

MỤC LỤC

| | |
|---|----|
| Bạn sẽ không còn buồn về lòng bạc bẽo của người đời | 3 |
| Bạn có chịu đổi cái bạn có để lấy một triệu mỹ kim không?..... | 9 |
| Ta là ai?..... | 13 |
| Định mệnh chỉ cho ta một trái chanh..... | 20 |
| Làm sao trị được bệnh u uất trong hai tuần..... | 28 |
| Làm sao hết u uất..... | 34 |
| Hãy gác những lời chỉ trích ra ngoài tai | 45 |
| Những sai lầm của tôi | 49 |
| ảnh hưởng tai hại của sự mệt mỏi | 54 |
| Tại sao ta mệt và làm sao cho hết mệt? | 59 |
| Các bà nội trợ hãy tránh mệt mỏi để được trẻ mãi | 64 |
| Bốn tập quán giúp bạn khỏi mệt và khỏi ưu phiền khi làm việc | 69 |
| Làm sao diệt nỗi buồn chán làm ta mệt nhọc, ưu tư và uất hận? | 73 |
| Bạn không ngủ được ư? Đừng khổ trí vì vậy! | 81 |

| | |
|---|----|
| Một quyết định quan trọng nhất trong đời bạn..... | 86 |
| Bảy chục phần trăm nỗi lo của ta... .. | 94 |

BẠN SẼ KHÔNG CÒN BUỒN VỀ LÒNG BẠC BẼO CỦA NGƯỜI ĐỜI

Mới rồi tôi gặp một thương gia ở Texas, đang ngùn ngụt lòng uất hận. Có người cho hay rằng 15 phút sau khi ông gặp ta, tôi sẽ được ông ta kể lể đầu đuôi cho nghe. Quả như vậy. Câu chuyện làm cho ông giận dữ đã xảy ra 11 tháng trước, nhưng mỗi khi nhắc lại ông còn bùng bùng lên. Ông không thể quên nó được. Ngày lễ Giáng Sinh ông đã thưởng 34 người giúp việc một số tiền là mười ngàn Mỹ kim - mỗi người khoảng 300 mỹ kim- mà không một người nào cảm ơn ông hết.

Ông chua chát phàn nàn: "Tôi ân hận đã thưởng họ. Thiệt một xu cũng không đáng".

Khổng Tử nói: "Một người giận luôn luôn đầu những chất độc". Vị thương gia kia đầy những chất độc đến nỗi tôi thành thợ thương hại ông. Ông khoảng lục tuần mà các hãng bảo hiểm nhân mạng tính rằng trung bình chúng ta còn được sống khoảng 2/3 thời gian từ bây giờ cho đến khi ta còn 80 tuổi. Vậy ông ta có may mắn thì sống được khoảng 14 năm nữa thôi. Thế mà chỉ do một chuyện đã qua, ông đã làm phí gần hết một năm vì những oán giận mĩa mai. Thật đáng thương hại!

Đáng lẽ oán hận và thương thân trách phận như vậy, ông nên tự hỏi tại sao ông không được các người làm công cảm ơn. Có thể vì ông trả lương họ quá ít và bắt họ làm nhiều quá. Có thể họ nghĩ rằng tiền thưởng trong ngày lễ giáng sinh không thiệt phải là tiền thưởng

mà chính là một thứ tiền công. Có thể rằng ông hay bắt bẻ quá không ai dám lại gần, nên không ai dám nghĩ tới sự cảm ơn chủ. Cũng có thể họ cho rằng sở dĩ ông thưởng họ vì nếu không thưởng thì số lời cũng phải đem đóng thuế gâ hết thôi.

Về phương diện khác, các người làm công có thể là ích kỷ ti tiểu và thiếu giáo dục. Có thể như thế kia, có thể như thế nọ. Về điều ấy tôi cũng không biết gì hơn bạn. Nhưng tôi biết rằng bác sĩ Samuel Jonhson nói: "Lòng biết ơn là kết quả của một giáo dục cao đẹp. Hạng thô lỗ không có đức ấy".

Tôi muốn nói: Ông già ấy đã có một lỗi lầm lớn chúng cho cả nhân loại là quá tin ở lòng biết ơn của người khác. Ông thực sự không biết rõ bản tính con người.

Nếu bạn cứu được một mạng người, bạn có mong người đó tỏ lòng mang ơn bạn không? Chắc có. Kìa, Samuel Leibowitz, trước làm luật sư, sau làm toà, đã cứu được 78 người khỏi lên máy điện. Vậy bạn thử đoán có bao nhiêu kẻ thoát chết ấy đã cảm ơn ông ta hoặc chịu khổ gởi cho ông ta một bức thiệp chúc năm mới? Bao nhiêu? bạn đoán đi... Đúng, đúng như vậy - Không có một người nào hết. Về vấn đề tiền bạc cũng vậy, đừng hy vọng gì hơn. Charles Schwab nói với tôi có lần ông đã cứu một người giữ tiền ở ngân hàng. Người này thật kết lấy tiền đầu cơ. Ông phải bỏ tiền riêng trả ngân hàng đó để y khỏi ngồi tù. Y có mang ơn ông không? Có, nhưng không lâu. Rồi y trở lại phản ông, tố cáo ông, nói xấu ông, người đã cứu y khỏi khám.

Nếu như cho một người bà con một triệu mỹ kim, bạn có mong người ấy mang ơn bạn không? Chính Andrew Carnegie đã làm việc ấy. Nhưng nếu Andrew sống lại sau khi chết ít lâu, ông sẽ bất bình thấy người bà con đó thoá mạ ông. Tại sao? Tại "lão Andrew sống lại sau khi chết ít lâu, ông sẽ bất bình thấy người đã cho những hội thiện 365 triệu mỹ kim mà chỉ thí cho bà con được mỗi một triệu bản tịen đó thôi" như lời y nói vậy.

Như vậy đó. Bản tính con người thời nào cũng là bản tính con người và trong ời bạn, bạn đừng mong gì nó thay đổi hết. Vậy thì sao không cứ nhận nó đi? Tại sao không có óc thực tế của ông già Marc Aurele, một vị anh quân hiền triết nhất của đế quốc La mã. Một hôm ông ấy vào viết nhật ký như vậy: "Hôm nay tôi sắp gặp những kẻ đa ngôn, những kẻ ích kỷ, tự phụ và vô ơn bạc nghĩa. Nhưng tôi sẽ không ngạc nhiên hoặc bất bình vì tôi không tưởng tượng được một thế giới vắng mặt những hạng ấy".

Lời đó khôn, phải chăng bạn? Bạn và tôi cứ cần nhằn về lòng bạc bèo của loài người, nhưng lỗi về ai? Lỗi của bản tính con người hay lỗi ở ta ngu muội, không hiểu biết bản tính đó/ Thôi, đừng mong gì người ta báo ơn mình hết. Như vậy, nếu may mà gặp người nào biết ơn mình thì phải vui thích biết bao không? Còn nếu chẳng may thì cũng không đến nỗi thất vọng.

Vậy là cái thứ nhất tôi muốn diễn trong chương này: Loài người vong ân là điều rất tự nhiên; vậy chúng ta cứ mong có người đáp ơn ta thì chúng ta sẽ tự rước lấy nhiều nỗi đau lòng.

Tôi quen một người đàn bà ở Nữu ước lúc nào cùng phàn nàn về cảnh cô độc. Không một thân thích nào muốn lại gần bà. Điều đó cũng không lạ. Vì nếu bạn lại thăm thì bà ta sẽ kể lể hàng giờ cho bạn nghe đã nuôi nấng gây dựng các cháu mình ra sao, khi họ còn nhỏ. Nào là hầu hạ chúng khi chúng bị bệnh ban, bị quai bị, hoặc ho gà; nào là nuôi nấng chúng hàng năm, nào là giúp cho một đứa học trường thương mại, nào là gã chồng cho một đứa khác. Mà các cháu có lại thăm bà không? Có, lâu lâu một lần vì bổn phận mà! Nhưng họ sợ gặp mặt bà lắm. Họ biết rằng tới đây thì phải mất hàng giờ những lời trách phiền bóng gió, nhưng lời phàn nàn chua xót, và hàng chuỗi những tiếng than thở dài vì số phận. Và khi thấy không thể trách móc hay dọa dẫm, đay nghiến để họ thường hại thăm mình thì bà "lên cơn"đau tim.

Bà đau tim thiệt không? Thiệt. Bác sĩ nói bà đau tim vì thần kinh bị chứng hồi hộp và vô phương chữa cái bệnh do xúc động mà ra đó.

Bà ta cần được các cháu yêu và săn sóc, cho như vậy là "lòng biết ơn", và nghĩ cơ quyền được nhận lòng biết ơn của họ. Nhưng bà lại đòi hỏi lòng biết ơn ấy nên không bao giờ các cháu biết ơn và yêu mến hết.

Có cả ngàn người đàn bà như bà, có cả ngàn người đau ốm vì "lòng bạc bẽo" của kẻ khác. vì kẻ khcs không săn sóc để họ sống cô độc. Họ muốn được yêu mến, song cách độc nhất để được yêu mến lại là chớ đòi hỏi tình yêu mà phải nói vung nó ra, đừng mong báo đáp. BẠN cho là lý tưởng quá, là ảo mộng quá không thi hành được sao? Không đâu. Điều này chí lý lắm. Muốn tìm được hạnh phúc thì chúng ta phải theo cách hiệu nghiệm đó.

Tôi không biết chắc vậy vì tôi đã kinh nghiệm trong gia đình tôi. Song thân tôi lấy sự giúp đỡ kẻ khác làm vui. chúng tôi nghèo, lúc nào cũng đeo nợ. Nhưng mặc dầu cùng túng, song thân tôi luôn luôn dành một số tiền để mỗi năm gởi giúp một cô nhi viện ở Iowa. Không bao giờ các người lại thăm viện. và có lẽ không một trẻ em mồ côi nào cảm ơn hai ân nhân đó ả, trừ một vài hàng trong thư. Nhưng các người được đền đáp lại rất nhiều vì đã hưởng cái vui giúp trẻ nhỏ mà không cầu mong được đền đáp lại.

Khi lớn lên tôi không làm ăn ở xa, mỗi năm gần tới lễ Giáng Sinh tôi luôn luôn gởi về ba má tôi một tám ngàn phiếu và năn nỉ hai người ăn tiêu cho sung sướng một chút. Nhưng ít khi hai người chịu nghe tôi. Lần nào về thăm nhà vài ngày trước lễ Giáng Sinh thì tôi cũng được ba tôi kể cho nghe đã mua than và thức ăn một người "Đàn bà goá", đông con mà nghèo khổ nào ở trong tỉnh. Các người bố thí như vậy để được cái gì? Được cái vui đã cho mà không báo đáp một mảy may gì hết.

Vậy đây là cái ý thứ nhì của tôi trong chương này: Nếu chúng ta muốn tìm hạnh phúc, thì đừng nghĩ tới sự người khác ơn hay quên ơn ta, mà cứ giúp đỡ để được cái vui trong thâm tâm là đã giúp đỡ. Có lẽ từ 10.000 năm rồi, các bậc cha mẹ đều bứt đầu bứt tóc vì nỗi con cái ăn ở bạc bẽo.

Cả vua Lear trong kịch của Shakespeare cũng la hét: "Có đứa con bạc bẽo thật đau đớn hơn bị gấn độc cắn!".

Nhưng con cái ta làm sao biết mang ơn được, nếu ta không tập cho chúng như vậy? Lòng bạc bẽo mọc tự nhiên như cỏ dại. Lòng biết ơn thì như bông hồng, phải trồng trọt, tưới bón, nâng niu, nắng che gió chống.

Nếu con ta bạc bẽo thì lỗi về ai? Có lẽ về ta. ta không bao giờ dạy chúng tỏ lòng biết ơn với người khác thì sao ta lại mong chúng biết ơn ta?

Tôi quen một người ở Chicago có nhiều lẽ để phàn nàn về sự vô ơn của con riêng vợ. Anh ta làm trong một xưởng đóng thùng, công việc vất vả và ít khi kiếm được trên 40 mỹ kim mỗi tuần. Khi cưới một người đàn bà goá, anh ta nể vợ, đi vay mượn để cho mấy đứa con riêng của chị này vào trường Trung Học. Có 40 mỹ kim mỗi tuần mà phải lo ăn mặc, củi lửa lại lo trả vốn lời nữa. Bốn năm ròngh như vậy, cực như trâu, song anh ta không hề than thở.

Mà mấy đứa con ấy có cảm ơn anh ta không? Không. Người vợ cho như vậy là tự nhiên mà mấy đứa con riêng cũng vậy. Không bao giờ chúng tưởng tượng được rằng chúng mang nợ bố ghẻ chúng. Và cũng không bao giờ chúng mở miệng cảm ơn nữa.

Ai đáng trách trong đó? Mấy đứa con ư? Đã đành; nhưng người mẹ chúng còn đáng trách hơn. Chị ta nghĩ bắt bọn đầu xanh ấy nhận thấy mang ơn người khác là tủi nhục cho chúng. Chị ta không muốn chúng "vào đời với một món nợ ở trên đầu". Cho nên không bao giờ chị ta nói: "Dạy các con cho các con đi học, thiệt là lòng rộng như biển cả". Trái lại chị lại có vẻ như nói: "ô! ít nhất thì thằng cha già đó cũng phải làm vậy chứ".

Chị tưởng như thế là thương con, nhưng sự thiệt chị làm hư chúng, đẩy chúng vào đời với cái ý nghĩ nguy hiểm rằng người đời phải nuôi chúng. Mà ý nghĩ nguy hiểm rằng người đời phải nuôi chúng. Mà ý nghĩ đó quả đã nguy hiểm, vì một trong những đứa ấy đã thử "mượn" tiền chủ để rồi bắt khám đường phải nuôi.

Chúng ta nên nhớ rằng chúng ta dạy con ra sao thì con ta thành người như vậy. Chẳng hạn đời bà dì tôi là Viola Alexder đã chứng minh lời đó một cách kiêu ngạo. Không bao giờ bà phàn nàn về sự bạc bẽo của con cái. Khi tôi còn nhỏ, dì Viola đưa bà ngoại tôi về nhà săn sóc, chiều chuộng cùng với bà mẹ chồng tôi. Tôi có thể nhắm mắt lại mà vẫn thấy hai bà ngồi làm phiền không? Tôi tưởng nhiều khi cũng có. Nhưng không bao giờ dì tỏ vẻ khó chịu ra nét mặt. Dì yêu cả mẹ đẻ lẫn mẹ chồng, nâng niu, phụng dưỡng làm cho hai bà ở nhà con mà tưởng như ở nhà mình. Dì phải nuôi tới sáu người con, lại phụng dưỡng thêm hai bà, mà cứ coi như việc thường, Theo dì, chẳng có chi là cao thượng đặc biệt hoặc đang khen hết, chia là việc phải, tự nhiên, nên dì mà như vậy thôi.

Dì Viola bây giờ ra sao? Dì đã góa chồng trên 20 năm và có năm người con đã trưởng thành ra ở riêng. Cả năm người tranh nhau rước dì về để đến ơn cúc dục! Họ cùng kính mến mẹ, cùng phàn nàn rằng mẹ không bao giờ ở lâu với họ.

Đó là lòng "biết ơn" ư? Vô lý! Đó là tình yêu, tình yêu trong sạch. Những người đó trong tuổi thơ đã được thở một không khí ấm áp và chói lợi tình ây yếm, nên bây giờ đáp lại lòng thương ấy. Còn gì là lạ?

Vậy chúng ta hãy nhớ rằng muốn cho con cái đừng quên ơn, ta phải biết nhớ ơn. ta hãy nhớ rằng "chúng tuy nhỏ mà tai không nhỏ" và rất để ý tới những lời nói của bậc mẹ cha đó. Chẳng hạn như lần sau ta có muôn chê lòng tốt của ai trước mặt chúng ta, thì ta hãy ngừng ngay lại. Đừng bao giờ nói: "Ngó cái khăn kỳ cục mà chị Sue gửi mừng năm mới chúng ta? Chị ấy đan lấy để khỏi mất một xu nào hết đây mà". Lời chê đó, đối với chúng ta có thể là rất bình thường, như trẻ con nhớ rất kỹ. Vậy nên nói như vậy: "Thử nghĩ xem, chị Sue đã mất bao công để đan cái khăn này mềng chúng ta! Thiết tốt bụng quá! Phải viết thư cảm ơn chị ngay mới được". Như vậy con cái chúng ta sẽ tập nhiệm lần lần, mà không hay, cái tánh tốt biết khen và tỏ lòng mang ơn.

BẠN CÓ CHỊU ĐỔI CÁI BẠN CÓ ĐỂ LẤY MỘT TRIỆU MỸ KIM KHÔNG?

Lời bạn đã làm tôi phải suy nghĩ. Tôi chẳng hề tưởng tượng được sự ấy, nhưng nay, tôi đã nhận thấy thật tôi chẳng có gì đáng than phiền. Tôi quyết định sửa mình thành một người trầm tĩnh, can đảm như xưa và tôi háy chẳng có gì là khó".

Tôi có thể kể ra một trường hợp khác nữa, của một người bạn gái, cô Lucile Blake. Đời cô suýt nữa trở nên bất hạnh, nếu cố không được người bảo cách hưởng những cái cô có và đẹp thối ao ước những sự không có.

Tôi biết Lucile từ ngày chúng tôi cùng học nghề viết báo tại Đại học đường Columbia. Mười năm trước cô đã bị kích động rất mạnh. Hồi đó, cô ở tỉnh Tucson, thuộc tiểu bang Arizona. Tôi xin tiết lộ câu chuyện về cô như cô đã thuật với tôi.

"Bấy giờ tôi sống một đời hết sức hoạt động: tôi học phong cầm tại Đại học đường, toio đảm nhận lớp dạy buổi tối trong trường kia. Ngoài ra tôi thường được mời đến dự những bữa tiệc kéo dài d đến khuya, hoặc khiêu vũ dạo dưới ánh trăng. Một bữa kia, tôi sắm sửa đi chơi, bỗng tôi chết ngất. Thầy thuốc bảo tôi đau tim và phải tĩnh dưỡng trong một năm, nếu tôi muốn khỏi bệnh. Tôi hỏi ông liệu ông có bình phục và khỏe mạnh như trước không, ông nhún vai trả lời một cách mập mờ:

"Một năm nằm trên giường như một kẻ tàn tật và rất có thể chết vẫn hoàn chết!".

Càng nghĩ lại càng hoảng sợ. Tại sao tôi lại gặp phải tai ương này? Tôi có làm điều gì ác đâu? Tôi ghen ngào khóc suốt một ngày. Tôi oán định mệnh nhưng vẫn nằm nghĩ như lời thầy thuốc dặn. Kể đó ít lâu, một người bạn thân đến thăm tôi. Đó là một họa sĩ trẻ tuổi. Anh ta khuyên tôi rằng: "Tôi biết đối với chị trong ngày này thì việc phải nằm tĩnh dưỡng một năm ròn là một sự rùng rợn. Nhưng rồi chị xem, cũng chẳng ghê ghớm như chị tưởng đâu. Chị sẽ có nhiều thì giờ để suy nghĩ, đèn nhận xét mình và biết rõ mình. Tri thức chị sẽ phát triển và chị sẽ trở thành thực sự với chị sau mười tháng đó hơn là sau hai mươi lăm năm chị đã sống".

Thế rồi tôi nguôi dần và tôi cố gắng bắt tôi phải suy nghĩ về những vấn đề mà trước kia tôi không để ý hay có khi còn khinh thường. Một tối, tôi vận vô tuyệt điện và nghe thấy một câu kỳ cục. "Người ta chỉ bày tỏ được một cách hoàn toàn những điều cảm thấy thân tâm".

Tôi cũng đã đọc hay nghe những câu tương tự như vậy, nhưng vì bây giờ nằm liệt trên giường nên những câu đó, đáng lẽ chỉ thoáng qua, lại thấm thía và ăn sâu và óc tôi. Đầu óc tôi từ lúc ấy bắt đầu làm việc và tôi nhất quyết sẽ chống lại sự sợ hãi và những ý tưởng ảm đạm, sẽ bỏ không nghĩ đến những điều có thể làm chậm, làm hại sự bình phục của tôi, và sẽ chỉ nghĩ đến hạnh phúc, vui sống và sức khoẻ.

Mỗi sáng khi tỉnh dậy, tôi tự bắt tôi kiểm điểm lại mọi lý do để tôi phải sung sướng: Trong người không đau đớn; được nghe những điệu nhạc êm đẹp phát ra từ máy truyền thanh; có những bạn tốt... Không dấy mấy tuần sau tôi thấy vui vẻ và treo ở cửa buồng tôi một tấm bảng, cấm không cho hai người vào thăm một lượt.

Tôi khỏi bệnh đã được chín năm và tôi lại sống cuộc đời hoạt động và hữu ích. Ngay đến năm, vì đó thực sự là một năm hạnh phúc và hết sức hữu lợi. Lẽ có nhiên, tới nay, sáng nào tôi cũng vẫn kiểm

điểm lại những cái mà tôi có và tôi sẽ chẳng bao giờ bỏ thói quen đó. Tôi xin thú cùng anh là tôi rất hổ thẹn, vì đến khi sợ chết mới học được cách sống".

Nói tóm lại, cô Lucile Blake đã tình cờ nhận định một định lý mà ông Samuel Johnson đã nêu ra cách đây hai thế kỷ. Ông Samuel Johnson nói rằng: "Cái thói quen chỉ trông thấy bề tốt của mọi việc, còn quý giá hơn một ngàn anh kim lợi tức một năm". Bạn nên chú ý rằng câu này thốt ra không phải bởi miệng một người lạc quan mà lại bởi miệng một người trong hai mươi năm đã biết thế nào là lo lắng cho ngày mai vì nghèo khổ, đói khát, để rồi trở nên một nhà văn hoà xuất sắc nước Anh thời đó.

Bạn muốn biết làm sao để biến hoá cái tội ngày ngày rửa bát thường một việc lý thú không? Chắc là có. Vậy tôi xin giới thiệu một cuốn sách tuyệt diệu, nhan đề "Tôi muốn mắt sáng lại" mà tác giả là bà Morghild Dahl, một thiếu phụ bị loà trong năm mươi năm. Trong chương đầu có câu rằng: "Hồi đó tên chỉ trông được một mắt và có những vẩy nhỏ che gần kín con ngươi làm tôi chỉ còn nhìn thấy lờ mờ qua cái khe nhỏ ở phía trái. Chẳng hạn, muốn trông một quyển sách, tôi phải cầm đưa lên tận mắt bên trái và đưa hết con ngươi sang phía tả".

Nhưng bà không chịu để ai thương hại mình, bà nhất định không để cho cố tật này làm bà trở thành một phế nhân. Hồi còn là một cố gái nhỏ, bà muốn chơi với trẻ con hàng xóm, nhưng không trông thấy những nét phấn vẽ. Vì vậy, khi bọn trẻ trở về nhà, bà liềm quỳ xuống vệ hè, dí mắt xuống đất để dò những nét phấn. Chẳng bao lâu biết tường tận từng nơi từng chỗ, trong khu phố thường chơi đùa với các bạn, biết tường tận đến nỗi chơi trò gò có chạy đua là đều thắng. Muốn đọc, bà dùng những sách in chữ thật lớn, dí sát đến mắt. Cứ thế học và thi đậu hai bằng: một bằng kiến trúc tổng quát, tại Đại học đường Minnesota, một bằng giáo sư mỹ thuật Đại học đường Columbia.

Ra đời với chức giáo viên tại một làng nhỏ ở thung lũng Twin, thuộc Tiểu bang Minnesota, bà tiếp tục theo sự nghiệp báo chí tại đại học đường Augustana trong tỉnh Sioux Falls thuộc tiểu bang Dakota Sud. ở đó trong 13 năm, ngoài các công việc nhà trường, bà còn diễn

thuyết về văn chương tại những câu lạc bộ phụ nữ địa phương và một đôi khi trước máy truyền thanh. Bà Morghid Bahl thuật tiếp trong cuốn sách: "Trong tiềm thức, tôi lúc nào cũng sợ hãi sẽ mù hẳn. Để trấn áp ý tưởng đen tối ấy, tôi đã tự bắt lúc nào cũng vui vẻ, có khi quá vui bất cứ trong trường hợp nào".

Thế rồi, đến năm 1943, khi bà đã năm mươi hai tuổi, một phép lạ xảy ra: nhờ một cuộc giải phẫu tại bệnh viện nổi danh Mayo, bà đã trông thấy rõ gấp bốn lần.

Một vũ trụ mới, đẹp và thú vị biết bao nhiêu hiện ra trước mắt bà. Bà rạo rạt cảm thấy cái thú làm những việc mà trước kia bà không làm được, ngay cả đến việc rửa bát nữa. bà kể lại rằng: "Mới đầu tôi vẩy bột trắng li ti và nhẹ nhõm lênh bênh trong chậu nước. Tôi bốc lấy một nắm bột xà bông soi trước ánh sáng rục rờ của một cầu vồng nho nhỏ".

Đứng trong bếp nhìn qua cửa sổ, bà hoan hỉ ngắm "đàn chim đủ đờn hay qua, dưới những đợt tuyết trắng".

Đã bao giờ bạn có ý nghĩ cảm ơn Tạo hoá đã cho bạn rửa bát, ngắm một nắm bột xà bông và say sưa nhìn một đoàn chim bay dưới tuyết không? Chắc là không phải bạn chẳng? Nếu vậy bạn đáng tự lấy làm hổ thẹn. Bởi vì bạn sinh vào một thế giới thần tiên, có những vẻ đẹp thiên hình, vạn trạng, vậy mà bạn cũng như bao người khác, đã mù quáng không trông thấy, đã bỏ phí tận hưởng.

TA LÀ AI?

Tôi còn giữ một bức thư của bà Edith Alberd ở Mount Airy, thư viết: "Hồi nhỏ, tôi rất dễ cảm xúc và nhút nhát. Vì tôi lớn con và cặp má phính lên tôi có vẻ mập. Má tôi hơi cổ, cho rùng dưng tân thời trang là điên. Luôn luôn má tôi bảo phải "ăn chắc mặc dày". Và bắt tôi mặc quần áo dài, rộng... cho lâu rách. Không bao giờ tôi được dự nhữn đám hội hè, vui vẻ trẻ trung. Tại trường, tôi không giỡn với các bạn, cả trong giờ thể thao nữa. Tính cả thẹn của tôi thành bệnh. Tôi thấy tôi "khác" hẳn các bạn bè và hoàn toàn khả ố.

"Lờn lên, tôi kết hôn với một người chồng cao niên. Nhưng tính tôi cũng không thay đổi. Bên chồng tôi là một gia đình biết lễ phải và tự tín. Tôi rán bắt chước mà không được. Nhà chồng tôi cố tập cho tôi lịch thiệp bao nhiêu, chỉ làm cho tôi e lệ bấy nhiêu. Tôi hoá ra nóng nảy, cáu kỉnh. Tôi trốn hết thầy bạn bè. Tôi rất sợ có khách đến chơi. Thực tai hại! Tôi biết vậy và sợ nhà tôi cũng biết vậy, nên khi lỡ ở đám đông tôi rán vui vẻ. Nhưng tôi lại quá lố, hoá mất cả tự nhiên. Tôi hiểu thế và tôi khốn khổ lắm. Chót hết tôi đau đớn đến nỗi không muốn kéo dài đời thêm nữa. Tôi bắt đầu nghĩ tới tự tử.

Nhưng rồi chỉ một lời nói vô tình đã thay đổi cả đời tôi. Bà mẹ chồng tôi một hôm kể cho tôi nghe cách bà dạy dỗ con cái. "Dù sao cũng mặc, mẹ khỉ muốn cho chúng sống theo chúng thôi. Cứ tự nhiên, không bắt chước ai hết". tức thì tôi nhận thấy rằng chuốc lấy khổ vào thân chỉ vì tự ép mình vào một cái khuôn không thích hợp. Sáng hôm sau, thay đổi hẳn. Tôi bắt đầu sống theo tôi. Tôi rán nhận xét kỹ về cá tính của tôi, rán nhận định xem tôi ra sao. Tôi

nhận định những nét đặc biệt của tôi. Tôi hết sức xem xét các màu, các kiểu áo, để ăn bận sao cho hợp ý với mình. Rồi tôi giao du, với bạn bè, xin nhập một hội nhỏ. Tôi rất sợ hãi khi bị bạn bắt lên diễn đàn. Nhưng mỗi lần nói trước đám đông, tôi can đảm được thêm một chút. Phải lâu lắm ... nhưng bây giờ tôi thấy sung sướng ngoài ước vọng của tôi. Tôi dạy dỗ con tôi, luôn luôn chỉ vẽ cho chúng kinh nghiệm mà tôi đã đắng cay học được: "Dù sao cũng mặc, các con cứ sống theo ý các con".

Bác sĩ James Gordon Gilkey đã nói: "Phải có nghị lực để sống theo mình là một vấn đề" cũ như lịch sử và phổ biến như đời người". Không đủ lực để sống theo mình "nguyên nhana sâu kín của các chứng bệnh thần kinh". Angelo Patri đã viết 13 cuốn sách và hàng ngàn bài báo về giáo dục nhi đồng. Ông nói: "Không ai khổ sở bằng kẻ muốn đổi cá tính của mình để biết thành một người khác".

Cái thói muốn đổi thành người khác tai hại nhất ở Hollywood. Ông Sam Wood, một trong những nhà sản xuất phim hát bóng nổi danh tại Hollywood nói rằng ông đã nhúc đầu nhất bởi các tài tử trẻ tuổi. Ông phải vô cùng cực nhọc để thuyết cho họ chịu đóng vai hợp với tài riêng của họ trong khi họ chỉ muốn trở thành những Lana Turner hạng nhì hay Clark Gable hạng ba. Ông không ngớt khuyên họ: "khán giả chán những lối đó rồi, họ muốn lối khác kia". Trước khi ông cho ra những phim danh tiếng như "Good Bye, Mr Chips" và "For whom the bell tolls". ông làm lâu năm tại một hãng địa ốc để luyện tài buôn bán. Ông tuyên bố: "Bắt chước người khi không bao giờ đi xa được. Không nên làm con vẹt. Kinh nghiệm đã dạy tôi rằng nên bỏ rơi ngay những kẻ nào chỉ muốn bắt chước người".

Vừa đây, tôi hỏi Paul Boynton, giám đốc phòng nhân viên của hãng đầu Socony: "Những người tới xin việc có lỗi lầm nào nhất? Chắc chắn ông biết rõ điều ấy, vì ông đã tiếp hơn 60.000 người tới xin việc và đã viết cuốn sách nhan đề là: "Sáu cách để xin việc làm". Ông trả lời tôi: Lỗi lầm lớn nhất của họ là thiếu tự tin. Đáng lẽ tự nhiên và hoàn toàn thành thật thì họ lại thường dọ dẫm ý tôi mà đáp câu

tôi hỏi chứ không trả lời theo ý họ. Như vậy hỏng lắm, vì có ai muốn dùng một người chỉ lặp lại lời những người khác như cái máy hát đầu. Không ai muốn xài giả hết".

Có một người con gái của chú tài xế đã phải trả giá rất đắt để được bài học ấy. Chị ta muốn nên một danh ca. Nhưng cái mặt của chị thực là một tai nạn cho người vác nó. Miệng chị rộng, răng chị vẩu. Lần đầu ra trước công chúng trong một hộp đêm tại New Jersey chị trề môi trên xuống để che răng. Chị làm điệu bộ thiệt "mầu mè". Và kết quả là chị làm trò cười cho thiên hạ và chịu thất bại mĩa mai.

Nhưng có một khán giả tại đó nhận thấy chị có tài. Ông ta nói trắng ngay: "Này cô, tôi đã thấy cô diễn và biết cô mắc cỡ vì bộ răng của cô". Chị kia lúng túng hổ thẹn, thì ông ta liền tiếp: "Có hại gì đâu? Răng vẩu nào phải là một tội? Đừng che nó! Cứ mở miệng ra khán giả sẽ thích, khi họ thấy cô không mắc cỡ nữa". Rồi ông ta lại ranh mãnh nói luôn: "Vả chẳng, bộ răng mà cô cố tình che đậy đó, biết đâu nó chẳng làm cho cô nổi danh?" Chị Cass Deley nghe theo và không thêm nghĩ tới cái "mái hiên" của mình nữa. Từ hôm đó chị chỉ nghĩ đến thính giả. Chỉ mở miệng, thích chí, vui vẻ ca và rồi trở nên một ngôi sao chói lọi nhất trên màn ảnh và ở đài phát thanh. Hiện nay nhiều người đóng trò khác lại rán bắt chước chị.

Khi triết gia trứ danh William James nói người ta chỉ làm phát triển 10 phần trăm những tài năng tinh thần của mình, là ông muốn chỉ những người không tự biết rõ giá trị của mình. Ông viết: "Con người chúng ta bây giờ so với con người mà chúng ta có thể thành được, khác nhau xa, cũng như người mơ ngủ so với người thức tỉnh vậy. Chúng ta chỉ dùng một phần nhỏ khả năng về thể chất và tinh thần của ta thôi. Nói rộng ra, thì con người hoạt động trong một khu vực hẹp hòi quá, so với khả năng thênh thang của họ. Chúng ta có nhiều khả năng mà không bao giờ ta dùng tới".

Bạn và tôi, ta có những tài cán riêng, vậy đừng mất công buồn bực vì nổi không được như người kia người nọ. Trên địa cầu này, mỗi người chúng ta là một nhân vật mới mẻ, vì từ hồi thiên lập địa tới giờ, chẳng hề có người thứ hai nào giống ta như đúc, mà từ nay tới khi tận thế cũng không sao có được một người thứ hai y như ta nữa. Một khoa học mới là khoa di truyền học dạy rằng con người do 24

nhiễm thể (Chromosomes) của cha, 24 nhiễm thể của mẹ cấu tạo nên. Bốn mươi tám nhiễm sắc thể ấy định đoạt phần di truyền của ta. Amar Scheinfeld nói trong mỗi nhiễm sắc thể chứa từ vài chục đến vài trăm "nhân" mà mỗi "nhân" có thể thay đổi cả đời sống của một người. Sự tạo nên ta thực "bí hiểm và kinh dị" thay!

Cha mẹ sinh ra ta với 300.000 tỉ (mỗi tỉ là 1.000 triệu) tinh trùng, nhưng chỉ có một tinh trùng thành ta thôi. Nói một cách khác, nếu ta có lỗi 300.000 tỉ anh em thì cũng không một người nào y như ta hết. Nói vậy có phải là nói mò không? Không. Đó là một sự thật khoa học. Nếu bạn muốn hiểu rõ điều ấy xin bạn lại tiệm sách mua cuốn: "Bạn và sự di truyền" của Amran Scheinfeld.

Tôi sợ dĩ hăng hái, quả quyết, khuyên bạn nên sống theo như bạn vậy, là vì tôi tin tưởng sâu xa và biết rõ điều tôi nói. Tôi biết là như kinh nghiệm chua chát và đau đớn. Tôi kể: Lần đầu tiên từ già miền đồng ruộng Missouri tới Nữ Ước, tôi làm trong Hàn Lâm kịch trường. Tôi mong thành một nghệ sĩ. Tôi cho rằng có trong đầu một ý mới và tài tình lắm, nó tất đưa tôi tới thành công mau chóng. Tôi tự nghĩ: "Một cái ý giản dị và chắc chắn như vậy, tại sao cả ngàn người háo danh chưa nghĩ tới. Thiệt lạ lùng! ý đó như vậy: Tôi sẽ nghiên cứu xem các kếp hát nổi danh thời ấy, như Jonh Drew, Walter Hampden và Otis Skinner có những "ngón" gì. Rồi tôi bắt chước những ngón hay nhất của họ và sẽ luyện cho tài tôi thành một kết hợp rục rờ của hết thấy những tài bà đó. Thiệt là điên! Thiệt là vô lý! Tôi đã phí bao năm học bắt chước kẻ khác mới nảy trong cái sợ đặc như mít của tôi ý này: Phải theo tài năng riêng của mình, không thể nào bắt chước người khác được.

Thí nghiệm tai hại đó đã cho tôi một bài học tới già đời chứ?. Không. Tôi vẫn không chừa, tôi xuân quá. Tôi phải học ôn lại một lần nữa. Nhiều năm sau, tôi bắt đầu viết một cuốn sách mà tôi hy vọng sẽ là cuốn hay nhất từ trước tới nay về sự diễn thuyết trước công chúng. Viết cuốn này tôi cũng điên như lần trước: tôi cũng vay ý tứ của hàng lối tác giả khác rồi thu thập vào trong một cuốn - một cuốn chứa đủ những cuốn khác. Muốn vậy, tôi đi lượm hàng chục cuốn dạy

cách nói trước công chúng và bỏ mất một năm để chuyển những ý của họ sang bản thảo của tôi. Nhưng sau tôi nhận thấy rằng tôi khùng. Cái thứ cách "tả-pí-lù" đó, tổng hợp quá, khô khan quá, đọc ngán quá. Thành ra công toi một năm trọn, tôi phải xé bỏ sọt rác và viết lại.

Lần này tôi tự nhủ: "Mày phải là thằng cha Dale Carnegie với tất cả những lỗi lầm và kém cỏi của nó. Mày không thể là người nào khác được". Bỏ cái ý viết một cuốn tổ hợp những sách của người khác, tôi sẵn tay áo làm một việc mà đáng lẽ tôi phải làm ngay từ đầu: dùng kinh nghiệm riêng mà viết; dùng những nhận xét riêng, nhưng tin tưởng chắc chắn của tôi khi diễn thuyết và khi nhận dạy người ta diễn thuyết. Tôi đã học và mong rằng tới chết cũng không quên - bào học của ông Walter Raleigh (Tôi không muốn chỉ ông Walter đã trải ái mình trên bùn để Hoàng Hậu bước lên cho khỏi lấm giầy dẫu. Tôi muốn nói về ông Walter Raleigh, giáo sư môn Anh quốc văn học sử năm 1904). Ông ta nói "Tôi khôn có tài để viết một cuốn sách khả dĩ so sánh với tác phẩm của Shakespeare, nhưng tôi có thể viết một cuốn theo tài năng riêng của tôi được".

Vậy thì ta phải hành động theo tài năng của ta, nhưng Irving Berlin đã khôn khéo khuyên George Gershwin. Berlin và Gershwin gặp nhau lần đầu, Berlin đã nổi danh mà Gershwin còn là một thanh niên mới tập đặt nhạc, làm việc vất vả để lãnh của nhà xuất bản Tin Pan Alley một số lương 35 mỹ kim một tuần. Berlin khi đó thầm yêu tài năng của Gershwin, cậy Gershwin làm nhạc ký cho mình với số lương gấp ba lương cũ. Nhưng Berlin lại chân thật khuyên rằng: "Đừng làm việc đó" Nếu nhận anh có thể thành một Berlin thứ hai đấy, song nếu anh nhất định theo tài năng riêng của anh thì danh tiếng anh sẽ vang lừng nhất trong nước".

Gershwin nghe lời. Ông luyện tập và dần dần trở nên một nhà đặt nhạc khúc đặc biệt nhất của Mỹ thời ấy.

Charrlie Chaplin, Will Rogers, Mary Mc. Bride, Gene Autry và cả triệu người khác đều phải học bài học tôi đang giảng trong chương này, phải học bằng kinh nghiệm và cũng đã phải trả giá rất đắt như tôi.

Khi Charlie Chaplin mới đóng phim, viên giám đốc hãng phim muốn chàng bắt chước một vai hề người Đức nổi danh. Và Chaplin không thành công cho tới khi ông đóng vai hề theo ý ông. Boh Hope cũng đã qua con đường ấy: bảy năm vừa ca hát, mà ông thất bại mãi cho tới khi bắt đầu biết khôn theo tài hăng của mình. Will Rogers dàn cảnh trong một ca vũ đài đã lâu năm không pha trò lấy một tiếng, cho tới khi ông thấy ông chỉ có tài pha trò và rồi ông nổi danh vì vậy.

Khi Mary Margeret Mc Bride bước vào đời nghệ sĩ, cô làm đào hề và thất bại. Nhưng khi chịu theo tài năng của cô - của một cố gái nhà quê, không đẹp gì, ở miền Missouri - thì cô thành một ngôi sao nổi danh nhất trên đài phát thanh ở Nữ Ước.

Khi Gene Autry cố bỏ giọng Texas, trang sức như các cậu con trai ở thành thị và khoe rằng mình sinh trưởng ở Nữ Ước thì chỉ làm cho thiên hạ chế nhạo chàng thôi. Nhưng khi chàng đờn cây banjo và ca những bài hát của bọn "cao bồi" ở Texas thì chàng vào một con đường mới đưa chàng tới sự nổi danh khắp toàn cầu, trên màn ảnh cũng như trên đài phát thanh.

Trên thế giới không có ai giống ta hết. Ta nên lấy thế làm mừng. Trối cho ta tài năng nào thì tận dụng tài năng đó. Xét cho kỹ, nghệ thuật nào chỉ để tự mô tả hết. Ta chỉ có thể ca những vui, buồn của ta thôi. Ta chỉ có thể vẽ những cảnh vật mà ta thích thôi. Kinh nghiệm, hoàn cảnh, di truyền đã tạo ra sao thì ta phải vậy. Dù tốt hay xấu, ta cũng phải trồng trọt trong khu vườn nhỏ của ta. Dù dở ta phải gầy cây đờn nhỏ của ta trong dàn nhạc của đời.

Emerson viết trong thiên tùy bút: "Tự tín" rằng: "Trong sự giáo dục của một người, có một thời gian người đó nhận thấy rằng ganh tị là ngu, bất chước là tự tử, rằng phạm mình sao thì phải chịu vậy, rằng trong vũ trụ, mệnh mông đầy thức ăn này, người đó phải vất vả cày miếng đất trời đã cho mình thì mình mới có được hạt lúa ăn. Năng lực ở trong người ta là một năng lực mới mẻ và riêng biệt, không ai có hết, và ngoài ta ra, không ai biết ta có thể làm được cái gì, mà chính ta, ta cũng không biết nữa, nếu ta không chịu làm thử".

Emerson nói vậy. Còn Douglas Malloch, một thi nhana thì nói như vậy:

Chẳng làm thông vút trên đồi
Thì làm cây nhỏ bên ngòi, dưới thung
Thông kia đẹp nhất trong vùng
Tôi tuy bé nhỏ sánh cùng thông xanh
Làm cây chẳng được, cũng đành,
Tôi làn ngọn cỏ xanh xanh bên đàng.
Thân không hoá kiếp cá vàng,
Thì làm tôm tép thung thẳm trong đầm.
Có tướng mà cũng có quân
Ai lo việc nấy, dưới trần cùng vinh
Có việc trọng, có việc kinh
Miễn tròn bổn phận, trong khinh sá gì?
Rộng, hẹp cũng thể đường đi
Mặt trời, sao nhỏ, khác chi, bạn hiền?
Việc gì tận mỹ là nên.
Thành công chẳng kể sang hèn, thấp cao.

***ĐỊNH MỆNH CHỈ CHO TA MỘT TRÁI CHANH,
HÃY LÀM THÀNH MỘT LY NƯỚC CHANH NGON
NGỌT***

Cách đây ít lâu, tôi có dịp gặp ông Robert Mayard Hutchinson, Hiệu trưởng Đại Học đường Chicago. Lẽ cố nhiên, trong lúc nói chuyện, tôi hỏi ông làm cách nào cho khỏi buồn bực. Ông nói bao giờ ông cũng theo lời khuyên bảo của ông bạn Julius Rosenwald, Chủ tịch một xí nghiệp lớn: Định mệnh chỉ cho ta một trái chanh thôi? Được- Ta hãy pah một ly nước chanh.

Phải là một người thông minh, một nhà mô phạm như ông mới có thể xử sự như vậy. Những kẻ ngu ngốc tất phải làm khác hẳn, vì nếu không được định mệnh ban cho một thỏi vàng mà chỉ ban cho một trái chanh, họ sẽ ngồi phịch xuống mà ta thán. Nào: "Còn hòng gì, còn trầy da tróc vẩy làm gì nữa" nào: "thế là hết hy vọng". Rồi oán trời, trách bạn, vò tai kêu đòi bất công, thương thân tủi phận. Trái lại, người khôn ngoan, khi thấy mình chỉ được vón vện một trái chanh nhỏ, sẽ tự nhủ: "Lần thất bại này dạy ta nhiều nhiều hay lắm đấy. Phải làm thế nào cho tình cảm khá hơn bây giờ? Làm cách nào để đổi trái chanh này thành ly nước chanh ngon ngọt chứ?". Nhà triết lý học Alfred Adler, trọn đời chuyện chú vào công cuộc nghiên cứu những kho tiềm lực nhân loại đã phải nói rằng: "Một

trong những đức tính kỳ diệu của con người là ý chí chuyển bại thành thắng".

Tôi xin kể chuyện một người đàn bà đã hiểu và áp dụng phương pháp lấy trái chanh của mình pha thành một ly nước chanh tuyệt ngọt. Đó là chuyện của bà Theha Thompson ở Nữu Ước.

"Trong thời kỳ chiến tranh, chồng bà được bổ nhiệm đến trại huấn luyện, kế bãi sa mạc Mojave thuộc Tâm Mễ Tây Cơ. Bà theo săn sóc chồng. Thật là buồn nản. Ngay này đây, bà đã ghét vùng này, vì chưa bao giờ bà phải ở một xó đất khổ cực đến thế. Chồng bà suốt ngày lủi thủi trong căn nhà gỗ lụp xụp. Trời thì nóng gần 50 độ. Bà chẳng có ai ở gần đến nói chuyện cho khuây khoả, ngoài mấy người Mễ Tây Cơ và người da đỏ không biết lấy một câu tiếng Anh. Gió nóng thổi suốt từ sáng đến chiều, khiến cho đồ ăn và cả đến không khí đầy vị cát.

Bà không chịu nổi nữa. Bà than số phận chẳng ra gì và viết thư cho cha mẹ sẽ quay về Nữu Ước, không thể ở lại cái địa ngục này. Ông cụ thân sinh trả lời vồn vện có hai câu, nhưng thấm thía đến nỗi bà không bao giờ quên được, và hai câu đó thay đổi hẳn đời sống của bà:

Trong một nhà tù, hai người cùng đứng vịn tay vào song sắt; một người chỉ trông thấy một bức tường trơ trụi, còn một người ngửa mặt lên trời, ngắm những vì sao.

Bà đọc những dòng này một lần, hai lần cho đến mười lần rồi tự nhiên thấy hỏ thẹn. Bà quyết sẽ tìm cái vui trong tình cảm của bà: bà quyết ngắm sao.

Bà làm thân với thổ dân và đã ngạc nhiên trước cách họ đối lại. Khi bà tỏ ra thích cái gì, món ăn hay vải dệt, họ lập tức mang biết bà những thứ tốt nhất mà chính họ đã từ chối không bán cho các du khách hỏi mua. Bà nghiên cứu những hình thức lạ lùng của cây xương rồng, cây ngọc giá hoa. bà dò xét những cử động, nhưng tính nết của lũ chó vô chủ, bà đứng hàng guiwof ngắm mặt trời lặn, huy hoàng và rực rỡ ở bãi sa mạc, bà đi kiếm và tàng trữ những vỏ hến bị vùi sâu dưới cát hàng triệu năm trước, nhưng di tích cuối cùng của thời kỳ mà bãi sa mạc này còn là đáy biển.

Bãi sa mạc không thay đổi, những người da đỏ cũng vậy. Chính bà đã thay đổi, hay nói đúng hơn, tinh thần của bà đã thay đổi, tạo cho bà một thời kỳ thú vị nhất trong đời bà. Cái thế giới bà khám phá ra kích thích bà viết một cuốn sách tả nó.

Bà đã biết nhìn qua song sắt nhà tù và bà đã biết ngắm sao lóng lánh trên trời".

Bà Thehna Thomas đã khám phá ra một sự thực nghìn xưa, đã được dân Hy Lạp đem ra dạy đời, 500 năm trước Thiên Chúa Giáo giảng sinh: "Những cái gì hoàn hảo nhất là những cái khó được nhất".

Cách đây mấy năm, khi tới một vùng hẻo lánh miền Floride, tôi đã làm quen với một tria chủ. Ông ta cũng biết pha một ly nước ngon bằng trái chanh độc., Khi lần đầu thấy khoảng đất mới đã mua được, ông hết sức thất vọng. Đất không màu, trồng cây không được mà nuôi heo cũng không được. Chẳng cây nào mọc được ở đó, ngoài một cây sồi quắt queo và chẳng vật nào sống ở đó được, trừ hàng đàn rắn độc. Sau ông nghĩ ra một cách làm cho cái khu đất cần cỗi, phải chủ ấy thành một xí nghiệp phồn thịnh; ông nuôi rắn làm thịt, đóng hộp bán. Lần tới thăm ông, tôi nhận thấy mỗi năm có đến hai vạn du khách đến xem sở nuôi rắn của ông.

Công cuộc buôn bán thật là phát đạt. Mỗi tuần, hàng ngàn lo mọt rắn được gửi đi đến những phòng thí nghiệm chuyên môn chế thuốc viên trừ nọc rắn độc; da rắn được mua với giá cắt cổ để đóng giày, làm ví bán cho các bà các cô sang trọng ở tỉnh thành; còn thịt rắn đóng hộp thì được gửi từng tàu đến những thị trường ở khắp nơi. Tôi có mua được một tấm hình chụp các nhà trong trại, cái làng nhỏ mới mọc, hăng diện với cái tên "Serpentville, Froride" và gửi nó để biếu người đã biết cách pha một ly nước ngon bằng một trái chanh thật độc.

Trong cuộc tra cứu tâm lý những nhân vật hiện tại và quá khứ của Hoa Kỳ; tôi may mắn gặp được nhiều người đã biết cách "chuyển bại thành thắng".

Ông William Bolitho, tác giả cuốn "Mười hai người thắng Thần" tóm tắt nguyên tắc trên này như vậy: "Điều cần thiết ở đời là không phải biết lợi dụng những thất thế mới là điều cần thiết. Muốn được vậy, phải thông minh và chính cái thiên tư đó phân biệt khôn với kẻ ngốc.

Ông Bolitho viết câu ấy sau khi bị cưa một chân vì ta nạn xe lửa. Nhưng tôi lại biết một người mất cả hai chân mà còn thành công trong việc chuyển bất lợi thành thắng lợi:

Ông Ben Fortson. Tôi quen ông tại Atlanta (tiểu bang Georgie) nơi khách sạn tôi ở. Bước vào thang máy, tôi để ý ngay tới vẻ mãn nguyện và vui cười trên mặt ông. Ông cụt cả hai chân, ngồi trong góc thang máy trên cái ghế có bánh xe. Khi thang ngừng ở một tầng nọ, ông xin tôi tránh lối cho ông đẩy ghế ra: "Xin lỗi ông, tôi làm phiền ông quá". Ông nói thế, rồi nhếch mép cười, một cái cười hơn hở, đầy nhân hậu.

Suốt mấy giờ liền, tôi cứ nghĩ đến con người tàn tật mà vẻ tự mãn đã lộ ra mặt như vậy. Ông vui vẻ thuật lại không chút ngượng ngịu miệng thỉnh thoảng lại điểm một nụ cười.

Ông gặp tai nạn vào năm 24 tuổi. Một hôm đi chặt những cây sào để về chông dàn đậu, khi chặt những cây sào này trên chiếc xe hơi Ford kiểu cổ xong đâu đấy, ông mở máy quay về, thì bỗng một cây sào tuột xuống gầm xe, mắc vào trục bánh lái làm chết cứng tay bánh ngay lúc xe tới một chỗ hẹp. Chiếc xe cứ thế chạy thẳng lên lề cỏ và đâm vào một gốc cây. Bác sĩ khám nghiệm thấy ông bị thương nặng ở xương sống làm hai chân ông liệt hẳn. Từ đó ông muốn tự động phải ngồi trên chiếc ghế có bánh xe. Tôi hỏi ông làm sao mà chịu đựng tình thế một cách cam đảm như vậy, ông đáp: "Mới đầu tôi cũng khổ lắm, tôi cũng kêu than, cũng thất vọng. Nhưng dần dà năm này qua năm khác, tôi nhận thấy rằng tức giận cũng chẳng ích gì, chỉ thêm chán nản. Những người chung quanh tôi triu mến những người tàn tật như tôi, thì ít ra tôi cũng phải triu mến lại họ chứ!".

Khi tôi hỏi ông còn coi nạn kia là một tai hại lớn không ông lập tức đáp không và còn cho đó là một điểm phúc nữa.

Ông giải thích rằng qua thời kỳ đau khổ, ông trấn tĩnh tinh thần và bắt đầu sống trong một thế giới mới. Ông đọc sách và ham mê những áng văn hay.

Mười bốn năm sau, hơn một ngàn cuốn sách đã mở mắt ông trước những chân trời mới và mang thi vị lại cho đời ông. Ngoài ra, ông lại bắt đầu chú trọng tới âm nhạc cổ điển và ông thấy lòng rung động nghe những hoà tấu khúc mà trước kia ông không ưa. Nhất là ông lại có thì giờ suy tưởng. Ông nói rằng: "Lần đầu tiên tôi biết nhìn thế giới bằng con mắt của người thông minh, hay hơn nữa, của một triết gia và cũng lần đầu tiên tôi thấy chân giá trị của mọi vật. Tôi bắt đầu hiểu rằng nhiều mục đích tôi theo đuổi từ trước chẳng bỏ công chút nào hết".

Ông đọc sách và niềm được thú nghiên cứu những vấn đề chính trị kinh tế và xã hội. Ông khổ công tra cứu đến nỗi chẳng thấy mấy lúc ông đã có thể diễn thuyết và thảo luận về những vấn đề đó, dù không lúc nào ông rời chiếc ghế có bánh xe. Ông bắt đầu quen nhiều người, và nhiều người cũng bắt đầu biết ông. Và nay ông Ben Fortson, người tàn tật ấy, là Thống đốc của Tiểu Bang Georrgie! Ba mươi lăm năm làm nghề dạy người lớn ở Nữ Ước, tôi nhận thấy một phần đông học trò của tôi tiếc đã không được xuất thân do một Đại học đường. Họ cho rằng không được mài đũa quần ghế một Đại Học đường là một điều bất lợi. Điều đó chỉ đúng một phần thôi vì tôi biết nhiều người địa vị rất cao mà không hề đặt chân vào một trường Đại Học.

Vì vậy, nhiều lần tôi kể cho họ nghe chuyện một ông không được học hết những lớp sơ đẳng trường làng mà cũng nên danh. Ông là con một nhà cực nghèo. Khi cha ông qua đời, các bạn bè phải góp tiền lại mua giúp cho cỗ quan tài. Còn mẹ ông phải đi làm mười giờ một ngày tại một xưởng máy chế dũa. Không những vậy, bà lại còn đem việc về nhà làm thêm đến tận nửa đêm.

Tuy sinh sống trong cảnh bần hàn, nhưng từ nhỏ, ông đã rất ham mê đóng kịch. Ông gia nhập một gánh hát tài tử do linh mục làng ông điều khiển. Mặc dầu dấn trước một số công chúng ít ỏi,

nhưng được trầm trồ khen ngợi, ông cũng cảm thấy khoái trá mênh mông, nên nhất định sẽ trở thành một diễn giả. Rồi từ một diễn giả về những vấn đề thuộc kịch trường, ông trở thành một diễn giả về những vấn đề chính trị.

Năm ba mươi tuổi, ông được cử vào Hội đồng lập pháp Tiểu bang Nữ Ước. Nhưng sức học quá thô thiển của ông không xứng với một địa vị khó khăn như vậy. Ông phải nghiên cứu tỉ mỉ những bản tài liệu dài và phức tạp khả dĩ đủ hiểu để biết đường mà biểu diễn quyết chống hay thuật. Khi người ta bầu ông vào Ủy ban kiểm lâm, ông, một người chưa bao giờ trông thấy rừng tít lo sợ. Ông lại ngạc nhiên hơn nữa khi ông biết chút gì về ngành tài chính. Ông thú thật với tôi hồi đó ông chán nản đến nỗi muốn xin từ chức ngay, nếu ông không sợ xấu hổ với mẹ.

Qua cơn thất vọng, ông quyết học 16 giờ một ngày và làm một ly nước ngon bằng quả chanh mà định mệnh đã đưa lại. Thế rồi ông thành công, thành công quá tưởng tượng: từ một chính trị gia còm của địa phương, ông đã trở thành một trong những nhân vật có tiếng nhất Hoa Kỳ, một người mà Nữ Ước thời báo đã gọi là "Công dân thành phố Nữ Ước được nhiều người yêu chuộng nhất".

Người tôi nói tới đây là ông Al Smith, đã giữ chức Thống đốc Tiểu bang Nữ Ước trong bốn nhiệm kỳ liền, một việc tiền khoáng hậu trong lịch sử xứ này. Năm 1928, khi ông đang làm ứng cử viên của đảng dân chủ trong cuộc tuyển cử Tổng thống, sáu Đại học đường- trong số đó có hai Đại học đường Columbia và Harvard - đã ban những bằng danh dự cao nhất cho ông một người chưa học hết cấp sơ đẳng!

Chính ông đã phải công nhận rằng chẳng làm nên công chuyện gì nếu đã không học mười sáu giờ một ngày để bù lấp sự thấp kém của mình.

Ông Nietzsche đã định nghĩa " một người lý tưởng" là: "người khi bị định mạng thử thách, không những đã tỏ ra xuất chúng, mà thời thương còn thích tìm khó khăn và những trở lực để đương đầu". Càng nghiên cứu về sự nghiệp những nhân vật tài ba, tôi càng tìm thấy những bằng chứng cho sự tin tưởng của tôi rằng phần đông

những nhân vật này sở dĩ hơn người, là vì họ ra đời với một điểm bất lợi mà chính điểm bất lợi đó đã kích thích họ cố gắng một cách khác thể đạt tới những mục đích cao cả. Ông William James đã nói:

Những nhược điểm của ta giúp ta một cách không ngờ". Nếu không bị loà, rất có thể ông Milton chỉ thành một thi sĩ làng nhàng, chớ không phải là thi sĩ đại tài như ngày nay, và cũng rất có thể Beethoven đã không đi tới chỗ tuyệt đối của âm nhạc, nếu ông không điếc.

Sự nghiệp hiển vinh của Helène Keller khác hẳn nhờ vì bà vừa mù vừa điếc.

Nếu Tchaikovsky không bị định mạng cướp mất hạnh phúc, nếu ông không gặp phải người vợ đa nghi, hay thù oán, loại thần kinh có lẽ chẳng bao giờ ông sáng tác được bản nhạc "Symphonie pathétique", ngàn năm bất diệt.

Dostoiesky và Tolstoi cũng vậy, nếu đời sống của hai ông không đầy rẫy những đau thương, chưa chắc những tác phẩm tuyệt diệu của hai ông đã ra đời.

Charles Darwin, người có những lý thuyết táo tợn đã đảo ngược cả quan niệm khoa học về đời sống ở thế gian này, đã tuyên bố rõ rệt rằng sự tàn tật của ông đã giúp ông một cách bất ngờ. Ông nói: "Nếu thân tôi không là cái xác vô dụng, cha chắc tôi đã có sức mạnh tinh thần để biểu minh những lý thuyết của tôi".

Cùng một ngày Darwin sinh ra một túp lều không ai biết đến, ở khu rừng rậm thuộc tiểu bang Kentucky, một đứa nhỏ khác cũng cần cất tiếng chào đời. Cha đứa nhỏ này là lão tiêu phu nghèo khó Lincoln, và đứa nhỏ được đặt tên là Abraham. Chính đứa nhỏ này cũng vì khổ cực mà đã sống gắng tự rèn luyện để trở nên người. Nếu Abraham Lincoln sinh vào một gia đình quý phái, được vào học tại Đại học đường Harvard, được hưởng một lạc thú gia đình hoàn toàn, có lẽ ông đã chẳng thốt ra những lời nhiệt thành, tự đáy lòng, khi ông tái cử Tổng Thống Hoa Kỳ: "Tôi sẽ cố không xử ác với bất cứ ai và sẽ đại lượng, bác ái với mọi người".

Đến đây, ta hãy ngừng lại và rút bài luân lý thực hành của những trường hợp kể trên. Nếu chưa bao giờ bạn làm được ly nước ngon lành bằng trái chanh số phận đã mang lại, thì bạn cũng thử xem nào? Bạn hãy cố gắng, vì rủi có thua, bạn cũng chẳng mất gì, nhưng nếu được thì bạn sẽ vô cùng hạnh phúc. Bạn phải cố gắng vì hai lẽ: một là ít ra bạn còn có cơ thành công, hai là dù thất bại đi chăng nữa, sự cố gắng của bạn để chuyển bại thành thắng đã bắt bạn nhìn thẳng vào tương lai mà quên đi dĩ vãng. Bạn sẽ có những lý tưởng thiết thực và nghị lực sáng tác sẽ trở dậy kích thích bạn làm việc, đến nỗi bạn không còn thì giờ mà nghĩ vợ vẩn, bói đồng tro tàn của thời qua.

LÀM SAO TRỊ ĐƯỢC BỆNH U UẤT TRONG HAI TUẦN

Khi bắt đầu viết cuốn sách này, tôi đặt một giải thưởng 200 mỹ kim cho tác giả nào viết được một truyện ích lợi và hứng thú nhất với nhan đề: "Tôi đã thắng được ưu phiền cách nào?".

Ban giám khảo cuộc thi đó có: Eddie Rickenbacker, Chủ tịch Hãng hàng không Eastern Air Lines, Bác sĩ Stewart, W. Mc. Clelland ở Đại học đường Lincoln Memorial, và H.V. Kaltonborn, Bình phẩm viên của Đài phát thanh Nữ Uớc. Chúng tôi nhận được hai truyện tuyệt hay, tới nỗi không sao phân biệt được hơn kém. Bởi vậy chúng tôi chia giải thưởng làm hai.

Truyện dưới đây, của ông C.R. Burton, là một trong hai truyện ấy.

"Má tôi bỏ nhà tôi hồi chín tuổi và ba tôi mất hồi tôi có 12 tuổi. Ba tôi bị bắt đặc kỳ tử, còn má tôi thì từ bỏ nhà đi, cách đây 19 năm, tôi không được gặp, cả hai đứa em gán nhỏ má tôi dắt theo cũng biệt dạng. Trong bảy năm đầu, tôi không nhận được bức thư nào của mẹ hết. Trước khi ấy, Người có sang chung với một tiệm cà phê trong một tỉnh nhỏ ở Mixssouri, và trong khi người bạn đi buôn bán ở nơi khác, thì người bạn kia liền sang tiệm cà phê lại cho người khác rồi

bỏ trốn mất. Một người bạn thân đánh dây thép gọi ba tôi về ngay; và trong khi vội vàng, bà tôi chẳng may bị xe hơi cán ở Salines. Hai người cô tôi, vừa già, vừa nghèo, vừa hay đau, nhận nuôi ba đứa trong số năm anh em chúng tôi. Nhưng không ai chịu nuôi tôi và em tôi hết.

Chúng tôi bơ vơ trong tỉnh. Chúng tôi rất lo bị người đời đả chúng tôi như thường đã những đứa trẻ mồ côi. Nỗi lo đó hiện thực ngay. Trong một thời gian ngắn, tôi sống nhờ một gia đình nghèo trong tỉnh. Nhưng thời buổi khó khăn, vì ân nhân của tôi mất việc, không nuôi tôi tại trại ruộng, cách tỉnh độ 13 cây số. Ông Loftin dắt tôi về nuôi tại trại ruộng, cách tỉnh độ 13 cây. Ông Loftin 70 tuổi và đau, nằm ở giường hoai. Ông biểu tôi: "Hễ không nói dối, không ăn cắp và bảo gì làm nấy thì ở mãi được". Tôi thuộc lời ấy như lời Thánh kinh và theo đúng như vậy. Tôi được đi học, nhưng ngay tuần đầu, mỗi lần trở về nhà, la khóc khổ sở. Những bạn học chọc ghẹo, chế giễu cái mũi lớn của tôi, bảo tôi là đồ ngu và kêu tôi là thằng "mồ côi thò lò mũi xanh". Tức giận quá tôi muốn đánh tụi nó, nhưng ông Loftin khuyên tôi "Biết nhịn và tránh cuộc xô xát, ẩu đả, là có một nghị lực tinh thần lớn lắm". Tôi nhịn cho tới bữa kia một đứa nhỏ hốt bãi phân gở trong sân trường và ném vào mặt tôi. Tôi liền xông vào đánh nó; và đứa khác cho như vậy là đáng kiếp cho thằng nọ và từ đó chúng tôi chơi với nhau.

Tôi lát làm tự đắc có chỉ chiếc nón mà ông Loftin đã mua cho. Một hôm, một đứa bạn gái lớn giựt nón tôi đang đội, đổ đầy nước vào, thành thử chiếc nón hư. Nó nói "đổ nước như vậy để cho cỏ rác trong đầu óc tôi khỏi khô".

ở trường tôi không bao giờ khóc hết, nhưng về nhà tôi thì sụt sùi kể lể. Rồi một hôm, bà Loftin khuyên tôi một lời mà tôi hết ưu uất, lo buồn và từ đó, kẻ thù của tôi thành bạn thân của tôi. Bà khuyên thế này: "Ralph ơi, bọn đó sẽ không hành hạ con, không gọi là "thằng mồ côi thò lò mũi xanh" nữa, nếu con nghĩ tới chúng và tìm cách giúp chúng".

Tôi theo lời khuyên ấy. Tôi ráng học, chẳng bao lâu đứng đầu lớp mà không hạn nào ganh tị hết, vì tôi đã tìm hết cách giúp họ rồi. "Tôi giúp nhiều bạn làm bài dịch và bài luận, có khi làm sẵn cả bài

cho nữa. Một đứa mắc cỡ không dám cho người nhà hay rằng tôi gà bài cho, nên xin phép má nó đi sẵn, nhưng lại nhà tôi, buộc chó vào lồng, rồi nhờ tôi giảng giùm bài học. Tôi chép tập cho một đứa khác và bỏ nhiều buổi tối chỉ toán cho một bạn gái.

Cảnh chết chóc và đau lòng xảy tới bên hàng xóm. Hai người chủ trại chết, rồi một người bỏ vợ. Trong bốn gia đình, chỗ có tôi là đàn ông. Tôi giúp những người đàn bà goá đó trong hai năm. Khi đi học và lúc ở trường về, tôi ghé vào trại họ, giúp họ bữa củi, vắt sữa bò, cho súc vật ăn uống. Thành thử không ai chế nhạo toio nữa mà cảm tạ tôi. Khi giải ngũ, ở Hải Quân về, tôi được rõ cảm tình của họ. Ngày đầy tiên tới nhà, hơn 200 người lại thăm tôi, có người đi hơn 120 cây số, và lòng họ đối với tôi thiệt chân thành. Vì tôi chịu khó và vui vẻ giúp đỡ người khác cho nên hết sức lo lắng và ưu phiền. Đã 13 năm rồi, không còn ai gọi tôi là "thằng mỗ côi thò lò mũi xanh nữa". Đáng khen thay cho C.R. Burton! Anh đã biết bí quyết đắc nhân tâm và diệt lo, để vui sống.

Bác sĩ Frank Loope cũng vậy. ông tàn tật 23 năm vì chứng sung khớp xương. Vậy mà ông Withouse ở toà Seattle Star đã viết cho tôi: "Tôi đã lại phỏng vấn bác sĩ Loope nhiều lần. Chưa bao giờ tôi thấy một người vị tha hoặc sung sướng hơn ông ta".

Ông già nằm liệt giường ấy làm cách nào mà sung sướng như vậy? Bạn thử đoán xem. Có phải bằng cách phàn nàn và chỉ trích kẻ khác không? Không... Có phải bằng cách than thân trách phận và muốn được mọi người chú ý tới, săn sóc cho không? Không... Ông sung sướng như vậy chỉ nhờ biết theo đúng châm ngôn của Hoàng xứ Galles: "Tôi phụng sự". Ông kiếm tên và địa chỉ của những người tàn tật khác và viết những bức thư vui vẻ an ủi họ để họ và ông cùng được vui lòng. Sau cùng, ông lập một hội ở khắp nước gọi là "Hội những người bị giam tại nhà".

Nằm trên giường, ông viết trung bình mỗi năm 1.400 bức thư và kiếm sách cùng máy khâu thanh tặng cho hàng ngàn người tàn tật để họ được vui vẻ.

Bác sĩ Loope khác người ở chỗ nào vậy? Chính ở chỗ ông có lòng nhiệt thành của một người có mục đích, có sứ mạng. Ông được biết hoan lạc chính bởi ông phụng sự một lý tưởng cao cả và ý nghĩa hơn cái đời sống đáng lẽ rất tầm thường của ông. Ông thật không giống ông Show, tự cho mình là trung tâm của vũ trụ và phàn nàn tại sao thế giới không tanaj tuy lo hạnh phúc của ông, để cho thân ông phải thành "mọt cái túi da chứa bệnh tật và âu sầu".

Alfred Adler, nhà trị bệnh thần kinh trứ danh, có nói một câu lạ lùng nhất từ trước tới giờ. Ông biểu những người mang bệnh âu sầu rằng: "Chỉ trong hai tuần là ông hết bệnh, nếu ông theo đúng phương thuốc này: Ráng mỗi ngày kiếm cách làm vui một người nào đó".

Lời ấy có vẻ khó tin quá, cho nên muốn giảng thêm, tôi phải trích hai trang trong cuốn sách rất hay: "ý nghĩa của đời sống phải ra sao?" của bác sĩ Adler. Đây là hai trang đó.

"Bệnh u uất tựa như một thoái oán hờn dai dẳng, chủ ý để được người xung quanh luôn luôn thương hại sẵn sóc tới mình. Những ký ức hồi nhỏ của một người có bệnh đó đại loại thường có những cử chỉ ích kỷ như vậy: "Tôi nhớ có lần tôi muốn nằm trên giường, nhưng anh tôi đã nằm ý trên đó rồi. Tôi la khóc cho tới khi anh tôi phải nhường giường cho tôi".

"Những người u uất thường muốn tự tử và việc cần nhất của y sỹ là tránh cho họ phương thuốc đầu tiên này: "Nếu ông không muốn làm việc thì đừng tự bắt buộc phải làm nó". Cốt ý để làm nhẹ bớt tình cảm khấn trương của họ đi. Phương thuốc ấy dường như giản dị quá, nhưng nó trị được tận căn chứng bệnh.

Khi một người mắc chứng bệnh u uất, muốn gì đều được như ý, thì còn trách móc gì ai nữa?

Còn thù oán gì nữa mà mong tự tử để tự trả thù? Tôi nói với họ: "Nếu ông muốn đi coi hát hay muốn đi chơi, cứ đi. Giữa đường ông không muốn đi nữa thì thôi, ngừng lại. Như vậy, họ được thoả lòng hiếu thắng. Họ thấy họ lớn hơn ông Trời, vì muốn làm gì thì làm kia mà! Một mặt khác, họ thường muốn áp chế và trách móc mọi người nhưng nếu ai cũng đồng ý với họ luôn luôn, thì họ còn áp chế ai được

nữa? Phương pháp đó có kết quả tốt và chưa bao giờ con bệnh của tôi tự tử hết", cho nên tôi sẵn sàng câu trả lời: "Ông đã không muốn làm gì thì cứ việc nghỉ". Có một đôi khi họ đáp: "Tôi chỉ muốn nằm suốt ngày". Tôi biết nếu để họ nằm ở giường suốt ngày thì chẳng bao lâu họ sẽ khó chịu, không muốn nằm nữa. Bởi vậy tôi chẳng hề can. Vì nếu ngăn cản thì họ gây rối liền. Tôi luôn luôn để họ tự tiện. Đó là qui tắc thứ nhất.

"Qui tắc thứ nhì là tấn công trực tiếp cách sống của họ. Tôi bảo họ: "Bệnh ông có thể hết được nếu ông theo đúng phương sách trong hai tuần: ông ráng mỗi ngày nghĩ ách làm vui lòng một người khác". Tôi khuyên vậy là vì họ thường chỉ bận óc với ý nghĩ: 'Làm sao cho người khác bực mình được?' Nghe tôi khuyên, họ trả lời những câu rất lý thú. Có người nói: "Điều đó dễ lắm. Suốt đời tôi chỉ tìm cách làm vui lòng mọi người". Thực ra, họ không bao giờ như vậy cả. Tôi chúc họ cũng chẳng bao giờ nghĩ tới sự ấy. Tôi lại khuyên: "Khi nào không ngủ được, thì ông nghĩ cách làm vui lòng một người khác, ông sẽ mau hết bệnh lắm".

Tất nhiên tôi dặn họ phải làm vui lòng người một cách nhũn nhặn, thân ái.

Hôm sau gặp họ, tôi hỏi: "Hồi hôm, ông có nghĩ tới lời tôi khuyên nhủ không?" Họ đáp: "Vừa đặt mình tôi đã ngủ rồi, thành thử không nghĩ tới được". Ngủ được còn gì hơn nữa?

Có người trả lời: "Tôi không sao theo lời ông được, vì tôi nhiều nỗi lo quá rồi". Tôi bảo họ: "Thì ông cứ lo việc ông đi; nhưng đồng thời, ông có thể thỉnh thoảng lo cho người khác được. Như vậy tôi dần dần tập cho họ chú ý tới người.

Lại có nhiều người nói: "Tôi làm vui lòng họ làm chi? Họ có nghĩ cách làm vui lòng tôi đâu?" Tôi đáp: "Vì như vậy lợi cho sức khỏe của ông. Còn họ thì rồi họ chú ý tới người.

Rất ít khi tôi gặp được một bệnh nhân chịu nói : "Tôi đã nghĩ tới lời ông khuyên".

Tôi biết rằng bệnh của họ chỉ do không chịu hợp tác với đời, nên tôi muốn họ nhận thấy điều ấy là cần. Khi nào họ bằng lòng hợp tác với người một cách bình đẳng thì họ sẽ hết bệnh... Bốn phận quan trọng nhất của những tin đồ bất cứ đạo nào vẫn là: "Thương người như thể thương thân"... Người nào ích kỷ không nghĩ tới bạn bè, sẽ gặp những nỗi khó khăn nhất... Chúng ta chỉ cầu sao cho mỗi người thành một bạn tốt, yêu và trong hôn nhân. Được như vậy, không còn gì hơn nữa".

Vậy bác sĩ Adler khuyên ta mỗi ngày làm một việc thiện. Mà thế nào là một việc thiện? Mohanet nói: "Một việc thiện là một việc làm nở một nụ cười trên môi người khác".

Tại sao làm việc thiện mỗi ngày lại có ảnh hưởng tốt tới tâm hồn ta? Vì khi nghĩ cách làm vui người khác, ta không nghĩ tới ta nữa; mà chính cái tật chỉ nghĩ tới mình đã làm cho ta ưu tư, sợ sệt và lo lắng.

Bà William T.Moon, giám đốc một trường học ở Nữ Ước không cần phải mất tới hai tuần mới kiếm được hầu diệt nỗi ưu tư của bà. Bà thắng bác sĩ Adler, vì thầy được kết quả nhanh gấp 14 lần. Nói thế nghĩa là bà diệt ưu tư của bà chỉ trong một ngày, chứ không cần tới 14 ngày, nhờ bà nghĩ cách làm cho hai đứa trẻ mồ côi được vui sướng.

Bà kể: "Năm năm trước, một hôm vào tháng chạp, tôi thấy tâm hồn chìm đắm trong biển ưu tư. Tôi than thân trách phận của vì tôi đã sống nhiều năm đầy hạnh phúc với nhà tôi, rồi tôi thỉnh linh nhà tôi mất. Lễ Giáng sinh càng tới gần, tôi càng thấy buồn tẻ. Chưa bao giờ tôi ăn lễ đó trong cảnh cô độc, cho nên năm ấy tôi thấy nó tới mà ghê. Càng cận ngày, tôi càng đau đớn cho thân phận. Thiệt ra đời tôi cũng như đời hết thảy chúng ta còn được nhiều nỗi đáng vui.

Ngày giáp lễ Giáng sinh, tôi ở sở ra hồi ba giờ chiều và thơ thần trên địa lộ thứ 5 để tìm sự khuây khoả. Bảy giờ trên đường chật ních những người qua lại, vẻ mặt rất hân hoan. Càng trông họ, tôi lại càng nhớ những năm sung sướng đã qua. Nghĩ tới sự phải về giam mình trong một căn phòng lạnh lẽo và trống trải, tôi không chịu nổi. Tôi sợ hãi không biết nên làm gì nước mắt chảy ròng ròng. Sau khi đi

lang thang khoảng một giờ như vậy, tôi tới cuối một con đường ô tô buýt. Nhớ lại hồi trước hai vợ chồng thường leo lên một chiếc xe thứ nhất ở bến. Xe chạy qua sông Hudson được một lát, tôi nghe người bán vé nói: "Tới cuối đường rồi, thưa cô". Tôi xuống xe. Tôi cũng không biết tên nơi đó nữa, nhưng thấy cảnh tĩnh mịch yên ổn. Trong khi đợi chuyến xe về, tôi đi ngược một con đường có nhiều nhà cửa sang trọng. Đi ngang một nhà thờ, nghe tiếng đàn du dương đánh bản: "Đêm tĩnh mịch", tôi bèn vào. Trong nhà thờ không có ai hết, trừ người đánh đàn. Tôi lặng lẽ ngồi xuống ghế mà không ai hay. Cây No-en trong hoàng đẹp đẽ, chiếu sáng ra làm cho những đồ cần thiết chói lọi như những ngôi sao lấp lánh dưới ánh trăng. Nghe âm thanh dịu dàng của bản đàn và bụng lại đói- vì từ sáng chưa ăn gì - tôi thiu thiu ngủ, giữa lúc tinh thần và thể chất đều mệt mỏi.

LÀM SAO HẾT U UẤT?

Alfred Adler, nhà trị bệnh thần kinh trứ danh, có nói một câu lạ lùng nhất từ trước tới giờ. Ông biểu những người mang bệnh âu sầu rằng: "Chỉ trong hai tuần là ông hết bệnh, nếu ông theo đúng phương thuốc này: Ráng mỗi ngày kiếm cách làm vui một người nào đó".

Lời ấy có vẻ khó tin quá, cho nên muốn giảng thêm, tôi phải trích hai trang trong cuốn sách rất hay: "ý nghĩa của đời sống phải ra sao?" của bác sĩ Adler. Đây là hai trang đó.

"Bệnh u uất tựa như một thoái oán hờn dai dẳng, chủ ý để được người xung quanh luôn luôn thương hại săn sóc tới mình. Những ký ức hồi nhỏ của một người có bệnh đó đại loại thường có những cử chỉ ích kỷ như vậy: "Tôi nhớ có lần tôi muốn nằm trên giường, nhưng anh tôi đã nằm ý trên đó rồi. Tôi la khóc cho tới khi anh tôi phải nhường giường cho tôi".

"Những người u uất thường muốn tự tử và việc cần nhất của y sĩ là tránh cho họ phương thuốc đầu tiên này: "Nếu ông không muốn làm việc thì đừng tự bắt buộc phải làm nó". Cốt ý để làm nhẹ bớt tình cảm khẩn trương của họ đi. Phương thuốc ấy dường như giản dị quá, nhưng nó trị được tận căn chứng bệnh. Khi một người mắc chứng bệnh u uất, muốn gì đều được như ý, thì còn trách móc gì ai nữa? Còn thù oán gì nữa mà mong tự tử để tự trả thù? Tôi nói với họ: "Nếu

ông muốn đi coi hát hay muốn đi chơi, cứ đi. Giữa đường ông không muốn đi nữa thì thôi, ngừng lại.

Như vậy, họ được thoả lòng hiếu thắng. Họ thấy họ lớn hơn ông Trời, vì muốn làm gì thì làm kia mà! Một mặt khác, họ thường muốn áp chế và trách móc mọi người nhưng nếu ai cũng đồng ý với họ luôn, thì họ còn áp chế ai được nữa? Phương pháp đó có kết quả tốt và chưa bao giờ con bệnh của tôi tự tử hết", cho nên tôi sẵn sàng câu trả lời: "Ông đã không muốn làm gì thì cứ việc nghỉ". Có một đôi khi họ đáp: "Tôi chỉ muốn nằm suốt ngày". Tôi biết nếu để họ nằm ở giường suốt ngày thì chẳng bao lâu họ sẽ khó chịu, không muốn nằm nữa. Bởi vậy tôi chẳng hề cản. Vì nếu ngăn cản thì họ gây rối liền

Tôi luôn luôn để họ tự tiện. Đó là qui tắc thứ nhất.

"Qui tắc thứ nhì là tấn công trực tiếp cách sống của họ. Tôi bảo họ: "Bệnh ông có thể hết được nếu ông theo đúng phương sách trong hai tuần: ông ráng mỗi ngày nghĩ cách làm vui lòng một người khác". Tôi khuyên vậy là vì họ thường chỉ bận óc với ý nghĩ: 'Làm sao cho người khác bực mình được?' Nghe tôi khuyên, họ trả lời những câu rất lý thú. Có người nói: "Điều đó dễ lắm. Suốt đời tôi chỉ tìm cách làm vui lòng mọi người". Thực ra, họ không bao giờ như vậy cả. Tôi chúc họ cũng chẳng bao giờ nghĩ tới sự ấy. Tôi lại khuyên: "Khi nào không ngủ được, thì ông nghĩ cách làm vui lòng một người khác, ông sẽ mau hết bệnh lắm".

Tất nhiên tôi dặn họ phải làm vui lòng người một cách nhũn nhặn, thân ái.

Hôm sau gặp họ, tôi hỏi: "Hồi hôm, ông có nghĩ tới lời tôi khuyên nhủ không?" Họ đáp: "Vừa đặt mình tôi đã ngủ rồi, thành thử không nghĩ tới được". Ngủ được còn gì hơn nữa?

Có người trả lời: "Tôi không sao theo lời ông được, vì tôi nhiều nỗi lo quá rồi". Tôi bảo họ: "Thì ông cứ lo việc ông đi; nhưng đồng thời, ông có thể thỉnh thoảng lo cho người khác được. Như vậy tôi dần dần tập cho họ chú ý tới người.

Lại có nhiều người nói: "Tôi làm vui lòng họ làm chi? Họ có nghĩ cách làm vui lòng tôi đâu?" Tôi đáp: "Vì như vậy lợi cho sức khỏe của ông. Còn họ thì rồi họ chú ý tới người."

Rất ít khi tôi gặp được một bệnh nhân chịu nói : "Tôi đã nghĩ tới lời ông khuyên".

Tôi biết rằng bệnh của họ chỉ do không chịu hợp tác với đời, nên tôi muốn họ nhận thấy điều ấy là cần. Khi nào họ bằng lòng hợp tác với người một cách bình đẳng thì họ sẽ hết bệnh... Bản phận quan trọng nhất của những tín đồ bất cứ đạo nào vẫn là: "Thương người như thể thương thân"... Người nào ích kỷ không nghĩ tới bạn bè, sẽ gặp những nỗi khó khăn nhất... Chúng ta chỉ cầu sao cho mỗi người thành một bạn tốt, yêu và trong hôn nhân. Được như vậy, không còn gì hơn nữa".

Vậy bác sĩ Adler khuyên ta mỗi ngày làm một việc thiện. Mà thế nào là một việc thiện? Mohanet nói: "Một việc thiện là một việc làm nở một nụ cười trên môi người khác".

Tại sao làm việc thiện mỗi ngày lại có ảnh hưởng tốt tới tâm hồn ta? Vì khi nghĩ cách làm vui người khác, ta không nghĩ tới ta nữa; mà chính cái tật chỉ nghĩ tới mình đã làm cho ta ưu tư, sợ sệt và lo lắng.

Bà William T.Moon, giám đốc một trường học ở Nữ Ước không cần phải mất tới hai tuần mới kiếm được hầu diệt nỗi ưu tư của bà. Bà thắng bác sĩ Adler, vì thầy được kết quả nhanh gấp 14 lần. Nói thế nghĩa là bà diệt ưu tư của bà chỉ trong một ngày, chứ không cần tới 14 ngày, nhờ bà nghĩ cách làm cho hai đứa trẻ mồ côi được vui sướng.

Bà kể: "Năm năm trước, một hôm vào tháng chạp, tôi thấy tâm hồn chìm đắm trong biển ưu tư. Tôi than thân trách phận của vì tôi đã sống nhiều năm đầy hạnh phúc với nhà tôi, rồi tôi thành linh nhà tôi mất. Lễ Giáng sinh càng tới gần, tôi càng thấy buồn tẻ. Chưa bao giờ tôi ăn lễ đó trong cảnh cô độc, cho nên năm ấy tôi thấy nó tới mà ghê. Càng cận ngày, tôi càng đau đớn cho thân phận. Thiệt ra đời tôi cũng như đời hết thảy chúng ta còn được nhiều nỗi đáng vui.

Ngày giáp lễ Giáng sinh, tôi ở sở ra hồi ba giờ chiều và thơ thần trên địa lộ thứ 5 để tìm sự khuây khoả. Bảy giờ trên đường chật ních những người qua lại, vẻ mặt rất hân hoan. Càng trông họ, tôi lại càng nhớ những năm sung sướng đã qua. Nghĩ tới sự phải về giam mình trong một căn phòng lạnh lẽo và trống trải, tôi không chịu nổi. Tôi sợ hãi không biết nên làm gì nước mắt chảy ròng ròng. Sau khi đi lang thang khoảng một giờ như vậy, tôi tới cuối một con đường ô tô buýt, Nhớ lại hồi trước hai vợ chồng thường leo lên một chiếc xe thứ nhất ở bến. Xe chạy qua sông Hudson được một lát, tôi nghe người bán vé nói: "Tới cuối đường rồi, thưa cô". Tôi xuống xe. Tôi cũng không biết tên nơi đó nữa, nhưng thấy cảnh tĩnh mịch yên ổn. Trong khi đợi chuyến xe về, tôi đi ngược một con đường có nhiều nhà cửa sang trọng. Đi ngang một nhà thờ, nghe tiếng đàn du dương đánh bản: "Đêm tĩnh mịch", tôi bèn vào. Trong nhà thờ không có ai hết, trừ người đánh đàn. Tôi lẳng lặng ngồi xuống ghế mà không ai hay. Cây No-en trong hoàng đẹp đẽ, chiếu sáng ra làm cho những đồ cần thiết chói lọi như những ngôi sao lấp lánh dưới ánh trăng. Nghe âm thanh dịu dàng của bản đàn và bụng lại đói- vì từ sáng chưa ăn gì - tôi thiu thiu ngủ, giữa lúc tinh thần và thể chất đều mệt mỏi.

"Tỉnh dậy, tôi không còn nhớ tôi đang ở đâu nữa. Tôi thấy trước mặt có hai đứa nhỏ quần áo tồi tàn, chắc lại để ngắm cây No-en. Đứa gái chỉ tôi nói: "Không biết có phải ông già No-en mang cô này lại không?" Thấy tôi ngừng đầu mở mắt, cả hai đứa đều sợ. Tôi vội bảo cho chúng yên tâm. Đoạn hỏi đến cha mẹ. Chúng đáp: "Chúng em không có ba má".

Vậy ư? Vậy thì, trời ơi! hai đứa nhỏ còn khổ hơn tôi nhiều. Thấy chúng thế rồi nghĩ đến tôi nghĩ tới tôi thế này mà còn than thân trách phận, tôi thấy thua chúng. Tôi để chúng coi cây No-en xong, dắt chúng lại một tiệm nước để giải khát, và mua cho chúng ít kẹo, đồ chơi. Nỗi cô đơn của lòng tôi tự nhiên biến mất. Đã mấy tháng nay, nhờ hai đứa con mồ côi ấy, tôi quên hẳn cảnh ngộ tôi đi và được vui vẻ quá. Trong khi hỏi chuyện chúng, tôi nhận thấy rằng muốn được hạnh phúc, ta phải gây hạnh phúc chung quanh ta. Ta phân phát hạnh phúc tức là nhận được hạnh phúc vậy. Do sự giúp đỡ

người và do tình thương, tôi đã thắng ư tư và thối than thân trách phận. Tôi thấy đời tôi thay đổi hẳn chẳng những lúc ấy mà cho tới mấy năm sau nữa".

Vậy ư? Vậy thì, trời ơi! hai đứa nhỏ còn khổ hơn tôi nhiều. Thấy chúng thế rồi nghĩ tới tôi thế này mà còn than thân trách phận, tôi thấy thua chúng. Tôi để chúng coi cây No-en xong, dắt chúng lại một tiệm nước để giải khát, và mua cho chúng ít kẹo, đồ chơi. Nội cô đơn của lòng tôi tự nhiên biến mất. Đã mấy tháng nay, nhờ hai đứa nhỏ ấy, tôi quên hẳn cảnh ngộ tôi đi và được vui vẻ quá. Trong khi hỏi chuyện chúng, tôi nhận thấy rằng, so với chúng, đời tôi vui nhiều hơn là tôi đã làm vui chúng. Nhờ chúng, tôi thấy rằng muốn được hạnh phúc, ta phải gây hạnh phúc cho chúng quanh ta. Ta phân phát hạnh phúc tức là ta nhận được hạnh phúc, ta phải gây ra hạnh phúc chung quanh ta. Ta phân phát hạnh phúc tức là nhận được hạnh phúc vậy. Do sự giúp đỡ người và do tình thương, tôi đã thắng ư tư và thối than thân trách phận. Tôi thấy đời tôi thay đổi hẳn, chẳng những lúc ấy mà cho tới mấy năm sau nữa".

Tôi biết nhiều người nhờ quên mình mà tìm thấy sức khoẻ và hoan hỉ. Nếu kể chuyện họ, có thể viết thành một cuốn sách được. Như trường hợp của bà Margaret Taylor Yetes chẳng hạn, một người đàn bà nổi danh nhất trong giới Hải Quân Hoa Kỳ.

Bà là một tiểu thuyết gia, nhưng không có truyện trinh thám nào bà viết hay bằng nửa câu chuyện thiệt xảy ra, ngày quân đội Nhật Bản tấn công hạm đội Mỹ ở Trân Châu Cảng. Lúc ấy bà đã bị bệnh đau tim hơn một năm rồi. Mỗi ngày bà phải nằm liệt giường đến 22 giờ, kỳ dư chỉ được nhiều lắm là từ phòng ra vườn, để tắm nắng. mà đi như vậy phải vịn tay người ở gái.

Hồi đó bà tưởng sẽ tàn tật tới mãi đời. "mà thiệt ra - lời bà nói-quân Nhật không tấn công Trân Châu Cảng và làm cho tôi xúc động mạnh tới nỗi khỏi bệnh, thì có lẽ đời tôi tuy sống cũng như chết. Khi quân Nhật tấn công, cả châu thành hỗn loạn. Một trái bom rớt gần nhà tôi làm tôi bắn ra khỏi giường. Xe cam nhông binh đội chạy lại cá trại lính ở Hickam Field, Scofield và phi trường Kaneohe Bay, để chở vợ con của bộ binh và thuỷ binh vô ở trong các trường học. Đồng thời, hội Hồng thập tự kêu điện thoại hỏi từng nhà xem có phòng dư

và thuận cho những người gia cư bị tàn phá đó tới ở đậu. Hội biết tôi có máy điện thoại ở đầu giường, nhờ tôi thông tin giúp hội. Tôi ghi chữ nơi mà vợ con binh lính có thể lại ở tạm và đáp những câu hỏi về gia quyến của họ.

Ngay bấy giờ toio đã được biết chồng tôi là Hải Quan trung tá Robert Raleigh Yate vô sự. Tôi rán làm cho những người vợ chưa có tin tức về chồng họ được vững dạ và tôi an uoir một số đông đàn bà goá - chao ôi, có đến hai ngàn một trăm mười bảy sĩ quan, hạ sĩ quan và quân lính trong Lục quân, Hải quân tử trận và 960 người mất tích.

"Mới đầu, tôi phải nằm để trả lời điện thoại. Rồi tôi ngồi dậy lúc nào không hay. Sau cùng bận việc và hăng hái quá, tôi quên hết bệnh tật, ra khỏi giường đếnê ngoiof ở bàn. Vì mãi giúp những người khác khổ sở hơn mình nhiều, nên tôi quên hẳn tôi đi. Thế rồi từ tám giờ ngủ ra, ngày cũng như đêm, không bao giờ tôi nằm ở giường nữa. Bây giờ tôi nhận thấy rằng nếu quân Nhật không tấn công Trân Châu Cảng thì tôi đã thành một người bán tàn tật suốt đời. Nằm ở giường dễ chịu quá, luôn luôn có người hầu hạ, nên bấy lâu tôi đã tự làm cho tiêu tan cái ý muốn khỏi đau mà không hay.

"Trận Trân Châu Cảng là một bi kịch bản thương nhất trong lịch sử Mỹ, như riêng đối với tôi, nó là một may mắn. Cuộc khủng hoảng ấy đã đã cho một sức mạnh mà không bao giờ tôi ngờ có được. Tôi không nghĩ tới tôi nữa mà chuyên chú vào người khác. Tôi có một mục đích lớn lao, quan trọng, cốt yếu. Tôi không có thì giờ nghĩ tới tôi, lo lắng cho tôi nữa".

Một phần ba những người bệnh thần kinh có thể tự trị được nếu họ làm theo Margaret, nghĩa là nghĩ tới sự giúp đỡ khác. Đó không phải là ú của tôi mà là của Carl Jung. Mà Carl Jung biết rõ điều ấy hơn ai hết. Ông nói: "Một phần ba con bệnh của toio đau không phải vì bệnh, mà vì đời sống của họ vô nghĩa và trống rỗng. Nói một cách khác, họ muốn đi du lịch trên đường đời, nhưng trễ tàu, nên đời họ hoá ra nhỏ mọn, vô ích, khiến họ chạy đi kiếm một nhà chuyên trị bệnh thần kinh. Vì lỡ tàu họ đứng trên bến mà trách hết

thấy mọi người - từ họ ra- và muốn cho cả thế giới săn sóc họ, làm thoả hững ý muốn ích kỷ của họ".

Chắc bạn tự nhủ: Nhưng chuyện đó có chi lạ lùng đâu? Nếu gặp hai đứa trẻ mồ côi đêm Giáng sinh, thì ta cũng thương chúng được; nếu ở Trân Châu Cảng, ta cũng vui vẻ làm như Margaret Taylor Yates rồi. Nhưng cảnh ngộ của ta khác: ta sống moot đòi tâm thường quá. Ta không gặp cảnh gì bi đát cả. Vậy thì làm sao giúp ta người được? Và tại sao lại giúp họ chứ? Có lợi gì cho ta đâu?".

Câu hỏi đó có lý. tôi xin đáp. Dù đòi bạn cũng gặp một vài người lạ. Bạn đối với họ ra sao? Bạn lãnh d đám ngó họ, hay cảm thương tự hỏi họ có uẩn khúc cho mà chán chường đến vậy? Như người phu trạm chẳng hạn, mỗi năm đi hàng trăm cây số, mang thơ lại tận nhà bạn, có bao giờ bạn thấy thương người đó hoặc tha thiết muốn biết tình cảm họ ra sao không? Có bao giờ hỏi họ "đi nhiều như vậy có mệt, có chán không?" Còn người bán hàng ở tiệm tạp hoá, người báo cáo, người đánh giày cho bạn ở góc đường nữa? Họ đều là người như ta, trong đầu cũng đầy nhưng lo lắng, mơ mộng và hoài bão riêng. Họ cũng mong gặp được người tri kỷ để kể lể tâm sự, nhưng có bao giờ bạn để họ kể lể tâm sự họ không? Đó. Tôi muốn bạn giúp đỡ người theo cách ấy. Bạn không cần phải là một danh ca hoặc một nhà cải cách xã hội mà cũng có thể giúp đời trong khi vực riêng của bạn được. Ngay sáng mai, bạn hãy giúp những người mà bạn gặp đi.

Giúp như vậy bạn được lợi gì? Bạn sẽ hân hoan hơn nhiều, sẽ được mãn ý và hài lòng về bạn rất nhiều! Aristote gọi thái độ ấy là một "thứ ích kỷ sáng suốt". Zoroastre nói "Là việc thiện không phải là một bổn phận mà là một nguồn vui, vì nó tăng sức khỏe và hạnh phúc của ta". Và Benjamin franklin tóm tắt ý ấy trong lời nói giản dị này: "Anh thương người tức là anh rất thương anh vậy". Ông Henry C.Linhk, giám đốc Sở Tâm Lý ở NữUớc viết:"Theo tôi, trong thời đại, không có phát minh về tâm lý nào quan trọng bằng sự chứng minh khoa học rằng biết hy sinh và có kỷ luật là hai đức tính cần thiết cho sự thành công và hạnh phúc của chúng ta".

Khi chăm chú tới ước vọng của người, không những ta quên lo lắng, ưu tư của ta, mà nhờ đó, ta còn có rất nhiều bạn và rất vui vẻ

nữa. Tại sao vậy? Thì đây: Một lần tôi hỏi giáo sư William Lyon Phelps ở Đại Học đường Yale về điều ấy. Ông đáp: "Không bao giờ tôi vào một tiệm cao lâu, một tiệm hớt tóc hoặc một nhà hàng mà không nói một câu làm vui những người tôi gặp. Tôi rán tỏ rằng tôi coi họ là người chứ không phải chiếc bánh xe trong một máy. Tôi thường khen cô hán hàng có cặp mắt hoặc mớ tóc đẹp. Hoặc tôi hỏi người thợ hớt tóc đứng suốt ngày có thấy mệt không. Có khi tôi hỏi tại sao họ lại lựa nghề đó, học nghề từ hồi nào và đã hớt được bao lâu cái đầu rồi. Tôi chỉ cho họ cái tính. tôi thấy rằng hỏi thăm họ vậy thì họ tươi cười vui vẻ. Tôi thường bắt tay người phu xách hành lý cho tôi để anh hăng hái và tươi cười suốt ngày.

Có một buổi hè nóng nực vô cùng, tôi ăn bữa trưa trong một toa xe lửa của Công ty New Haven Railway. toa chật cứng khách và nóng như lò, mà người hầu bàn lại chậm chạp. Đến lúc người này mang thực đơn lại tôi nói: "Trời như hôm nay mà phải nấu ăn trong bếp nóng, chắc khổ lắm nhỉ?" Anh ta liền chua chát chửi thề. Mới đầu tôi cứ tưởng anh đã đổ quạu. Nhưng anh ta nói: "Trời cao đất dày!! Hết thấy khách ăn đều phàn nàn về món ăn dở, sự hầu bàn chậm chạp, trời nóng, giá cao. Tôi đã nghe họ chỉ trích 19 năm rồi. Ông là người đầu tiên về độc nhất tỏ lòng thương hại cái kẻ ở trong bếp nóng như thiêu. Cầu trời cho có nhiều khách ăn như ông".

Người hầu bàn ngạc nhiên thấy người da đen như anh cũng được coi như người chứ không như những bánh xe của công ty xe lửa. Giáo sư Phelps tiếp: "Ai cũng cần được chú ý tới mình một chút và tỏ tình đồng loại với mình. nếu gặp một người dắt một con chó đực ở ngoài đường, luôn luôn khen con chó đẹp. Và khi tôi quay lại thì thường thấy người kia vuốt ve, ngắm nghía nó. Nghe lời tôi khen, người ấy nhớ lại vẻ đẹp của con vật.

"Một lần, ở nước Anh, nhân gặp một người lạ tôi thành thật khen con chó của anh lớn và thông minh. Rồi anh ta dạy dỗ nó ra sao. Sau lúc từ biệt, tôi ngó lại thì thấy con chó đứng thẳng, hai chân trước vịn lên vai chỉ, để chủ vuốt ve. Tôi chú ý đến anh ta và con chó được nâng niu mà tôi cũng được vui lòng nữa.

Bạn có thể tưởng tượng một người đi bắt tay những anh phu vác, tỏ lòng thương hại những người làm trong bếp nóng như thiêu và khen chóc của người, bạn có thể tưởng tượng được người như vậy mà chán chường hoặc ưu tư và bị bệnh thần kinh được không? Tất nhiên là không. Một tục ngữ Trung Hoa nói: "Người nào cầm bông hồng mà biếu bạn, luôn luôn tau người đó phảng phất hương thơm...".

Điều ấy, Billy Phelps ở Yale đã biết rõ và ông đã sống đúng theo đó. Ta khỏi phải chỉ cho ông nữa.

Nếu bạn là đàn ông, bạn không cần phải đọc đoạn dưới này; không có lợi gì cho bạn lắm, vì đó là chuyện một cô con gái khỏ sở mà được nhiều người hỏi làm vợ. Cô ấy bây giờ là một bà già đã có cháu nội rồi. Mấy năm trước có lần tự tôi lại nghỉ một đêm tại nhà hai vợ chồng bà. Tôi diễn thuyết ở tỉnh bà và sáng hôm say, bà đánh xe đưa tiễn tôi tới một ga xe lửa cách đó 80 cây số, để về Nữ Ước. Chúng tôi bàn về cách đắc nhân tâm.

Bà nói: "Ông Carnegie, tôi thuật cho ông nghe một chuyện mà từ trước tới nay tôi chưa nói, cả với nhà tôi nữa. gia đình tôi là một vọng tộc ở Philadelphie. Bị kịch hồi tuổi thơ và tuổi xanh của tôi là cảnh nghèo. Tôi không được sang trọng như chị em cùng dòng thế phiệt như tôi,. Quần áo tôi thì bằng vải thô, vừa chật, vừa không hợp với hình vóc, cố nhiên lại không đúng thời trang nữa. Tôi lầy làm nhục nhã , xấu hổ tới nỗi nhiều đêm nằm thỏn thức. Về sau thất vọng quá, nên trong những bữa tiệc, tôi luôn luôn cố tình xin người bên kể cho nghe những kinh nghiệm, lí tưởng và dự định về tương lai của họ. Không phải tôi thích nghe họ đâu. Tôi cốt hỏi như vậy để họ khỏi ngó vào bộ áo tời của tôi mà. Nhưng một điều lạ lùng xảy ra: nghe lời đáp của những chàng trai trẻ, tôi hiểu nhiều và vì chú ý tới câu chuyện, có khi tôi quên hẳn bộ cánh của tôi đi. Nhưng tới câu chuyện, có khi tôi quên hẳn bộ cánh của tôi đi. Nhưng điều đó chưa bằng điều này: vì chăm chú nghe và khuyến khích họ nói về họ, nên đã vô tình làm cho họ vui lòng. Thế rồi dần dần tôi được người ta để ý tới tôi nhất trong bọn chị em cùng giới. Sau đó, có ba chàng trong bọn hỏi cưới tôi".

(Quý cô nghe chưa, đó là cách kiếm chồng đó).

Vài bạn đọc chương này chắc bĩu môi nói: "Không có gì vô lý bằng cả đoạn khuyên nên chú ý tới người khác ấy, Hoàn toàn là thuyết pháp. Ta chẳng dại gì mà nghe. ta muốn thu cho đầy túi, vợ được cái gì thì vợ, vợ ngay bây giờ. Còn những kẻ khác? mặc xác họ!". Nếu đó là ý kiến của bạn thì bạn có quyền giữ nó. Nhưng nếu bạn có lý thuyết thì hết thấy những triết gia và giáo dục gia từ hồi nhân loại có sử tới giờ hẳn lằm lằm cả rồi. Tuy nhiên, bạn có thể khinh lời huấn hỡ của các bậc giáo chủ.

Vậy để tôi xin kể lời khuyên của hai người theo thuyết giáo thần. Người thứ nhất là ông A.E Housman, giáo sư ở Đại học đường Cambridge, một trong những nhà sư phạm nổi danh nhất thời ông. Chính giáo sư Housman là một người theo thuyết vô thần, một người chán đời đã có lần muốn tự tử mà cũng phải nhận rằng kẻ nào chỉ nghĩ tới mình thôi thì đời chẳng những không sung sướng, không thành công được mà kẻ đó sẽ khổ sở. còn kẻ nào quên mình để giúp đỡ người khác sẽ tìm thấy hạnh phúc.

Nếu lời A-E. Housman không làm cho bạn cảm động thì tôi xin kể lời của một người Mỹ nổi danh nhất ở thế kỷ này, trong số những người theo thuyết vô thần: Theodore Dreiser. Ông chế nhạo tất cả các tôn giáo, cho rằng Thánh kinh chứa toàn những chuyện hoang đường và đời người là một "chuyện do một thằng khùng kể, đầy những lời rỗng tuếch, vô nghĩa và những hành động hung hăng của những kẻ hoá dại". Vậy mà Dreiser bênh vực một nguyên tắc căn bản là giúp đỡ kẻ khác. Ông nói: "Nếu ta muốn kiếm một chút vui trên cõi trần, ta phải thực hành những nghĩa cử tốt đẹp, không những để lợi cho mình tùy mà cần nhất lợi cho kẻ khác nữa, vì cái vui của mình tùy thuộc vui của kẻ khác, cũng như vui của kẻ khác tùy thuộc vui của mình".

Nếu chúng ta muốn "làm những nghĩa cử tốt đẹp cho kẻ khác"- như Dreiser đã khuyên - thì chung ta hãy làm mau đi. Không có thì giờ để phí. Cho nên có thể làm được việc thiện nào, có dịp tỏ được lòng vị tha thì phải làm ngay. Đừng trì hãn, đừng xao nhãng, vì chúng ta sẽ không bao giờ trở lại con đường chúng ta đã trải qua".

HÃY GÁC NHỮNG LỜI CHỈ TRÍCH RA NGOÀI TAI

Một bữa kia, tôi có dịp phỏng vấn tướng Smealay Butler, "ông già quạu", một nhân vật huênh hoang nhưng đặc biệt nhất của thủy quân lục chiến Hoa Kỳ.

Ông thuật với tôi rằng hồi thiếu niên, ông hết sức ước ao được yêu chuộng và lừng danh. Hồi đó, ai hơi chỉ trích ông là ông phật ý, nổi nóng ngay. Nhưng ông thêm rằng: "Ba mươi năm sống trong Hải Quân đã làm cho tôi thành mặt dày mày dạn". Người ta nói xấu, lăng mạ tôi đủ cách; người ta gọi tôi là chó dại, là rắn hổ, là đồ khốn.

Những nhà chuyên môn nguyên rửa, đưa tôi ra bêu rếu trước công chúng. Người ta dùng những lời tục tĩu nhất trong tiếng Anh để thoá mạ tôi. Vậy mà tôi chẳng hề nổi nóng. Đến nay có đứng ngay sau lưng mà nói cạnh nói khoe, tôi cũng không quay lại để xem là ai nói".

Có lẽ ông già đó chẳng coi những phỉ báng ông vào đâu. Nhưng điều chắc chắn là phần đông chúng ta không chịu để ai động đến lông chân của mình, Nhớ cách đây khá lâu, một lần toio đã nổi nóng vì một ký giả tờ Nữ Ước Nhật báo đã châm biếm tôi sau khi đến nghe tôi giảng bài trong một lớp học trò lớn tuổi. Tôi cho những lời ký giả đó là phỉ báng riêng tôi. Tôi gọi điện thoại ngay cho viên chủ bút tờ báo này, bắt phải đăng một bài cải chính, trong đó phải ghi những kết quả tôi đã thu hoạch được do phương pháp giáo huấn của tôi - và lẽ cố nhiên, tôi cho việc nhạo báng này là một trọng tội.

Bây giờ, nghĩ lại, tôi không biết có nên hãnh diện về xử sự này không, 50 phần trăm số độc giả tờ báo này, chắc cũng chẳng để ý đọc bài đó. Còn những người đến thì phần đông cũng coi là câu chuyện phiếm hay khôi hài, chẳng có gì là thâm độc. Mà những người đọc qua bài đó, một tuần sau chắc chẳng còn nhớ đến nữa.

Bây giờ tôi biết rằng ở đời chẳng ai để ý đến mình cả và có nghe nói gì về mình, họ cũng thấy kệ. Họ sớm tối chỉ nghĩ đến họ. Nói chẳng riêng một ai, một người nhưc đầu trong năm phút thấy mình đau đớn gấp trăm ngàn lần khi được tin bạn hay là tôi chết. Cho rằng có vu oan, nhạo báng, lừa dối hay chơi khăm bạn, và cho rằng người đó là bạn thân đi nữa, bạn cũng đừng nên than thân trách phận.

Cách đây khá lâu, tôi đã khám ra một điều quan trọng: "Khi đã không thể ngăn cấm người chỉ trích tôi một cách bất công, thì tôi có thể làm một việc ích lợi hơn, chẳng nên để những lời chỉ trích vô lý đó làm mình bực dọc". Để tránh mọi sự hiểu lầm, tôi xin giải thích: Tôi không khuyên bạn hoàn toàn bỏ ngoài tai mọi lời chỉ trích. Tôi chỉ khuyên bạn khinh thường những lời chỉ trích vô căn cứ. Tôi có lần hỏi bà Roosevelt về thái độ của bà khi bị chỉ trích một cách vô lý, vì biết đâu bà chẳng có lần bị như vậy. Ai cũng biết bà có nhiều bạn thành thực, nhưng cũng có nhiều kẻ thù hơn bất cứ người đàn bà nào đã ở toà Bạch ốc.

Bà thuật lại rằng, thời niên thiếu, bà hết sức nhút nhát, luôn luôn lo lắng, sợ những lời ra tiếng vào. Đến nỗi một ngày kia, bà đánh liều hỏi một bà cô, là chị ông Théodore Roosevelt rằng: "Cô ơi! Tôi muốn làm việc này quá nhưng chỉ sợ bị chỉ trích thôi". Bà cô nhìn thẳng vào cô con gái bẽn lễn một lúc khá lâu, rồi trả lời: "Khi con biết rõ việc con làm là hợp lẽ, con đừng để ý đến lời bàn tán của thiên hạ".

"Lời khuyên này, - lời bà Eleanor Roosevelt- đã trở thành căn bản cho mọi hành động của tôi khi tôi đến ở Toà Bạch ốc và trở nên Đệ nhất Phu nhân nước Hoa kỳ. Theo ý tôi, không một ai giữ quyền cao chức trọng mà không bị thiên hạ chỉ trích, trừ khi người đó ngồi

yên như bù nhìn. Lời dạy của tôi thật chí lý, vì làm thế nào đi nữa rồi cũng bị chỉ trích. Người thì sẽ chỉ trích tôi vì đã làm việc này việc nọ, người khác sẽ xâu xé tôi, chính vì tôi không làm việc đó".

Một hôm, trong một cuộc đàm luận, tôi hỏi ông Mathieu Brush, Chủ tịch Công ty Quốc tế tại Wall Street rằng ông có dễ bị ảnh hưởng bởi những lời chỉ trích mà một người ở một địa vị như ông nhất định sẽ phải chịu không. Ông trả lời, lúc đầu, ai hơi chỉ trích là ông phải nghĩ ngợi ngay. Hồi đó, ông cố làm sao để tỏ ra hoàn toàn đối với mỗi nhân viên làm việc dưới quyền ông. Hễ ai lên tiếng phản đối một việc gì là ông liền lo làm cho người đó vừa lòng. Nhưng khi ông cố gắng làm cho người này vừa lòng thì lại làm người khác mất lòng, sau ông mới khám phá ra rằng: "Càng tìm cách tránh chỉ trích, lại càng làm cho nhiều người ghét". Một ngày kia ông tự nhủ: "Anh già khù khờ kia ơi, kho anh đã bước lên một địa vị hơn người, anh phải chịu những lời chỉ trích, tránh thế nào được. Tốt hơn là anh nên tập cho nó quen đi". Từ đó ông tự vạch ra một con đường và nhất định theo đúng nó. Ông nỗ lực làm việc, làm những việc gì mà ông cho là đáng làm, sau đó, mũ ni che tai, ông thần nhiên đi theo con đường đã vạch, ai trách móc mặc ai!".

Tôi biết một ông, còn giỏi hơn ông Brush nữa: ông không cần phải dùng mũ ni để che tai. Người ta càng chỉ trích, ông lại càng công nhiên tỏ ra không cần. Ông là Deems Taylor, nhà bình luận chính trị hằng tuần tại đài bá âm. Một ngày kia, một thiếu phụ gửi ông bức thư trong đó tặng ông những danh từ 'đối trá, phản bội, khốn nạn'. Tuần sau, ông Taylor mang đọc bức thư đó trước máy truyền thanh và nói thêm rằng: "Tôi có cảm tưởng thiếu phụ này không ưa chương trình phát thanh của tôi thì phải".

Hai ba ngày sau, ông lại nhận được bức thư nữa của thiếu phụ và bà ta quả quyết rằng, mặc dầu khéo che đậy thế nào đi nữa, ông cũng vẫn là một kẻ "đối trá, phản bội và khốn nạn". Ta khó mà không thán phục một người đã "chịu đựng" được những lời chỉ trích ấy một cách bình thản, đầy tin tưởng ở mình, với một ý vị khôi hài như vậy.

Ông Chartes Schwab có tuyên bố trong một buổi diễn thuyết trước các sinh viên Đại học đường Princetownm rằng người đã dạy ông

một bài học hữu ích nhất là một ông thợ già người Đức, làm trong nhà máy Thesd Schwab. "Câu chuyện xảy ra trong đại chiến thứ nhất. ông lão người Đức đã đại mà tranh luận với các bạn về chính trị. Tiếng qua tiếng lại rồi sinh ra cãi nhau và sau cùng những người thợ Hoa Kỳ đem vút bơi vào bờ và khi vào bàn giấy tôi, ông ta còn ướt như chuột, lem luốc những bùn. Tôi hỏi ông đã nói gì khi bị xử tệ như vậy, ông đáp: "Tôi chỉ cười thôi".

Ông Schab từ đó lấy câu ấy làm châm ngôn hành động. Ai nói gì ông cũng theo gương ông lão người Đức kia mà "chỉ cười thôi". Đó quả là một châm ngôn quý báu khi ta cần phải đương đầu với những lời chỉ trích vô căn cứ. Lẽ cố nhiên, bạn có thể đối đáp lại, nếu bạn chỉ yên lặng và tỏ vẻ khinh bỉ, kẻ chỉ trích còn biết nói gì nữa? Tổng thống Lincoln chắc không thể đảm nhận nổi những trọng nữa. Tôi làm những việc mà tôi có thể làm được, không tiếc công tiếc lực và tôi sẽ làm cho kỳ được,. Nếu kết quả chứng tỏ việc tôi làm phải thì mọi lời chỉ trích đối với tôi sẽ lố bịch. Còn nếu tôi đã lầm, thì thiên thần sẽ chứng giám cho thiện ý của tôi và lịch sử sẽ lên án tôi".

NHỮNG SAI LÂM CỦA TÔI

Ở ngăn tủ xếp giấy tờ riêng, tôi còn giữ một tập ký ức đánh dấu là "S,L". (viết tắt những tiếng: Sai lầm của tôi). Trong tập ấy tôi ghi hết nhữn việc đại khờ mà tôi đã phạm. Có khi tôi đọc cho cô thư ký đánh máy, nhưng thường tôi đích thân chép lấy, vì nhiều chuyện đại dột quá, đọc lên thấy mắc cỡ.

Tôi còn nhớ vài lời tự chỉ trích mà tôi đã xếp trong tập ấy khoảng 15 năm trước. nếu tôi đã thành thật với mình thì cái tủ của tôi nay chắc đã đầy nhóc những tập: 'S.L' vì dùng những lời sau này của Thánh Paul cách đây gần 20 thế kỷ để tự trách tôi thì không sai chút nào hết:

"Tôi đã hành động như thằng ngu và lỗi lầm của tôi nhiều vô kể".

Lấy tập "S.L" ra đọc lại những lời tự chỉ trích, tôi giải quyết được vấn đề gay go nhất trong đời tôi: vấn đề tu thân.

Hồi nhỏ, tôi thường trách người làm tôi khổ cực; nhưng nay đã già - mà có lẽ cũng đã khôn - tôi nhận thấy rằng nếu truy cứu tới cùng, hauaf hết những nỗi khổ ủa tôi đều do tôi mà ra cả. Phần đông người lớn tuoiior đều nhận thấy vậy: Nã Phá Luân khi bị đày ở cù lao St. Hélène nói: "Ta sa cơ như vậy, chính lỗi tại ta chứ không tại ai hết. ta đã là kẻ thù lớn nhất của ta, là nguyên nhân cái mạt vận của ta".

Tôi xin kể bạn nghe chuyện một người mà tôi nhận có thiên tài về phương diện tu thân: Ông H.P. Howell. ngày 31.7.1944, khi hay tin ông chết thành linh tại Sứ Thần Khách sạn Nữ ước, tất cả những nhà doanh thương trên đường Wall Street đều như bị sét đánh, vì ông là một nhà tài chính quan trọng nhất ở Mỹ. Ông làm Hội trưởng Quốc gia Thương Mãi Ngân hàng và Tổ hợp Sản xuất Công ty, lại làm giám đốc nhiều nghiệp hội lớn nữa. Thiếu thời ông được học ít, bắt đầu làm trong một tiệm nhỏ ở nhà quê rồi sau giám đốc công ty U.S. Steel.

Từ đó ông tiến dần lên đài vinh quang và uy quyền.

Khi nghe tôi bỏ về nguyên nhân thành công, ông đáp: "Đã từ lâu, tôi chép trpng một cuốn sổ hết thấy những cuộc hội họp về kinh doanh mà tôi đã dự. Người nhà tôi thu xếp cho tôi được rảnh tối thứ bảy, vì biết tôi bỏ ra một phần buổi tối để tự xét mình, soát lại và tự phê bình hành vi trong tuần lễ. Sau bữa cơm tối, tôi đóng cửa ngòì một mình, mở cuốn sổ rồi nhớ lại hết những cuội hội đàm bàn cãi và họp họp từ sáng thứ hai. Tôi tự nhủ: "Tuần này ta làm lỡ trong bao nhiêu việc? Ta có làm được điều phải nào không và làm sao để tấn tới nữa?". Kinh nghiệm đó đã cho tôi nhữn bài sao để tấn tới nữa?" Kinh nghiệm đó đã cho tôi những bài học. Lúc ngòì lại những hành vi trong tuần, tôi thường thấy khổ sở lắm, Có khi toi ngạc nhiên về những lỗi lầm nặng của tôi. Nhưng về sau moiiox ngày một bớt. Phương pháp tự xét mình, tiếp tục năm này qua năm khác, đã giúp ích cho tôi nhiều hơn hết thấy mọi việc.

Có lẽ ông H.P.Howell đã bắt chước Benjamin Franklin. Tuy Franklin không đợi tới tối ths bảy mới xét mình. Mỗi đêm, ông nghiêm khắc soát lại những hành vi của ông. Rồi ông nhận thấy ông có tới tận 13 tật nặng, trong đó có ba tật này: bỏ phó thời giờ, quá thắc mắc về những chi tiết, hay cãi lý và chỉ trích kẻ khác. Ông hiểu rằng nếu không bỏ được ba tật ấy, không thể thành công lớn. Cho nên ông ráng mỗi tuần thắng một tật và mỗi ngày ghi lại hành vi để xem lùi hay tiến. Rồi tuần sau, ông lại nắm cổ một tật xấy khác, xắn tay áo, sẵn sàng nhảy bổ vào vật nhau với nó. Ông chiến đấu với

những tật của ông theo cách đó trên hai năm trời, không bỏ một tuần nào hết.

Vậy ông có trở nên một người uy thế nhất và được thương yêu nhất ở Châu Mỹ từ trước tới nay, thiết cũng chẳng lạ gì!

Elbert Hubbard nói: "Trong mỗi ngày, mỗi người ít nhất cũng điên năm phút. Đừng điên quá cái độ ấy tức là khôn vậy"

Kẻ ngu nổi đóa liền dễ bị chỉ trích một chút, nhưng người khôn sẵn sàng nghe những lời chỉ trích, trách cứ, để học thêm. Walt Whitman nói: "Có phải chỉ học khôn được ở những người ngưỡng mộ, kính mến ta và nem nép trước mặt ta không? Hay là ta đã học được nhiều điều nhờ những người ghét bỏ, chống báng ta, tranh nhau với ta?"

Đáng lẽ đợi kẻ thù chỉ trích tính tình hoặc công việc của ta, ta đi trước y đi. Ta tự chỉ trích và nghiêm khắc với ta đi.

Hãy kiểm những nhược điểm mà sửa chữa, đừng cho kẻ thù trách ta được. Charles Darwin làm như vậy. Ông bỏ ra 15 năm để tự chỉ trích: Sau khi viết xong cuốn sách bất hủ: "Nguyên thủy của muôn loài", ông nhận thấy rằng nếu xuất bản, quan niệm cách mạng về tạo vật trong sách chắc chắn sẽ làm náo động các giới trí thức và tôn giáo. Bởi vậy ông tự chỉ trích, trong 15 năm kiểm soát lại những khảo cứu, bình phẩm những lý luận và kết luận của ông. Nếu có người chửi bậy là "một thằng điên", bạn sẽ làm gì? Giận dữ chứ? Đây, ông Lincoln làm như vậy:

Ông Edward M. Stanton, Bộ trưởng Bộ chiến tranh, một hôm bất bình, bảo ông Lincoln là "một thằng điên". Nguyên muốn làm vui lòng một chính khách vị kỷ, ông Lincoln đã ký nghị định dời và đại hội tới một vị trí khác. Ông Stanton đã không chịu thi hành lệnh ấy mà còn la rằng Lincoln phải là thằng điên mới ký cái nghị định khùng như vậy được. Rồi thì sao? Khi ông Lincoln nghe người ta mách, ông bình tĩnh đáp: "Nếu ông Stanton bảo tôi là một thằng điên thì có lẽ tôi điên thật. Vì ông ấy gần như luôn luôn có lý. Tôi phải gặp ông ấy xem sao".

Và ông Lincoln lại tìm một ông Stanton. Ông này giảng cho ông Lincoln hiểu sự lầm lẫn của ông. Ông Lincoln liền lập tức hồi lệnh. Như vậy, ông Lincoln luôn luôn hoan nghênh những lời chỉ trích khi ông biết rằng nó thành thật, chính xác và người chỉ trích thật lòng muốn giúp ông.

Chúng ta, bạn và tôi, cũng nên hoan nghênh loại chỉ trích aaysm, vì chúng ta không hy vọng gì trong bốn lần hành động mà không có lần nào lầm lạc hết. Tổng thống Theodore Roosevelt khi ngồi tại Bạch cung đã nói như vậy. Còn Eistein, nhà tư tưởng sâu sắc nhất đương thời, thì thú rằng những kết luận của ông 100 lần có 99 lần sai!

La Rochefoucould nói: "Kẻ thù của ta xét ta đúng ta tự xét ta". Tôi cũng biết câu đó đúng vậy mà hễ có kẻ nào vừa ngỏ lời chỉ trích tôi về những hành vi không thận trọng, thì tôi bật lên như cái lò xo, nhảy lại đả đảo ngay, mặc dầu tôi chưa hiểu chút xíu gì về những lời chỉ trích đó. Nhưng sau mỗi lần hành động như vậy, tôi thấy tấm cái thằng tôi. Hết thấy chúng ta vốn ghét những lời chỉ trích và khoái những lời tán tụng, không xét xem sự khen chê có đúng không. Chúng ta vốn là một loài ít dùng lý trí và dễ cảm xúc. Lý trí của ta tựa chiếc tam bản bị sóng nhồi trong một biển sâu thẳm và tối tăm vì đông tố. Biển đó tức là cảnh tình của ta. Phần đông chúng ta tự khen, khan cái "ta" hiện tại. Nhưng 40 năm nữa, nhớ lại cái "ta" bây giờ, ta sẽ bật cười cho cái "ta" đó.

William Allen White, người có danh nhất trong số những chủ bút các tờ báo hàng tỉnh, nhớ lại 50 năm trước và tự tả ông hồi đó như vậy: "một thằng kheo khoag... điên hay cáu... vênh váo... một tên phản động đầy tự đắc". Rồi đây, hai chục năm nữa, có lẽ bạn và tôi, chúng ta cũng sẽ dùng những tỉnh từ ấy để tả cái thằng bây giờ của chúng ta. Có thể được lắm... Biết đâu chừng?

Trong những chương trên, tôi đã nói chúng ta nên làm gì khi bị chỉ trích một cách bất công. Tôi thêm ở đâu một ý nữa: những lúc đó, nếu chúng ta thấy nổi giận, hãy nén ngay lại và tự nhủ: "hãy khoan đã... Ta còn xa mới được hoàn toàn. nếu Einstein tự nhận rằng 100

lần thì 99 lần lầm lẫn, có lẽ ta có ít nhất cũng phải lầm 80 lần. Vậy có thể lời chỉ trích của "người ấy" không quá đáng đâu. ta phải cảm ơn và ráng sửa mình chứ!".

Charles Luckman, hội trưởng công ty Pepsodent mỗi năm bỏ ra hàng triệu mỹ kim trong công việc quảng cáo. Ông không thèm ngó tới những bức thư khen chương trình các buổi quảng cáo của ông, mà đòi được coi những bức thư chỉ trích. Ông biết rằng đọc thứ sau này, có thể học được một vài điều hay.

Công ty Ford nhiệt liệt muốn biết có gì sơ sót, lỗi lầm trong sự quản lý và trong việc lương lậu, nên mới rồi yêu cầu các người làm công chỉ trích Công ty.

Tôi biết một ông nọ trước kia bán xà bông cho hãng Colgate cũng thường đòi được người ta chỉ trích mình. Mới đầu bán được ít lắm, ông đã sợ mất chỗ làm. Rồi ông ta tự nghĩ: "Xà bông tốt, giá không đắt, ông đi quanh tiệm mà suy nghĩ. Có lẽ tại không rao hàng rõ ràng đích xác chăng? hay là thiếu hãng hái? Có khi ông lại quay vào tiệm đó mà nói: "Tôi trở lại không phải để ông cố mua xà bông đâu mà để xin ông chỉ trích tôi và khuyên tôi về cách bán hàng. Xin ông làm ơn cho tôi biết lúc này cách mời của tôi có chỗ nào vụng không? Ông kinh nghiệm và thành công hơn tôi nhiều, vậy xin ông làm ơn cứ thành thật chỉ trích, đừng sợ làm mất lòng tôi". Thái độ ấy ra sao? Ngày nay ông là hội trưởng Công ty xà bông Palmolive - một hãng chế xà bông lớn nhất thế giới. Tên ông là E.H.Little. Năm ngoái, khắp châu Mỹ chỉ có 14 người thu được lợi tức hơn số 240.141 mỹ kim, mà con số ấy chính là lợi tức của ông vậy. Phải là người có tâm hồn cao thượng mới có hành động của H.P.Powell, Ben Franklin và E.H.Little; và bây giờ, chung quanh vắng vẻ, chúng ta thử soi gương xem chúng ta có thuộc vào hạng người cao thượng đó không nào?

ẢNH HƯỞNG TAI HẠI CỦA SỰ MỆT MỎI

Chắc bạn tự hỏi sao tôi lại đề cập đến vấn đề chống mệt mỏi trong chương nói đến chống ưu phiền. Tôi xin trả lời rằng mệt mỏi sẽ gây ra những ưu phiền, hay nói cho đúng, ít ra cũng làm bạn mất mọi lợi khí để chống lại những nỗi buồn lo. Bất cứ một sinh viên y khoa nào cũng có thể cho bạn biết rằng sự mệt mỏi sẽ giảm sức kháng cự của thân thể trước sự thay đổi của thời tiết và trước một số bệnh khác nữa. Bác sĩ về khoa thần kinh nào cũng phải công nhận rằng sự mệt mỏi sẽ giảm sức chịu đựng của bạn khi bị xúc động, sợ hãi hay ưu tư. Vậy ta có thể kết luận: ngăn ngừa mệt mỏi tức là ngăn ngừa ưu phiền.

Muốn tránh sự mệt mỏi và những nỗi ưu phiền, ta phải biết tỉnh dưỡng ngay khi thấy mình sắp mệt.

Tại sao lại cần thiết thế? Bởi vì mệt mỏi đến với ta mau lẹ lạ thường. Quân đội Hoa Kỳ đã thí nghiệm nhiều lần và nhận thấy rằng ngay những người trẻ và bền sức sau nhiều năm huấn luyện quân sự, đi xa hơn và dai hơn, nếu mỗi giờ được đặt xuống đất những khí cụ mang theo để nghỉ 10 phút. Quân đội Hoa Kỳ đã áp dụng tactic này. Trái tim của bạn cũng thông minh, chẳng kém gì quân lực Hoa Kỳ.

Mỗi ngày tim bạn bơm vào các hồng huyết quản một số máu tổng cộng có thể chứa đầy một thùng nước to bằng một toa xe lửa.

Năng lực xuất ra để làm việc này trong hai mươi bốn tiếng đồng hồ, có thể dùng để nhắc hai mươi tấn than đá lên cao 90 phân. Cứ theo đà đó, tim bạn tìm một công việc kinh khủng như vậy trong năm, sáu, chín mươi năm cũng có khi. Thử hỏi trái tim kia làm thế nào để chịu nổi? Bác sĩ Walter Cannon tại Y khoa Đại học đường Harvard đã giải thích rằng: "Phần nhiều, ai cũng tưởng tim người ta làm việc không ngừng. Thật ra nó có nghỉ trong một khoảng khắc mỗi lúc bóp vào. Khi trái tim đập đều 70 cái trong một phút, thật ra chỉ trong một ngày, người ta sẽ được một số giờ là mười lăm".

Trong thế giới chiến tranh lần thứ hai, ông Winston Churchill, hồi đó đã 70 tuổi, vẫn làm việc 16 giờ một ngày. Cứ thế trong năm năm, ông điều động máy chiến tranh khổng lồ của Anh quốc. Quả là một kỷ lục ít nhất và lạ lùng. Thử hỏi ông có bí quyết gì? Mỗi sáng ông nằm trên giường mà làm việc cho đến 11 giờ, hoặc đọc các bản tường trình, huấn lệnh, hoặc đội nghị về những vấn đề tối quan trọng. Điểm tâm xong, ông lại đi ngủ chừng một tiếng. Chiều đến lại ngủ hai tiếng trước khi ăn bữa tối. Ông không mệt mỏi mới nghỉ ngơi, bao giờ cũng biết trước lúc nào sắp mệt để tự bắt ông đi nằm nghỉ. Nhờ vậy, ông có thể làm việc đến nửa đêm.

Ông già John D. Rockefeller, con người kỳ khôi này đã nêu ra hai kỷ lục bất thường: ông đã gây được một gia tài khổng lồ, vô tiền khoáng hậu trong lịch sử Hoa kỳ và điều đáng chú ý là ông sống 89 tuổi. Ông làm thế nào để sống lâu như vậy? Trước hết, cố nhiên là ông thừa hưởng của tổ tiên sự trường thọ cũng như những người khác thừa hưởng một đặc điểm về thể chất của ông cha. Nhưng cũng tại ông tập được thói quen mỗi buổi trưa nghỉ nửa giờ tại ngay buồng giấy. Ông nằm ngủ trên chiếc giường con cũ kỹ. Dầu đến Tổng thống Hoa Kỳ cũng không thể bắt ông dậy để nghe điện thoại ông đã "nằm quay ra ngáy".

Trong cuốn "Tôi gì mà chịu mệt", tác giả Daniel Josselyn có viết rằng: "Nghỉ ngơi không có nghĩa là không được làm gì. Nghỉ tức là thu hồi lại sức lực của mình". Ngủ năm phút cũng có thể làm con người tránh mệt mỏi. Tôi biết cách giữ sức của bà Eleanor Roosevelt khi bà có một chương trình bằng ngày nặng nhọc, suốt mười hai năm ở toà Bạch ốc. Bà cho tôi hay rằng trước mỗi buổi dạ hội chính thức,

trước mọi cuộc hội nghị, bà ngồi nhắm mắt ở ghế bành để dưỡng tâm thần trong hai mươi phút.

Theo ông Edison, sở dĩ ông có một năng lực dồi dào và sức chịu đựng bền bỉ là nhờ thói quen ngủ được liền mỗi khi buồn ngủ. Tôi cũng có phỏng vấn ông Henri Ford, mấy bữa trước ngày ông ăn lễ bát tuần. Khi thấy tôi tỏ vẻ ngạc nhiên, vì nét mặt hồng hào tươi tốt và cử động lanh lẹ của ông, ông bảo: "Tôi còn tráng kiện như thế này chính vì không bao giờ tôi đứng kho có thể ngồi được và không bao giờ ngồi khi có thể nằm được".

Tôi cũng đã khuyên một nhà sản xuất phim ở kinh đô chiếu bóng Hoolywood áp dụng phương pháp này. Ông ta tên là Jack Chertock và là một trong những người nổi danh nhất trong kỹ nghệ chiếu bóng Hoa Kỳ. Ngày tôi gặp ông, ông đang điều khiển ban phụ trách sản xuất những phim thời sự của hãng Metro Goldwyn Mayer. Ông trông già sọm, tuy đã uống đủ mọi thứ thuốc bổ. Tôi khuyên ông nên moiiox ngày bỏ ra chút thì giờ để nghỉ ngơi. Rồi chẳng để ông viện cớ công việc bận bịu, tôi khyên ông chỉ việc nằm nghỉ trên ghế ngựa tại văn phòng trong những cuộc hội nghị hằng ngày với những nhà dàn cảnh.

Lần thứ nhì gặp nhau, sau đó hai năm, ông vui vẻ nói: "Thật là một phép lạ, ông bạn ạ. Chính thầy thuốc của tôi cũng công nhận như vậy. Trước kia tôi hay ngồi thẳng tắp trên ghế, hết sức chú tọng thảo luận về các đề mục của những cuốn phim thời sự. Nhưng nay, toio nằm dài trên ghế mà chủ toạ các cuộc hội họp này ...

Đã 20 năm, tôi chưa bao giờ thấy khỏe mạnh như bây giờ. tôi làm việc thêm đến hơn hai giờ mỗi ngày, vậy mà chẳng hề thấy mệt bao giờ cả".

Bạn có thể nói rằng trường hợp của bạn khác, làm sao áp dụng được những cách kia. Lẽ cố nhiên, nếu bạn là một thư ký đánh máy, bạn không thể ngủ ở nơi làm việc như Edison, nếu bạn là thư ký cố kế, bạn không thể vừa nằm vừa trình bày cùng ông chủ một vấn đề

tài chính. Nhưng khi về nhà để ăn cơm trưa, bạn có thể nghỉ mười phút sau khi dùng bữa.

Đại tướng Marshall cũng vẫn theo phương pháp đó, trong thời đại chiến, khi ông làm Tổng tư lệnh quân đội Hoa kỳ. Trái lại, nếu bạn đã hơn năm mươi tuổi và cho rằng mình phải gấp rút làm việc không thể phí phạm thời giờ mà nghỉ, thì tôi chỉ còn cách khuyên bạn một điều: bạn mau đi bảo hiểm sinh mệnh tại vài ba hãng và cố đóng những món tiền thật cao. Vì sống trong những điều kiện đó chóng chết lắm, mà tiền thuê đôn lại đất đỏ; ấy là chưa nói đến trường hợp bà nhà cần phải lãnh khoản tiền bồi thường của hãng bảo hiểm để kiếm ông chồng khác trẻ hơn bạn!

Nếu vì cơ này mà bạn không có thể nằm nghỉ vài phút sau bữa cơm trưa, ít ra bạn cũng phải có thì giờ để nằm nghỉ một giờ trước bữa cơm tối. Như vậy còn hiệu nghiệm gấp ngàn lần uống lu rượu khai vị, vừa lại rẻ tiền hơn. Mỗi ngày ngủ một giờ vào lúc 5,6 hay 7 giờ, tức là bạn đã tăng thêm 60 phút cho đời sống hoạt động của bạn hay nói cho rõ, bạn đã kéo dài thời gian bạn thức trong một ngày. Tại sao vậy? Bởi vì ngủ một giờ trước khi ăn cơm tối và sáu giờ trong một đêm - tổng cộng là bảy giờ - làm cho bạn khoẻ khoắn hơn là ngủ tám giờ mỗi đêm.

Người thợ làm việc bằng tay chân sẽ tăng hiệu quả nếu người đó được nghỉ tay nhiều hơn. Frederick Taylor đã chứng tỏ sự kiện đó hồi ông nghiên cứu cách tổ chức công việc trong những nhà máy luyện thép ở Bethlehem. Ông nhận thấy trung bình mỗi người thợ có thể đổ vào một ngày, nhưng trưa đến họ đã mệt nhoài. Sau khi nghiên cứu những yếu tố gây ra sự mệt mỏi này ông tuyên bố rằng mỗi người có thể đổ không phải chỉ 12 tấn rưỡi mà 47 tấn, nghĩa là gấp bốn lần, mà lại không mệt nữa!

Ông Taylor chọn một chú thợ tên Schmidt ra thí nghiệm và yêu cầu y làm việc theo lời chỉ dẫn của một người do thời khác. NGười này không rời y một bước, mắt luôn nhìn vào thời biểu mà ra lệnh: "Nhặt một thỏi gang và đi... Ngồi xuống và nghỉ....Đi... nghỉ". Kết quả chú Schmid mỗi ngày chuyển vận một cách dễ dàng 47 tấn gang, trong khi đó các đồng nghiệp của chú khó nhọc mới chuyển vận được 12 tấn rưỡi. Trong ba năm ông Taylor ở Bethlehem, chú thợ

Schmidt mỗi ngày đều như vậy mà không mệt mỏi, vì chú nghỉ trước khi mệt, Tính mỗi giờ, chú làm việc có 26 phút và nghỉ 34 phút, nghĩa là nghỉ nhiều hơn làm việc. Vậy mà chú lại làm nhiều việc gấp bốn người khác. Chắc bạn cho là một câu chuyện phiếm? Nếu bạn muốn chắc chắn hãy dở trang 41 - 42 của cuốn "Những nguyên tắc tổ chức sự làm việc theo khoa học" mà đọc những lời tác giả, Frederick W Winslow Taylor.

Nói tóm lại: bắt chước những quân nhân Hoa Kỳ mà thường nghỉ ngơi; lấy trái tim bạn làm gương; nghỉ trước khi mệt tức là kéo dài quãng thời gian bạn thức, mỗi ngày thêm một giờ.

TẠI SAO TA MỆT VÀ LÀM SAO CHO HẾT MỆT?

Điều này thật lạ lùng và lý thú: một công việc hoàn toàn tinh thần không làm ta mệt được. Dường như vô lý đấy. Nhưng mấy năm trước đây, các nhà học rắng tìm xem óc người ta làm việc được bao lâu mà không thấy mệt, nghĩa là không thấy "sức làm việc kém đi". Và họ ngạc nhiên thấy rằng khi óc đang làm việc, máu trong óc không có dấu hiệu gì tỏ rằng ta mệt hết! Nếu ta lấy máu của một người đang làm việc bằng tay chân, ta sẽ thấy máu đầy những "chất độc do mệt mỏi mà sinh ra". Nhưng máu trong óc của Einstein, sau một ngày suy nghĩ, không có một chút chất độc nào.

Vậy nói riêng về bộ óc thì "sau 8 hay giờ làm việc, nó vẫn minh mẫn như lúc mới đầu". óc cơ hồ như không biết mệt... Vậy cái gì làm cho ta mệt?

Nhưng nhà chuyên trị bệnh thần kinh tuyên bố rằng ta mệt hầu hết đều do cảm xúc và tâm trạng của ta. Một trong những nhà bệnh thần kinh danh tiếng nhất ở Anh, ông J.A.Hadfield, viết câu này trong cuốn "Tâm lý của uy quyền": "Cảm tưởng mệt nhọc của ta phần lớn do tinh thần mà có. Sự thiệt thì suy nhược ít khi do một nguyên nhân hoàn toàn thể chất".

Một nhà trị bệnh thần kinh có danh nhất ở Mỹ là bác sĩ A. A.Brill, còn đi xa hơn nữa. Ông tuyên bố: "Những người mạnh khoẻ làm việc tinh thần mà thấy mệt thì nhất định là bao giờ cũng do những nguyên nhân tâm lý và nguyên nhân cảm xúc",

Mà những cảm xúc nào khiến người làm việc bằng tinh thần thấy mệt? Những cảm xúc vui vẻ, thoải mái, hài lòng chẳng? Không. Không khi nào. Buồn bực, tức tối vì không được khen, và thấy chỉ là công dã tràng, hấp tấp, ưu tư, những cảm xúc đó làm cho y thấy mệt, thấy không chống cự nổi với thời tiết đổi thay, thấy năng lực sút kém và nhức đầu. Chính vì vậy, chúng ta sở dĩ mệt là do những cảm xúc làm cho bộ thần kinh căng thẳng.

Công ty Bảo hiểm nhân mạng Metropolitan Life Insurance Company đã xuất bản một cuốn sách nhỏ nói về sự mệt mỏi. Trong đó có câu này: "Một công việc khó nhọc, tự nó ít khi có thể làm ta mệt mỏi tới nỗi nghỉ ngơi hay ngủ một giấc không thấy khỏe lại... Nỗi ưu tư, bộ thần kinh căng thẳng và những cảm xúc hỗn loạn là ba nguyên nhân chính của sự mệt mỏi. Ta lầm tưởng rằng ta mệt mỏi vì làm việc quá nhiều bằng tinh thần hoặc cơ thể... Ta nên nhớ rằng một bắp thịt căng thẳng làm một bắp thịt làm việc. Vậy phải nghỉ ngơi, dưỡng sức để làm những bổn phận quan trọng hơn".

Xin bạn ngừng đọc và thí nghiệm ngay xem nào: trong khi đọc cuốn sách này, bạn có cau mày lần nào không? Có thấy những hàng nặng ở khoảng giữa hao con mắt không? Bạn có khoan khoái ngồi trong ghế bành không? Hay là bạn thụt đầu, nhô vai lên? Những bắp thịt trên mặt bạn có căng thẳng không? Nếu cơ thể bạn không duỗi ra, mềm như bún thì chính là bạn đang làm cho bộ thần kinh và bắp thịt căng thẳng đấy. Bạn đang làm cho thần kinh căng thẳng và mệt vậy!

Mà trong khi làm việc bằng tinh thần, cần gì phải bắt tinh thần và bắp thịt căng thẳng một cách vô ích như thế? Josselyn nói: "Theo tôi, hầu hết chúng ta cứ tin rằng một công việc khó khăn, muốn làm cho cẩn thận, phải gắng sức mới được. Vì vậy mà ta mím môi, bặm miệng, rụt cổ, nhô vai, bắt những bắp thịt phải gắng sức, để tập trung tư tưởng. Nhưng thiệt ra làm thế, ta chẳng giúp cho tinh thần chút nào ráo".

Đây là một sự thật lạ lùng và bi đát: Hàng triệu người không bao giờ nghĩ tới việc tiêu phí một đồng bạc mà luôn luôn phí phạm

năng lực của mình một cách vô tư, y như anh lính thủy, khi tàu cập bến được tháo cũi xổ lồng vậy.

Muốn cho tinh thần khỏi mệt nhọc, phải làm sao? Xả hơi! Xả hơi! Xả hơi! Phải học cách xả hơi ngay trong khi làm việc.

Đễ không? Không. Có lẽ bạn phải thay hẳn những thói quen đã nhiễm từ trước tới giờ. Làm như vậy mà có thể thay đổi luôn được cả đời bạn nữa thì cũng bỏ công lắm chứ! William James trong bài tùy bút "Kinh nhật tụng về đạo xả hơi" nói: "Sự căng thẳng, hấp tấp, lãng xãng, hỗn hển, cuồng nhiệt của đời sống người Mỹ... chỉ là những thói xấu, không kém không hơn". Thần kinh căng thẳng là một thói quen, mà thói xấu có thể bỏ được, thói tốt có thể tập được.

Bạn xả hơi ra sao? Bạn bắt đầu để cho tinh thần nghỉ ngơi hay để cho thần kinh hệ nghỉ ngơi trước? cả hai cách đều không được. Luôn luôn phải để cho bắp thịt nghỉ ngơi trước đã.

Chúng ta thử xem nào. Ví dụ muốn cho mắt nghỉ thì bạn đọc hết chương này, rồi ngả lưng, nhắm mắt và nói thầm với cặp mắt: "Nghỉ đi, nghỉ đi". Bạn lặp đi lặp lại câu đó thiệt chậm trong 1 phút... Bạn có thấy rằng sau vài giây như vậy, nhưng gân trong mắt bắt đầu tuân lệnh bạn không? Bạn có thấy có một bài tay vô cùng êm dịu nào vuốt ve cho nó hết căng thẳng không? Vậy chỉ trong một phút, bạn đã biết được cả cái bó quyết về nghệ thuật nghỉ ngơi rồi đấy. Có vẻ khó tin phải chẳng bạn? Nhưng sự thật là vậy. Bạn có thể áp dụng cách ấy với hàm răng hoặc những bắp thịt ở mặt, cổ, vai và hết thảy thân thể của bạn. Tuy nhiên, cơ quan quan trọng nhất vẫn là mắt. Bác sĩ Edmund Jacobson ở trường Đại học Chicago còn đi xa hơn nữa. Ông nói rằng nếu ta cho gân mắt nghỉ ngơi hoàn toàn, ta quên được hết ưu phiền đau đớn!

Sở dĩ mắt quan trọng như vậy là vì một phần tư năng lực tinh thần của ta tiêu vào cặp mắt trong khi ta ngó. Cũng chính vì thế mà biết bao người thấy "mỏi mắt" tuy mắt họ rất tốt: họ đã chú mục quá độ.

Bà Vicki Baaum, một tiểu thuyết gia trứ danh, nói rằng khi còn nhỏ, bà được một ông già làm nghề hát xiếc dạy cho một bài học quan trọng nhất trong đời bà. Bà té, đầu gối chảy máu và sái cổ tay.

Ông già kia đỡ bà lên, an ủi: "Cháu sở dĩ thấy đau là vì cháu không biết dẫn gân cốt cho nó nghỉ ngơi. Cháu phải tưởng tượng thân cháu mềm như sợi bún. Để lão chỉ cho". Kế đó ông ta chỉ cho Vicki Baum và những trẻ khác cách té ra sao, cách nhảy ra sao, vừa luôn miệng dặn: "Nhớ luôn luôn tưởng tượng mình như một sợi bún. Rồi thì cơ thể cháu tự nhiên phải mềm dẻo".

Nhưng khi rảnh, bạn có thể nghỉ ngơi vì hề gắng sức thì thân kinh căng thẳng, không phải là nghỉ ngơi nữa. Nghĩ tới sự khoan khoái mà nghỉ ngơi. Trước hết, làm cho các bắp thịt ra và nghỉ đi. Bạn sẽ cảm thấy khí lực của bạn từ mặt dồn về giữa cơ thể và không còn bắp thịt nào căng thẳng nữa, như một em bé sơ sanh vậy. Phương pháp ấy, chính danh ca Galli-Curci áp dụng hàng ngày. Cô Helen Jepson mách với tôi rằng cô thường được thấy đào Galli-Curci, trước khi ra sân khấu, ngồi nghỉ trong một cái ghế bành. Hết thấy các bắp thịt mềm ra đến nỗi hàm dưới xệ xuống và miệng há ra. Phương pháp ấ thật hay, nhờ đó mà Galli-Curci khỏi mệt, khỏi bị kích thích tinh thần trước khi đóng trò.

Năm lời khuyên dưới đây sẽ giúp bạn học cách nghỉ ngơi.

1- Đọc cuốn sách hay nhất về vấn đề ấy, tức là cuốn "Cho thân kinh căng thẳng được di dưỡng" của bác sĩ David Harold Frink.

2- Những lúc rảnh, bạn nên xả hơi, nên để cho cơ thể mềm như bún hoặc như một chiếc vớ cũ. Khi làm việc, tôi đặt một chiếc mũ màu nâu trên bàn để luôn luôn nhớ rằng thân thể phải mềm như vậy. Nếu không có vớ thì con mèo cũng được. Bạn có thể bao giờ ôm vào lòng một con mèo đang ngủ ngoài nắng không? Khi nhắc nó lên, bạn có thấy đầu đuôi cho tới chân nó rũ xuống như cái khăn ướt không? Các cụ già ở Ấn Độ nói rằng chúng ta phải nghiên cứu con mèo để học nghệ thuật nghỉ ngơi tuyệt khéo của nó. Không bao giờ mắc chứng mất ngủ, ưu phiền, hay chứng vị ung. Nếu bạn học cách nghỉ ngơi của nó thì có lẽ cũng tránh được những bệnh ấy.

3- Trong khi làm việc, nên kiếm mọi tiện nghi cho thoải mái. Nên nhớ rằng những bắp thịt của thân thể mà căng thẳng thì sinh đau lưng, thần kinh mệt mỏi.

4- Mỗi ngày tự kiểm soát 4, 5 lần và tự hỏi: "Ta có làm cho công việc thành ra khó nhọc một cách vô ích không? Ta có bắt bắp thịt làm những cử động không ích lợi gì cho công việc không?" Cách đó sẽ giúp bạn tập được thói quen nghỉ ngơi trong khi làm việc.

5- Buổi tối, bạn lại tự xét, tự hỏi câu này: "Ta mệt tới mức nào? Ta mệt, không phải là tại công việc tinh thần mà do cách làm việc của ta". Daneil W. Josselyn nói: "Muốn biết ban ngày làm việc được nhiều chẳng thì tối đến, tôi xem xét tôi có mệt hay không, không mệt là làm nhiều, mệt nhiều là làm ít". Ông lại nói: "Nếu tối đến, tôi thấy mệt lắm hoặc quạu quọ - quạu quọ tức là thần kinh mệt rồi đó - thì chắc chắn là ban ngày tôi chẳng làm được việc gì hết, về lượng cũng như về phẩm". Nếu hết thấy những người làm ăn học được bài ấy thì con số người chết vì bệnh huyết áp đang quá tăng, chỉ hôm trước hôm sau sẽ giảm liền. Mà những dưỡng đường, những nhà thương điên cũng sẽ khỏi phải chật ních hạng bệnh nhân bị lao và ưu phiền trừng phạt.

CÁC BÀ NỘI TRỢ HÃY TRÁNH MỆT MỎI ĐỂ ĐƯỢC TRẺ MÃI

Vừa đây, một người cộng sự với tôi có đến Boston, để sự một buổi y khoa kỳ lạ nhất thế giới. Phải, một lớp y khoa, mỗi tuần mở một lần tại Bệnh viện làm phúc Boston, trong đó bệnh nhân học, trước hết phải được khám nghiệm thật kỹ lưỡng. Nói cho đúng, đây là một bệnh viện chữa thần kinh. Với tên chính thức là "Lớp thần kinh thực hành" lớp học này được lập nên để chữa những người bứt rứt về nhiều chuyện đến nỗi hoá điên. Đa số bệnh nhân là những bà nội trợ dễ bị xúc động. Tôi xin kể ra đây trường hợp đã khiến nhà thương Boston mở lớp học này:

Năm 1930, Bác sĩ Joseph Pratt- học trò của sư William Osler - nhận thấy rằng trong số bệnh nhân đến khám bệnh, nhiều người trông vóc dáng khỏe mạnh, mà lại chứa triệu chứng của đủ cá loại bệnh tật, một người đàn bà tay còng queo vì bệnh "sưng khớp xương" không thể làm gì được nữa. Một người thì ra vẻ đau đớn ê chề vì bị "ung thư dạ dày". Còn người lại bị bệnh nhức đầu, đau lưng, trong mình lúc nào cũng mệt mỏi. Trong họ, ta thấy ngay là họ thất tình, đau đớn vì bệnh não. Song sau khi khám nghiệm kỹ lưỡng thì té ra các bộ phận trong thân thể họ đều vẫn hoàn toàn về phương diện thể chất. Những thầy thuốc thời xưa mà gặp họ chắc hẳn sẽ tuyên bố họ bị bệnh tưởng.

Nhưng bác sĩ Pratt biết rằng nếu khuyên họ 'trở về và đừng nghĩ đến bệnh nữa' hẳn sẽ chẳng làm cho họ khỏi đau đớn được. Ông hiểu trong số ác bà đó chẳng bà nào muốn ốm cả, và nếu họ có thể dễ dàng quên được những bệnh của họ thì họ đã làm rồi, há còn đến xin ông khám nghiệm? Vậy phải làm thế nào?

Ông liền mở lớp học này. Mặc dầu có một số đồng nghiệp nhạo báng hay thốt ra những ý tưởng bi quan đối với công cuộc của ông, ông cũng cứ làm. Thế rồi ông thu hoạch được những kết quả kỳ lạ! Trong 18 năm qua, kể từ ngày lớp học khai trương, hàng ngàn bệnh nhân chỉ theo học mà khỏi bệnh. Nhiều học trò đã chăm chỉ trong mấy năm liền, nhưng là đi lễ nhà thờ vậy. Người bạn tôi đã được tục tiếp nói chuyện với một bà đã theo học trong chín năm không chỉ buoi nào. Hồi bà đến dự buổi học đầu, bà yên trí là bà bị đau thận và có những lúc tum đau khó hiểu. Bà lo lắng, cúi kính để rồi, vui vẻ và khoẻ mạnh lắm. Tuy bà đã có nhiều cháu nội, trông bà chỉ vào trạc tuổi bốn mươi.

Bà nói với bạn tôi: "Trước kia, tôi đã quá lo lắng về chuyện gia đình, lắm khi muốn chết cho xong. Nhưng ở đây người ta đã mở mắt giùm tôi và tôi nhận thấy bứt rứt, lo lắng là vô ích quá. Tôi đã học được phương pháp giữ cho khỏi ưu tư. Bây giờ tôi dám nói không ngoa rằng đời tôi thật là nhàn hạ".

Bác sĩ Rose Hilferding, cố vấn y khoa của lớp học này, cho rằng một trong những phương pháp để giảm bớt những ưu tư là và lo sợ là hai "bày tỏ và thảo luận thẳng về những mối ưu tư đó với người mình tín nhiệm. Chúng ta mời bệnh nhân đến đâu để họ có dịp bày tỏ những buồn phiền của họ, cho đến khi họ thấy tâm thần nhẹ đi thì thôi. Nếu cứ ngậm ngậm uất ức không chứng bệnh thần kinh trầm trọng. Chúng ta, cai cũng cảm thấy và hiểu mình. Chúng ta, ai cũng cần tri kỷ".

Ông bạn công sự với tôi đã có dịp nhận thấy rằng khi một người đàn bà có thể thổ lộ tâm tình, người ấy thấy nhẹ nhàng biết bao. Người đàn bà mà ông đã gặp có biết bao nỗi buồn phiền về gia đình. Mới đầu, bà ta nói giọng run run, nhưng dần dần bà trấn tĩnh lại sau cùng đã có thể nhoẻn miệng cười. Lẽ cố nhiên là bà đã kể những nỗi đau khổ, những vấn đề khó khăn không giải quyết được. Nếu tình

thần của bà đã thay đổi, ấy chỉ vì bà đã than khổ với một người và đã được trả lại bằng một vài lời khuyên nhủ cùng một chút tình cảm thành thực. Như vậy, nghĩa là sự thay đổi tinh thần, dầu sao, cũng chỉ do mãnh lực của những "lời nói" gây nên mà thôi.

Khoa phân tâm cũng căn cứ một phần vào khả năng chữa bệnh của lời nói. Từ thời Freud đến nay, các y sỹ chữa bệnh thần kinh đều biết một bệnh nhân có thể thấy bớt những nỗi thống khổ ngấm ngầm, nếu được kể nó ra với một người khác. Có lẽ khi ta nói, ta đã thấu triệt tính cách của những nỗi thắc mắc của ta hơn chẳng? Đến nay chưa có ai có thể giải thích chu đáo hiện tượng tinh thần đó. Nhưng chúng ta đều hiểu rằng khi ta được "giải bày tâm sự" là ta thấy trong người nhẹ nhõm liền.

Bởi vậy, mỗi khi cần giải quyết một vấn đề làm cho bạn xúc động, tại sao không chọn một người thân để tỏ bày tâm sự? Tôi không khuyên bạn đó phải bực mình. hãy chọn một người đáng tin cậy, thí dụ như một người thân thích, một viên thầy thuốc, một luật sư hay một linh mục. Hẹn người ấy đến một chỗ rồi nói: "Tôi muốn nhờ bạn khuyên tôi nên làm thế nào. Tôi gặp một trường hợp khó xử. Nếu bạn cho phép, toio sẽ giải bày và nhờ bạn chỉ tôi cách xử sự cho phải lẽ. Bạn ở ngoài vòng, tất bạn sẽ sáng suốt hơn tôi. Mà đây bạn không thể khuyên hay vạch rõ những uẩn khúc của vấn đề đó, bạn cũng giúp tôi rất nhiều khi chăm chú nghe những điều mà tôi thấy cần được giải bày cùng bạn".

Phương pháp để giúp cho những người thắc mắc, lo lắng và cực trí có cơ hội thổ lộ tâm tình đã được áp dụng trong lớp Thần kinh học thực hành tại bệnh viện Boston. Khi theo các buổi học, tôi đã ghi được những quan điểm sau đây và xin đem cống hiến các bà nội trợ:

1- Đừng bới móc tính xấu của người:

Lẽ cố nhiên, chồng bà chẳng phải là người hoàn toàn. Nếu ông ta là một ông thánh, thì chắc chắn đã chẳng lấy bà. Phải không, quý bà? Một trong những bệnh nhân theo lớp nói trên, một người đàn bà bản tính bất mãn nét mặt cau có, giật mình khi nghe thấy người ta

hỏi: "Nói đại chẳng may chồng bà qua đời trong ngày hôm nay, bà sẽ làm gì?" bà ta hoảng hồn và ngay hôn đó bà thiếp lập bản thống kê đức tính của đức lang quân. Trớ trêu hơn nữa là bản thông kê ngày lại rất dài. Tại sao bà lại không bắt trước bà ấy, nếu bà có cảm tưởng đã lấy phải một ông chồng độc tài, tàn bạo? Có thể bà sẽ nhận thấy những "đức tính" của ông và sự tự nhủ rằng: "Chồng mình thế mà khá đáo để".

2- Nên sẵn sóc đến người láng giềng

Hãy tỏ ra thành thật yêu quý người sống quanh ta. Có bà kia, tóng tính như lửa, cau có như người có bệnh và làm phách vô song, nên chẳng có lấu một người bạn. Viên giám đốc khuyên bà tưởng tượng chuyện đời của người đầu tiên bà gặp khi ra về. Ngồi trên xe điện, bà ta bắt đầu tưởng tượng trong óc những khung cảnh về đời tư của một vài hành khách cùng đi chuyến xe với bà. Bà cố tưởng tượng những thống khổ trong đời tư của những người đó. Rồi tự nhiên, bà lân la trò chuyện với người nọ người kia, với anh đồ tể, người bán hàng tạp hoá, có lẽ duyên dáng và mất những sự bực dọc xưa.

3- Trước khi đi ngủ, hãy lập chương trình làm việc hôm sau:

Người ta nhận thấy trong số những người theo học lớp này, có nhiều bà nội trợ mãi sản sóc việc nhà đến nỗi trông bơ phờ mệt mỏi. Các bà thấy chẳng bao giờ hết và lúc nào cũng lo lắng chạy thi với kim đồng hồ. Đối với những bà ấy, người ta khuyên mỗi tối nên thảo một chương trình cho ngày mai. Kết quả là đến nay, các bà làm được nhiều việc hơn mà lại ít mệt hơn. Các bà cảm thấy khoan khoái, nhẹ nhàng. Hơn nữa, lại có thì giờ để nghỉ ngơi và đi dạo phố. (Phụ nữ nào cũng vậy, phải thu xếp sao cho mỗi ngày có được vài phút để thoa ít phấn. Tôi tưởng một nữ lưu cảm thấy mình đẹp, sẽ chẳng để ý đến thần kinh hệ nữa).

4- Sau cùng nên tránh mệt nhọc và bực dọc:

Bà nên nghỉ ngơi. Không gì làm cho bà chóng già bằng sự tức bực và mệt nhọc. Nó sẽ chôn vùi cái sắc đẹp kiều diễm của bà. Bất cứ thầy thuốc nào cũng biết rằng muốn chữa bệnh nhân bị bệnh thần kinh, trước hết phải bắt họ hoàn toàn nghỉ ngơi.

Các bà nội trợ lại càng phải nghỉ ngơi, tiện nhất là các bà muốn nghỉ lúc nào cũng được, tùy ým và có thể nằm nghỉ ngay trên sàn nhà cũng tốt. Một sàn gỗ cứng còn làm khoan khoái hơn là đệm lò so. Quả vậy, sản cứng làm cho xương sống bớt mỏi.

Đây là một phương pháp thực hành có thể áp dụng ở nhà. Bà hãy thử thí nghiệm trong một tuần, sẽ thấy tâm thần nhẹ nhàng và sắc đẹp tươi tắn như thế nào.

+Khi thấy mệt, nên nằm sấp xuống sàn và cố vươn người ra cho thật dài. Lăn người từ chân tường này đến chân tường kia càng hay. Làm như vậy hai lần mỗi ngày.

+Nhắm mắt lại đồng thời áp dụng phương pháp của giáo sư Johnson. Nhắm thêm: "Mặt trời sáng trong, vạn vật tươi thắm, dịu dàng, ta cũng hoà theo nhịp sống thần tiên của vũ trụ".

+Cho rằng bà chưa thể nghỉ vì một nồi cơm chưa chín hay canh chưa sủi, bà vẫn có thể chọn một chiếc ghế lưng tựa bằng gỗ và thẳng. Bà hãy ngồi thẳng tắp trên ghế như một pho tượng Ai Cập hai bàn tay úp xuống hai đùi.

+Kế đó, từ từ duỗi thẳng những ngón chân, rồi để cho chúng dần gập ra. Sau, duỗi bắp chân, rồi tuần tự đến những bắp thịt khác rong cơ thể. Đoạn để cho đầu tự nhiên gập xuống, quay đi quay lại ít lần, như 1 quả bóng vậy.

+Trấn tĩnh tinh thần bằng cách hít thở nhiều không khí, thông thả và điều đặn. Những du già ấn Độ nói rằng thở đều và sâu là một phương pháp để trấn tĩnh tâm thần tốt nhất.

+Neen nghĩ đến những nét nhăn trên mặt của các bà và tìm ra cách làm cho chúng tiêu đi. Hãy làm cho những đường răn trên trán hay ở góc miệng dần ra mỗi ngày hai lần. Cứ như thế, các bà chẳng cần phải đến viện để cho người ta thoa bóp mặt nữa. Và biết đâu, vì bà thấy trong người thư thái trở lại, những nét răn ấy chẳng biến lúc nào không rõ?

BỐN TẬP QUẢN GIÚP BẠN KHỎI MỆT VÀ KHỎI ƯU PHIÊN KHI LÀM VIỆC

Tập quán thứ nhất: Đừng để trên bàn một thứ giấy tờ gì hết, trừ những giấy tờ liên quan tới vấn đề bạn đang xét.

Roland L. William, hội trưởng công ty xe lửa miền Chicago và Tây Bắc khuyên: "Đừng để giấy má chất đống trên bàn, chỉ để những giấy cần cho công việc đang làm. Vì như vậy, việc làm sẽ dễ dàng và được rành mạch hơn. Đó là bước đầu đưa tới hiệu năng".

Nếu bạn đi thăm thư viện của Quốc hội Washington, bạn sẽ thấy trên trần có sơn câu này của thi hào Pope:

"Thứ tự là công lệ đầu tiên của Tạo hoá".

Thứ tự cũng phải là công lệ thứ nhất trong công việc làm ăn nữa. Nhưng người ta có theo luật ấy không? Không. Phần đông họ để giấy má trên bàn, hàng tuần không ngó tới. Ông chủ bút một tờ báo ở New Orleans nói với tôi rằng người thư ký của ông một hôm dọn bàn ra được một cái máy đánh chữ mất từ hai năm!

Chỉ trông thấy cái bàn đầy những thư từ chưa phúc đáp cùng những tờ phúc bẩm, báo cáo ta cũng đã rối trí, thấy mệt óc và buồn bực rồi. Và nếu ta luôn luôn khổ trí về chỗ còn "hàng triệu việc phải làm mà chưa có thì giờ làm" thì chẳng những ta sẽ buồn bực mệt nhọc mà thôi đâu, ta còn có thể bị chứng mạch máu căng, đau tim hoặc vị ung nữa.

Bác sĩ nói "Trong khi ông kể bệnh, nhà thương kêu điện thoại gọi tôi. Đáng lẽ đáp rằng tôi còn mắc việc và lát nữa sẽ trả lời thì tôi quyết định và trả lời liền: Tôi luôn luôn giải quyết lập tức mọi vấn đề, nếu có thể được. Tôi vừa móc điện thoại lại, thì lại có người khác kêu. Cũng là một việc gấp nữa. Lần này tôi phải bàn cãi khá lâu, nhưng không vì có khách mà hoãn quyết nghị.

Lần thứ ba, một ông bạn đồng nghiệp, hỏi ý tôi về một bệnh nguy kịch... Khi đáp xong, tôi quay lại, xin lỗi vì để khách đợi lâu, nhưng khách nét mặt khác hẳn, hoan hỉ nói rằng: "Có gì mà xin lỗi, bác sĩ! Trong mười phút mới qua tôi đã tự kiểm được nguyên nhân bệnh của tôi. Tôi sẽ trở về phòng giấy xét lại cách làm việc của tôi mới được. Nhưng trước khi ra về, xin bác sĩ cho phép tôi coi ngăn kéo của ngài".

Tôi bèn mở các hộc tủ ra, các hộc đều rỗng không, trừ những giấy mực để trữ. Ông ta hỏi: "VẬY GIẤY TỜ VỀ NHỮNG VIỆC BỎ DỠ, BÁC SĨ ĐỂ ĐÂU?". Tôi đáp không có việc nào bỏ dở hết. Ông ta lại hỏi đến những thư chưa đáp. Tôi trả lời: "Các thư đều phúc đáp cả rồi. Quy tắc của tôi là không để cho thư nằm đó bao giờ hết. Nhận được, tôi đọc hồi âm cho cô thư ký chép liền".

Sáu tuần sau, ông nọ mời bác sĩ lại coi phòng giấy của mình. Ông ta thấy thay đổi hẳn. Bàn giấy của ông cũng vậy, ông mở hộc tủ ra để bác sĩ thấy không có công việc nào bỏ dở và nói: "Trước đây sáu tuần, tôi có ba bàn giấy đặt tại hai phòng. Việc ngập tới cổ, mà không bao giờ làm xong được cả. Sau khi ở nhà bác sĩ về, tôi liệng cả một xe cam nhông những tờ phúc bẩm và giấy má cũ đi. Bây giờ tôi làm việc tại một bàn giấy. Việc tới làm liền và không còn thấy những đống giấy tờ bỏ dở nó trùng trùng ngó tôi, làm cho tôi buồn bực nữa. Nhưng lạ nhất là tôi đã khỏi hẳn bệnh. Bây giờ tôi mạnh khỏe lắm". Charles Evans Hughes, trước kia làm Chánh án Tòa án tối cao Mỹ quốc nói: "Người ta không chết vì làm việc quá nhiều, mà người ta chết vì hoảng hốt và lo lắng bởi việc nhiều. Phải, lãng phí năng lực và lo lắng, vì sợ không bao giờ làm xong công việc của mình".

Tập quán thứ nhì: Việc quan trọng và gấp thì làm trước. Henry L.Dougherty, một trong những kỹ nghệ gia quan trọng của Mỹ quốc nói rằng rất khó kiếm được một người giúp việc đủ hai năng lực dưới đây, dù người cáo cấp cũng vậy.

Hai năng lực vô giá đó là: thứ nhất, biết suy nghĩ; thứ nhì, biết thấy việc nào quan trọng thì làm trước.

Chàng "nhãi con" Charles Luckman từ nghề "cạo giấy" chỉ trong 12 năm leo lên ghế hội trưởng Công ty Pepsodent, lương mỗi năm 100.000 mỹ kim, và kiếm ngoài được hàng triệu mỹ kim nữa. Ông nói rằng thành công đó do sự tập luyện hai năng lực mà H.L Dougherty kể trên kia: "Nhớ lại thì hồi từ mới đi làm, tôi đã có thói quen dậy năm giờ sáng - vì sáng sớm tôi suy nghĩ sáng suốt hơn những lúc khác- và lập chương trình làm việc cho ngày đó, việc nào quan trọng nhất thì làm trước".

Franklin Bettger, người cừ khôi nhất của Mỹ trong giới bảo hiểm, không đợi tới năm giờ sáng lập chương trình công việc trong ngày. Ông lập từ đêm trước, tự hẹn mình phải bán được bao nhiêu vé bảo hiểm ngày hôm sau. Nếu hôm sau không bán được đủ số thì vé đọng lại đó sẽ cộng vào chương trình hôm sau nữa. Cứ tiếp tục như vậy hoài.

Do kinh nghiệm, tôi thấy rằng ta không thể luôn luôn theo đúng thứ tự quan trọng của từng việc được, nhưng dù sao lập một chương trình như vậy tốt hơn nhiều là gặp đâu làm đấy. Nếu văn hào Bernard Shaw theo quy tắc ấy một cách nghiêm khắc, có lẽ ông đã thất bại trong công việc trước tác và suốt đời chỉ là thủ quỹ của một ngân hàng. Chương trình của ông là viết mỗi ngày năm trang. Chương trình ấy và sự quyết ý thi thành cho kỳ được, đã giúp ông nổi danh, năm ròng rã. CHín năm đầu có thiệt là cay đắng vì kết quả ông chỉ kiếm được có 20 mỹ kim, trung bình khoảng một xu một ngày!

Tập quán thứ ba: Khi gặp một vấn đề, nếu có đủ sự kiện giải quyết rồi thì phải giải quyết ngay đi, đừng hẹn tới mai. Mông người học trò cũ của tôi, ông H.P.Howell, nay đã quá cố, nói với tôi rằng khi còn là một viên giám đốc trong uỷ ban U.S.Steel, những

cuộc hội nghị của ông và các bạn đồng nghiệp thường kéo dài quá. Họ bàn cãi rất nhiều mà quyết định rất ít. Kết quả, mỗi nhân viên phải ôm từng chồng báo cáo về nhà để nghiên cứu.

Sau, ông Howell đề nghị với uỷ ban chỉ xem xét từng vấn đề một, rồi quyết định ngay. Thế là hết do dự, hết để lại lần sau. Uỷ ban có thể quyết định phải kiếm thêm sự kiện nữa, hoặc làm việc ngày việc nọ, hay không làm gì hết. Nhưng mỗi vấn đề đưa ra, phải quyết định rồi mới qua vấn đề khác. Kết quả thiệt lạ lùng và mỹ mãn: chương trình nghị sự rõ ràng quá, ngày nào xong việc ngày ấy. Mỗi nhân viên khỏi phải ôm từng chồng báo cáo về nhà, khỏi phải khổ tâm về những vấn đề chưa giải quyết.

Quy tắc đó thiệt hay, chẳng những cho Công ty U.S.Steel mà cả cho bạn và tôi nữa.

Tập quán thứ tư: học tổ chức, trao bớt quyền hành cho người dưới để có thì giờ chỉ huy, kiểm soát,

Nhiều nhà kinh doanh chết sớm vì không biết cách giao uỷ trách nhiệm cho người khác, nhất định làm lấy hết thảy mọi việc. Kết quả: bù đầu óc vì tiểu tiết, vì lộn xộn, rồi sinh ra hấp tấp, lo phiền, bực bội. Tôi biết rằng khó học được cách giao uỷ nhiệm cho người khác. Riêng tôi, toio thấy khó, khó ghê. Do kinh nghiệm, tôi cũng biết rằng giao quyền cho những người không xứng đáng tai hại lắm. Nhưng khó thì khó, kẻ hữu trách cũng phải cố theo, nếu muốn khỏi ưu tư, cáu kỉnh và mệt nhọc. Còn muốn chết sớm thì tùy ý. Người nào tạo lập một hãng lớn mà không học cách tổ chức, uỷ bớt quyền, để có thì giờ chỉ huy, kiểm soát thì khoảng 50, 60 tuổi sẽ mắc bệnh đau tim và phải nghỉ việc luôn. Bạn muốn tôi kể vài thí dụ đặc biệt ư?

Thì cứ mở báo, đọc cột "Ai cáo" sẽ thấy.

LÀM SAO DIỆT NỖI BUỒN CHÁN LÀM TA MỆT NHỌC, ƯU TƯ VÀ UẤT HẬN?

Một trong những nguyên nhân chính của sự mệt nhọc là nỗi buồn chán. Để chứng minh, tôi xin kể chuyện cô Alcice, thư ký đánh máy và tốc ký, ở cùng đường với tôi. Đêm đó, cô về nhà, đau lưng như người mới mệt. Mà cô mới mệt thiệt. Cô nhức đầu, đau lưng, đã dượt muốn đi năm liền, không ăn uống gì hết. Má cô đỏ dạnh... cô mới chịu ngồi ăn. Giữa lúc đó, điện thoại kêu: Tình thân nhân của cô mời cô khiêu vũ. Mắt cô bỗng sáng ngời, tinh thần cô bừng tỉnh liền. Tới ba giờ sáng, về nhà, cô chẳng mệt nhọc mảy may mà còn vui tới nỗi không ngủ được nữa.

Vậy buổi tối, khi có vẻ mệt nhọc và cử động uể oải, cô ta thiệt mệt không! Chắc chán là thiệt. Cô ta mệt mới vì cô chán ngán công việc, có lẽ chán ngán cả đời sống. Hàng triệu người như cô Alice; bạn dễ thương cũng là một trong những người ấy đấy.

Ai cũng biết rằng tinh thần buồn bã thường sinh ra mệt nhọc nhiều hơn là sự cố sức. Mấy năm trước, ông Joseph E. Barrmack đăng ở tạp chí "Tâm lý báo" một bài trong đó ông báo cáo vài thí nghiệm về sự mệt nhọc do buồn chán gây nên. Ông bảo một nhóm sinh viên làm những chắc nghiệm mà ông biết trước rằng họ không thích nhứt nhát nào hết. Kết quả? Họ thấy mệt nhọc, buồn ngủ, bực tức, cáu kỉnh và phàn nàn rằng nhức đầu, mỏi mắt, hoặc đau bao tử. Có phải toàn là tưởng tượng không? Không. Nghiên cứu kỹ, ông Barnack thấy khi ta

buồn chán, áp lực của máu và số dưỡng khí hít vào đều giảm, còn vui thích làm việc thì những cái đó tăng lên.

Say mê làm việc hứng thú, rất ít khi thấy mệt. Chẳng hạn, mới rồi toio nghỉ hè ở bên hồ Louise, trong dãy núi Canadian Rockies. Mỗi ngày liền, tôi câu cá trên một dòng suối, phải len lỏi trong bụi cây cao, trèo qua những cảnh đở, hằng tám giờ liền mà không thấm mệt. Vì sao vậy? Vì tôi hằng hái thích thú vô cùng. Tôi hãnh diện đã làm được một thủ đoạn: câu được sáu con cá lớn. Nhưng nếu tôi chán ngán không muốn câu thì bạn thử đoán sẽ ra sao? Tôi sẽ mệt lử sau khi trèo gian nan ở trên núi cao hơn 2.000 thước.

Vậy sự chán nản có thể làm cho ta mệt nhiều hơn là công việc, dù công việc ấy cực kỳ khó nhọc như leo núi đi nữa. Lại như chuyện ông S.H.Kingman Hội trưởng Công nông Nã Đại bảo hội leo núi Cadian Alpine Club cho vài người cán bộ để huấn luyện một đội binh leo núi. Ông Kingman được lựa vào số huấn luyện viên ấy. Theo lời ông thì ông và các huấn luyện khác - từ 42 tới 59 tuổi - dắt những người lính trẻ tuổi qua những khu băng tuyết mênh mông tới chân những ngọn núi bích lập cao chừng 40 thước rồi dạy họ dùng thùng, búa vào vách đá nhẵn mà lần lên ngọn. Họ leo hết ngọn này tới ngọn khác. Sau 15 giờ leo trèo, những thanh niên sung sức ấy, những thanh niên mới tập luyện sáu tháng trong một đội cảm tử ấy, người nào người nấy mệt lử.

Có phải tại một vài bắp thịt không quen vận động mà mệt chảng? Vô lý. Vì ai đã ở trong một đội cảm tử đều nhận rằng bắp thịt nào cũng đã được luyện hết. Họ mệt lử vì họ ngán leo núi. Nhiều người mệt tới nổi lăn ra ngủ, không kịp ăn. Nhưng các huấn luyện viên gì gấp hai, bà tuổi họ lại không mệt chút nào. Họ ăn rồi, bàn tán hàng giờ về những kinh nghiệm trong ngày. Họ không mệt vì họ thích công việc ấy.

Khi bác sĩ Edward Thordike ở Columbia thí nghiệm về mệt nhọc, ông dùng những chắc nghiệm làm cho học sinh luôn luôn thích thú để họ thức gần trọn một tuần. Người ta kể lại câu chuyện này của ông: "Sự chán nản là nguyên nhân độc nhất giảm sức làm việc".

Nếu bạn làm việc về tinh thần mà thấy mệt thì hewa chắc đã phải vì bạn làm nhiều đâu, dễ thường vì bạn làm nhiều đâu, dễ thường vì bạn làm quá ít đó. Chẳng hạn, bạn thử nhớ tuần trước, một hôm bạn luôn luôn bị bất mãn, thư gửi đi không có hồi âm, hẹn hò thì lỡ, lo cái này, lo cái nọ, không có cái gì nên thân hết. Bạn chẳng làm được gì cả, mọi việc trôi chảy, bạn làm nhiều gấp 40 lần hơn trước, vậy mà về nhà vẫn tươi như hoa. Bạn đã kinh nghiệm như vậy rồi chứ? Tôi cũng vậy. Chúng ta đã học được bài học này: mệt nhọc thường không do công việc mà do lo lắng, bất mãn và uất hận.

Trong khi viết cuốn này, tôi đi coi diễn lại một nhạc kịch vui rất lý thú của Jerome Kern, nhan đề là Show Boat. Một vai trong kịch, đại tá Andy nói: "Những kẻ may mắn là những kẻ có một việc làm hợp ý". Những kẻ đó may mắn vì họ có nhiều nghị lực để làm việc ấy. Đi một khúc đường ngắn với bà vợ cầu nhau, có thể mệt hơn là sánh vai đi 20 cây số với một gia nhân mà mình thương yêu.

Vậy phải làm sao? Xin bạn hãy nghe câu chuyện của một tốc ký trong một công ty dầu lửa. Cứ mỗi tháng, cô ta lại phải làm luôn trong nhiều ngày một thứ việc chán nhát trần ai là biên số và tên người vào những giấy phép in sẵn. Công việc đó chán đến nỗi cô quyết định làm cho nó hoá vui mới có thể sống mà chịu nổi được. Cô nghĩ ra cách đùa với cô mỗi ngày., Buổi sáng, cô đếm xe buýt ấy biên được bao nhiêu tờ, rồi buổi chiều cô ráng biên được nhiều hơn. Cuối ngày cô cộng lại xem được bao nhiêu tờ rồi cô ráng bữa sau làm hơn số đó. Kết quả là cô lập kỷ lục hơn những cô bạn đồng nghiệp. Và rồi cô được lợi cái gì? Lời khen. Không?... Lời cảm ơn? không..... Thăng cấp? Không... Tăng lương "đúp"? Không... nhưng được khỏi thấy mệt vì chán ngán. Nhờ vậy tinh thần cô hăng hái. Vì ráng hết sức làm cho một công việc chán nản thành ra vui thích, nên có thấy có nhiều nghị lực hơn, và những lúc rảnh được vui vẻ hơn, hứng thú hơn. Tôi được biết chuyện của cô vì tôi đã... cưới cô làm vợ.

Dưới đây là một chuyện cô thư ký khác luôn luôn hành động như thể vốn thích công việc của mình. Trước kia cô thường cầu nhau về công việc, nhưng sau cô thôi hẳn. Tên cô là Vallie G. Golden. Cô kể:

"Trong sở có bốn cô thư ký, mỗi cô đánh máy cho vài ông chủ sự. Nhiều phen chúng tôi tui bụi vì việc. Có lần, một ông phó giám đốc bắt tôi đánh lại một bức thư dài, nhưng tôi không tuân lệnh. Tôi ráng chỉ cho ông ta rằng bức thư đó có thể sửa lại được, thì không cần đánh lại. Ông ta liền đáp nếu tôi không chịu đánh lại thì tôi sẽ kiếm người khác! Tôi nghe mà muốn nổi doạ. Thề rồi trong khi đánh lại bức thư kia, đột nhiên tôi nghĩ rằng có bao nhiêu người khác chờ sẵn, chực nhảy vào chiếm chỗ tôi đang làm. Tôi lại nghĩ rằng người ta trả lương cũng chỉ để tôi làm công việc ấy. Nghĩ vậy, tôi thấy dễ chịu hơn. Thành linh tôi nảy ra cái ý nên làm như mình thích công việc, dù thiệt tâm mình ghét nó. Sau đó toio thấy một điều quan trọng, là nếu tôi làm việc như tôi thật tâm thích nó, thì rồi tôi thích nó một vài phần được.

Tôi cũng lại thấy rằng vui vẻ làm thì công việc mau xong, thành thử bây giờ ít khi tôi phải ở lại trễ. Nhờ có thái độ ấy, tôi được đặc lực và khi một ông chủ cần một thư ký riêng, ông ta yêu cầu tôi giúp - vì ông bảo tôi không có thói cần nhân! Vậy tôi đã tìm được chân lý này: Thái độ tinh thần có một năng lực mạnh mẽ. Và sự ấy vô cùng quan trọng đối với tôi. Nó đã hóa cái đời tôi một cách lạ lùng".

Như thế, té ra cô Vallie Golden đã vô tình theo triết lý "giải hoá thiệt". Giáo sư William James khuyên ta "làm bộ như chúng ta can đảm, rồi chúng ta sẽ thấy can đảm, "làm bộ như" chúng ta sung sướng rồi ta sẽ sung sướng. "Làm bộ như" bạn đã thích công việc của bạn và sự gaiar đó sẽ làm cho bạn thấy thích thiệt, bớt mệt, bớt lo lắng.

Mấy năm trước, anh Harlan A. Howard đã có một quyết định làm thay đổi hẳn đời anh. Anh quyết làm cho công việc buồn tẻ của anh thành ra vui thích. Mà công việc của anh đáng chán thiệt: rửa chén, cọ bàn và dọn kem tại phòng ăn moot trường đại học, trong khi các sinh viên cùng trạc tuổi anh học vui vẻ đá banh hoặc đùa bờn. Anh ghét công việc của anh lắm, nhưng đã không thể bỏ nó được, anh nhất quyết giải trí, nhưng đã không thể bỏ nó được, anh nhất

quyết giải trí bằng cách nghiên cứu làm kem cách nào? Bằng những thức gì? Tại sao có kem ngon, có kem dở? Anh nghiên cứu về phương diện hoá học rồi anh thành một sinh viên giỏi nhất trong những giờ hoá học. Anh thích học thực phẩm tới nỗi sau anh vào đại học Masschesets và giỏi nhất về môn "thực phẩm chuyên môn dụng ngữ".

Khi hăng bán ca cao ở Nữ ước treo một giải 100 Mỹ kim để thưởng bài luận nào hay nhất về cách dùng ca cao, gai giạt giải, bạn biết không? Đúng. Chính là anh Harlan Howard. Mà cuộc thi ấy mở chúng cho hết thầy sinh viên các trường đại học. Thấy khó kiếm việc làm quá, anh mở một phòng thí nghiệm và nghiên cứu về vi trùng học ngay trong hầm nhà anh tại Massachussets. ít lâu sau, một đạo luật ra, bắt buộc các nhà bán sữa phải khai số vi trùng trong sữa trước khi bán. Mười bốn công ty bán sữa ở Ambert nhờ anh việc đó và anh phải mượn thêm hai người phụ tá.

Thử đoán coi hai mươi lăm năm nữa, anh Howard sẽ ra sao? Lúc đó, những người hienej nay chế tạo thực phẩm sẽ về hưu hoặc chết, nhường chỗ cho những thanh niên đầy nhiệt huyết và sáng kiến. Vậy hai mươi lăm năm nữa, chắc chắn anh sẽ thành một người có uy quyền trong nghề, còn một số bạn học của anh mà hồi trước anh phải dọn keom hầu, sẽ thất nghiệp để mà chua xót, nguyên rủa chính phủ và phàn nàn không gặp thời. Nhưng anh Harlan A. Howard chắc chắn đã không gặp thời, nếu anh đã không quyết định làm cho công việc buồn chán của anh thành ra có hứng thú.

Mấy chục năm trước, có một thanh niên khác tên Sam, rất chán cái việc phải đứng suốt ngày tiện bù loong trong một xưởng nọ. Anh muốn bỏ, nhưng sợ khó kiếm được việc khác. Đã bắt buộc phải làm công việc buồn tẻ này, nên anh quyết làm cho nó hoá vui. Và anh thi đua với một bạn thợ máy ngồi bên. NGười này phải dũa bù loong nhân, còn anh phải tiện nó cho đường trục kính đúng kích tấc. Hai người thỉnh thoảng lại đổi máy lẫn nhau để xem ai được nhiều bù loong.

Về sau, viên đốc công thấy Sam vừa nhanh vừa khéo bèn cho anh một việc khác nhiều lương hơn. Từ đó, anh leo hết cấp này đến cấp khác. Ba chục năm qua, anh Sam Vauclain thành Hội trưởng công ty đóng đầu máy xe lửa Baldwin. Nhưng khi xưa, nếu anh

không biết làm cho công việc buồn tẻ thành ra hứng thú, có lẽ bây giờ anh vẫn còn là chú thợ máy quen.

Ông H.V.Kaltenborn, nhà phê bình tin tức nổi danh trên đài phát thanh, cũng đã có lần phải áp dụng phương sách đó. Lúc ấy ông 22 tuổi, muốn qua chơi Châu Âu, bèn xin chẵn muôn bò trên một chiếc tàu chở bò. Sau khi đạp xe máy vòng quanh nước Anh, ông tới Ba lê thì vừa hết tiền. Ông liền cầm chiếc máy chụp hình lấy năm mỹ kim, để lấu tiền đăng lời rao tìm việc trên báo The New York Herald xuất bản ở Balê. Tiếp đó, ông được một chân bán kính thực thể. Nếu bạn vào khoảng tuổi 40 tôi chắc bạn còn nhớ những kính thực thể tho sơ hồi đó, mà ta thường đưa lên mắt để ngó hai hình giống nhau như in, đặt ở trong ông kính. Nhìn vào thì hai hình chồng lên như thành một, làm ta cảm tưởng hình đó có bề sâu và bề xa. Vậy ông Kaltenborn bắt đầu đi từng nhà ở Ba Lê để bán những kính ấy cho những người Pháp mà ông không biết nói tiếng của họ. Vậy mà ngay trong năm đầu, ông đã thu được 5.000 mỹ kim huê hồng và nổi danh là tay bán báo dạo kiếm được nhiều tiền hạng nhất hồi ấy. Ông nói với tôi rằng kính nghiệm ấy có ích cho ông hơn một năm học ở Đại học đường Harward và giúp ông phát triển một đức tính để thành công là đức tự tin. Ông tin chắc có thể bán cho các bà nội trợ Pháp bất kỳ món gì, cả những tờ báo cáo về Đại hội nghị Liên Hiệp Quốc viết bằng tiếng Anh nữa.

Kinh nghiệm đó đã giúp ông hiểu rõ đời sống người Pháp. Sau này, ông lại thấy tự hiểu biết đó thiệt là vô giá, khi ông m cái việc bình phẩm trên đài phát thanh những tin tức ở Châu Âu. Ông làm cách nào mà tài tình như vậy, nhất là khi không biết nói tiếng Pháp? Thưa rằng thế này: Ông xin chủ hãng kính viết cho một câu tiếng pháp chào khác, rồi ông học thuộc câu ấy. Ông đi từng cửa, kéo chuông. Và khi gặp bà chủ nhà, ông đọc câu tiếng Pháp với một giọng kỳ dị tới nỗi bà nào cũng tức cười. Rồi ông đưa kính và hình cho bà nọ. Nếu bà ta hỏi câu gì thì ông rút cổ, đáp: "Người Mỹ... Người Mỹ". Rồi dỏ nón, chỉ vào một miếng giấy trong dán trong đó, có chép đúng câu tiếng Pháp mà ông đã học để chào khách. bà chủ nhà

cười, ông cũng cười, và lại đưa bà ta coi thêm hình. Ông thú thật công việc bán kính ấy không dễ dàng đâu.

Ông kiếm ăn được, nhờ có mỗi một đức tính là quyết làm cho công việc hoá ra có hứng thú. Mỗi sáng, trước khi ông đi ngó trong gương và tự khuyến khích: "Này, Kalttenborn, nếu muốn có cơm ăn, anh phải làm công việc ấy. Anh đã phải làm nó thì tạo sao không vui vẻ mà làm? Sao không tưởng tượng rằng mỗi khi anh kéo chuông, là anh đóng vai trò trên sân khấu và có nhiều khán giả ngó anh? Mà nghĩ kỹ, việc anh làm đó cũng tức cười, khác chi một trò hề trên sân khấu. Vậy tại sao không hăng hái vui vẻ đóng trò đi?". Chính nhờ lối đóm, ông đã làm cho một công việc ông vừa sợ vừa ghét hoá ra một việc thú và rất có lợi.

Khi nghe tôi hỏi gì nên khuyên những thanh niên Mỹ hăng hái muốn thành công, ông đáp: "Có, tự chiến đấu với họ mỗi buổi sáng. Người ta nói nhiều về sự quan trọng của thể dục, nhưng chúng ta còn cần luyện tinh thần hơn. Mỗi buổi sáng chúng ta phải tự khuyến khích can đảm làm việc cả ngày".

Phương pháp tự khuyến khích ấy ngớ ngẩn, nông nổi và ngây thơ ư? Không đâu. Trái lại, nó là tinh túy của một triết lý sâu xa: "tinh thần của ta ra sao thì đời ta như vậy". Lời đó bây giờ cũng vẫn đúng như 18 thế kỷ trước, khi Marc Aurele viết, lần đầu tiên trong cuốn "Trầm tư" của ngài: "Tinh thần ta ra sao thì đời ta như vậy".

Mỗi ngày tự khuyên tự nhủ một giờ, bạn có thể hướng tinh thần của bạn tới sự can đảm, hạnh phúc, nghị lực và bình tĩnh. Khi nuôn những tư tưởng chân chính, sẽ thấy công việc đỡ chán nhiều. Ông chủ của bạn muốn bạn yêu nghề, để ông thu được nhiều tiền hơn. Nhưng hãy quên cái muốn của họ đi mà chỉ nghĩ đến cái lợi của bạn khi bạn yêu công việc hơn lên. Bạn nên nhớ rằng tinh thần ấy có thể làm cho hạnh phúc trong đời bạn tăng lên gấp đôi vì ta chỉ dùng phần nửa những đức tính của ta để làm việc. Nếu bạn không tìm hạnh phúc trong khoảng thời gian ấy thì không bao giờ còn gặp nó nữa. Bạn lại nên nhớ rằng khi ta biết thích công việc của ta, ưu tư tất phải tiêu tan, chưa kể đến ự có lẽ được tăng cấp, tăng lương. Dù

chẳng được như vậy thì bạn cũng đã đỡ mệt nhiều, vui vẻ hưởng những giờ nhàn rỗi.

BẠN KHÔNG NGỦ ĐƯỢC Ừ? ĐỪNG KHỔ TRÍ VÌ VẬY!

Khi mất ngủ bạn có lo không? Chắc có. Vậy bạn nên biết chuyện ông Samuel Untermyer, nhà luật sư nổi danh khắp toàn cầu. Suốt đời ông ta không bao giờ được ngủ trọn đêm!

Khi còn đi học, ông đã lo về hai bệnh: suyễn và mất ngủ. Ông không trị được hai bệnh ấy, nên ông nhất quyết lợi dụng chứng mất ngủ của ông. Chỉ có cách đó là diệu nhất. Vậy đáng lẽ trần trọc xoay trở trên giường và lo lắng để hại cho thần kinh, ông ngồi phát dậy và học. Kết quả? Thì đây, ông giạt được hết những danh dự trong các lớp ông theo và thành một thần đồng ở Nữ Ước Đại học đường. Khi ông bắt đầu làm luật sư, bệnh mất ngủ ông vẫn còn. Nhưng ông không lo. Ông nói: "Trời sẽ lo cho ta". Mà thiệt vậy. Mặc dầu ngủ rất ít, ông vẫn khoẻ mạnh và đủ sức làm việc nhiều cũng như bất cứ vị luật sư trẻ tuổi nào ở Nữ Ước. Và còn nhiều hơn là khác, vì trong khi họ ngủ thì ông làm việc!

Hồi 21 tuổi, ông đã kiếm được 75.000 mỹ kim mỗi năm, khiến nhiều luật sư trẻ tuổi đã đến tòa để học phương pháp. Năm 1931, trong một vụ cãi, ông kiếm một triệu mỹ kim trả hết một lần - có lẽ cổ kim chưa có một vị luật sư nào thù kim nhiều đến thế! Ông luôn luôn mất ngủ- đọc sách đến nửa đêm - năm giờ sáng đã dậy và bắt đầu đọc thư cho thợ ký đánh máy. Lúc mọi người bắt tay vào việc, ông đã làm gần xong nửa công việc hôm đó. Không bao giờ được

ngủ trọn đêm mà ông thọ 81 tuổi. Nhưng nếu ông thức mắc lo lắng về bệnh mất ngủ thì có lẽ chết sớm lâu rồi.

Chúng ta bỏ một phần ba đời sống để ngủ mà ta biết rằng ngủ là một thói quen, một trạng thái nghỉ ngơi để cho cơ thể bồi bổ lại sức lực, nhưng ta chớ hề biết mỗi ngày mỗi người phải ngủ bao nhiêu giờ, ta cũng không biết ngủ có thiệt là cần thiết không nữa!

Bạn cho là lạ lùng ư? Xin bạn hãy nghe đây. Trong cuộc đại chiến thứ nhất, một người lính Hung Gian Lợi tên là Paul Kern, bị một phát đạn xuyên qua óc ngay giữa trán. Khi vết thương lành rồi thì lạ lùng thay, người đó mất hẳn ngủ. Các bác sĩ dùng đủ phương thuốc ngủ, thuốc mê, cả phép thôi miên nữa, nhưng vẫn vô hiệu. Anh ta vẫn không sao ngủ được, không sao thấy buồn ngủ như xưa. Thấy vậy, các bác sĩ đoán chắc anh ta không thể sống lâu. Nhưng anh ta cười, cho là nói bậy, rồi vẫn làm việc và vẫn sống rất mạnh mẽ nhiều năm. Anh Paul Kern cũng nằm lên giường ngủ, rồi nếu không chợp mắt đi được thì cứ mặc, đừng thèm nghĩ tới nó. Cô tự nhảm như vậy: "Nếu không ngủ được thì cũng cóc cần, ta có thức tới sáng cũng chẳng làm sao!" Rồi nhắm mắt lại nói "Cứ nằm thế này mà chẳng lo nghĩ gì cả, thì cũng khỏe rồi".

"Theo đúng như vậy, rồi sau hai tuần, tôi đặt mình nằm là ngủ được. Không đầy một tháng tôi ngủ mỗi đêm được 8 giờ và bộ thần kinh của tôi trở lại bình thường".

Vậy không phải chúng mất ngủ làm hại cô Ira Sangde mà chính là nỗi lo lắng về chúng ấy nó hại cô.

Bác sĩ Nathaniel Kleimar, giáo sư ở Đại học đường Chicago, đã nghiên cứu nhiều hơn ai hết về sự ngủ, và nhờ vậy đã nổi danh khắp thế giới. Ông tuyên bố rằng chưa thấy một ai chết về chúng mất ngủ. Tất nhiên, người ta có thể quá lo lắng về chúng đó, rồi sanh lực mỗi ngày một suy kém đi, khiến cho vi trùng được dịp huỷ hoại cơ thể. Nhưng nếu vậy, nguyên do cái chết cũng là tại lo lắng chớ nào phải mất ngủ!

Bác sĩ Kleitman cũng nói rằng những lo vì mất ngủ, thường lại ngủ nhiều hơn là họ tưởng. Những kẻ bực tức càu nhàu: "Toi thức suốt đêm hôm qua!" Có thể là những người đã ngủ nhiều mà không ngờ. Chẳng hạn, Herbert Spencer, một triết gia của thế kỷ trước, ở độc thân cho tới già tại một nhà trọ, đã làm cho mọi người ngán vì ông luôn luôn phàn nàn về thiếu ngủ. Ông nhồi bông gòn vào lỗ tai để nghe tiếng động và để bộ thần kinh được yên tĩnh. Có khi ông dùng nha phiến cho dễ ngủ. Một đêm, ông ngủ chung phòng tại lữ quán với giáo sư Sayce ở trường Đại học Oxford. Sáng hôm sau, ông phàn nàn đã thức trắng đêm. Sự thiệt thì chính giáo sư Sayce thức trắng đêm đó, vì tiếng "kéo gỗ" của Spencer đã làm cho ông ta không ngủ được.

Điều kiện thứ nhất để ngủ ngon là phải thấy được yên ổn. Chúng ta cần cảm tưởng rằng có một quyền lực nào đó quản một nhà thương điên, đã chú trọng vào điểm ấy trong một năm kinh nghiệm dạy tôi muốn ngủ ngon thì không gì bằng tụng niệm. Tôi hoàn toàn đứng về phương diện y học mà nói vậy. Đối với người thường tu niệm, đó là một cách hiệu nghiệm nhất, tự nhiên nhất để tâm hồn được yên tĩnh, thần kinh được nghỉ ngơi. Phó cho trời, tới đâu hay tới đó".

Nhưng nếu bạn không phải là tín đồ tôn giáo, lại phải suy nghĩ nhiều nỗi khó khăn, bạn nên học cách nghỉ ngơi bằng những phương pháp ngoại khoa. Bác sĩ Harold Fink, tác giả cuốn: "Nghỉ ngơi cho thần kinh khỏi căng thẳng" cho rằng cách hiệu nghiệm nhất là nói chuyện với cơ thể ta.

Theo bác sĩ, lời nói là chìa khoá của mọi cách thôi miên: và khi ban đêm luôn mất ngủ, chính là vì bạn tự kỷ ám thị rằng bạn sẽ không sao ngủ được. Để trị bệnh ấy, bạn phải phá sức thôi miên đó đi. Muốn vậy, bạn hãy nói với các bắp thịt của bạn rằng: "Duỗi ra- duỗi ra- xả hơi và nghỉ ngơi". Bạn đã biết rằng óc và gân cốt không nghỉ ngơi được khi bắp thịt ta căng thẳng.

Vậy chúng ta muốn ngủ, phải bắt đầu bắp thịt trước đã thi hành và thấy công hiệu - đặt một chiếc gối dưới đầu gối để hai chân được nghỉ ngơi, khỏi căng thẳng; dưới cánh tay cũng đặt những chiếc gối nhỏ như vậy. Rồi nói với cánh tay cũng đặt những chiếc gối nhỏ

như vậy. Rồi nói với hàm răng, mắt, chân: "Duỗi ra". Ta sẽ ngủ lúc nào không hay. Tôi đã thí nghiệm phương pháp ấy, thiệt hiệu nghiệm. Nếu bạn bị chứng mất ngủ, bạn nên mua cuốn sách của bác sĩ Fink, vừa nói trên kia. Tôi mới thấy có mỗi cuốn đó là vừa vui, dễ đọc mà lại vừa chỉ một phương thuốc công hiệu.

Một cách trị bệnh mất ngủ vào hạng nhất là vận động cơ thể mệt, như: làm vườn, bơi lội, chơi các môn thể thao, hoặc làm một công việc nặng nhọc. Ông Théodore Dreiser đã dùng cách ấy. Khi ông còn là một tác giả trẻ tuổi hăng hái, ông lo lắng vì mất ngủ, cho nên ông xin một công việc nặng nhọc tại Sở Hoả xa trung ương ở Nữ Ước.

Sau một ngày vận ọc và trải đá trên đường rầy, ông mệt tới nỗi ngã gục trong bữa ăn.

Nếu chúng ta mệt lắm, vừa đi chúng ta vừa ngủ được. Hồi tôi 13 tuổi, ba tôi đi theo một xe heo tới Saint Joe ở Missouri. Vì ba tôi có hai tấm vé xe lửa đi khỏi trả tiền. Người bèn dắt tôi theo. Từ hồi nhỏ, tôi chưa được tới một châu thành nào có trên 4.000 người. Khi tới tỉnh Joe - một châu thành 60.000 người, tôi vui thích vô cùng. Tôi thấy những nhà lầu chọc trời, cao sáu tầng, và một kỳ quan trong các kỳ quan, là cái đầu xe máy điện. Bây giờ tôi nhắm mắt lại mà còn thấy và nghe được chiếc toa xe ấy chạm. Tâm hồn tôi chưa bao giờ bị kích thích đến thế. Sau một ngày mê mẩn, tôi cùng với ba tôi lên xe trở về Kavenwood. Tới đây hồi hai giờ khuya, lại phải đi ngựa khoảng bảy cây số nữa mới tới trại. và đây là đoạn kết của câu chuyện. Tôi mệt quá, vừa đi vừa ngủ, vừa mơ màng. Vì đã quen, tôi ngủ trên lưng ngựa mà không sao hết. Bởi vậy mới có còn sống đến ngày nay để kể chuyện cho bạn nghe.

Khi người ta mệt quá thì dù sấm sét bên tai hay ở giữa cảnh bom đạn người ta cũng cứ ngủ được như thường. Bác sĩ Foster Kennedy, nhà thần kinh học trứ danh, nói với tôi rằng khi đội binh thứ năm của Anh rút lui năm 1918, ông thấy nhiều chú lính mệt tới nỗi lăn ra đất, mê man như chết. Ông lấy ngón tay vạch mí mắt họ mà không hề tỉnh dậy. Tròng mắt họ luôn luôn đưa lên. Ông nói: "Từ

ngày ấy, mỗi lần khó ngủ ông lại đưa ngược tròng mắt lên và chỉ vài giây sau, tôi bắt đầu hiu hiu buồn ngủ. Phản ứng đó rất tự nhiên, không có chi kiểm sát được". Chưa có người nào tự tử bằng cách nhin ngủ hết, mà sau này chắc cũng không có ai dùng cách ấy. Hễ buồn ngủ thì tự nhiên phải ngủ, có nghị lực mạnh tới đâu cũng không chống lại được. Hoá công cho ta nhin uống, nhin ăn được lâu hơn là nhin ngủ.

Nói đến tự tử, tôi nhớ đến trường hợp mà bác sĩ H.C Link kể trong cuốn "Khám phá loại người". Ông bây giờ làm phó hội trưởng Hội Tâm lý và ông đã phỏng vấn nhiều người ưu tư, thần kinh suy nhược. Trong chương "Làm sao thắng nỗi sợ sệt và ưu tư", ông kể chuyện một bệnh nhân muốn tự tử. Bác sĩ biết rằng có giảng giải lý luận cũng chỉ hại thêm, nên ông bảo y: "Nếu ông nhất quyết muốn tự tử thì ông cũng nên tự tử một cách anh hùng chứ! Ông chạy ra chung quanh những căn phố này cho tới khi nào mệt quá mà lăn ra chết thì thôi".

Người bệnh thử làm theo, không phải một lần mà nhiều lần, nhưng lần nào cũng thấy tinh thần khoan khoái hơn, còn cơ thể thì tất nhiên là mỗi như. Tối đêm thứ ba, kết quả hoàn toàn như ý muốn của bác sỹ: Y mệt và cơ thể rã rời tới nỗi ngủ say như khúc gỗ. Say y nhập một hội thể thao, bắt đầu luyện tập để đưa về nhiều môn, và thấy đời sống vui quá, muốn sống hoài!

MỘT QUYẾT ĐỊNH QUAN TRỌNG NHẤT TRONG ĐỜI BẠN

Chương này viết riêng cho các bạn thanh niên nam nữ chưa biết được nghề hợp với sở thích của mình).

Nếu bạn chưa tới 18 tuổi, có lẽ bạn sắp phải quyết định hai việc quan trọng nhất trong đời bạn. Những quyết định ấy có thể thay đổi hẳn tương lai của bạn và ảnh hưởng sâu xa tới hạnh phúc, sức khỏe của bạn, nói tóm lại, có thể làm cho bạn sung sướng hay khốn đốn. Hai quyết định đó là;

1-Bạn kiếm ăn bằng cách nào? Làm một nông dân, một phu trạm, một nhà hoá học, một viên kiểm lâm, một thợ kỹ đánh máy và một thú ý, một giáo sư học hay một chủ xe hủ tít.

2-Bạn sẽ lựa người thế nào làm bạn trăm năm?

Cả hai sự quan trọng ấy thường được quyết định liền liền như trong cách bạc. Ông Harry Emerson Fosdick nói trong cuốn "Năng lực tranh đấu": Mỗi thanh niên khi lựa nghề, đem cả đời mình ra mà tổ một ván phé".

Làm sao rút bớt được phần may rủi? Xin bạn đọc tiếp những hàng dưới đây, trong đó tôi đem hết những điều hiểu biết ra khuyên bạn. Trước hết, nếu có thể được, xin bạn ráng lựa nghề mà bạn yêu. Đã có lần tôi đem điều này hỏi ông David M. Goodrich, hội trưởng

công ty làm vỏ xe hơi B.F Goodrich. Ông đáp: "Điều kiện quan trọng nhất để thành công là yêu công việc của mình, như vậy thì tuy làm hàng giờ mà có cảm tưởng mình chỉ giải trí". Đó là trường hợp ông Edison, một người hồi nhỏ thất học, phải bán báo, mà sau làm thay đổi hẳn nền kỹ nghệ của Mỹ. Ông thường ăn ngủ, ngay trong phòng thí nghiệm để có thể làm việc 18 giờ một ngày, nhưng ông không thấy mệt chút nào hết. Ông tuyên bố: "Suốt đời tôi, tôi có làm việc đâu. Vui quá! như trò chơi tuyệt thú vậy!";.

Vậy ông thành công là lẽ dĩ nhiên.

Ông Charles Schwab cũng nói với tôi đại loại như vậy. Ông rằng: "Nếu bạn thấy vô cùng háng hái trong khi làm việc, thì gần như không có việc gì mà bạn không thành công".

Nhưng nếu bạn không hiểu biết chút gì về sở thích của bạn, làm sao thiết tâm cho được? Bà Edna Kerr trước Công ty Dupont, coi hàng ngàn nhân viên, bây giờ làm Phó Giám đốc "giao thiệp kỹ nghệ" cho Công ty "Sản phẩm Hiệp Chung quốc" có nói: "Bi kịch thảm thương nhất ở đời là biết bao thanh niên không bao giờ kiếm được cái nghề vừa ý họ cả. Tôi nghĩ không có người nào đáng thương bằng kẻ làm một nghề chỉ để kiếm tiền". Bà kể rằng có cả những sinh viên xuất thân từ trường đại học, đèn vớ vớ bà: "Tôi có bằng cấp X. Bà có công việc gì cho tôi làm trong hãng bà không". Họ không biết họ làm được việc gì mà cũng không biết thích hợp với việc gì nữa. Trách chi mà chẳng có biết bao người, cả đàn ông lẫn đàn bà, bước chân vào đời với sức học chắc chắn, với những mộng tươi đẹp, thế mà rồi đã 40 tuổi đã kiệt lực vì thất bại, vì chán nản và lại đeo thêm bịnh thần kinh! Sự thật, sự lựa được một nghề hợp với bạn cũng quan trọng cho sức khoẻ của bạn nữa. Bác sĩ Raymond Pearl cùng nghiên cứu với vài công ty bảo hiểm nhân mạng về những yếu tố của tuổi thọ, cho rằng sự có một nghề hợp với sở thích và tài năng là yếu tố quan trọng nhất. Ông có thể nói như Thomas Carlyle: "Sung sướng thay người nào kiếm được việc hợp với mình! Bấy nhiêu đủ rồi, không cần gì hơn nữa".

Mới rồi, tôi nói chuyện suốt buổi tối với ông Paul W.Boynton, Chủ phòng nhân viên của Công ty dầu lửa Soncony. Trong hai năm

gần đây, ông đã hỏi dọc trên 75.000 người xin việc để ông rút kinh nghiệm mà viết cuốn: "Sáu cách để tìm việc làm".

Tôi hỏi ông: "Thanh niên đi kiếm việc thường có lỗi lầm nào nhất?" Ông đáp: "Họ không biết họ thích việc gì hết. Thiệt nghĩ mà sợ! May một bộ áo để bạn vài năm thì họ đắn đo lắm, lựa một nghề định đoạt hết cả tương lai, hạnh phúc và bình tĩnh trong tâm hồn thì họ lại chẳng hề suy nghĩ!".

Vậy phải làm sao? bạn có thể lại hỏi một phòng dẫn nghề nghiệp. Phương pháp hướng dẫn nay chưa được hoàn thiện, vì nó còn mới mẻ nên nhân viên các phòng hướng dẫn dầu có giúp bạn được nhiều, vẫn có thể làm lỡ được. Tuy nhiên, môn ấy sẽ có tương lai chắc chắn. Nơi đó, người ta sẽ bảo bạn làm những trắc nghiệm để dò xét khả năng của bạn về mọi phương diện hoạt động, rồi người ta khuyên bạn nên lựa nghề nào. Phần quyết định về bạn, lẽ cố nhiên. Bạn nên nhớ, lời khuyên của họ có khi sai lầm một cách buồn cười được. Nhiều khi họ còn mâu thuẫn với nhau là khác. Có người khuyên một cô học sinh của tôi nên viết văn đầu mà dễ dàng như vậy? Phải có tài truyền tư tưởng và cảm xúc của mình cho độc giả và muốn thế, không cần có nhiều dụng ngữ, mà phải có tư tưởng, kinh nghiệm, quyết tín và nhiệt huyết. Vì theo lời họ khuyên, cô nọ đương là một cô thư ký, sung sướng thấy mình trở nên một nữ sĩ tập sự, để rồi sau thấy mình thất bại chua cay.

Vậy cả những nhà chuyên môn về khoa học hướng dẫn nghề nghiệp vẫn chưa đáng hoàn toàn tin cậy. Cho nên ta phải hỏi ý nhiều người, rồi dùng lương tri của ta xem xét nghề ấy.

Chắc bạn ngạc nhiên, sao tôi lại cho chương này vào một cuốn sách nghiên cứu về ưu tư? Không có chi lạ đâu, vì có biết bao nỗi lo lắng, ân hận, oán hờn sinh ra do sự oán ghét công việc phải làm. Hỏi người thân hay ông hàng xóm, một ông chủ sự, bạn sẽ thấy lời đó đúng. Nhà kinh tế trứ danh John Stuart Mill nói: "không có gì thiệt hại cho xã hội bằng trong kỹ nghệ, có nhiều người không hợp với nghề của họ" Đúng. Và trong số những kẻ bất hạnh ở đời này ta nên kê cả bọn người ghét nghề đang nuôi sống họ nữa!

Có nhiều người tại ngũ, ở xa đại chiến trường mà tinh thần cũng hoảng loạn. Xem thế đủ biết không phải họ hoảng loạn vì bom đạn mà chính người ta đặt họ vào một nghề trái với sở thích và tài năng. bạn có biết bọn người đó không? Bác sỹ William Menninger, một nhà chuyên môn trị bệnh thần kinh có danh trong quân đội hồi chiến tranh vừa rồi đã nói; "Trong quân đội, chúng tôi được biết rõ rằng lựa dùng người cho phù hợp với tài năng là điều rất quan trọng. Quyết tín rằng công việc mình làm rất hữu ích là một điều cần thiết. Khi một kẻ không thích công việc mình làm, khi y cảm thấy rằng đã bị đặt sai chỗ, khi nghĩ rằng người ta không nhận chân giá trị của y và những tài năng của y không được thi thố đến tột bực, thế nào y cũng có các triệu chứng của một bệnh thần kinh".

Đúng vậy. Trong kỹ nghệ, những người bệnh thần kinh cũng do những nguyên nhân ấy. Như trường hợp ông Phil Johnson. Ông thân ông làm chủ một tiệm giặt ủi nên cho con giúp việc và hy vọng con mình sẽ rành nghề. Nhưng ông Phil Johnson lại ghét công việc đó, cứ đủng đả đủng đĩnh, làm lấy lệ, cho rồi việc. Lại có hôm ông bỏ việc khiến ông già rất bực mình và xấu hổ với bọn làm công vì có đứa con biếng nhác đến vậy.

Một bữa ông ta ngỏ ý xin cha cho làm thợ máy. A! Thiệt là đồ đốn, nay lại muốn khoác bộ áo xanh. Ông già nghe nói giận lắm. Nhưng ông con nhất định làm theo ý mình và khoác chiếc áo xanh dính đầy dầu mỡ. Ông làm việc mệt nhọc bằng máy ở tiệm giặt ủi; tuy vậy ông siêng năng, vui vẻ, vừa làm vừa để tâm nghiên cứu về máy móc.

Cho đến năm 1944, ông chết lúc làm Hội trưởng Công ty Boeing, một công ty sản xuất những pháo đài bay đã giúp ta thắng trận!. Nếu cứ ở tiệm giặt ủi, thì sau khi thân phụ ông mất, ông sẽ ra sao? Chắc chắn là phait thất bại và tiệm ông, ông phải phát mãi. Vậy dù có phải gây mối bất hoà trong gia đình thì cũng đành, chứ đừng bao giờ nghĩ rằng mẹ muốn ta làm nghề gì ta làm nghề đó! Hễ không thích thì đừng làm. Tuy vậy, phải xét kỹ lời khuyên của cha mẹ. Cha mẹ lớn tuổi gặp đôi ta nhờ kinh nghiệm, từng trải, tất khôn hơn ta nhiều. Nhưng rút cục ta cần quyết định lấy: Vì ta khéo lựa

nghề hay vụng lựa thì chính ta sẽ sung sướng hay khổ sở, chứ nào phải cha mẹ ta đâu.

Bây giờ, tôi xin khuyên bạn vài điều trong khi bạn lựa nghề:

1-Đọc kỹ 5 lời khuyên dưới đây trước khi kiếm một người hướng dẫn bạn về lựa nghề. Những lời khuyên này của giáo sư Harry Vexter Kitson ở Đại học đường Columbia, một nhà chuyên môn bậc nhất về môn đó:

a, Đừng nhờ những nhà dùng phương pháp thần bí lựa nghề giùm, như các nhà chiêm tinh, các "mét coi chỉ tay, chỉ viết, coi tướng... Phương pháp của họ không tin được.

b, Đừng đi hỏi người nào tin rằng chỉ cần làm một trắc nghiệm là lựa được nghề hợp với mình ngay. Cách đó trái hẳn với quy tắc hướng dẫn, vì phải xét đủ những điều kiện vật chất, xã hội, kinh tế ở chung quanh ta mới được.

c, Lựa một nhà chuyên môn có đủ sách để kiểm tài liệu về các nghề nghiệp trước khi khuyên bạn.

d, Nhà chuyên môn phải xét bạn nhiều lần rồi mới quyết định được.

e, Nếu họ chưa xét đi xét lại mà đã viết thư khuyên, bạn đừng thèm nghe.

2- Nơi nào mật ít ruồi nhiều thì đừng tới. Có 20 ngàn cách kiếm ăn, ác bạn thanh niên biết vậy không?, Không ư! Kìa, bạn coi một trường nọ, hai phần ba nam học sinh chỉ biết lựa có 5 nghề trong số 20.000 nghề đó, và bốn phần năm nữa học sinh cũng thế., Vậy trách chi chẳng có vài nghề đặt nghẹt những người, trách chi họ chẳng chen vai thích cánh nhau mà không kiếm được chỗ, trách chi cho sự lo lắng về tương lai, nổi sầu muộn và bệnh thần kinh chẳng hoành hành với họ.

Vậy tôi xin bạn đừng chen lấn trong những nghề luật sư, ký giả, hoặc tài tử màn ảnh và đài phát thanh nữa.

3- Cũng đừng lựa những nghề mà mười phần bạn chỉ có một phần hy vọng để kiếm ăn được. Chẳng hạn nghề bán vé bảo hiểm. Mỗi năm có hàng ngàn người phân đông là thất nghiệp- đi mời khách bảo hiểm nhân mạng. Đòi họ đại loại sẽ như sau này: Trăm người thì có chín chục người sẽ đau tim, thất vọng và chỉ một năm là giải nghệ. Trong số 10 người còn lại, một người bán được gần hết chín chục phần trăm những vé bảo hiểm, còn chín người kia chỉ được chia nhau có mười phần trăm còn lại. Nghĩa là một trăm phần mới có một phần là kiếm được 10.000 mỹ kim mỗi năm, chín phần thì kiếm được đủ sống một cách chật vật, còn chín chục phần thì thất bại hoàn toàn sau 12 tháng. Đó là ý kiến của ông Franklin I. Bettger, một người đã thành công nhất ở Mỹ luôn hai chục năm nay trong nghề bán vé bảo hiểm.

4- Trước khi quyết định lựa một nghề, bạn nên bỏ ra nhiều tuần, nhiều tháng để tìm hết các tư liệu cần biết về nghề ấy. Bằng cách nào? Bằng cách phỏng vấn những người đã làm nghề ấy từ mười, hai chục hoặc bốn chục năm. Tôi đã kinh nghiệm, nên biết rõ những cuộc phỏng vấn đó sẽ có ảnh hưởng sâu xa tới tương lai bạn.

Khi mới 20 tuổi, tôi hỏi ý hai người về nghề tôi muốn lựa và bây giờ nhớ lại, tôi thấy rằng hai người ấy đã thay đổi hẳn đòi làm việc của tôi. Không có họ thì khó biết được đòi tôi đã ra sao. Làm sao nhờ họ chỉ bảo được? Ví dụ bạn muốn học nghề kiến trúc. Trước khi quyết định bạn phải bỏ ra hai tuần phỏng vấn những kiến trúc sư trong miền bạn. Mở một sổ điện thoại, bạn sẽ kiếm được tên và địa chỉ của họ. Bạn lại thăm họ tại phòng làm việc họ, hẹn trước hay không cũng được. Nếu muốn xin được gặp mặt thì nên viết như vậy: "Tôi xin ngài giúp đỡ tôi một việc nhỏ. Tôi muốn ngài chỉ dẫn. Tôi 18 tuổi và muốn học nghề kiến trúc. Trước khi quyết định, tôi muốn được hỏi ý ngài. Nếu ngài mắc việc không tiếp tôi được ở phòng giấy, thì xin ngài gia ơn cho tôi được hầu chuyện độ nửa giờ tại tư thất. Xin đa tạ ngài".

Và bạn sẽ hỏi ông ta những câu dưới đây:

a, Nếu phải làm lại cuộc đời, ngài có muốn làm nghề kiến trúc sư nữa không?

b, Sau khi xét tôi kỹ rồi, xin ngài thành thực cho biết tôi có thành công trong nghề ấy được không?

c, Nghề ấy có mất ít ruồi nhiều không?

d, Sau khi học 4 năm, kiếm được việc có dễ không? Mới đầu hãy nên làm việc gì trước?

e, Nếu tài khéo của tôi vào hạng bình thì trong 5 năm đầu tôi hy vọng được bao nhiêu?

f, Làm nghề ấy lợi hại những gì?

g, Nếu tôi là con gái, thì ngài có khuyên tôi làm nghề đó không? Nếu bạn nhút nhát, do dự, không dám một mình đường đột vào hỏi thẳng một ông "bự", bạn nên theo hai lời khuyên này:

1-Dắt theo một người anh em trạc tuổi mình, để bạn được vững bụng tự tin hơn; nếu không có ai, bạn mời ông thân cùng đi.

2- Bạn nên nhớ rằng nhờ ai chỉ bảo tức là gián tiếp khen họ: Họ có thể phòng mũi được đó. Nhất là các ông lớn tuổi, thích được khuyên bọn thiếu niên. Vậy chắc viên kiến trúc sư ấy rất thích được phỏng vấn.

Nếu lại thăm 5 vị kiến trúc sư mà vị nào cũng bạn quá không tiếp bạn được (rất ít khi như vậy) thì lại thăm 5 vị khác. Thế nào bạn cũng được tiếp và nhận được những lời khuyên vô giá và sau này khỏi phải phí nhiều năm thất vọng, đau lòng.

Gặp kẻ biển lận thì đừng ngại trả tiền công họ, để họ chỉ bảo, Nửa giờ công có là bao!

Bạn nên nhớ rằng quyết định ấy là một trong hai quyết định quan trọng nhất, có ảnh hưởng sâu xa nhất tới tương lai của bạn. Vậy phải để hết thời gian thu thập đủ tài liệu đã. Nếu không, sẽ hối hận suốt đời.

5-Bỏ ý nghĩ sai lầm rằng chỉ có độc một nghề với bạn thôi! Bất kỳ người nào cũng có thể thành công trong nhiều nghề được. Như tôi

chẳng hạn: Nếu tôi học tập và dự bị kỹ càng, có thể hy vọng thành công và sung sướng nhiều ít trong những nghề: Làm ruộng, trồng cây, y học, bán hàng, quảng cáo, xuất bản báo tại tỉnh nhỏ, dạy học, kiếm lâm.

Trái lại, nếu làm kế toán, kỹ sư, kiến trúc sư, giám đốc một lữ quán, hoặc một xưởng, buôn bán máy móc v.v.. chắc chắn tôi sẽ thất bại và khổ sở.

BẢY CHỤC PHẦN TRĂM NỖ LO CỦA TA...

Nếu tôi biết cách giải quyết những nỗi lo về tài chính của mỗi người thì tôi đã không viết cuốn này mà đã toạ tại Bạch cung, ngay bên Tổng thống rồi. Nhưng có việc tôi làm được, là kể kinh nghiệm của vài nhân vật đã biết giải quyết vấn đề ấy, giúp bạn vài lời khuyên thực tế, chỉ chỗ mua vài cuốn sách chỉ dẫn bạn thêm.

Theo một cuộc điều tra của tờ báo "Gia đình của phụ nữ", 70 phần trăm nỗi lo của ta là do vấn đề tiền nong. Geerge Gallup, trong việc điều tra Gallup, nói rằng phần đông ta tin chắc hề lợi tức tăng lên chỉ mười phần trăm thôi, sẽ hết lo thiếu thốn. Sự ấy đúng trong vài trường hợp, nhưng lại rất thiếu thốn. Sự ấy đúng trong vài trường hợp, nhưng lại rất sai trong vài dịp khác. Chẳng hạn khi viết chương này, tôi phỏng vấn một nhà chuyên môn lập ngân sách giúp các gia đình là bà Elsie Stapleton, một người đã làm cố vấn nhiều năm cho thân chủ và nhân viên của một tiệm tạp hoá lớn ở Nữ Ước. Sau bà mở phòng cố vấn tư, để giúp những người lo lắng mất ăn mất ngủ vì kiếm chẳng đủ ăn. Bà đã giúp nhiều người về mọi cách sinh lợi, từ người phu vác, kiếm không đầy 100 mỹ kim, tới những ông chủ hãng kiếm được trăm ngàn mỹ kim mỗi năm. Bà nói với tôi như vậy: "Đối với đa số, không phải tăng lợi tức mà hết lo về tài chính đâu".

Thiệt ra, sự tăng lợi tức thường chỉ làm tăng số chi xuất và cũng tăng thêm chúng nhúc đầu nữa. Phần đông lo lắng không phải

là tại thiếu tiền mà tại không biết cách chi túc". Đọc mấy câu ấy chắc bạn nhớ rằng bà Stapleton không nói rùng câu ấy đúng trong mọi người đâu. Bà nói: "Phần đông". Bà không chỉ bạn. Bà nói về các cô em, các ông anh của bạn, có cả chục người, phải không bạn?). Có nhiều bạn lại nói: "Ước gì anh chàng Carnegie này phải trả nhưng toa hàng của ta, tiêu pha trăm món cần thiết như ta với số bổng của ta, để cho y bỏ cái giọng dạy đời ấy đi". Thưa bạn tôi đã có lúc phải lo sốt vó rồi. Tôi phải làm lụng khổ nhọc mười giờ một ngày trên cánh đồng lúa và trong kho cỏ khô ở Missouri - làm tới nỗi chỉ mong mỗi một điều là sao cho thân thể hết mỏi nhừ, hết nhức nhối mà thôi. Làm như trâu vậy, mà mỗi giờ không được tới một đồng nữa, cũng không được tới các rưỡi nữa. cũng không được tới một các nữa. Mỗi giờ chỉ vốn vẹn có năm xu.

Tôi đã sống 20 năm trong những nhà không phòng tắm, không máy nước. Tôi đã phải trải cái cảnh ngủ trong một căn phòng lạnh tới 15 độ dưới số không. Tôi đã đi bộ hàng ngàn cây số để tiết kiệm mỗi lần một vài xu tiền xe, giầy thì lủng đế mà quần thì vá đũng. Tôi đã thấu cái cảnh vào hàng cơm chỉ gọi món ăm rẻ tiền nhất và đêm ngủ thì gấp quần lại, để xuống dưới nệm, nằm đè lên cho nó có nếp, vì không tiền mượn ủi!

Vậy mà trong thời đó, tôi vẫn kiếm cách để dành được vài xu, vài các vì tôi sợ cái cảnh túi rỗng lấm. Nhờ kinh nghiệm ấy, tôi thaayw rằng nếu bạn và tôi, muốn khỏi mang nợ và khỏi lo về tiền nong, chúng ta phải theo phương pháp của các hãng buôn: lập một quỹ chi tiêu và quyết chỉ chi tiêu theo số sự định. Nhưng phần đông chúng ta không làm vậy. Ông bạn tốt của tôi, ông Leon Skimkin, Tổng giám đốc nhà xuất bản cuốn sách này, cho tôi hay rằng nhiều người đui mù một cách lạ lùng về vấn đề tiền nong. Ông kể chuyện một kế toán viên mà ông biết. Người này khi làm cho hãng, tính toán chi li, cẩn thận lắm, nhưng với túi tiền riêng thì... chẳng hạn, lãnh lương mới lãnh chỉ đủ trả tiền nhà, tiền điện và mọi thứ nhất định mà thôi. Y chỉ biết hiện đương có tiền trong túi, tuy y cũng biết hơn ai rằng nếu hãng y cũng chi tiêu theo lối cầu thả ấy, thế nào cũng vỡ nợ.

Xin bạn nhớ điều này: Khi phải tiêu tiền, tức là bạn kinh doanh cho chính bản thân vậy. Mà thiết thế, dùng mua một vật, tức là "kinh doanh" chứ gì?

Phải theo nguyên tắc nào khi tiêu tiền? Lập ngân quỹ bắt đầu ra sao?

Có 11 nguyên tắc sau đây bạn có thể theo được.

Quy tắc thứ nhất: Ghi những chi tiêu vào sổ

Năm chục năm trước, khi Arnold Bennet khởi sự viết tiểu thuyết ở Luân Đôn, ông còn nghèo lắm. Ông phải tính trước, với hai cắc mỗi ngày, ông phải tiêu những gì? Như vậy, có khi nào ông tự hỏi tiền đi đâu mất không? Không, ông đã biết rồi mà. Ông thích phương pháp ấy tới nỗi tiếp tục dùng nó khi ông đã giàu, nổi danh khắp thế giới và có cả một chiếc du thuyền nữa.

Ông John. Rockefeller cũng giữ một sổ kế toán. Trước khi lên giường ngủ, ông đã tính toán để biết rõ từng xu số tiền còn lại. Bạn và tôi, chúng ta cũng phải có một sổ tay để ghi số xuất nhập cho tới hết đời ư? Không, không cần. Những nhà chuyên môn khuyên rằng phải ghi chép từng xu một, ít nhất trong một tháng đầu và nếu có thể được, trong hai tháng sau. Như vậy chúng ta biết tiêu vào những việc gì, rồi do thấy, có thể lập ngân sách chi tiêu được. Bạn nói bạn biết rõ tiêu tiền vào những việc gì ư? Có thể được lắm, nhưng trong 1.000 người mới có một người như bạn! Bạn Stapletin nói với tôi rằng phần đông đàn ông hay đàn bà cũng vậy, lại nhờ bà làm cố vấn về vấn đề tài chánh, đều kết hàng giờ các món chi tiêu bao nhiêu để cho bà chép- rồi khi thấy kết quả bà đã ghi trên giấy, họ la lên: "à! Vậy ra tiền tôi đi theo cái ngả đó sao? "Họ không tin như vậy. Bạn có giống họ không? Có thể được lắm.

Quy tắc thứ nhì: Lập ngân sách thiết đúng với những nhu cầu của bạn, như quần áo phải cắt khít với thân thể bạn vậy. Bà Stapleton lại nói với tôi rằng hai gia đình có thể sống sát vách nhau, trong những nhà y như nhau, cùng trong một xóm, cùng cò một con số, cùng lãnh một số lương mà quy chi tiêu của họ nhiều khi

khác nhau rất xa. Tại sao vậy? Tại vì không ai giống ai hết. bà nói lập ngân sách phải do chính ta làm lấy và phải quen rồi mới làm đúng được.

Lập ngân sách không phải là hy sinh bỏ hết nỗi vui trong đời mà là để cho ta thấy yên ổn trong lòng về vấn đề tài chính. Bà tiếp: "Những người nào có ngân sách gia đình là những người thanh nhàn".

Nhưng bạn lập ngân sách ra sao? Như tôi đã nói, trước hết chúng ta phải ghi đủ những chi tiêu, rồi đi hỏi ý kiến những nhà chuyên môn. Trong nhiều châu thành dân số hai vạn trở lên, có những hội chuyên môn nghiên cứu để đem sự thịnh vượng cho gia đình. Bạn đến hỏi hội, sẽ được nhiều lời khuyên về những vấn đề tài chính và được người ta chỉ cho cách lập ngân sách theo số lợi tức của bạn. Bạn không phải trả tiền công.

Quy tắc thứ ba: Tiêu tiền một cách khôn ngoan.

Tôi muốn nói: Tiêu cách nào mà cũng một số tiền đó, ta được lợi hơn cả. Trong nhiều hãng, có những nhân viên chuyên môn mua đồ cách nào lợi nhất cho hãng. Bạn làm công cho gia đình của bạn, tại sao không theo cách ấy?

Quy tắc thứ tư: Đừng để cho chúng nhưc đầu tăng theo lợi tức. Bà Stapleton sợ nhất lập ngân sách cho những gia đình mà lợi tức một năm được 5.000 mỹ kim. Tôi hỏi tại sao thì bà đáp: "Vì nhiều người Mỹ cho rằng mục đích phải đạt được là kiếm sao cho được 5.000 mỹ kim một năm. Họ sống một cách hợp lý và bình dị từ lâu, rồi khi kiếm được số lợi tức đó, họ cho rằng đã đạt được mục đích của đời họ rồi. Họ mới bắt đầu khuyến khích trương. Chẳng hạn, mua một ngôi nhà ở ngoại ô, vì theo họ, đâu có tốn hơn là mượn phố? Rồi tậu xe hơi, sắm đồ đạc, quần áo mới. Như vậy, tất nhiên họ thiếu thốn, thành thử bây giờ họ không sung sướng bằng lúc trước, vì họ đã xài quá tức tăng lên".

Điều ấy rất tự nhiên. Chúng ta ai cũng muốn sống cho thoải thích. Nhưng rút cục, cách nào làm cho ta sướng hơn? Cách tự bắt ta sống theo một ngân sách nhất định; hợp với túi tiền xanh đỏ của mỡ toà thúc nợ và lủi như cuốc khi chủ nợ đập thành thành vào cửa?

Quy tắc thứ năm: Nếu phải vay thì rán có cái gì để bảo đảm. Nếu bạn gặp cơn túng quẫn, phải đi vay, những sổ bảo hieurm, quốc trái và sổ tiết kiệm đều là tiền ở trong túi bạn hết. Chỉ việc mang những thứ đó lại ngân hàng hoặc các sở tiết kiệm, các hãng bảo hiểm...

Nếu bạn không có những thứ đó nữa, nhưng có một ngôi nhà, một chiếc xe hoặc một gia sản gì khác, bạn cũng có thể mượn tiền ngân hàng được.

Còn nếu bạn không có tài sản, ngoài số lương ra không có chi đảm bảo cả, xin bạn nhớ kỹ lời này nó quan trọng như đời sống của bạn vậy: Đừng, đừng bao giờ thấy công ty cho vay nào quảng cáo trên báo mà lại hỏi vay ngay. Đọc quảng cáo của họ, ta tưởng họ nhân từ như Phật vậy. Đừng tin họ! Chỉ có một số ít công ty lương thiện thôi. Bạn nên lại hỏi một vài người làm trong ngân hàng quen của bạn, nhờ họ cử cho một công ty ngay thẳng mà họ biết. Nếu không, tức là đưa cổ cho người ta cửa đấy.

Cái nguyên tắc nên nhớ đi vay là nếu bạn chắc chắn sẽ trả nợ ngay, thì sẽ được tính lợi nhẹ và vừa phải, và bạn sẽ trả được. Còn nếu bạn khát lần khát lửa, tiền lãi và mọi thứ phí tổn khác góp lại lần sẽ nặng lắm, có khi gấp 20 lần số vốn, tức là nặng gấp 500 lợi suất ở các ngân hàng.

Quy tắc thứ sáu: Bảo hiểm về bệnh tật, hoả hoạn và tai nạn bất thường khác.

Bạn có thể đóng góp những số tiền nhỏ để bảo hiểm về mọi thứ tai nạn được. Tất nhiên, tôi không khuyên bạn nên bảo hiểm cả những bệnh trật gân và nhức đầu xơ mũi, nhưng tôi khuyên bạn nên bảo hiểm về những tai nạn mà, nếu xảy ra, sẽ làm cho bạn tốn nhiều tiền. bảo hiểm để khỏi lo như vậy là rẻ lắm.

Chẳng hạn tôi biết một người đàn bà năm ngoài năm 10 ngày ở nhà thương mà khi ra chỉ phải có 8 mỹ kim. Tại sao vậy? Vì bà ấy đã bảo hiểm về tật bệnh.

Quy tắc thứ bảy: Đừng cho vợ con lãnh tột một lần số tiền bảo hiểm sinh mạng của bạn.

Nếu bạn bảo hiểm sinh mạng để khi chết, gia đình bạn có một số tiền, thì tôi xin đừng theo lối cho lãnh tiền một lần tột. Một người đàn bà mới goá mà lãnh một số tiền lớn sẽ ra sao? Để bà Marison S.Eberly trả lời các bạn, Bà coi chi nhánh Phụ nữ ở Viện Bảo hiểm nhân mạng tại Nữ Ước, khuyên những ông bảo hiểm nhân mạng nên để cho vợ lãnh mỗi tháng một số tiền bao nhiêu đó, chứ đừng để cho lãnh hết một lần. Bà kể chuyện một quả phụ lãnh của công ty bảo hiểm 20.000 mỹ kim một lần, rồi đưa cho con trai mở tiệm bán đồ phụ tùng xe hơi. Thế rồi việc làm ăn lỗ lãi, bà ấy nay không còn một xu.

Một bà goá khác nghe lời ngọt ngào của một nhà buôn, dùng gần hết số tiền lãnh ở hãng bảo hiểm để mua những lô đất trống mà theo con buôn nọ thì "chắc chắc chỉ một năm nữa giá sẽ gấp đôi". Ba năm sau, bà ta phải bán lại những lô đất với số tiền bằng một phần giá mua...

Có cả ngàn những bi kịch như vậy.

Sylvia S.Port, nhà bình bút chuyên môn vấn đề tài chính ở báo New York Post, viết trong mục "Nhật ký gia đình" như vậy: "Nhưng mười lăm ngàn mỹ kim ở trong tay một người đàn bà, trung bình không đầy bảy tám năm đã hết nhẵn".

Mấy năm trước, tờ tuần báo "Chiều thứ bảy" viết: "Một người đàn bà goá, không có kinh nghiệm về buôn bán, không có một nhà ngân hàng nào khuyên bảo, mà lại đi nghe lời đường mật của một nhà buôn, bỏ tiền bảo hiểm ra làm ăn, hoặc trữ hàng, thì mau sạt nghiệp vô cùng. Bất kỳ một luật sư hay một chủ ngân hàng nào cũng có thể kể hàng chục gia đình, trong đó chồng ki cóp suốt đời, hy sinh mọi thứ, không dám ăn, mặc, để tiền lại cho vợ goá, con cô mà rồi gia tài tán tận. Tại sao vậy? Tại bà vợ hoặc cậu con nghe lời đường mật của một tên vô lại để nó giựt hết tiền đem tiêu thoả thích".

Vậy bạn muốn lo cho vợ con, hay theo cách của J.P.Morgan, một trong những nhà tài chính không khéo nhất từ trước tới nay. Trong chúc thư của ông, ông chia gia tài cho 16 người thừa hưởng.

Trong số ấy có 12 người đàn bà. Ông có chia tiền cho họ không? Không. Ông cho họ cổ phần trong các tổ hợp sản xuất để họ được lãnh mỗi tháng một món lợi tức nhất định tới mãi đời.

Quy tắc thứ tám: Dạy cho con biết giá trị của đồng tiền.

Tôi không bao giờ quên được một ý kiến đã đọc trong tờ báo "Đời bạn". Tác giả ấy, bà Stella Tuttle, tả cách bà dạy con biết giá trị của đồng tiền. Bà xin nhà ngân hàng một triệu chi phiếu, cho đưa con gái chín tuổi của bà. Mỗi tuần bà phát tiền cho nó tiêu vặt. Nó gửi lại bà số tiền đó như gửi tại nhà ngân hàng cho trẻ em vậy. Rồi trong tuần, nếu muốn tiêu một hai cái, nó viết một tấm chi phiếu để lãnh số tiền ra, đoạn tự tính toán lấy số tiền còn lại là bao nhiêu. Đứng nhỏ không những thấy vui mà còn học được giá trị đồng tiền và cách tiêu sài nữa.

Phương pháp ấy rất tốt. Nếu bạn có em nhỏ, trai hoặc gái, tới tuổi đi học mà bạn muốn dạy chúng cách tiêu tiền, tôi khuyên bạn nên dùng phương pháp đó đi.

Quy tắc thứ chín: Nếu cần, bạn nên làm thêm để kiếm phụ bồng.

Nếu sau khi đã lập ngân sách một cách khôn khéo mà bạn vẫn còn thấy không đủ tiền tiêu tới cuối tháng, bạn có thể theo một trong hai cách sau: Hoặc rầy la, quạu quọ, phàn nàn, hoặc làm việc để kiếm thêm ít tiền ngoài nữa.

Kiểm thêm cách nào? Thì tìm xem thiên hạ có cần gấp vật gì mà hiện này chưa được cung cấp vật gì mà hiện nay chưa được cung cấp đủ không? Đó là cách của bà Nellie Speer ở Nữ Ước. Năm 1932, bà sống trợ trợ trong một căn nhà có ba phòng. Chồng bà mới mất, còn hai người con đều đã ở riêng. Một hôm mua cà rem ở một tiệm nước, bà thấy tiệm ấy cũng bán bánh mà bánh không có vẻ ngon lành gì hết. Bà bèn hỏi người chủ có muốn mua bánh của bà làm không. Người đời hỏi mua thử hai ổ. Bà nói với tôi: "Tôi tuy làm bếp giỏi, nhưng hồi chúng tôi ở Georgie, luôn luôn nhà có một người ở, và chưa bao giờ tôi làm trên 12 cái bánh ba tê nhỏ. Bởi vậy khi làm hai ổ

bánh, tôi hỏi một bà hàng xóm cách nướng bánh rồi về làm. Khách ở tiệm nước ăn hai ổ bánh của tôi, rất lấy làm thích. Khách ở tiệm nước ấy ăn hai ổ bánh của tôi, rất lấy làm thích. Hôm sau, hai người chủ tiệm đặt năm ổ nữa. Rồi những tiệm nước, tiệm cơm khác cũng dần dần đặt, mỗi ngày một nhiều.

Trong hai năm, mỗi năm tôi làm 5.000 ổ bánh trong căn bếp nhỏ xíu của tôi và kiếm được hàng ngàn mỹ kim chẳng tốn kém gì hết, trừ tiền mua vật dụng".

Về sau bánh đặt làm nhiều quá, bà phải mở tiệm, vì bếp nhà không đủ chỗ; lại mượn hai người đủ thứ bánh. Trong chiến tranh vừa rồi, người ta phải nối đuôi hàng giờ trước tiệm để mua bánh của bà.

Bà Speer nói: "Hồi ấy tôi sung sướng nhất trong đời tôi. Làm việc ở tiệm 12 đến 14 giờ một ngày, nhưng không thấy mệt, vì không phải làm việc mà là tiêu khiển. Tôi cho rằng tôi dự một phần trong công việc tăng hạnh phúc của người khác lên một chút. Và tôi bận quá, không có thì giờ để thấy mình cô độc, để ưu phiền nữa. Má tôi và nhà tôi qua đời, các con tôi đi ở riêng, để lại trong đời tôi một lỗ trống mà tôi đã lấp được nhờ công việc ấy".

Khi tôi đòi ý kiến bà Speer về chỗ người đàn bà nấu nướng khéo, những lúc rảnh, có thể kiếm tiền bằng cách đó tại một châu thành trên 10.000 dân số không, thì bà đáp: "Được chứ! Tất nhiên là được chứ!".

Bà Ova Snyder cũng sẽ nói với ác bạn như vậy. Bà sống ở Châu thành Maywood, một châu thành 30.000 người. Bà bắt đầu làm ăn với vào đồng bạc vốn và một cái lò. CHồng bà đau, bà phải kiếm tiền nuôi chồng. Kiếm cách nào bây giờ? Không có kinh nghiệm. Không có tài gì hết. Bà lấy lòng trắng trứng gà ngào với đường rồi nướng thành bánh ở phía sau lò, đoạn bà mang bánh ra ngồi gần trường bán cho học trò, khi tan học, giá một cắc một chiếc. Bà tự nhủ: "Mai chắc kiếm được thêm. Mỗi ngày ta phải lại đây bán bánh cho học trò, khi tan học, giá một cắc một chiếc. Bà tự nhủ: "Mai chắc kiếm được thêm. Mỗi ngày ta phải lại đây bán bánh nhà làm mới được". Trong tuần đầu tiên, không những được lời mà bà còn thấy đời

thú vị hơn một chút nữa. Cả nhà đều được vui vẻ vì hết rảnh để lo nghĩ rồi.

Nhưng nào đã hết chuyện. Người nội trợ nghèo khổ ở Maywood đi lại có tham vọng khuyếch trương nghề mình nữa. Bà muốn có một đại lý bán bánh "nhà làm" ở giữa một châu thành ồn ào, tấp nập là châu thành Chicago. Bà rụt rè ngỏ ý đó với người bán hạt rẻ rong đường. Người này nhún vai đáp: "Khách hàng của tôi mua hạt để chứ không mua bánh". Bà đưa ra một chiếc bánh làm mẫu. Người đó trông thấy thèm, mua ngay,. Nhờ vậy, ngày đầu bà ta đã kha khá. Bốn năm sau mở một tiệm thứ nhất ở Chicago, chiều ngang có hai thước rưỡi. Đêm làm, ngày bán. Đến nay, người đàn bà trước kia nhút nhát, bắt đầu mở tiệm bánh ở trong bếp ấy, đã có 17 tiệm ở tại một khu đông đúc nhất của châu thành Chicago.

Tôi muốn kết luận như vậy: bà Nellie Spêer ở Nữ Ước và bà Ora Snyder ở Mywood đáng lẽ lo lắng và thiết hụt thì làm việc để kiếm thêm. Bắt đầu làm rất nhỏ, từ trong bếp núc, không ai đỡ đầu, quảng cáo cái gì hết. Như vậy thì có nỗi lo lắng về tiền bạc nào mà họ không thắng nổi?

Bạn ngó chung quanh sẽ thấy biết bao nhiêu công việc chưa có đủ người làm. Chẳng hạn, nếu bạn tạp làm bếp cho giỏi, bạn có thể kiếm được tiền lắm.

Đã có nhiều cuốn sách dạy cách kiếm tiền trong những lúc rảnh; bạn lại tiệm sách hỏi thì thấy, Đàn ông hay đàn bà đều có cơ hội làm ăn hết.

Nhưng xin căn dặn bạn điều này: nếu không có tài riêng về nghề bán hàng thì đừng đi gõ cửa từng nhà mà rao hàng. Người ta rất sợ thứ đó mà cũng nhiều người thất bại về nghề đó lắm.

Quy tắc thứ mười: Đừng bao giờ đánh bạc hết.

Một điều làm cho tôi rất ngạc nhiên là có nhiều người mong kiếm tiền bằng cách cá ngựa hau đánh đề. Tôi biết người sinh nhai

bằng nghề xổ đề mà rất khinh bỉ những kẻ khờ dại mang tiền lại "cúng"y.

Tôi quen một người bán vé cá ngựa danh tiếng nhất ở Mỹ. Y nói rằng dẫu biết rất nhiều về cá ngựa mà không bao giờ bỏ một xu ra để cá hết. Chao ôi vậy mà đã có những kẻ điên bỏ mỗi năm sáu tỷ mỹ kim để cá ngựa, nghĩa là sáu lần số quốc trái của Mỹ năm 1910!

Y còn bảo nếu muốn hại một kẻ thù nào thì nên làm cho kẻ đó mê cá ngựa. Và khi tôi hỏi: "Đánh cá theo "tuy đô" có khá không", y đáp: "Theo cách đó có thể sạt nghiệp bán trời được nữa".

Nhưng nếu nhất định chơi cờ bạc thì phải chơi cho thông minh, nghĩa là phải tính xem phần may nhiều hay phần rủi nhiều. Tính cách nào? Bằng cách đọc cuốn "Làm sao tính được may rủi" của Osswald Jacoby, một nhà quyền uy về môn "bridge" và "phé", một nhà toán học về bực nhất, một nhà chuyên môn về thống kê và bảo hiểm.

Cuốn này dày 215 trang, bảo ta biết phần rủi của ta trong đủ các môn cờ bạc và cũng bảo ta phải biết phần rủi tính theo một cách khoa học về hàng chục ngành hoạt động khác nhau nữa. Tác giả không hoài công vạch cho cách kiếm tiền trong nghề đổ bác đầu, chỉ muốn cho bạn biết, trong mỗi môn cờ bạc thường chơi, phần ăn là bao nhiêu, phần thua là bao nhiêu thôi. Mà khi bạn đã thấy phần thua nhiều hơn phần ăn thì bạn sẽ thương hại cho những hạng "bò sữa" đem hết cả số tiền mồ hôi nước mắt kiếm được để "cúng" vào đề vào tài xỉu hay cá ngựa.

Nếu có máu cờ bạc, bạn nên đọc cuốn ấy đi và bạn sẽ đỡ phí nhiều tiền lắm, đỡ cả 100 lần, có lẽ cả 1.000 lần giá tiền cuốn sách nữa.

Quy tắc thứ 11: Nếu không làm sao cho tài chánh khá hơn được thì thôi, cũng cứ vui vẻ đi, đừng đầy đoạ tâm thân mà uất ức về một tình cảnh không thể thay đổi được.

Nếu bạn không làm sao cho tài chính khá thêm được thì có thể làm cho tâm trạng thơ thới được. Bạn nên nhớ rằng nhiều người khác cũng lo lắng về tài chính như ta vậy. Chúng ta sầu não vì nghèo

hơn gia đình ông Xoài; nhưng có lẽ ông Xoài cũng sầu não vì nghèo hơn gia đình ông Mít và ông Mít cũng nghèo hơn gia đình ông ổi. Vài danh nhân trong lịch sử nước Mỹ cũng đã điều đứng vì tiền. Tổng thống Lincoln và Tổng thống Washington đều phải vay tiền để đi tới Bạch cung, khi mới được bầu làm Tổng thống. Nếu chúng ta không được thoả mãn hết thấy những điều mong muốn thì cũng đừng tự đầu độc và làm cho tính tình chua chát vì âu sầu, uất hận. Hãy cố vui đi đừng đọa đầy tâm thân. Ráng tỏ ra là một đấng nhân về vấn đề ấy. Sèneque, một trong những triết gia có danh nhất ở La Mã, nói: "Nếu anh cho rằng cái anh có là chưa đủ thì dù có chinh phục được cả thế giới, anh cũng vẫn khốn khổ".

Và chúng ta nên nhớ điều này: dù sản nghiệp của bạn có cả Hiệp chủng Quốc với một hàng rào gà chui không lọt ở chung quanh đi nữa, thì mỗi ngày bạn cũng chỉ ăn có ba bữa và mỗi đêm cũng không ngủ trên hai cái giường.