lá có gai, mọc ở bờ nước)?

Người bạn ngạc nhiên hơn nữa, ngập ngừng đáp: Có.

- Anh có nghe con chim hoàng yến hót bao giờ không?

- Có.

- Vậy nếu anh thấy một con bò cái ngồi trên cây ô-rô mà hót như con chim hoàng yến thì đó là một “quái vật” đấy.

5. Định nghĩa bằng cách *phân tích*. Phương pháp này, các nhà hoá học thường dùng. Như “không khí” là một khi có khoảng 1/5 dưỡng khí và 4/5 đạm khí, một chút hơi nước, thán khí...

6. Định nghĩa bằng cách tìm *ngũ nguyên*.

Ví dụ Châu Trần là họ Châu và họ Trần; hồi xưa ở bên Trung Hoa, hai họ ấy ở cùng một thôn, đời đời kết hôn với nhau, cho nên Châu Trần bây giờ có nghĩa là thông gia với nhau.

7. Định nghĩa bằng cách *đối tỉ*. Như “vị tha” là trái nghĩa với “vị kỷ”, “hèn nhát” trái với “can đảm” .

CÁCH DÙNG TIẾNG

Ta có thể biết chánh tả và nghĩa của một tiếng mà không biết dùng nó. Tiếng cũng như người vậy, có tổ tiên, đẳng cấp và cái duyên thầm kín đáo không thể giảng được.

Khi dùng tiếng, ta phải để ý đến những đặc điểm đó để dùng cho phải chỗ. Ví dụ “a hoàn” là một tiếng cổ, thanh nhã để chỉ người ở gái. Nếu ta viết hoặc nói: “Xe rác mới đi ngang qua mà a hoàn của tôi quên không đỡ rác”, thì nghe nó buồn cười làm sao! Hoặc “nghiêm đường” là tiếng văn chương để chỉ người cha đáng kính trọng mà dùng trong câu này: “Nghiêm đường của tôi “nhậu” rồi ngủ li bì”, thì nghe chướng tai lắm, nếu không phải là cố ý khôi hài.

Vậy những tiếng cùng đẳng cấp (hoặc đều là văn chương, hoặc đều thông thường, hoặc đều cổ, đều mới hết) phải đi với nhau.

Lại có những tiếng gọi nhiều tình cảm như “gia đình”, “tổ uyên ương”, “nơi chôn nhau cắt rốn (rún)”. Bạn có phân biệt được nghĩa những tiếng sau này không?

Nhà quê	nơi bùn lầy nước đọng
Dân cày	bác nông phu
Làng xóm	thôn quê
Nhà lá	thảo lư
Khách lạ	khách viễn phương
Bạn cũ	bạn để chỏm
Đứa nhỏ	em bé
Mặt trắng	chị Hằng

Những người quen nghe âm nhạc, chỉ nghe một tiếng cũng phân biệt được tiếng sáo hay tiếng tiêu. Hoạ sĩ Whistler, trú danh ở Mỹ, phân biệt được 12 màu trắng. Bạn cũng vậy, nếu bạn chịu luyện tập thì bạn có thể phân biệt rõ ràng những tiếng gần đồng nghĩa với nhau.

Bộ *Việt Nam tự điển* của hội Khai Trí Tiến Đức không chỉ loại của mỗi tiếng. Kể cũng khó. Trái lại trong cuốn *Việt ngữ chánh tả*, hai ông Phạm Trọng Kiên và Nguyễn Vạn Tòng ghi tự loại của từng tiếng. Kể thì cũng gượng. Vì ta nên nhớ rằng Việt ngữ, không có phần biến di tự dạng (nghĩa là không thay đổi lối viết theo số nhiều, số ít, giống đực, giống cái), cũng không có tự loại nhất định. Cùng một tiếng mà lúc thì dùng làm động từ, lúc làm danh từ, hình dung từ...

Ví dụ: *Tôi vác cần câu đi câu.*

Tiếng “câu” sau là động từ, tiếng “câu” trước đi với tiếng “cần” thành một danh từ.

và: *Trăng rất trắng là trắng của tình duyên.*
(Xuân Diệu)

Tiếng “trăng” thứ nhất là danh từ, tiếng “trăng” thứ nhì là hình dung từ.

NGŨ NGUYÊN

Tìm nguồn gốc một tiếng là một việc nhiều khi khó khăn nhưng luôn luôn có hứng thú. Ta nên phân biệt:

a) những tiếng Việt – số này ít – như: ăn, mặc, một, hai, đi, đứng, nững nịu, trái chuối, con chó... Những tiếng đó hoàn toàn của ta, không do một tiếng ngoại quốc nào ra hết.

b) những tiếng Hán-Việt, do tiếng Hán mà đọc theo giọng của ta như: tâm, can, dụng, đắc...

c) những tiếng Việt hoá, tức những tiếng Hán-Việt mà bình dân thường dùng rồi thay đổi ít nhiều như: tim, gan, dùm, được...

Tiếng Việt có thể gọi là hài thanh được, nghĩa là dùm thanh âm để diễn ý. Như những tiếng “lo thơ”, “gập ghềnh”, “khúc khuỷu”, “buồn rười rượi” ... chỉ nghe thôi, ta cũng đoán được nghĩa ra sao. Tiếng Trung Hoa cũng có phần hài thanh nhưng vốn là để tượng hình, như “nhật” là mặt trời là một vòng tròn trong có một cái chấm, chữ “đán” là buổi sớm có hình mặt trời ló khỏi chân trời

Hiểu đặc tánh và những luật biến (xin coi bộ *Việt ngữ chính tả tự vị* của ông Lê Ngọc Trụ) ta sẽ tìm được nguồn gốc của nhiều tiếng và một khi đã biết nguồn gốc rồi thì ta hiểu rõ và nhớ lâu nghĩa của nó.

Có những tiếng mượn của Pháp: xà bông, gác (lính gác, nhà thuốc gác), nhà ga...

Lại có những tiếng do điển tích như: tang thương, tào khang, ả đào... Lúc buồn, nên đọc những cuốn *Tầm nguyên tự điển* của Bửu Kế, của Lê Văn Hoè và *Thành ngữ điển tích* của Diên Hương. Lối tiêu khiển đó vừa bổ ích, vừa thú vị.

Bạn có biết tiếng “đồng hồ” do đâu mà ra không? Đồng hồ là cái hồ bằng đồng có lỗ thủng nhỏ ở đáy, để nước trong hồ rỉ xuống, do đó mà đo được thì giờ. Ngày nay cái máy xem giờ mà bạn đeo ở cổ tay cũng gọi là đồng hồ, mặc dầu nó không phải là cái hồ mà làm bằng thép nhiều hơn là bằng đồng.

Bạn có biết tại sao trái nhau gọi là “mâu thuẫn” không? Vì “mâu” là một binh khí tựa cái giáo, “thuần” là một cái mộc (cái khiên). Công dụng của hai thứ binh khí đó trái ngược nhau: cái thứ nhất dùng để đâm, cái thứ nhì dùng để đỡ.

Mỗi tiếng đều có nguồn gốc của nó. Hiểu rõ rồi ít khi ta dùng sai.

NHỮNG TIẾNG ĐỒNG NGHĨA

Nhiều người bảo tiếng Việt *nghèo*. Về vài phương diện, lời đó đúng, như: những danh từ khoa học ta hoàn toàn phải mượn của nước ngoài và cũng mới mượn được chút ít thôi. Những tiếng trừu tượng của ta cũng ít, phải mượn của Trung Quốc. Nhưng nhiều khi tiếng của ta cũng rất phong phú. Chắc bạn đã nghe nhiều người cử ra thí dụ sau này. Tiếng Pháp chỉ có một tiếng “Porter” mà tiếng Việt thì có cả chục tiếng như: mang, ẵm, bế, bồng, bung, cầm, cắp, cáng, cõng, chở, đem, đội, đeo, đèo, gánh, gồng, kềm, khênh, khiêng, khuân, mặc, ôm, quảy, tải, vác, vồng, xe, xách, thồ...

Tiếng Pháp chỉ có mỗi một tiếng “Noir” mà tiếng Việt có: đen, mun, mực, ô, hắc.

Tiếng “bọn” cũng vậy, có cả chục tiếng đồng nghĩa như: bày, bè, đám, đàn, đảng, đoàn, hội, lũ, nhóm, phe, phường, toán, tốp, tụi, vạ...

Bạn có phân biệt được những tiểu dị trong các tiếng đó không? Không! Vậy tôi xin giới thiệu với bạn cuốn *Việt ngữ tinh nghĩa tự điển* của ông Long Điền Nguyễn Văn Minh, một cuốn sách viết công phu.

Và bạn cũng nên mỗi khi gặp mỗi tiếng lạ trong những sách có giá trị - nhất là trong những cuốn truyện *Thúy Kiều*, *Chinh phụ ngâm khúc*, *Cung oán ngâm khúc*, *Hoa tiên*, *Bích Câu kỳ ngộ*, *Đại Nam quốc ngữ điển ca* – chép ngay cả câu có tiếng đó để hiểu rõ cách dùng nó.

DÙNG TIẾNG

Một tiếng mà bạn hiểu nghĩa chưa hẳn là một tiếng mà bạn biết dùng. Ông Mark Twain, một văn hào Anh, cho rằng khi nào bạn đã dùng một tiếng ba lần rồi thì tiếng đó mới thật là của bạn.

Trên kia tôi đã nói mỗi tiếng có một đẳng cấp, giá trị riêng. Nhưng khi dùng thì không có tiếng nào quý hơn tiếng nào hết. Một tiếng thông thường mà khéo dùng còn hay hơn một tiếng văn chương mà vụng dùng.

Như trong câu:

“Lơ thơ tơ liễu buông mành”

Tiếng nào cũng là những tiếng thông thường hết mà thi sĩ khéo ghép nhau lại, làm nổi bật một cảnh êm dịu, đẹp đẽ, nên thơ làm sao!

Vậy có khi ta phải dùng những tiếng cổ, có khi phải dùng những tiếng mới, có khi lời văn hoa mỹ, có khi lại nên bình dị. Cần nhất lúc nào cũng phải rõ ràng, nếu có thể dùng tiếng Việt hay Việt hoá thay những tiếng Hán-Việt thì càng hay. Nhưng ta cũng nên nhớ rằng tiếng Việt chưa thể rời cái gốc Hán tự được, cho nên phải dùng tiếng Hán-Việt, dù là tiếng mới đi nữa thì cũng cứ dùng. Bây giờ là mới, dùng lâu nó sẽ quen tai, sẽ hoá cũ. Cách đó là một trong những cách làm giàu Việt ngữ.

Sau cùng, tôi tưởng không cần phải nhắc rằng đừng chêm tiếng Pháp hoặc tiếng Anh vào trong câu chuyện bằng tiếng Việt, nhất là những tiếng “vous, toi, lui, miss, madame” nghe lố lăng lắm.

Khi nghe một người chưa quen biết kêu tôi bằng “vous” trong câu chuyện bằng tiếng Việt, thì tôi có cảm tưởng rằng người đó thiếu giáo dục. Mong rằng cảm tưởng của tôi sai.

Chú thích:

[1] *Chìn*: không rõ là nghĩa gì, có lẽ bản Văn hoá thông tin in sai; bản Đồng Tháp in là: *chìn. Min*: <https://thuvien sach.vn>

bản Đồng Tháp in là: *min*. (Goldfish).

[2] Các hình vẽ đó sau thành các chữ: 日 (nhật), 旦 (đán). (Goldfish).

[3] Như: - ư, ơ, â, đổi lẫn nhau: chun, chân; nhơn, nhân; gởi, giữ.

- b, m, v, đổi lẫn nhau: be, ve; bẹp, mẹp.

- s và th thay đổi nhau: sơ, thừa; sương, thương.

- dấu nặng thay dấu , dấu sắc thay dấu ' : đãi, đợi; kiển, kén, v.v...

[Có lẽ chữ *kiếm* bị in sai thành *kiển*. (Goldfish).

[4] Theo ông An Chi thì *xà bông* do tiếng Bồ Đào Nha là *sabão* mà ra. Trên mục *Chuyện Đông chuyện Tây*, tạp chí *Kiến thức ngày nay* số 110, ông viết: “Tiếng Bồ đã vào Việt Nam trước cả tiếng Pháp nhưng chỉ đem đến cho tiếng Việt có vài từ ít ỏi như: xà bông < sabão (Pháp: savon) ...” (xem <http://www.e-thuvien.com/forums/showthread.php?t=6033&page=9>, post #88). (Goldfish).

CHƯƠNG V (B) KHÉO DÙNG TIẾNG VIỆT

TÌM TIẾNG THẬT ĐÚNG

Chắc các bạn còn nhớ Giả Đảo, một nhà sư đời Đường cưới lừa đi thăm bạn, vừa đi vừa nghĩ được hai câu thơ:

Điều túc trì biên thọ,

Tăng xao nguyệt hạ môn.

nghĩa là:

Chim đậu cây bên nước,

Sư gõ cửa dưới trăng.

Nhưng, Giả Đảo lưỡng lự không biết nên hạ tiếng “thôi” là đẩy hay tiếng “xao” là gõ, cho nên vừa đi vừa đưa một tay ra gõ rồi lại đẩy, mà không để ý đến xe của Hàn Dũ đi qua. Hàn Dũ, một danh sĩ và một đại thần đương thời, thấy vậy, sai lính lại hỏi, biết chuyện rồi khuyên hạ tiếng “xao”. Hai người quen nhau từ đó, và hai tiếng “thôi xao” đã được dùng để chỉ sự lựa chữ, sự đẽo gọt câu văn.

Lần khác, Giả Đảo làm được hai câu thơ:

Độc hành đàm để ảnh,

Sắc tức thụ biên thân [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">\[1\]](#).

nghĩa là:

Đi một mình, bóng chiếu xuống đáy đầm.

Thỉnh thoảng dựa thân cây mà thở than.

mà phải than:

Nhị cú tam niên đắc,

Ngâm thành, song lệ lưu [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[2].

Tri âm như bất thưởng,

Qui ngoạ cố sơn thu.

Nghĩa là:

Ba năm mới làm được hai câu thơ,

Ngâm xong, hai dòng lệ chảy xuống.

Bạn tri âm nếu không thưởng thức,

Thì đành về nằm ở nơi ẩn cũ, trong núi.

Ba năm mới làm được hai câu thơ bình thường đó thì cũng quá, chả trách người đời chê Giả Đảo là quái đản cuồng vọng. Gọt đẽo câu văn đến như vậy thì không nên, nhưng trong khi viết, cũng nên nhớ lời sau này của Gustave Flaubert khuyên học trò của ông là Guy de Maupassant (cả hai đều là danh sĩ ở Pháp, đều ở trong phái tả chân và nổi tiếng về tài dùng chữ rất đúng):

“Dù người ta muốn nói điều gì đi nữa, cũng chỉ có một tiếng để diễn điều đó thôi, chỉ có một động từ để làm cho điều đó hoá ra có sinh khí và mỗi một tĩnh từ để tả nó. Cần phải kiếm được tiếng đó, động từ đó, tĩnh từ đó và đừng lấy làm mãn ý khi mới kiếm được những tiếng tương tự”.

Những lời khuyên dưới này giúp bạn tìm tiếng đúng.

1. *Lựa một tiếng cụ thể.*

Trừ những khi phải nói đến cái gì trừu tượng như: triết lý, tiến hoá, văn minh, văn hóa... còn thì phải rán kiếm những tiếng gọi những hình ảnh như vẽ ra trước mắt độc giả, làm cho họ như trông thấy, nghe thấy, ngửi, sờ, nếm được. Như vậy họ mới hiểu rõ, thưởng thức được tư tưởng của bạn.

Những thí dụ dưới đây chỉ cho bạn thấy tài dùng chữ của vài thi sĩ và văn sĩ:

- Dưới cầu nước chảy *trong veo*

Bên cầu *tơ liễu* bóng chiều *thướt tha*.

- Vó câu *khấp khểnh*, bánh xe *gập ghềnh*.

- Sương *in* mặt, tuyết *pha* thân

Sen vàng *lững thững* như gần như xa.

- *Sè sè* nằm đất bên *đàng*

Dàu dàu ngọn cỏ nửa vàng nửa xanh.

- Thành *xây* khói biếc, non *phơi* bóng vàng.

Những câu đó đều của Nguyễn Du: thực là “thi trung hữu hoạ”.

Những chữ sắp *xiên* đó chính là những nét vẽ tuyệt diệu.

Lại như đoạn sau này nữa:

“Đứa trẻ sợ hãi quá, *dúm* cả hai chân hai tay lại như *một con mẫn sắp bị quăng xuống mặt đất*”.
(Nguyễn Tuân)

“Chàng gà trội đứng thẳng người, hai cái cẳng chân *cứng và lẳn như hai thanh sắt*, phủ đầy những vẩy lớn *sắc vàng bóng*. Đôi bắp thịt đùi *chắc nịch, gân lên* những thịt... Đầu chàng to và hung dữ *như một chiếc nắm đấm*. Cái cổ *bạnh* và hai bắp đùi để lộ ra. Da chàng *đỏ găng, đỏ hắt, đỏ tía, đỏ bóng như có quét một lớp sơn thắm*”.
(Tô Hoài)

“Cái mặt của thị Nở thật là một sự mỉa mai của Hoá công; nó ngăn đến nỗi người ta có thể tưởng tượng bề ngang hơn bề dài, thế mà hai má lại hóp vào, mới thật là tai hại: má phính phính thì mặt thị lại còn được hao hao như mặt lợn... Cái mũi thì vừa ngăn lại vừa to, vừa đỏ, vừa *sần sùi như vỏ cam sành, bành bạnh* muốn *chen lấn* nhau với những cái môi cũng cố to cho không thua cái mũi. Có lẽ cố quá cho nên chúng *nứt nở như rạn ra*. Đã thế, thị lại *lần trâu thước*,

hai môi đầy được bồi thêm một lần; cũng may quyết trầu *quánh lại*, che được cái *màu thịt trâu xám ngoách*. Đã thế, những cái răng rất to lại chìa ra...”.

(Nam Cao)

2. Đừng nói những tiếng mơ hồ.

Đừng gọi nhà ngân hàng là một lâu đài, và nếu bạn muốn nói tới chiếc xe thổ mộ thì đừng dùng tiếng “xe ngựa”.

3. Đừng nói ở chung quanh hay nói quá.

Con mèo thì gọi là con mèo, đừng kêu là “ông Kẹ của loài chuột”. Lối tả người ăn mày và người bù nhìn của Lê Thánh Tôn bây giờ không hợp thời nữa.

4. Đừng dùng những tiếng sáo.

Có những tiếng mới dùng thì rất khéo, rất lạ, nhưng về sau nhiều người dùng quá, thành ra sáo, như: kim ô, vàng ngọc thổ... Phải tránh những tiếng đó.

5. Phân biệt những tiếng lóng và những tiếng thanh nhã.

Trên kia tôi đã chỉ một vài tiếng lóng. Bất kỳ nghề nào cũng có những tiếng ấy. Nghề lái xe vận tải có những tiếng: “gió lớn” (có nhiều khách), “bị cò mỗ” (bị lính phạt).

Nghề buôn bán có tiếng “nhảy dù” (buôn lậu). Trong giới học sinh có tiếng “trúng tử”, “đánh phép” ... Không thể nào diệt những tiếng đó được hết. Chẳng những vậy, có nhiều tiếng được mọi người dùng, thành tiếng thông thường, mất tính cách lóng đi, như tiếng “nhậu”, mới đầu là một tiếng lóng của bọn say sưa, bây giờ đã được văn nhân, thi sĩ dùng rồi. Nhờ vậy dụng ngữ của ta mới mỗi ngày mỗi giàu thêm.

Nhưng cũng không nên để tiếng lóng của nghề nghiệp lan tràn vào những khu vực khác, cho nên ta phải thận trọng lắm khi dùng một tiếng ấy. Chỉ khi nào nói chuyện với người trong nghề hoặc không còn dùng tiếng nào khác để diễn tả ý ta một cách đúng hơn được, thì mới nên dùng nó.

6. Hiểu rõ những tiểu dị giữa những tiếng đồng nghĩa.

Muốn dùng tiếng cho đúng, phải biết rõ nghĩa những tiếng đồng nghĩa và nên có cuốn *Việt ngữ tinh nghĩa tự điển* của Nguyễn Văn Minh.

Đừng nói “Tôi nhìn một cách âu yếm”, mà phải nói tôi “ngắm”; đừng nói “nghiêng mắt mà nhìn”, phải nói “nghe trông”; đừng nói “tôi thành linh thấy”, phải nói “tôi nhác thấy” ... Còn những tiếng khác cũng đồng nghĩa với “thấy” như: trông, nom, nhìn, nhận, dòm, liếc, xem, coi... Bạn có thể phân biệt được hết những tiếng đó không? Rồi xin bạn kiểm những tiếng đồng nghĩa với “đổi”, “cẩn”, “ăn”, “chép”, “nói”.

Ông Robert Louis Stevenson mỗi khi đọc một đoạn văn hay, rần bắt chước lối văn ấy. Cách đó

Có hại, vì như vậy văn ta thiếu phần đặc sắc (bắt chước người thì khó hơn được người), nhưng trước khi có một lối văn đặc sắc, chúng ta đều phải học lối hành văn của cổ nhân hoặc đàn anh đã.

Một việc nữa rất ích lợi là tập dịch những sách ngoại quốc và rón tìm tiếng Việt để diễn đúng tư tưởng của tác giả.

Sau cùng, ta thường nên tập nói. Nhiều viết rất trôi chảy hoa mỹ mà nói thì lúng ta lúng túng, như riu lười lại, mỗi khi đứng trước một đám đông. Nhưng mặc, cứ tập nói đi, lúc đầu còn rụt rè, sợ sệt, ít lần sau sẽ quen.

Học tập cho dụng ngữ được phong phú, không phải là công việc một năm, hai năm, mà là công việc suốt đời, luôn luôn phải gắng sức. Không lúc nào được ngừng hết. Victor Hugo, tác giả bộ *Les Misérable*, bắt đầu học tiếng Hi Lạp hồi năm mười tuổi. Nhiều bạn chưa tới tuổi đó; vậy không thể nói rằng muộn quá rồi không học được nữa. Sau cùng, phải kiên nhẫn. Edison nói: “Thiên tài chỉ có năm phần trăm là cảm hứng, còn chín mươi lăm phần trăm là công phu”. Những danh nhân còn phải tốn công như vậy, huống hồ là chúng ta .

VIẾT VĂN CHO ÊM ĐỀM

Người Pháp nghe chúng ta nói tiếng Việt có cảm tưởng như chúng ta ca hát vậy vì tiếng của chúng ta có đủ những âm ngắn (như *ất*), dài (như *mười*), cao (như *chính*), thấp (như *bột*), trầm (như *quả*: có dấu ‘), bổng (như *viễn*: có dấu ~).

Những âm của ta lại chia ra hai bậc: bằng và trắc. Ta nghiệm thấy trong thơ của ta, như thơ “lục bát”, nếu bỏ những tiếng lẻ đi, chỉ kể những tiếng chẵn thì cứ một tiếng bằng lại tới một tiếng trắc, như:

Trăm năm trăm cõi người ta,
Chữ Tài, chữ Mệnh khéo là ghét nhau.

Trong câu sáu: tiếng thứ hai là bằng; tiếng thứ tư là trắc; tiếng thứ sáu là bằng. Trong câu tám: tiếng thứ hai, bằng; tiếng thứ tư, trắc; tiếng thứ sáu và tiếng thứ tám, bằng.

Ông Hồ Hữu Tường, trong cuốn *Lịch sử văn chương Việt Nam* cho đó là khổ nhạc và ông nói: trong thơ “lục bát” cứ hai tiếng thành một khổ, còn trong lối thơ tám tiếng thì một khổ là ba tiếng:

Nay là lúc mang sức trâu mãnh liệt,

Giẫm gót cày, tàn phá hết ruộng nương.

Khơi mạch sống ở trong lòng đất chết,

Mở đường lên cho hạt thóc đang ương.

Trong khi nói, ta khó sắp đặt những tiếng cho du dương được. Nhưng khi viết, ta nên chú trọng đến những đặc điểm ấy. Nếu không chia mỗi câu thành nhiều khổ nhạc bằng với trắc được, thì cũng nên lựa tiếng sao cho khi đọc lên, người ta thấy cao thấp, bổng trầm và có một cảm giác êm đềm, thú vị.

Tất nhiên là cũng có khi phải hùng hồn, phải dùng những tiếng mạnh và kêu, nhưng đừng rỗng. Có khi câu văn lại phải có điệu trúc trắc, khó đọc. Ai chẳng nhận rằng câu:

Vó câu khắp khênh, bánh xe gập ghềnh

của Nguyễn Du hay ở những tiếng: *khắp khênh* và *gập ghềnh*.

MỘT BÀI TẬP VỀ DỤNG NGỮ

Ai cũng nên biết những tiếng sau này. Trước hết bạn nên đánh dấu những tiếng bạn cho rằng biết rồi, sau bạn tra tự điển kiểm điểm xem nghĩa những tiếng đó có đúng với nghĩa của bạn cho nó không, nếu đúng lấy viết chì gạch bỏ đi. Còn những tiếng khác, bạn kiểm và ghi lại:

ngữ nguyên của nó.

những nghĩa thông thường của nó.

những tiếng đồng nghĩa của nó.

Sau cùng, dùng mỗi tiếng đặt ra một câu:

Ác nghiệp	Ăn vì	Bao hàm
Ăn ngữ	Ba hoa	Bất thiệp
Áp đảo	Bũ chũ	Bản bách
Ăn xối	Bách chiết	Bất thần
Ăn phỉn	Bành chọe	Cám khai
Cầm kích	Kềm nhèm	Nượp nượp
Cương thường	Kê cừu	Ngang nhiên
Chân truyền	Kết tinh	Nghi tiết
Chấp kinh	Kiếp lược	Nỗ ngược
Chi thủ	Kiến văn	Ngụy
Du liên	Khẩn đãi	Nhu cứu
Chu đao	Khách tình	Nhan nhân
Duy vật	Khánh tận	Ôn ền
Dưỡng sinh	Khảo hạch	Ôm ờ
Đãi bôi	Lao lung	Phiếm đư
Đãi điểm	Lào thảo	Phó nhảm
Đa mang	Lỗi lạc	Phôi thai
Đam mê	Lãng loãn	Phối hợp
Đạo phủ	Lịch lãm	Phương diện
Gồm	Lú	Phương tiện
Giai thoại	Lục bộ (2 nghĩa)	Quá độ (2 nghĩa)
Giới ý	Lữ hoài	Quá trình
Hạnh lạc	Lữ đoàn	Quán bao
Hâm tiếu	Ma luyện	Quan tài
Hâm oan	Manh nha	Quan hà
Hân ền	Mạo (4 nghĩa)	Quyển biên
Hào hoa	Mặc tương	Ròm
Hiếu chủ	Mính chủ	Rười rười
Hiệu chính	Nao nao	Sách nhiễu
Hoà tặc	Núc ních	Sáp nhập
Hoàn lương	Nuối	Súc tích
Tam sinh	Trích bị	Vạn nhất
Táng tâm	Trắc nét	Vấn mông
Tiền đồ	Tri thủ	Vỡ đoán
Tích cực	Triều lưu	Xô bỏ
Tiểu cực	Troy nguyên	Xối
Tuyệt bút (2 nghĩa)	Uỷ khúc	Xử nữ
Thư	Uyển não	Xuyên tạc
Thất thổ	Uc đoán	Tị hiềm
Thuần phong	Uú đãi

[1] Bản Đồng Tháp in sai chữ *hành* thành *hàng*, bản Văn hoá Thông tin in sai 2 chữ *ảnh*, *thân* thành *ánh*, *thán*. Ở trên, tôi chép theo bộ *Đại cương văn học sử Trung Quốc* của cụ Nguyễn Hiến Lê, Nxb Trẻ, 1997, trang 461 (bản này in sai *thụ* thành *thu*). Hai câu này, trong bộ đó, cụ dịch như sau: “Một đi bóng dưới nước, Thường nghỉ thân bên cây”. (Goldfish).

[2] Hai câu đầu này, trong *Đại cương văn học sử Trung Quốc* (sđd, trang 461, 462) chép là: *Lưỡng cú tam niên đắc, Nhất ngâm song lệ lưu*; và dịch là: “Ba năm thành lưỡng cú, Một ngâm lệ đôi hàng”. Trong bài *Kỉ nguyên tiêu thụ và nghề viết văn* (*Bách khoa*, số 285, 286, năm 1973), cụ Nguyễn Hiến Lê cũng chép: *Lưỡng cú tam niên đắc, Nhất ngâm song lệ lưu*; và dịch là: “ba năm làm được hai câu thơ, ngâm lên hai hàng lệ ròng ròng”. (Goldfish).

CHƯƠNG V (C) NHỮNG LỖI THÔNG THƯỜNG

Làm sao kể hết những lỗi thông thường! Vậy ở đây tôi xin kể ra một vài loại thôi. Ngoài những lỗi về chánh tả và về sự sai tiếng (như *mục kích* lầm với *mục đích*, *xán lạn* thì nói là *sáng lạng*, *phương tiện* thì viết là *phương diện*...) mà trên kia tôi đã bàn tới, còn những lỗi rất thường sau này:

1. Nói nhiều mà ý rộng, như:

“Ngày nay là một buổi chiều của hoàng hôn”.

2. Phải cẩn thận khi so sánh.

Đừng nói “một màu rực rỡ và mạnh mẽ như màu bông phù dung”. Màu đỏ của bông phù dung rực rỡ thì còn tạm được, chứ mạnh mẽ thì không.

3. Đừng mỗi mỗi xuống hàng như:

“Mỗi tháng ba kỳ,

“Mùng một, hai mươi, ba mươi.

“Có những đêm thanh vắng,

“Từ dưới sông đưa lên”.

4. Khi viết những câu dài, phải coi chừng đừng để có đầu mà cụt đuôi, như trong câu này:

“Ở trong tình thế hiện tại mà thợ thuyền chỉ cần sao ăn cho đủ no, mặc cho đủ ấm, khi ốm đau có thuốc uống, khi mệt nhọc được nghỉ ngơi, mà điện còn đắt, nước cũng phải mua, những vật liệu để cất nhà có khi kiếm không ra, mà không một ai chắc chắn về tương lai, chỉ sống từng ngày một”.

5. Tránh lối hành văn “hơi Tây”.

Đừng nói: “Bệnh đó gây ra bởi thiếu ăn”. Lối hành văn này tuy được nhiều người dùng, nhưng nghe vẫn chưa được êm tai. Nên nói: “Bệnh đó do thiếu ăn”.

Đừng viết: “Được dìu dắt bởi nhiều ông thầy giỏi”, mà viết: “Được nhiều ông thầy giỏi dìu dắt”.

6. Phải cẩn thận dùng tiếng “là” ở đầu câu:

“Là gia đình giàu sang, cô được qua Pháp học từ nhỏ”. (Một cô mà làm sao thành một gia đình

được?). Chúng tôi biết ngữ pháp Việt Nam chưa được qui định, ta khó biết được thế nào là viết đúng, nhưng ta có thể bắt chước các nhà văn có tên tuổi, và ta cũng có thể viết rồi đọc lớn cho một người khác nghe xem có rõ ràng, xuôi tai không vì ít khi ta nhận được lỗi của ta lắm. Đó là cách làm thơ của Bạch Cư Dị đời Đường. Họ Bạch mỗi lần viết xong một bài thơ, đọc lên cho người vú già nghe, câu nào người đó không hiểu thì Bạch sửa lại liền. Nhờ vậy mà Bạch được đời sau suy tôn là tổ của lối thơ Bạch thoại, ngang hàng với Đào Tiềm.

Sau cùng, chúng tôi nhắc lại rằng văn của ta đặt theo lối văn xuôi. Ví dụ: Tôi đi săn bắn về. Việc nào trước thì nói trước, cho nên phải đặt tiếng “đi” lên trước, hai tiếng “săn bắn” ở sau và tiếng “về” sau cùng, theo thứ tự ba hành động đó. Ta không thể nói như Pháp: “Je rentre de la chasse” được.

Nhớ đặc điểm đó, ta tránh được nhiều lỗi ngớ ngẩn, nhiều câu “Tây” quá.

CHƯƠNG VI LUYỆN TRÍ

Óc của ta là một bộ máy lạ lùng nhất, làm được cả những việc tưởng như không làm được (vì nhiều việc thế kỷ trước không thực hành được thì thế kỷ sau đã hoàn thành). Nhưng phần đông chúng ta để óc làm việc không được 50 phần trăm năng lực của nó, vì chúng ta không có kỷ luật, không biết tổ chức và làm phí thì giờ, phí sức.

Luyện trí để suy nghĩ cho có thứ tự, có phương pháp là một cách chắc chắn để làm việc được thêm hiệu quả, để tiết kiệm tiền bạc, tránh những bệnh thần kinh và thành công.

Nhiều người tưởng mình suy nghĩ, sự thực họ chẳng suy nghĩ gì hết. Họ trông thấy hoặc nghe thấy một điều gì rồi kết luận liền, không bao giờ lý luận hết. Ông Bernard Shaw nói: “Ít người nghĩ trên hai, ba lần một năm. Tôi được nổi danh khắp thế giới nhờ tôi chịu suy nghĩ hai, ba lần một tuần”.

SÁNG SUỐT VÀ LÝ LUẬN

Tôi xin hỏi bạn một câu: “Ý kiến của bạn về cộng sản ra sao?”. Bạn đáp đi, đừng nhìn những hàng sau này. Sao? Bạn đáp ra sao? Ý kiến của bạn có lập trên thành kiến không? Tôi cam đoan rằng bạn đã suy nghĩ ít lắm vì người nào biết suy nghĩ thì không trả lời ngay mà còn hỏi thêm vài điều nữa như: “Ông muốn hỏi về thứ cộng sản nào đó? Thứ cộng sản bên Nga chăng? Nếu không thì không phải cộng sản rồi, chỉ là quốc gia tư bản thôi. Hay muốn hỏi về thuyết cộng sản của Karl Max? Hay là về một chế độ, một lối sinh hoạt cộng đồng mà vài tổ chức tôn giáo đã theo?”. Vậy muốn lý luận cho sáng suốt, phải bỏ thành kiến đi, thu thập đủ các dữ kiện rồi bình tâm xét từng sự kiện một trước khi kết luận.

Đi đâu, bạn cũng nghe thấy mọi người bàn về hiến pháp, về chính trị, mà trong số đó, có bao nhiêu người đã học luật? Bao nhiêu người bàn về làm ăn, buôn bán ở nơi này nơi khác mà họ có biết chút xíu gì đâu? Phần đông người ta suy xét bằng thành kiến, rất ít người lý luận một cách sáng suốt. Tật ấy chung cho mọi người.

Khoa học dạy ánh sáng mặt trời và không khí trong sạch là những điều kiện cần thiết cho sức khoẻ. Hết thấy chúng ta đều tin như vậy. Nhưng đó cũng chỉ là một thành kiến nữa, vì mới rồi có người cất một toà nhà cao lớn mà không đục một cửa sổ nào hết. Suốt ngày dùng đèn điện, còn không khí thì do máy điều hoà không khí đưa vào. Thế mà những người ở trong đó cũng mạnh khoẻ như thường.

Vậy muốn lý luận, ta phải bỏ những thành kiến và chịu khó suy nghĩ.

Gặp một đoạn văn tối tăm, bạn hãy rón kiểm hiểu nghĩa, phân tích ra nhiều ý, xem từng ý một, rồi sắp đặt lại theo thứ tự hợp lý, sau cùng diễn lại những ý đó một cách rõ ràng và ngắn hơn. Công việc đó rất có ích lợi và thú vị.

Khi nghiên cứu một vấn đề, ta đừng bỏ sót một phương diện nào hết. Có khi chỉ vì quên không

xét một phương diện mà ta thất bại. Ta thấy một người kia đặt một bàn bi-da trong một tiệm nước chẳng hạn, kiếm được rất nhiều tiền. Ít lâu sau, người ấy đi nơi khác làm ăn, ta cũng đặt bàn bi-da ở tiệm đó. Vậy mà ta có thể thất bại được vì ta quên rằng món tiêu khiển ấy hồi trước là mới, bây giờ là cũ, người ta chán rồi, không muốn chơi nữa.

Lại có khi người ta kết luận lầm vì dùng lầm tiếng. Ví dụ anh John bảo ta: “Tôi không dự đám ấy vì tôi không được mời”. Anh Bill nói tiếp: “Tôi cũng không dự vì lẽ đó”. Lẽ đó là lẽ nào? Lẽ anh John không được mời hay lẽ anh Bill không được mời?

Sau cùng, người ta thường dùng những sự kiện sai để kết luận. Sự kiện đã sai thì kết luận tức phải sai. Trong những cuộc tranh luận về chính trị, ta đã gặp nhiều trường hợp như vậy. Người ta ồ ạt tấn công đối phương, vu oan họ, để họ phải tự bênh vực, không còn thì giờ bày tỏ chương trình hành động của họ nữa, và rồi họ phải thất bại. Nhiều khi người ta không chứng minh được một điều thì người ta lại bắt đầu tuyên bố: “Ai cũng biết rằng điều đó rõ ràng như bạch nhật...”. Hoặc: “Không cần phải bàn gì nữa, điều đó...”. Rồi nếu ta không suy xét thì ta bị lôi cuốn ngay.

Và khi diễn những ý tưởng, ta phải rõ ràng, sáng sủa, đừng rán làm cho thâm trầm.

CẦN LUYỆN TRÍ NHỚ

Không nhớ dai thì khó lý luận sáng suốt được mà trí nhớ của ta có thể luyện như một bắp thịt.

Nhiều người nghĩ rằng điều gì cần nhớ thì nhớ, còn những điều khác rán nhớ làm chi cho mệt óc. Coi một phim về, họ không nhớ tên đạo kép, không nhớ tên viên giám đốc hãng phim, không nhớ cả nhan đề của phim nữa. Hỏi họ, họ đáp: “Tôi đi coi để tiêu khiển. Nhớ làm chi những tiểu tiết ấy cho bận óc”. Nhưng chính những người như vậy là những người không nhớ được cả việc nhà của họ. Họ là những người lười nhớ.

Họ không biết rằng có người như Woodrow Wilson 2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">[1] nhớ được hết tên những đạo kép ông đã coi diễn, lại nhớ được cổ sử và cận đại sử, nhớ được những nhà chính trị đương thời ở trong nước và ở khắp thế giới, nhớ được những người quen biết trong đủ các giới: thương mại, ngoại giao, binh dị, và có một dụng ngữ phong phú nhất, không ai bằng.

Théodore Roosevelt đã làm gần đủ các nghề trong đời ông, lúc làm chính trị gia, lúc viết sách, lúc chăn bò, lúc làm cảnh sát, lúc đánh quyền, lúc diễn thuyết... mà bất kỳ trong ngành hoạt động nào ông cũng biết nhiều hơn người ta. Không những vậy, ông đọc qua một trang là ông có thể lập lại gần như không sai một tiếng.

Nhưng chưa bằng Sénèque, một triết gia La Mã, chỉ nghe đọc một lần 2.000 tiếng không có liên lạc gì với nhau mà lập lại đủ và đúng theo thứ tự những tiếng ấy. Một người Ấn Độ tên là Bunder Singe chưa hề học một tiếng Anh nào, nghe đọc một lần 50 chục hàng trong cuốn *Lost Paradise* của Milton, ông lập lại được liền, không sai một tiếng.

Bạn đừng tưởng chỉ những thiên tài mới có trí nhớ kỳ dị đâu. Samuel Johnson cũng có trí nhớ lạ lùng. Ông nói:

“Thường ai cũng có trí nhớ như nhau và nhớ cái gì cũng được; nếu nhớ cái này được mà nhớ cái kia không được thì có khác chi cầm cục bạc ở trong tay được mà cầm cục đồng không được không?”.

Thực vậy, ta cứ xét các ông chủ bút thì biết. Họ không phải là thiên tài gì, mà họ nhớ được biết bao nhiêu điều, nào là những việc trong tỉnh, trong nước về mọi ngành hoạt động: chính trị, thương mại, kỹ nghệ, rồi cả những tin về thể thao, án mạng. Họ phải giao thiệp với mọi hạng người và phải nhớ tên, tính tình, công việc những người ấy. Họ phải nhớ những bài trong báo của họ và trong bao nhiêu tờ báo khác nữa. Họ phải nhớ cách in, cách sắp đặt chữ in, chữ lớn thì một hàng được mấy chữ, chữ nhỏ thì được mấy chữ. Họ phải thông sử ký, địa lý, và biết bao môn khác nữa. Cho nên có người nói rằng hễ làm chủ bút rồi thì làm nghề gì cũng được, và nhiều người thành công thường tự khoe: “Hồi trước tôi làm chủ bút trong một thời gian”. Sở dĩ vậy là vì nghề của họ đã bắt họ phải luyện trí nhớ.

Tuy vậy, ta cũng phải nhìn nhận rằng nhiều người bẩm sinh có ký tính kỳ dị. Như em nhỏ Christian Meineken [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[2] ở tại Đức hồi thế kỷ trước, mới bốn tuổi mà nhớ được cả bộ *Thánh kinh*, hai trăm bài Thánh ca, năm ngàn tiếng La Tinh. Đứa nhỏ đã chết sớm. Ông Jeremy Bentham, một triết gia và bác học Anh, mới ba tuổi mà thuộc nhiều pho sử, lại làm thơ bằng tiếng La Tinh nữa. Bốn tuổi nói được tiếng Anh, tiếng La Tinh, tiếng Hi Lạp, tiếng Pháp và chơi đàn vi-ô-lông giỏi, mà ông sống tám mươi bốn tuổi.

Nhưng người có trí nhớ lạ lùng nhất thế giới có lẽ là ông Elijah the Gaon ở Lithuanie. Ông thuộc lòng được ba ngàn cuốn sách đủ loại, từ *Thánh kinh* cho đến pháp điển (code).

Ông Walter Savage Landon cũng có tài “quá mực bất vong”. Những sách ông đã coi một lần thì nhiều năm sau ông còn nhớ lại đủ, không sai một tiếng.

Ông Richard Parson ở thế kỷ thứ 18 cũng thuộc hết các sách của Homère, Horace, Cicéron, Virgile, Live, Shakespeare, Milton và Gibbon.

Trong lịch sử nhân loại, những bộ óc siêu quần ấy nhiều khi rất có ích. Ở thế kỷ thứ hai, dân tộc Chaldée đốt huỷ hết các *Thánh kinh* của dân tộc Do Thái. Nhờ ông Esdras đã dịch những kinh ấy, còn nhớ hết và đọc lại cho người ta chép, mà bây giờ ta mới được biết biết bộ sách quý giá đó [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[3].

Có người không thông minh mà cũng có ký tính kỳ dị trong một khu vực riêng. Người ta kể chuyện một anh coi kho ở sở hoả xa nọ, giữ không biết bao nhiêu máy móc, bao nhiêu thứ bù loong, đinh ốc, đủ các loại khí cụ trong sở. Anh ta không biết ký tên, không làm nổi toán cộng, vậy mà, trong cái kho mênh mêng, lộn xộn, đủ thứ của anh, anh chẳng những nhớ hết chỗ để của từng vật một, mà còn chỉ rõ được “món này lấy ở máy số 2806 ngày 3 tháng 10 năm 1912” nữa.

Những nhà tâm lý cho rằng anh có ký tính quá mẫn tiệp về một khu vực riêng biệt là máy móc. <https://thuvien.sach.vn>

Nhạc sĩ Mozart có tài nhớ thanh âm. Người ta kể chuyện hồi ông nhỏ chỉ nghe qua một lần một bản nhạc mà ghi âm lại được được đúng.

Paul Morphy không nhìn bàn cờ mà chơi tám ván cùng một lúc. Harry Pillsbury, bị bịt mắt mà chơi mười hai ván cờ cùng một lúc.

Các nhà tâm lý nói rằng người ta nhớ nhờ chất xám ở trong óc. Có người lại pha trò, nói trí nhớ của ta ở phía sau đầu cho nên khi nào ta muốn nhớ điều gì thì ta đưa tay gãi chỗ đó. Nhưng sự thật thì ký tính không phải chỉ ở trong óc.

Vì ta nhớ bằng ngũ quan của ta. Ta nhớ một thanh âm, một màu sắc, một mùi hương, một vị ngọt. Nhắm mắt rồi rờ, ta cũng nhận được cây viết chì. Có nhiều cảm giác làm cho ta nhớ được. Nhưng quan trọng nhất vẫn là thị giác.

LUYỆN TRÍ NHỚ CÁCH NÀO?

Ông tổ của khoa luyện trí nhớ là Simonides, một thi sĩ Hi Lạp, sống cách đây non 2.500 năm. Một đêm ông dự một đám tiệc có đủ những nhà tai mắt ở thành Athènes. May cho ông, khi tiệc gần tan, ông vừa ra về thì nóc nhà sập, bao nhiêu khách trong phòng chết hết, thịt nát xương tan, không sao nhận diện được, nhưng ông Simonides nhớ được hết tên và chỗ ngồi của từng người, nhờ vậy mà nhận được những xác đó là của ai.

Phương pháp luyện trí nhớ của ông tóm tắt như vậy: ông chia mỗi phòng làm năm chục khoảng, mỗi khoảng có một số từ một đến năm chục. Mỗi số làm ông liên tưởng tới một vật hoặc một biểu tượng gì đó, rồi ông chỉ còn tìm một liên lạc giữa vật hoặc biểu tượng đó với đồ đạc trong phòng là nhớ được ngay vị trí những đồ đạc ấy. Ví dụ có một món đồ đặt ở chỗ số 10. Số 10 làm cho ông liên tưởng tới một chục trứng chẳng hạn và ông tìm xem món đồ đó có gì làm cho ông nghĩ tới trứng không. Ông thấy món ấy thuôn thuôn như trứng gà, hoặc vẽ một người mẹ che chở cho con (như gà mẹ úm gà con vậy). Như thế, khi nhớ hình ảnh hoặc bức vẽ của món đồ đó, ông nhớ ngay tới trứng và trứng làm cho ông liên tưởng tới một chục và sau cùng tới số 10. Do đó, ông kiếm lại được vị trí của món đồ [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[4].

Thời nào cũng có người đặt ra phương pháp này phương pháp nọ, từ phương pháp rắc rối nhất tới những phương pháp vô lý nhất.

Phương pháp Winkelmann Grey đặt từ thế kỷ thứ 17 cũng đã được nhiều người theo. Muốn nhớ rằng nạn Hồng thủy xảy ra 2348 năm trước Thiên Chúa giáng sinh chẳng hạn, người ta lấy chữ *e* thay cho số 2, chữ *t* thay cho số 3, chữ *o* thay cho số 4, chữ *k* thay cho số 8, thành *etok*. Sau cùng, lấy ba chữ đầu trong tiếng Deluge (nghĩa là Hồng thủy) ghép vào, thành Del-etok.

Ông Francis Fauvel Gouraud thay số bằng chữ như sau:

Số 1 thay bằng chữ *t, d, th*
Số 2 *n*
Số 3 *m*
Số 4 *r*
Số 5 vần *ell*
Số 6 thay bằng chữ *j, g* (êm), *ch, sh*
Số 7 *k, c* (cứng), *g* (cứng), *ng*
Số 8 *f, v*
Số 9 *p, b*
Số 0 *z, s, c* (êm) [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[5]

Còn mẫu tự như *a, e, i, o, u*, thì thêm vào sau cho thành tiếng. Ví dụ năm 1937 thành ra *topmag* hoặc *dabmig*.

Thuật sau này rất giản dị và được nhiều người dùng. Muốn nhớ tên bằng tiếng Anh của hai bên hông một chiếc tàu, với nhớ bên nào phải treo màu nào, thì ta nhận thấy rằng: *port* (bên hông phía trái khi ngó về mũi tàu), *left* (tay trái), *red* (đỏ: đèn màu đỏ) cùng ngấn cả đi với nhau; *starboard* (bên hông, phía tay mặt, khi ngó về mũi tàu), *right* (tay mặt), *green* (xanh: đèn màu xanh), ba tiếng dài đi với nhau.

Một cách nữa là đặt ra những câu thành vần cho dễ nhớ, những câu sau này:

*Thirty days hath September,
April, June and November,
All the rest have thirty-one,
Save poor February alone.
Which has twenty eight, in fine,
Till leap year gives it twenty nine.*

Nghĩa là: tháng chín, tháng tư, tháng sáu và tháng mười một có 30 ngày; những tháng khác có 31 ngày, trừ tháng hai, lẻ loi một mình, chỉ có 28 ngày, trong những năm nhuận mới được 29 ngày [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[6].

Nhưng học thuộc lòng mấy câu có vần đó còn khó hơn là học ngay số ngày của mỗi tháng. Trong mười người Anh học những câu ấy thì may mắn lắm được một người nhớ được hoài thôi.

Phương pháp đó kém xa phương pháp nắm bàn tay lại rồi đếm trên đốt xương mà người ta dạy cho các em ở trường.

Nói chung thì những thuật ký ức đó đã không luyện trí nhớ của ta mà còn bắt ta phải nhớ những định thức (formules) vô lý nữa. Cho nên đã có người phê bình rằng nó cũng như cái nạng, người nào không biết đi, dùng nó rất có ích, còn người đã biết đi rồi, dùng nó chỉ thấy lúng túng, chập chững thêm mà thôi. Mà chúng ta ai là không có ký tính một chút, có cần, chỉ cần tập cho nhớ mau và nhớ dai thôi.

Vậy ta phải tìm những phương pháp khác tự nhiên hơn, hợp lý hơn.

Trước hết chúng ta muốn luyện trí nhớ thì *phải đích thân* ta chịu khó nhớ, không có bí quyết nào khác hết. Muốn cho bắp thịt cứng, nở, ta phải luyện; trí nhớ cũng vậy. Người ta chỉ có thể bảo ta cách luyện ra sao thôi, còn ta phải kiên tâm và đều đều luyện lấy. Biết được phương pháp, tức là biết được con đường tắt có định hướng rõ ràng, không sợ lạc, nhưng nếu ta không đi thì cũng không bao giờ tới được.

Trên kia tôi đã nói về ký tính thì thị giác quan trọng nhất, nghĩa là cặp mắt của ta nhớ mau hơn hết. Cả những người đui mà cũng nhận rằng khi nhớ một cái gì, dù mắt không nhìn thấy, nhưng vẫn có một *hình ảnh* ở trong óc. Christian Meineken, khi nghe đọc một đoạn văn dài rồi nhớ được, cũng thấy có hình ảnh của những tiếng đó trong óc. Mozart khi nhớ một bản nhạc cũng thế. Ông *trông* thấy mỗi thanh âm trong óc. Ông Arturo Toscanini, một nhạc sĩ khác cũng đưa bản nhạc lên gần mắt, ngó kỹ từng âm nhạc hiệu (note) một, để khắc hình ảnh của nó vào óc. Nhờ vậy ông nhớ bản *Lohengrin* của Wagner và vài năm sau, khi nghe một ban nhạc đánh bài ấy, thấy họ đánh sai, bảo cho họ biết. Họ không chịu, chỉ bản nhạc in, cãi rằng họ đánh đúng. Nhưng sau so sánh bản in đó với bản gốc thì quả nhiên bản in sai thật.

Vậy muốn nhớ ta phải kiếm một *hình ảnh*.

Ốc ta tựa một máy chụp hình. Mắt ta tức là kính của máy ảnh. Muốn cho hình được rõ thì *thời gian* chụp hình (pose) phải vừa đủ. Thời gian có mau hay chậm tùy từng máy. Chúng ta cũng vậy, có người mau nhớ, có người chậm nhớ.

Ông Charles William Eliot, nguyên khoa trưởng đại học Harvard thú rằng hồi mới, ông không sao nhớ được tên những người mới quen, sau ông phải tập, mỗi lần gặp người lạ, ông nhìn thẳng vào mặt người ấy một hồi lâu cho tới khi hình ảnh và tên người đó in vào trong óc ông mới thôi. Sau ông nổi tiếng là bất kỳ ai, ông gặp một lần cũng nhớ được hết.

Ông Robert Louis Stephenson cũng phải dùng cách ấy để học chánh tả và sau khi luyện tập một ít lâu, ông tấn tới rất mau.

Những danh nhân như Eliot và Stephenson còn phải luyện trí nhớ của họ như vậy thì thường nhân chúng ta tất nhiên còn phải luyện nhiều hơn nữa.

Bạn có biết một thầy thư ký tại một khách sạn nọ làm cách nào nhớ tên khách hàng không? Khi một ông khách tới mượn phòng, thầy ta nhận xét kỹ xem nên lựa phòng hạng nào thì người đó vừa ý. Sau khi hỏi vài câu, ông khách lựa một phòng. Thầy lấy chìa khoá phòng ở trong hộp đưa cho khách, trong lúc ấy thầy nhìn hai lần vào sổ phòng vì sổ này khắc trên nắp hộp và trên chìa khoá. Rồi thầy viết tên, địa chỉ, số phòng của ông khách vào một cuốn sổ, kêu bồi lại bảo: “Dọn phòng 307, để ông Blank nghỉ”. Khi ông Blank quay đi, thầy lại hỏi: “Thưa ông Blank, buổi sáng ông muốn chúng tôi đánh thức ông không?”. Nghĩa là trong mấy phút, thầy ta nhận kỹ nét mặt ông khách, nhìn hai lần vào sổ phòng, viết tên và số phòng của ông ấy một lần, sau cùng nói tên ông ấy hai lần. Như vậy làm sao quên được nữa?

TẬP TRUNG TƯ TƯỞNG

Thầy thư ký ấy đã tập trung tư tưởng vào tên họ và số phòng của ông khách. Tập trung tư tưởng là để cho óc ngừng lâu trên hình ảnh độc nhất. Nó là bước quan trọng nhất trong sự luyện trí. Không có nó, ta không thể chú ý được, mà không chú ý thì không có cảm giác nào lâu bền, cho nên Phillipe Brooks và Helvetius đều nói rằng sự chú ý là yếu tố của thiên tài.

Ông E.G. Grace nói thêm: “Đem hết tư tưởng tập trung vào một vấn đề đương xét và một khi quyết định rồi, quên vấn đề ấy đi để lại có thể đem hết 100 phần 100 tư tưởng tập trung vào vấn đề sau, đó là điều kiện quan trọng nhất để thành công”. Những lời ấy đủ cho ta thấy sự ích lợi của tập trung tư tưởng ra sao.

Nhưng ta đừng lầm tập trung tư tưởng với thiên chấp tư tưởng (idée fixe). Thiên chấp là thói xấu, cũng là tập trung tư tưởng đấy, nhưng tập trung một cách vô lý vào một điều sai lầm. Một ông bạn của tôi trên 40 tuổi, đi xin việc tại các hãng mà cứ tin chắc rằng không ai muốn một người trên tứ tuần cả cho nên vào hãng nào cũng chán nản bở phờ. Như vậy là thiên chấp. Trái lại, nếu ông đem hết tinh thần tìm cách gặp gỡ những chủ hãng cần dùng người lớn tuổi, có nhiều kinh nghiệm rồi rán có những cử chỉ ngôn ngữ để cho chủ hãng có thiện cảm với mình ngay thì như vậy là tập trung tư tưởng.

Có khi không cần tập trung tư tưởng mà một vài hình ảnh cũng in sâu trong tiềm thức của ta. Và theo ý kiến của vài người, tiềm thức không bao giờ quên hết. Điều ấy có lẽ đúng. Khi ta nằm mê chẳng hạn, cảm giác trong những tai nạn xảy ra đã lâu lắm mà ta đã quên hẳn rồi, bỗng nhiên hiện lại, rõ ràng lạ lùng.

Câu chuyện dưới đây là một chứng cứ hiển nhiên về sự thực ấy. Một bà già không biết viết, biết đọc mà trong một cơn mê sáng vì bệnh tình quá nặng tự nhiên đọc từng đoạn dài tiếng La Tinh, tiếng Hi Lạp và tiếng Do Thái cổ, giọng rất đúng lại vui buồn trầm bổng, rất hợp với ý nghĩa câu văn nữa. Ai cũng ngạc nhiên, sau mới hay rằng hồi trẻ, bà đi ở cho một vị mục sư, thường được nghe vị này ngâm nga những đoạn văn ấy, nó dần dần nhập vào tiềm thức của bà để hiện ra lúc bà sắp chết.

Nhưng chúng ta cần nghiên cứu ý thức hơn là tiềm thức, xét xem trong khi ta tỉnh, óc ta làm việc ra sao, để nhớ mau và nhớ lâu những điều ta muốn nhớ. Chúng ta thấy rằng muốn được kết quả ấy, ta phải tập trung tư tưởng.

Công việc đó mới đầu rất khó. Ta phải kiên nhẫn bắt óc ta trở về vấn đề liên mỗi khi ta vớ vấn nghĩ đến điều khác. Ta lại phải xét đủ mọi phương diện của mỗi vấn đề. Lấy một thí dụ rất thường là ta có một hộp rỗng ở trước mắt và nghĩ cách dùng nó sao cho ích lợi nhất. Trước hết, ta phải để ý tới chiều cao, chiều dài, chiều rộng của nó để tính xem nó chứa được bao nhiêu. Rồi lại xét xem nó làm bằng chất gì, chắc chắn không, những chỗ ghép ra sao, nó có mỹ thuật không, mở ra đóng vào bằng cách nào, nên đặt trong phòng giấy hay phòng ngủ... Nghĩa là phải chia vấn đề thành nhiều phần rồi xét từng phần một. Tuy vậy, những nhận xét sau này để giúp ta tập trung tư tưởng.

Ông Houdini, một nhà ảo thuật trứ danh ở Pháp hồi thế kỷ trước [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[7], nổi tiếng là chỉ đi qua một phòng mà nhớ được gần hết đồ đạc

trong phòng, nghiệm thấy rằng: khi ta thích cái gì thì ta tập trung tư tưởng vào cái đó. Cho nên có những bà trong thấy những bà khác ngồi xe vụt qua mà có thể nhận ra được bà này ăn bận cách nào, y phục bằng hàng tốt hay xấu, đăng ten (dentelle) làm bằng tay hay bằng máy nữa. Sở dĩ họ nhận xét được tinh vi như vậy là vì họ rất chú ý tới cách phục sức của nhau.

Có những công việc mà ta không thích làm, nhưng một khi ta đã muốn làm thì ta cũng dễ tập trung tư tưởng vào được.

Ông W.J. Colville kể chuyện một người trọng mãi (courtier) [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[8] phải làm trong một phòng chung với sáu người nữa mà những người này luôn luôn có khách lui tới trò chuyện. Những ngày đầu, thầy không làm được gì hết và về tới nhà thì nhức đầu dữ dội. Một hôm, một người thấy thầy khốn khổ như vậy, khuyên: “Thầy chỉ nên nghe những điều thầy cần nghe thôi”. Thầy ta ngẫm nghĩ về lời khuyên ấy, thì hành đúng và từ đó làm việc được và hết nhức đầu.

Hễ tập quen thì được. Những ông chủ bút phải ngồi trong những phòng ồn ào, luôn luôn có máy chạy, tiếng nói chuyện, tiếng điện thoại mà vẫn nghĩ bài được, cũng là nhờ thói quen. Có nhiều người vì không chịu tập cho nên ngồi một mình nơi tĩnh mịch mà cũng không tập trung tư tưởng được.

Tôi xin chỉ bạn những cách sau đây để tập trung tư tưởng:

Lần sau, ngồi trong xe điện hoặc xe ô tô buýt, bạn rán nhận xét những người đồng hành, tìm trong mỗi ông đó một cái gì đặc biệt: hoặc cặp kính, hoặc chiếc nón, màu áo... Bắt đầu từ cuối xe, tuần tự lên tới phía trước. Về nhà, bạn bỏ vài phút đọc báo ra rán nhớ lại xem. Nếu nhớ không hết, lần sau bạn lại tập nữa.

Đi coi hát bóng về, bạn rán nhớ lại từng hồi một trong phim.

Nếu bạn ở trong một đám đông, mỗi người kể một chuyện thì về nhà, bạn thử nhớ lại hết các chuyện đó đi.

Bạn thử xét xem chúng ta phí biết bao tinh thần, thì giờ vào những điều không quan trọng và những việc vô ích như đọc những tin “chó chết” ở trên báo, coi những phim vô nghĩa lý, hoặc ngó người qua kẻ lại ở ngoài đường. Sao không dùng thì giờ để học một ngoại ngữ. Công việc ấy giúp ta tập trung tư tưởng.

Một ông bạn tôi đáng lẽ dùng 40 phút trong khi ngồi xe từ nhà đến hãng để đọc báo hàng ngày thì chỉ bỏ ra 20 phút để coi qua loa những tin quan trọng cho đủ biết thôi, còn 20 phút nữa dùng để học tiếng Pháp. Nhờ vậy không bao lâu ông ta nói được tiếng ấy.

Mới đầu bạn hãy tập làm những việc có hứng thú rồi sau mới tập những việc buồn chán. Như vậy bạn cũng đồng thời tập có nghị lực nữa.

Ông Ask Mc Another chỉ cho ta trò chơi sau này: Trong các báo thường đăng các bài có 10 hay 20 câu hỏi để đọc giả thử sự hiểu biết, học rộng của mình. Sau những câu hỏi có những câu đáp, bạn thử đáp xem đúng được bao nhiêu câu, rồi bạn cắt số báo đó đi, một tuần hay nửa tuần

tháng sau mở ra, đáp lại xem lần này đúng được bao nhiêu câu. Lần trước đã coi những câu đáp rồi thì lần này phải đáp được hết; nếu không thì coi lại rồi cất đi, nửa tháng nữa lại mở ta đáp lại. Tập như vậy lâu, bạn sẽ nhớ hết những câu đáp một cách dễ dàng.

Những trò chơi như đố tiếng chéo (mots croisés), lồi đổi chữ trong một tiếng để tiếng đó thành nhiều tiếng khác (như tiếng Anh thì *cat*: con mèo, đổi ra thành *cot*: nhà tranh; *dot*: hời môn, *dog*: con chó) hoặc lồi tự mê (anagramme) [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">\[9\]](#) : như Khánh Giu, tên tác giả *Nửa chừng xuân*, đổi thứ tự những tiếng trong hai tiếng “Khánh” và “Giu”, thành ra “Khái Hưng”, đều rất thú vị lại luyện cho ta tập trung tư tưởng.

Ruydard Kipling kể chuyện một đứa nhỏ Ấn Độ, chỉ coi qua một mâm đầy các thứ ngọc mà nhớ được hết từ số viên tới màu sắc, đặc điểm của mỗi viên. Hỏi đứa nhỏ tại sao nhớ giỏi như vậy, nó đáp: “Tập nhiều lần thì được”.

Trò chơi sau này cũng có ích. Càng nhiều người chơi càng hay. Bạn đưa cho mỗi người một tấm giấy, trên đó biên 10 số, mỗi số một hàng. Trước mỗi số biên tên một loại nào đó như:

1. Hoa
2. Đồ đạc
3. Tác giả
4. Trò chơi
5. Cây
6. Quốc gia
7. Núi
8. Châu thành
9. Trái cây
10. Tục ngữ

Bạn lựa một chữ, chữ B chẳng hạn, bảo mỗi người kiếm một tên hoa bắt đầu bằng chữ B rồi viết ngang số 1, kiếm tên đồ đạc cũng bắt đầu bằng chữ B rồi viết ngang số 2; mấy số khác cũng vậy... Hạn năm phút.

Ví dụ người nào kiếm được những tiếng sau này:

1. Bưởi – 2. Bàn – 3. Bùi Kỳ - 4. Bi da – 5. Bàn – 6. Ba Lan – 7. Ba Vì – 8. Biên Hoà – 9. Búa – 10. Ba mặt một lời.

thì được 100 điểm, mỗi tiếng mười điểm. Nhưng nếu hai người trả lời trùng nhau (chẳng hạn hai người cùng kê tiếng “Bưởi”) thì mỗi người chỉ được năm điểm thôi, năm người cùng kê tiếng “Bàn” thì mỗi người chỉ được hai điểm thôi, như vậy để tập tìm những tiếng khó.

Chúng ta thường có tật đọc sách vội vàng quá. Sách là một món ăn tinh thần, phải có thì giờ nghiền ngẫm thì mới có lợi. Cuốn sách nào không có điều gì đáng cho ta nhớ thì cũng không đáng cho ta đọc. Vì đọc nó có khác chi không khát mà uống một thứ nước không hại mà cũng không bổ? Nói là tiêu không có hại, nhưng thật ra cũng là có hại vì nó bắt ta phải hoá nó ra một cách vô ích.

Vậy, phải tập cho óc ta ngừng lâu vào một ý nào đó, tới khi thành một hình ảnh rõ ràng mới thôi.

Ông Macaulay nhớ cách ấy mà nhớ lại được hai bài thơ ông đã đọc 40 năm trước trong một tờ báo.

NHỚ TIẾNG VÀ TÊN

Người khác xét giá trị của ta theo những tiếng ta dùng mà muốn nhớ tiếng, cũng phải dùng phương pháp nhớ hình ảnh.

Coleridge, một người rất khéo dùng tiếng, khuyên: “Bạn phải tập suy nghĩ về những tiếng bạn dùng, nghe hoặc đọc; tìm lịch sử tiếng ấy, nguồn gốc nó ở đâu, nó sinh ra những tiếng khác ra sao”.

Nhiều danh nhân như Emily Dickinson, Robert Louis Stevenson không ngày nào không đọc tự điển, John Keats gần như thuộc lòng tự điển. Nhiều vị luật sư trứ danh như Daniel Webster và Rufus Choate thú rằng sở dĩ họ có tài hùng biện là nhờ chịu khó học tự điển.

Người ta nhận thấy rằng 40 triệu người Anh có một số dụng ngữ không nhiều hơn số dụng ngữ của một đứa nhỏ 12 tuổi: khoảng 2.000 tiếng. Bạn thử so sánh số dụng ngữ đó với số dụng ngữ của những người như:

Woodrow Wilson: 53.000 tiếng
Herbert Spencer : 42.000 -
Calvin Coolidge : 27.000 -
Shakespeare : 24.000 -

Như vậy thì lẽ nào ta mới dùng được 2.000 tiếng mà đã lấy làm mãn nguyện? Phải học thêm tiếng mới. Trong khi đọc sách, gặp tiếng nào lạ, phải tra nghĩa và bỏ ra một phút để nhớ nó. Nếu cần thì viết nó nhiều lần lên giấy, rồi dùng nó trong câu chuyện hoặc trong khi viết.

Ta cũng phải dùng phương pháp của thầy thư ký trong một khách sạn tôi đã kể chuyện ở trên kia, để nhớ tên những người mới quen. Được người khác nhớ tên và mặt, ta vui vẻ hãnh diện bao nhiêu thì khi quên tên quên mặt một người, cũng làm tổn thương lòng tự ái của người ấy bấy nhiêu. Nhiều người, nhất là các chính khách, nhờ tài nhớ mặt nhớ tên người khác mà được lòng nhiều người và nổi danh.

Mithridate, vua xứ Pont, ở thế kỷ thứ 2 trước Thiên Chúa giáng sinh nói được 23 thứ tiếng và nhớ tên mỗi mình lính trong binh đội rất lớn của ông. Périclès, Scipion, Xénophon, George Washington và Nã Phá Luân cũng có tài nhớ tên người như vậy. Sở dĩ những vị thủ lãnh ấy được quần chúng trung thành với mình là nhờ tài nhớ tên đó.

Quên tên một người quen, thì ta thường gặp những cảnh lúng túng và buồn cười nếu ta không mau trí khôn như người trong câu chuyện dưới đây. Người ấy gặp một bà mà quên hẳn tên bà ta. Bà này tinh ranh, mỉm cười hỏi: “Ông quên tên tôi rồi. Ông mắc cỡ sao?”. Người kia đáp: “Thưa bà không. Trái lại, trong mấy năm nay tôi rần quên bà mà không được chớ”.

Khi gặp ai lần đầu, ta phải chú hết ý vào nét mặt và tên người ấy. Các chính khách có nhớ được tên nhiều người thì mới mong được cử tri bầu cho mình.

Vidocq, nhà trinh thám đại tài của Nã Phá Luân, nhìn mặt ai một lần rồi thì không bao giờ quên nữa. Delafranche là một tội nhân vượt ngục, trốn ra ngoại quốc trên hai mươi năm, khi trở về thì hình dáng, nét mặt thay đổi hẳn, mà Vidocq cũng nhận ra được liền.

Ông William Henry Groves chỉ cho ta những cách sau này để nhớ tên người.

1. Ta có thể nhớ tên một người bằng cách liên tưởng tới những trường hợp trong khi ta gặp người ấy. Ví dụ bà Tuyền (suối) ta gặp ở biển. Ông Nhật (mặt trời), ta gặp một đêm trăng.
2. Mới nghe tên ai, ta viết ngay tên người ấy lên giấy. Nã Phá Luân đệ tam dùng phương pháp ấy và đặt kết quả kỳ dị.
3. Nghĩ tới nguồn gốc tên đó. Có những tên chỉ loài vật như Oanh, Yến, Hồ, Long. Có tên chỉ loài cây như Hồng, Đào, Cam, Lý. Có tên chỉ nghề như Nông, Thương, Y, Giáo. Có tên chỉ mùa như Xuân, Hạ, Thu, Đông. Có tên chỉ màu như Bạch, Hoàng, Hồng, Lục. Có tên chỉ tính như Nhơn, Hoà, Khiêm, Lễ.
4. Có khi một tên làm cho ta nhớ tới một danh nhân: Huệ, Trãi, Lợi.
5. Có khi một tên làm ta liên tưởng tới một tiếng đồng âm như Đồng (là cùng) làm cho ta nhớ tới chất đồng, tên Bách (là cây bách) làm cho ta nhớ tới tiếng bách là trăm.
6. Một tên cũng làm cho ta liên tưởng tới một tiếng đọc tương tự như Huỳnh làm cho ta nghĩ tới hình (hình ảnh hoặc hình phạt). Huệ làm cho ta nhớ tới tiếng quê (quê mùa).
7. Cũng có khi tên Thành làm cho ta nhớ tới tiếng thà (do ba chữ đầu trong tên ghép lại): thiết thà. Nếu người có tên ấy thiết thà thì không bao giờ ta quên tên người đó được.
8. Ta có thể nhớ nhiều tên được nếu ta sắp đặt thành từng cặp có ý nghĩa rồi chú ý tới từng cặp một, nhớ cặp ấy rồi mới qua cặp khác. Như có những tên sau này: Hoàng, Dược. Nhật, Bắc thì ta nhớ thành hai cặp: Nhật Hoàng (Hoàng đế nước Nhật), Bắc Dược (thuốc bắc).

Muốn nhớ những ý trong một câu chuyện hay một bài diễn văn, ta cũng phải dùng phương pháp gợi hình ảnh. Các diễn giả đều cho đánh máy trước những đại ý trong bài diễn văn, rồi trước khi lên diễn đàn nhìn vào những hàng chữ đó để cho hình ảnh in trong óc và dễ nhớ.

Muốn nhớ một biến cố nào, mà ta đã mục kích, ta cũng phải bắt óc ta *vẽ lại hình ảnh* những việc đã xảy ra trước và sau, vẽ lại hoàn cảnh và những người có mặt tại đó. Muốn nhớ sử ký, cũng phải dùng cách ấy. Tưởng tượng trong óc mình hình ảnh của một thời đại, rồi thời đại đó sẽ

hiện ra trước mắt ta, rõ ràng như hiện đại vậy.

Loài người khác loài vật ở chỗ biết liên tưởng. Và nhờ trí nhớ, ta mới liên tưởng được. Bacon, một triết gia Anh nói: “Chúng ta hiểu biết được mọi sự nhờ chúng ta có trí nhớ”. Vậy mà không luyện trí nhớ, để cho nó nhạt đi, thì thật làm phí năng lực của ta một cách đáng xấu hổ.

Thượng Đế cho ta một bộ óc kỳ dị, làm được những việc kinh thiên. Phải luyện nó, luyện trí nhớ, tập chú ý vào một hình ảnh cho tới khi hình ảnh đó khắc vào tâm não mới thôi, và biết một điều gì thì mỗi khi gặp cơ hội, phải dùng nó cho khỏi quên.

HỌC CÁCH LÀM CHO MAU THUỘC

Rất nhiều người phàn nàn không sao thuộc được một câu thơ hoặc một bài diễn văn ngắn. Có lẽ nguyên do là tại không biết cách đọc.

Người ta thí nghiệm, thấy rằng cách mau nhất để thuộc một bài là đọc lại nhiều lần *từ đầu đến cuối*. Nếu cần phải thuộc để rồi gấp sách lại lớn tiếng đọc thuộc lòng, thì trong khi học cũng phải đọc lớn tiếng. Nên học một mình trong một phòng tĩnh mịch.

Nhiều người học thuộc đoạn thứ nhất rồi mới học thêm một câu, thuộc câu đó lại học câu khác, cho tới hết bài. Cách ấy có điều bất lợi là đoạn đầu thuộc kỹ hơn những đoạn sau và trong khi học thuộc lòng, thường tới nửa chừng, lúng túng, quên mất bài. Vậy nên đọc đi đọc lại từ đầu đến cuối, cho tới khi thuộc lòng cả bài mới thôi.

Văn vần dễ học hơn văn xuôi vì có vần, có âm tiết, có bổng trầm nhịp nhàng.

Học văn xuôi, có cách là nhớ nghĩa của bài, nhớ sự liên lạc giữa các ý. Có người tìm những tiếng hoặc câu quan trọng nhất để học, nhưng như vậy, khi học thuộc lòng dễ lộn, dễ quên vì họ chú ý tới những tiếng và câu đó quá mà không để ý tới những đoạn khác. Thà học cho thuộc sự liên lạc giữa các ý rồi tự đặt ra lời, như vậy còn hơn. Nhưng dù sao, vẫn phải đọc nhiều lần lớn tiếng từ đầu tới cuối bài.

Có thể học một bài làm nhiều ngày. Kinh nghiệm chỉ cho ta rằng mỗi ngày đọc hai lần trong 12 ngày, nhớ được nhiều hơn là đọc 24 lần luôn một lúc. Không phải nhất định mỗi ngày đọc hai lần, có thể đọc 3, 4 lần được, hoặc hai lần buổi sáng, hai lần buổi chiều, tùy sở thích và thì giờ của ta, tùy bài dài hay ngắn. Sau khi đã đọc nhiều lần từ đầu tới cuối rồi, ta có thể gấp sách, trả bài lại xem có thuộc không. Mỗi khi quên, ta ngó vào bài, kiểm đoạn quên, rồi lại tiếp tục trả cho hết bài, đừng học lại cho thuộc đoạn quên đó rồi mới tiếp tục trả nữa. Nguyên tắc là hễ đã đọc câu đầu thì phải đọc hết bài, hễ đã trả câu đầu thì cũng phải trả hết bài [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">\[10\]](#).

Nếu bạn thấy khó thuộc lòng thì cũng đừng thất vọng. Chỉ những bậc siêu quần mới có thể đọc một hai lần mà nhớ ngay được. Cứ đọc suốt cả bài năm, sáu lần đi, trước khi thử trả lại. Mỗi khi đọc, phải đọc rõ ràng từng tiếng, như đọc trước công chúng vậy. Đừng “ăn bót” tiếng. Lại phải

nghĩ tới nghĩa, đừng miệng đọc như cái máy mà óc thì vờ vẫn nghĩ tới mây nước.

Khi bạn đã đọc cả bài 10, 12 lần rồi, bạn hãy rón trả lại lớn tiếng. Nếu quên thì mở ra coi, rồi lại trả tiếp, như trên kia tôi đã nói. Nếu quên nhiều quá thì gấp sách lại, suốt ngày đó không nghĩ tới nữa. Hôm sau sẽ đọc lớn tiếng lại vài lần nữa rồi trả bài. Bạn sẽ ngạc nhiên thấy rằng lần này trôi chảy hơn nhiều.

Đừng khi nào học tới mỗi mệt, chán ngán, quạu quọ. Như vậy chỉ hại thôi. Đừng đợi nước tới chân mới nhảy, nếu hôm nay phải trả bài thì học từ mấy ngày trước đi, mỗi ngày học một chút.

Học kịch, cũng phải theo phương pháp đó, dù bạn là nhà nghề hay không. Các kép hát nói rằng không phải chỉ học riêng những câu những đoạn họ phải diễn mà đủ, phải coi hết, nhớ hết vở kịch, không cần phải học thuộc lòng lời của các đào kép khác, nhưng ít nhất cũng phải nhớ ý. Như vậy nếu lỡ có quên, cũng có thể đặt ra được.

MỘT PHƯƠNG PHÁP TIỆN LỢI

Xin bạn đừng nói: “Đầu óc tôi làm sao ấy không tài nào nhớ được điều gì hết, có tập cũng luống công”. Đừng có tự ti mặc cảm đó. Bạn khó nhớ và mau quên không phải tại ký tính của bạn kém mà tại bạn làm biếng.

Cách hay nhất để nhớ một điều gì là rón nhớ nó. Trên kia tôi chỉ cho bạn nhiều cách để nhớ. Dưới đây tôi chỉ thêm hai cách để dằn nữa.

1. *Nhận những đồng điểm.* Nếu số điện thoại của bạn là 4567 thì bạn thấy ngay rằng bốn sấp (chiffre) [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">\[11\]](#) 4, 5, 6, 7 đi liền nhau. Nếu 4657 thì bạn nhận rằng cũng bốn sấp 4, 5, 6, 7 nhưng trong số này, vị trí của sấp 5 và sấp 6 lộn ngược lại: 6 trước 5 sau. Số 5657 cũng dễ nhớ là vì hai số 56 và 56 đứng liền nhau.

Ta thường nhận thấy nhiều điểm giống nhau trong tên và niên hiệu. Nếu bạn nhận thấy rằng một bà cô sanh ngày mồng 4 mà tên của bà cô có bốn chữ, còn số nhà ông chú là 12 mà ông chú cũng sanh ngày 12 thì không khi nào bạn quên sanh nhật của hai người đó nữa.

2. *Nhận những dị điểm.* Ví dụ hôm trước bạn làm quen với ông Ngô Văn Đồng làm ở nhà in “Đời sống mới”, hôm sau bạn lại được giới thiệu với ông Nguyễn Văn Đồng làm ở nhà in “Quan hải tùng thư”. Bạn nhận thấy hai tên họ đó khác nhau ở chỗ nào? Ở chỗ ô (Ngô) và uyên (Nguyễn) mà ô đi với ơ (Đời sống mới), u đi với u (Quan hải tùng thư) [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">\[12\]](#). Sự nhận xét những dị điểm đó giúp bạn dễ nhớ.

Tóm lại phương pháp này với phương pháp trên chỉ là một, vì tìm thấy được hai dị điểm tức là nhận thấy rằng những điểm khác, trừ hai điểm đó ra, đều giống nhau hết.

2="">

Chú thích:

- [1] *Woodrow Wilson*: bản Văn hoá Thông tin in là Woodros Wilison; tôi theo bản Đồng Tháp. Theo Wikipedia thì Thomas Woodrow Wilson là Tổng thống Hoa Kỳ thứ 28. (Goldfish).
- [2] *Meinecken*: bản Đồng Tháp in là: Meinekem. (Goldfish).
- [3] Ở Trung Quốc, khi Tần Thuỷ Hoàng đốt hết sách vở, cũng có một người tên là Phục Sinh nhớ trọn “tứ thư ngũ kinh” mà sau này đọc lại cho người ta chép.
- [4] Trong nguyên văn không có thí dụ cụ thể này. Tôi thêm vào cho độc giả dễ hiểu.
- [5] g (êm) đọc là giờ, g (cứng) đọc là gờ.
c (êm) – xơ, c (cứng) – cơ.
- [6] Lối này, các cụ ta hồi xưa thường dùng. Ai đã học chữ Nho trong cuốn *Nhất thiên tự* chắc còn nhớ hai câu đầu:
*Thiên trời, địa đất, vân mây,
Vũ mưa, phong gió, trú ngày, dạ đêm.*
Hai câu “lục bát” đó đều có vần, và có bằng, trắc, bổng, trầm, dễ nhớ.
Cuốn *Tam thiên tự* đặt theo lối khác. Chữ và nghĩa cũng kế tiếp nhau từng đoạn hai tiếng một, nhưng cứ tiếng cuối đoạn trên vần với tiếng cuối đoạn dưới, như trong câu đầu:
Thiên trời, địa đất, tử mất, tồn còn, tử con, tôn cháu, lục sáu, tam ba, gia nhà, quốc nước...
- [7] Ý nói thế kỷ 19. (Goldfish).
- [8] Người trung gian, môi giới buôn bán.
- [9] Lối đảo chữ trong một từ.
- [10] Chúng tôi nghĩ khác: lúc mới đầu cứ học thuộc lòng từng đoạn một đến khi hết bài rồi mới đọc lại từ đầu đến cuối. Ta thường nhận thấy rằng trong một bài có đoạn dễ, có đoạn rất khó thuộc. Nếu theo phương pháp của tác giả, thì chỉ vì quên một câu ta phải đọc lại hết bài, như vậy mất công lắm.
- [11] Chúng tôi dùng tiếng “số” để dịch tiếng “nombre”, tiếng “chữ” để dịch tiếng “lettre”, còn “mot” thì dịch là “tiếng”.
- [12] Tôi đoán là u đi với *ư* (chứ không phải u) vì *ư* có liên quan với chữ *thư* trong Quan hải từng *thư*, giống như *ơ* có liên quan với mới trong Đời sống mới. (Goldfish).

CHƯƠNG VII CẦU THIÊN GIÁ NHI CÔ

“Hết thầy chúng ta, không ngày nào ta không bán hàng. Chúng ta bán ý tưởng, kế hoạch, năng lực, lòng nhiệt thành của chúng ta cho người khác trong khi giao thiệp với họ”. Lời đó ông M. Schwab phải được sơn chữ lớn trên tường mỗi lớp học. Hàng trăm thanh niên ở trường ra nói với tôi: “Ông Byron, tôi muốn kinh doanh. Nhưng tôi không có tài buôn bán, giao thiệp vụng về lắm”. Và tôi trả lời họ rằng: “Nếu bạn không có tài buôn bán thì còn đợi gì nữa mà không giữ trước một chiếc giường trong nhà cứu bần đi, vì trước sau gì bạn cũng phải vào đó”. Không ai hy vọng thành công được nếu không biết những qui tắc căn bản trong nghề buôn bán và áp dụng vào chính bản thân mình để bán tài năng, sức lực, công việc của mình.

KIỂM VIỆC

Đây là một lời khuyên đáng giá ngàn vàng cho những ai đi kiếm việc. Đừng bao giờ xin một nhà doanh nghiệp cho mình việc làm hết. Chỉ khi nào họ phát đạt lớn hoặc rộng rãi lắm mới cho bạn việc làm. Mà trong trường hợp đó, họ cảm tưởng rằng họ làm phước cho bạn và như vậy sẽ bất lợi, khó chịu cho bạn. Dù người ta có cho bạn đi nữa, bạn cũng đừng nhận. Phải bán công việc của bạn cho người nào trả giá cao nhất hoặc cho một hãng nào mà bạn xét rằng sau này bạn sẽ có cơ hội được người ta trả công cao nhất. Hiểu được chân lý đó rồi, tâm trạng và tinh thần bạn sẽ thay đổi hẳn.

Khi thất nghiệp, nhất là nếu bạn đứng tuổi, bạn thường hoảng lên, chạy đầu này đầu nọ, xin việc này việc khác. Cầu cạnh đủ nơi. Tại sao phải làm như vậy? Bạn có một cái gì có giá trị để bán kia mà!

Câu thứ nhất bạn phải tự hỏi là: “Tại sao người ta không dùng ta nữa?” Người ta bảo bạn buôn bán lúc này ế ẩm quá, phải bớt công việc đi. Đó là một cách lễ phép để nói: “Thầy lỗi thời rồi, dùng thầy không có lợi chi hết”. Nhưng bạn có thật là người không sinh lợi cho họ được nữa không? Nếu bạn muốn, bạn có thể làm cho bạn họp thời được, bạn có thể làm cho công việc của bạn sinh lợi cho họ được.

Trong đời đầy những cơ hội; người nào rón sẵn sàng đón cơ hội chứ đừng mong cơ hội nó lại kiếm mình thì sớm muộn gì cũng thành công. Muốn vậy, *phải xét sở năng của mình một cách nghiêm khắc*. Ít người có can đảm làm việc đó lắm. Bạn có can đảm ấy không? Nếu có, bạn có dám tu thân sửa tính, luyện những chỗ sở đoản, tập thêm những đức mới không? Nói tóm lại, bạn có can đảm tự hoán cải bạn cho thành một nhà kinh doanh có óc tân tiến nhất không?

TÌM NHỮNG TÀI TIỀM TÀNG CỦA TA

Bạn bán một món hàng, mấy năm trước khá, nay bỗng nhiên ế. Bạn sẽ làm sao? Tất nhiên, bạn sẽ kiếm lẽ tại sao nó ế và làm thế nào để bán chạy. Bạn lại tự hỏi: người ta không muốn mua

món hàng đó thì mua món hàng nào mà món hàng này hơn món hàng của ta ra sao.

Vậy khi bán hàng của bạn, bạn cũng phải theo phương pháp ấy. Đừng thấy mất việc mà hoảng lên, chán nản, ngồi phịch xuống chiếc ghế rồi tí tê khóc lóc. Bạn phải xét hết các tài năng của bạn xem còn làm được việc gì khác không. Đừng nghĩ lầm rằng đã suốt đời làm một việc thì phải tiếp tục làm nó nữa. Cũng có khi không cần thay đổi công việc mà chỉ cần thay đổi cách làm thôi. Cũng có khi phải đổi nghề, phải xét xem bạn thích làm việc gì, có món tiêu khiển nào sinh lợi được không, một nghề tay trái nào không.

Tôi quen một thầy dạy đàn. Có lần người ấy về nhà vợ nghĩ mát, ngồi buồn làm một tấm biển cho cửa hàng ông nhạc. Ai cũng khen tấm biển đẹp, nhiều người quen nhờ làm cho cửa hàng của họ. Người đó kiếm cách làm cho bớt tốn tiền và bây giờ nghề chánh của người ấy là làm tấm biển cho các cửa hàng, còn nghề dạy đàn chỉ là nghề phụ.

Vậy trong khi xem xét tài năng của bạn, bạn nghiên cứu tới sức tiêu thụ trên thị trường. Đừng lầm lẫn như nhiều người, mà mất công mất thì giờ xin việc tại những nơi mà người ta không sao dùng mình được. Muốn bán được một thứ xà bông để cạo râu, bạn có đi hỏi một tiệm chuyên bán đồ phụ nữ không? Có quảng cáo trong một nguyệt san phụ nữ không?

Bạn nên nhớ điều này nữa: một hãng nhỏ có năm người làm công, nếu muốn thêm bạn, phải tăng số tiền trả công là hai mươi phần trăm, (tức 20 phần 100), còn một hãng có 500 người làm, nếu muốn thêm một người nữa thì số tiền trả công chỉ tăng lên 1 phần 500 (tức 2 phần 1000) thôi. Vậy phần may được việc làm ở hãng sau này lớn hơn 100 lần phần may được việc làm ở hãng trên.

Khi bạn xin việc một hãng nào thì nhớ kiếm cách biết tên họ viên chủ sự mà bạn muốn gặp. Nếu viết thư xin việc thì nên viết riêng cho viên đó, đừng viết cho hãng. Thư riêng thì tới liền, còn thư cho hãng thì phải chuyển từ người tùy phái qua phòng này, qua phòng khác rồi mới tới viên chủ sự được.

Viết thư thì đừng quên rằng bạn yêu cầu được người đó tiếp, vậy bạn phải làm sao cho người đọc thư thấy tò mò muốn biết bạn, thích được gặp bạn. Phải sắp đặt trước những ý khi được tiếp chuyện, bạn có thể tỏ hết tài năng của bạn và làm cho người ta có thiện cảm với bạn rồi dùng bạn.

Hồi tôi còn ở trong nghề xuất bản, tôi nhận được rất nhiều thư của các sinh viên xin việc. Một trăm bức thư thì 99 bức nói: “Từ trước tôi vẫn muốn được làm một nhà xuất bản và tôi có tài viết văn...”. Tôi liệng những bức thư ấy vào sọt rác. Tôi không cần biết họ muốn gì, cũng chẳng cần biết họ viết văn có tài hay không. Tôi chỉ muốn sách của tôi bán được và người thanh niên nào thông minh có ý gì mới, giúp tôi được về việc ấy thì tôi vui vẻ nghe người ấy liền.

Không ai nghĩ tới những nỗi lo lắng của bạn đâu, ai cũng chỉ nghĩ tới lợi của mình thôi. Vậy khi kiếm việc, bạn hãy quên bạn đi, mà xét về *những lợi của người* rồi kiếm cách bày tỏ cho người ta thấy rằng những khả năng của bạn sẽ giúp cho họ được những gì.

Vậy có viết thư xin việc thì bạn đừng bắt đầu như vậy: “Tôi đương ở trong cảnh túng quẫn, hôm qua đọc báo biết ông cần một chân thư ký, xin ông gia ơn cho tôi mà nhận tôi vào làm ở”

chỗ đó”.

Mà cũng đừng viết sau này:

“Công việc ông đương cần rất hợp tài năng của tôi vì tôi đã nhiều năm kinh nghiệm”.

Vì câu này tuy khá hơn câu trước, nhưng vẫn tỏ ra rằng người viết chỉ nghĩ tới mình mà không nghĩ tới người đọc.

Muốn viết thư, bạn theo năm lời khuyên sau này:

1. Quên mình và những nỗi kho khăn của mình, chỉ nghĩ tới người ta cần cái gì và mình có những khả năng gì để giúp người ta được.
2. Trong câu đầu đừng dùng tiếng “tôi” mà dùng tiếng “ông”.
3. Một bức thư xin việc cũng như một truyện ngắn. Nếu đoạn đầu hay thì người ta mới đọc tới đoạn sau. Vậy trong đoạn đầu rán làm cho người đọc thấy ngay cái lợi của họ.
4. Nên nhớ rằng viết thư để xin phép được tiếp chuyện chứ không phải bàn về việc làm và tiền công. Vậy phải viết làm sao cho người ta thấy muốn gặp mình. Đừng nói gì về tài năng của mình ở trong thư hết. Đợi lúc được tiếp kiến sẽ bày tỏ ra [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[1].
5. Gửi kèm thêm một bức thư có dán cò và biên sẵn địa chỉ của mình, hoặc một tấm thiệp bưu điện (carte postale) viết sẵn tháng, năm, địa chỉ; người chủ sự mình xin việc chĩ cần viết thêm ngày giờ hẹn gặp rồi gửi được liền. Nếu có thể được, cho họ biết số điện thoại của bạn để họ kêu bạn.

Bạn thân của ta có thể giúp ta được nhiều khi ta tìm việc. Nhưng dù bạn thân đi nữa thì ta cũng phải làm cho họ nhiệt tâm tin rằng ta có nhiều khả năng, đừng hoảng hốt lo âu, chạy lại năn nỉ: “Nguy cho tôi quá rồi, anh ơi! Mất việc mà không có một xu dính túi. Kiếm giùm cho một chỗ được không? Hoặc có quen ai, giới thiệu giùm, tội nghiệp mà!”. Nói như vậy thì ông bạn thân sẽ đáp: “Được, để tôi nghĩ tới, kiếm được, sẽ cho anh hay”. Rồi thì hết, không bao giờ ông bạn nghĩ tới nữa. Mà lỗi tại ai?

Nên nói: “Tôi muốn được hãng X tiếp tôi, vì có người cho hay rằng hãng đó khuếch trương công việc xuất cảng hàng hoá, mà chắc anh đã biết, tôi có nhiều kinh nghiệm về công việc ấy. Người mà tôi muốn được gặp là ông M. Anh quen ông ta, vậy anh giới thiệu giùm được không? Hay là chiều nay anh kêu điện thoại, hỏi xem sáng mai anh ta tiếp tôi được không?”. Ta nói vậy, thì chẳng những ông bạn thân kêu điện thoại giới thiệu ta mà có lẽ còn ca tụng kinh nghiệm của ta với ông M nữa, nếu ta đáng cho bạn thân đó tin.

Nếu ta chưa nhất định xin việc ở hãng nào thì ta lại thăm ông bạn thân, kéo câu chuyện về công việc làm ăn rồi chờ dịp tỏ tài của ta, những kết quả của ta từ trước tới giờ, những công việc khó khăn ta đã làm, những trách nhiệm nặng nhọc mà ta đã gánh, rồi nói: “Tôi muốn giao thiệp rộng thêm và tôi xin anh giúp ý kiến. Anh đã quen nhiều nhà doanh nghiệp, anh xem có hãng <https://thuvien.sach.vn>

nào hợp với khả năng của tôi nhất không?... Không gấp, xin anh để tâm tới rồi khi nào gặp ai cũng đương kiếm một người như tôi thì cho tôi hay... để tôi đưa cho anh tấm giấy kê rõ những sở trường của tôi và những công việc tôi đã làm nhé?...”.

Ở chương I, tôi đã nói rằng người ta thích hợp tác với những người đương thành công, thích giúp những người đương thành công. Trong *Thánh Kinh* có câu: “Kẻ nào có thì sẽ cho thêm kẻ đó”. Câu: “Tài giả bồi chi” của Khổng Tử cũng có nghĩa như vậy. Kẻ nào không cần giúp đỡ thì được giúp đỡ nhiều hơn hết. Vậy đừng bao giờ tỏ vẻ cầu cạnh người ta. Muốn nhờ cậy ai cũng nên nói: “Tôi muốn được biết ý kiến về...”. Người ăn mày đứng ở đầu đường xó chợ cũng có thể xin mỗi ngày ít cắc (hào). Nếu bạn xin xỏ như y thì đừng hi vọng gì được nhiều hơn y; nhưng nếu bạn giữ được vẻ tự tin, đĩnh đạc mà đề nghị sự hợp tác với người khác thì ai cũng muốn được hợp tác với bạn mà chẳng bao lâu bạn sẽ ngồi trên đồng vàng.

MUỐN ĐƯỢC THĂNG CẤP

Một người bán hàng luôn luôn dò xét ý muốn, tâm lý của khách hàng thì người làm công cũng vậy, phải dò xét ý muốn, tâm lý của người mướn mình, nghĩa là người mua công việc của mình. Chỉ cần có chút lương tri là hiểu được điều đó, vậy mà chung quanh chúng ta, có biết bao nhiêu người không chịu làm vừa lòng ông chủ. Họ quên ăn, quên ngủ, tìm cách làm thoả ý khách hàng của họ, còn ông chủ của họ có cậy họ ở trễ lại thêm nửa giờ để làm cho rồi một công việc gấp, thì họ kiếm cách từ chối, không được, mới bắt đầu dĩ phải nghe lời, nhưng cần nắn như họ là nạn nhân một sự bất công tàn nhẫn vậy. Thành thử đối với khách hàng, họ là người bán hàng, còn đối với chủ họ thì họ không phải là người bán hàng nữa.

Thử tự đặt mình vào địa vị người mướn bạn rồi tự xét bạn đi. Người đó cũng muốn được tiến lên những địa vị cao hơn chứ? Mà bạn có làm gì để giúp đỡ cho họ mau thành công không? Bạn chớ quên rằng nếu họ tiến lên được thì cũng sẽ dắt bạn tiến lên theo.

Tôi không khuyên bạn bỏ đỡ họ đâu. Không một người chủ sự nào thiếu sáng suốt đến nỗi không thấy sự bỏ đỡ là ti tiểu. Nhưng bạn có thể làm thân với ông chủ 2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">[2], giúp ông ý kiến và cùng bàn với ông về cách làm cho công việc mau phát đạt. Như vậy, ông sẽ tin cậy nơi bạn, coi bạn như tay chân và khi ông được thăng cấp, tất nhiên bạn được ông đưa lên địa vị cũ của ông.

Vậy tài trí, sức lực, công việc của ta tức là món hàng của ta, ta phải biết cách bán nó. Nhưng món hàng đó có giá trị không? Có bao giờ bạn dự bị sẵn sàng để làm một công việc quan trọng hơn công việc đương làm không?

Bạn đương làm kế toán trong hãng, bạn có học thêm về tài chánh, thuế má... để có thể làm viên thủ quỹ được không? Thiếu gì cách học thêm: có những trường dạy ban đêm, có những lớp hàm thụ. Nhưng khi kiếm trường để học theo lối hàm thụ, bạn phải cẩn thận: nhiều trường hứa hẹn đủ thứ mà không có kết quả gì hết. Phải xem giáo sư trong trường có tên tuổi không, những sách họ dùng để dạy do tác giả nào viết. Bạn có thể mua sách báo về học lấy được. Đọc hết những sách viết riêng về nghề của mình, bạn sẽ gặp được nhiều ý mới giúp bạn tăng năng

lực của bạn lên, nếu bạn thông minh, biết áp dụng nó vào trường hợp riêng của mình. Có lần một ông chủ hãng mượn một nhà chuyên môn tổ chức để kiểm cho hãng một phương pháp làm việc cho có hiệu quả hơn. Ông ta trả công nhà chuyên môn đó rất hậu. Mãi sau mới thấy rằng phương pháp người ấy kiểm ra đã đăng trong một tạp chí từ lâu rồi mà ông không có thì giờ coi, cho nên không biết.

Nhưng kiểm được một lớp học thì hơn. Vì khi học lấy, ta thường không đủ sức tự chủ mà chểnh mảng việc học, kiểm có này có khác để nghỉ, không bao giờ theo đúng chương trình hết.

Người ta nói thì giờ là vàng bạc. Ta làm một quỹ chi tiêu tiền bạc thì tại sao không làm một quỹ chi tiêu thì giờ? Bạn thử kể, trong nửa giờ một, những công việc từ sáng tới tối, như vậy trong nửa tháng. Bạn kể: bạn quần áo mất bao nhiêu phút, ăn điểm tâm, đi lại hãng mất bao lâu. Nếu ngồi xe điện đi làm việc thì làm gì ở trên xe. Trong giờ làm việc mà bỏ ra nửa giờ để bàn về canh bài đêm trước, thì cũng phải kê ra. Rồi cộng lại một ngày bạn làm bao nhiêu giờ và phí bao nhiêu giờ vào những công việc như nói chuyện, mơ mộng, đọc báo không đúng đắn... Nếu mỗi ngày bạn thật làm việc chỉ có năm giờ mà bỏ phí tới bốn giờ rưỡi thì bạn phải coi chừng đã! (Đã đành, nếu đọc báo đúng đắn, một cách thông minh thì chẳng những không phí thì giờ mà còn có ích và cần thiết nữa).

Lập một quỹ chi tiêu thì giờ còn có lợi này nữa là bạn sẽ thấy sự cần thiết của một cách làm việc có hiệu quả và bạn sẽ tìm cách cải thiện phương pháp làm việc của bạn. Loài người làm biếng suy nghĩ lắm. Nếu bạn biết suy nghĩ, tìm kiếm như vậy thì ông chủ hãng sẽ để ý tới bạn ngay và cầu thang danh vọng sẵn sàng đợi bạn rồi đó.

Một cách tiết kiệm thì giờ nữa là việc gì bạn ghét nhất thì làm trước hết đi. Nếu ngại mà bỏ đó thì nó dồn lại, chẳng những công việc trễ nải mà bạn còn sinh bực mình, quạu quọ, chán nản nữa.

Một khi đã tận tâm giúp việc viên chủ sự rồi, bạn muốn được thăng cấp mà lại gặp cơ hội có chỗ trống, bạn có làm thỉnh, không nói gì với ông và tự nhủ như vậy không: "Còn ai xứng đáng hơn ta để lãnh nhiệm vụ ấy nữa? Việc gì phải cầu cạnh?".

Thái độ đó đáng khen, nhưng có hại cho bạn. Đã đành không nên cầu cạnh luồn cúi, nhưng thái độ làm cao ấy, không ai ưa hết. Chắc ông ấy biết vài người nữa cũng xứng đáng như bạn vậy. Nhưng người kia xin thăng cấp mà bạn làm thỉnh thì tất nhiên ông phải cho bạn là lạnh lùng, không hăng hái hợp tác với ông. Sao bạn không nói: "Thưa ông, vì ông X sắp thôi làm, cho nên sẽ có chỗ trống. Tôi muốn xin ông cho tôi thay ông ta. Tôi sẽ làm vừa lòng ông được vì những lẽ sau này...". Rồi bạn kể những việc bạn đã làm từ trước tới nay, bạn đã học hỏi thêm ra sao và hiểu rõ công việc của bạn xin làm đó ra sao. Như vậy có gì là cầu cạnh mà có phải là làm vui lòng ông chủ không? Thái độ ấy với thái độ trên, thái độ nào chắc chắn đưa tới sự thành công hơn?

Hồi xưa người ta thường nói kẻ nào làm được cái bẫy chuột khéo nhất thì dù ở giữ cảnh rừng sâu núi cả, người ta cũng sẽ đắp một con đường vô tới nhà người ấy để mua bẫy. Hồi xưa không biết có thật như vậy hay không, chứ thời nay thì bẫy chuột của bạn dù có khéo đến bực nào đi nữa, bạn cũng phải đem bày ra giữa chợ, rồi quảng cáo nó thì mới mong có người mua.

ĐỔI NGHỀ

Nếu theo một nghề nào đó mà địa vị của bạn không tiến lên được thì bạn phải xét lại những tài năng của bạn xem có hợp với nghề ấy không? Biết đâu bạn chẳng như nổi tròn vung vuông. Những câu hỏi dưới đây sẽ giúp bạn quyết định nên hành động ra sao:

1. Bạn có sung sướng trong địa vị hiện tại không?
2. Công việc bạn đang làm có tiến triển theo ý muốn của bạn không?
3. Tại sao bạn không tiến lên được địa vị cao hơn?
 - a. Vì bạn đã lên tới bức thang chót rồi?
 - b. Vì bạn thích làm một công việc khác mà thờ ơ với công việc đang làm chẳng?
 - c. Bạn không đồng ý với người trên hoặc các hội viên chẳng?
4. Nếu đổi nghề, bạn có sẵn sàng chịu bắt đầu ở địa vị thấp nhất?
5. Nếu bạn bằng lòng thì bạn thử đoán khoảng bao lâu sẽ tới địa vị ngang với địa vị hiện tại của bạn...
6. Phải đổi nghề thì bạn lựa nghề nào?
7. Tại sao?
8. Bạn có bình tĩnh, tự xét kỹ để trả lời bảy câu hỏi trên không, hay để lòng chán nản với công việc hiện tại nó ảnh hưởng tới những câu trả lời của bạn mà nhất quyết đổi nghề, ra sao thì ra?
9. Sau khi đáp những câu hỏi đó rồi, bạn còn thấy phải đổi nghề nữa không, hay chỉ cần thay đổi quan niệm, nhân cách của bạn, luyện thêm lòng tự tin và nghị lực là có thể sung sướng hơn, làm việc có hiệu quả hơn và dễ được thăng cấp hơn?

Nhiều người tự cho rằng nổi tròn mà úp vung vuông để tự bào chữa khi họ thất bại. Họ phàn nàn: Cha mẹ nghèo không cho đi học đến nơi đến chốn được, họ phải phá ngang làm nghề cạo giấy hoặc kế toán, chứ họ vẫn thích làm một viên kỹ sư, một vị bác sĩ, luật sư kia. Nhưng họ có bao giờ luyện tài năng, nhân cách của họ đâu, thì làm sao mà thành công được? Loại người có

thói đứng núi này trông núi khác.

Nếu tự xét một cách kỹ lưỡng và thành thực rồi mà bạn còn thấy phải đổi nghề thì bạn định rõ con đường mới của bạn đi, rồi tiến tới. Khi đã quyết định rồi, thì dù phải khó nhọc, hi sinh đi nữa, cũng không được trở gót. Phải tự nhủ: Chỉ có con đường này để tiến thân thôi, nếu không tiến được thì ta sẽ chết đói. Và kẻ nào tiến lên được thì ít khi chết đói lắm mà thường thành công mỹ mãn.

QUẢN LÝ TIỀN NONG CỦA TA CÁCH NÀO?

Không tề gia được thì không sao thành công ở đời được vì việc nhà cửa không ngăn nắp, vụng quản lý là một trở ngại lớn trong đời ta. Bốn phận của chồng là giúp vợ săn sóc việc nhà, vì ít người đàn bà khi bước chân về nhà chồng mà biết cách tề gia lắm. Đàn ông, trong công việc làm ăn, quen tính toán, biết tiết kiệm thì giờ, tiền bạc, sức lực, tại sao lại không đem kinh nghiệm hiểu biết của mình áp dụng vào việc nhà, có phải là đỡ dần cho vợ, làm tăng hạnh phúc cho cả hai không?

Có lẽ trong một gia đình trung bình không có vấn đề nào làm cho ta bối rối, lục đục nhất bằng vấn đề tiền nong. Vậy mà chỉ cần đem những nguyên tắc thông thường nhất trong sự làm ăn ra áp dụng là giải quyết được ngay, chứ có khó khăn gì đâu? Ông Micawber nói: “Nhập 1đ, xuất 1đ10, kết quả: khốn khổ. Nhập 1đ, xuất 0đ99, kết quả: hạnh phúc”. Thật vậy, khốn khổ và hạnh phúc nhiều khi chỉ khác nhau ở chỗ 0đ11 đó thôi [2="" verdana="" arial="" helvetica="" sans-serif="">](#)[3].

Văn minh và dã man khác nhau ở chỗ biết tiết kiệm cùng không. Xe lửa, xe hơi, tàu biển, máy bay, vô tuyến điện... chẳng do số vốn của những người biết dành dụm rồi dùng để nghiên cứu, phát minh và sản xuất đó ư?

Không phải vợ cho nhiều rồi cất vào tủ sắt mà là tiết kiệm. Như vậy là bủn xỉn. Tiết kiệm là sau khi tiêu vào những nhu cầu của đời sống rồi, cứ đều đều mỗi tháng để dành được một số tiền nào đó. Tất nhiên là nếu kiếm không đủ để thoả mãn những nhu cầu cần thiết thì không sao tiết kiệm được. Chúng ta ai cũng có bốn phận kiếm cho dư sống và dành dụm một số tiền để phòng những cơn tai biến hoặc giúp đỡ quốc gia.

Mà thế nào là đủ sống? Nhiều kẻ nghĩ rằng nhà hàng xóm có những xa xỉ gì, mình cũng phải có những cái đó, mới là đủ sống. Vì vậy mà họ mang nợ. Cách hay nhất là định số tiền để dành mỗi tháng, rồi để riêng số tiền phải tiêu vào những nhu cầu cần thiết cho đời sống, còn thì có thể tiêu vào những xa hoa được.

Nhiều gia đình lục đục vì không biết lập sổ chi thu và giữ sổ chi tiêu. Họ thích món gì thì mua món đó cho kỳ được, không ngó tới số tiền trong túi. Họ thường mua chịu trả làm nhiều hạn. Thói đó rất hại: vừa phải mua đắt, vừa thêm lo. Thà nhịn tiêu mà khỏi lo, khỏi mắc nợ.

Tiêu pha vào việc gì thì ghi ngay vào trong một miếng giấy, rồi tối cho vào sổ chi tiêu. <https://thuvienSach.vn>

công gì đâu mà được biết bao lợi: nhìn vào sổ, bạn biết còn dư hay thiếu tiền, tiêu món nào đắt quá, món nào quá lỗ, xa xỉ; bạn lại biết đời sống có đắt đỏ hơn trước không và những tháng sau, nên lập lại quỹ gia đình ra sao, nên tiết kiệm thêm về món nào, hoặc nên tiêu thêm vào món nào...

Ngay từ hôm nay, bạn bắt đầu dùng phương pháp lập sổ chi thu đi.

Chú thích:

[1] Chúng tôi nghĩ câu này cũng tùy trường hợp mà áp dụng vì có người muốn được biết ngay những khả năng của ta trước khi gặp mặt ta.

[2] Ở đây có lẽ là “ông chủ sự” (tức như ông trưởng phòng ngày nay) chứ không phải là “ông chủ”. (Goldfish).

[3] Các số tiền trong đoạn này tôi chép theo bản Đồng Tháp. (Goldfish).

TRƯỚC KHI TỪ BIỆT

Có bao nhiêu bạn, sau khi đọc cuốn này, sẽ lập một chương trình tu thân, vạch rõ một con đường đưa tới thành công và nhất định theo cho tới đích, bất kể dông tố gặp trên đường? Không bao nhiêu. Bản tính con người như vậy. Ta biết rõ việc nên làm mà chúng ta không làm, đi làm những việc dễ dàng nhất. Ít ai sẵn sàng chịu trả cái giá của Thành công. Ít ai chịu hi sinh sự tiện nghi, sự xa xỉ và bỏ con đường dễ đi của mình để mong tới một cảnh thịnh vượng còn mờ mờ ở phương xa. Và rất ít người kiên nhẫn đi tới đích. Mới gặp một cơn dông, mới chịu một thất bại là ta đã bắt đầu tự bào chữa rồi. Ta tự thuyết phục ta rằng những dự định của ta sai, rồi không bao giờ ra khỏi cơn dông được và chỉ còn cách hơn hết là trở lui về bến cũ. Vì vậy ít ai đi xa hơn được nữa.

Cũng vì vậy mà lời sau này không phải ngoa: sự thành công không phụ ai hết, bất kỳ ai, hễ kiên nhẫn thắng được thì gặp nó. Cả trong hồi kinh tế khủng hoảng, mặt ít ruồi nhiều, người nào thật tâm muốn kiếm việc làm, thì vẫn có việc làm; nhưng phần đông không *muốn*, họ chỉ *mong* có việc làm, mong được giàu có, được du lịch, được làm lớn thôi. Nhưng mong suông thì không bao giờ được hết. Bạn phải MUỐN và hăng hái muốn trả sự thành công với bất cứ giá nào.

“Bảy bước đến thành công” là những gì?

Luyện lòng tự tin và rèn nghị lực.

Luyện nhân cách.

Đắc nhân tâm.

Luyện tập và giữ gìn thân thể cho được khoẻ mạnh.

Khéo léo dùng tiếng mẹ đẻ.

Luyện trí óc và trí nhớ để có thể suy nghĩ sáng suốt và mau chóng được.

** Khéo bán công của mình và giữ sao cho người ta cần dùng mình hoài.*

Bảy bước đó thật không khó khăn gì hết. Nó bình thường quá cho nên ít người chú ý tới. Nếu nó là ngoại vật, có thể trông thấy, có thể vật lộn để chiếm được thì tôi cam đoan rằng sẽ có nhiều người thành công lắm, nhưng nó lại ở ngay trong tâm hồn ta cho nên mới khó thắng, vì ở đời không có gì gay go bằng tự thắng mình hết.

Nếu bạn hỏi tôi đức nào cần thiết hơn cả, thì tôi sẽ đáp: đức kiên nhẫn, cứ níu chặt lấy một việc mà ta đã bắt đầu làm. Biết bao nhiêu người có đủ điều kiện để thành công mà rồi thất bại chỉ vì nửa đường bỏ dở. Họ khởi hành mà không tới bến.

Có được bao nhiêu bạn tự học ở nhà mà rồi không bỏ dở? Tôi biết chỉ có năm phần trăm học sinh theo lối hàm thụ là học hết được chương trình được giấy chứng nhận của trường thôi. Có bao nhiêu người nhất quyết bỏ mỗi ngày ít nhất là nửa giờ để học thêm, suy nghĩ và luyện trí óc? Và năm năm sau còn bao nhiêu bạn tiếp tục công việc đó? Ít lắm. Có bao nhiêu bạn đã thành gia, lập sổ chi thu và giữ sổ chi tiêu trong gia đình?

Đời như vậy đó. Thế giới đầy những kẻ khởi hành mà ít ai tới nơi tới chốn được. Có lẽ tại lối dạy dỗ của thời đại này. Các nhà giáo dục luôn luôn răn sức làm cho sự học được dễ dàng, không khác chi cho trẻ uống thuốc đắng mà có bao đường, cho nên khi ở trường, thanh niên không thấy cần phải khó nhọc tranh đấu, mồ hôi nước mắt mới được một nền giáo dục, mà bước chân vào đời, không còn ai cho họ những viên thuốc bao đường đó nữa, họ bỡ ngỡ không

biết phải tranh đấu ra sao để tiến lên được.

Có đức kiên nhẫn, cứ giữ chặt lấy quyết định của mình, mặc nắng mặc mưa, té rồi đứng dậy, thì mới lên tới những bậc thang cao nhất của danh vọng được.

Ở đoạn thứ nhì trong chương I, tôi đã chỉ vài cách để luyện nghị lực. Xin bạn luôn luôn mở ra coi lại và nhớ rằng dù có đủ những đức khác để thành công mà *thiếu nghị lực để tiếp tục luyện và thực hành những đức ấy, thì cũng không có ích gì hết.*

Bạn lại phải tránh những bợn vô liêm sỉ y như tránh bệnh dịch vậy. Trong mấy năm gần đây, bợn đó tăng lên đông ghê gớm, vì cái thói mạt sát những tin tưởng, tục lệ cổ truyền, những nghi lễ trong sự ăn ở hành động, đã thành cái “mốt” rồi. Bạn nhận ra được bợn chúng chứ? Này, nghe chúng phê bình này:

Tôn giáo ư? Cha chả! Mấy cha thầy chùa làm rùm beng lên chứ có nghĩa khí gì?... Siêng năng làm việc và học thêm buổi tối ư?Ồ! Thời này làm ăn có cha chú đỡ đầu và biết đi cửa sau là được... Ngay thẳng và thanh liêm ư? Thôi mà! Hễ vợ được thì cứ vợ đi. Thiên hạ đều... Kiệm ước ư? Xin đừng nhé. Ăn chơi cho sướng đã rồi chết, để chính phủ lo.

Họ tự cho là khôn lắm, nhưng thử xét kỹ xem, họ có đồng xu nào trong túi không? Có công việc làm ăn không? Và có nhà cửa hàng hoàng không? Cái khôn của họ có lợi gì đâu, phải không bạn? Vậy quên họ đi. Tránh họ đi.

Và xin bạn nhớ qui tắc thứ ba trong chương II: Giao du với những người quyết tin ở thành công. Sự vui vẻ giao du với quân vô lại có thể là bằng chứng một tâm hồn cao thượng được, nhưng bảo là một phương tiện để thành công thì quyết là không phải.

Họ sở dĩ thành kẻ vô lại vì không có nghị lực, ý chí. Nếu ở gần họ hoài, ý chí và nghị lực của bạn sẽ tiêu tan lần đi. Rồi đáng lẽ phải tự tạo lấy những hoàn cảnh tốt cho bạn thì bạn lại nghĩ như chúng rằng bạn là nạn nhân của hoàn cảnh ở ngoài ý muốn.

Tôi xin phép bạn mượn bốn câu chót trong bài “*Lời nhục mạ*” (Invictus) của W. E. Henley để kết luận:

Số ta, ta chẳng định ư?

Tâm ta, ta khiến, ưu tư nỗi gì?

Đường đời gai góc chi chi,

Cửa đền hẹp mấy rồi thì cũng vô.[\[1\]](#)

Tóm lại, thưa bạn, chính bạn phải tạo lấy vận may cho bạn.