

The Magic of BELIEVING

CLAUDE M. BRISTOL



SỨC MẠNH NIỀM TIN



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Vương Bảo Long dịch

MỤC LỤC | TABLE OF CONTENTS

Lời tựa

Chương 1: Tôi đã thu nhận sức mạnh của niềm tin như thế nào?

Chương 2: Những thí nghiệm về tiềm thức

Chương 3: Tiềm thức

Chương 4: Âm thị tạo ra sức mạnh

Chương 5: Nghệ thuật tạo bức tranh tinh thần

Chương 6: Kỹ thuật gương soi và sự giải phóng tiềm thức

Chương 7: Định hướng ý nghĩ của bạn

Chương 8: Phụ nữ và khoa học về niềm tin

Chương 9: Niềm tin tạo ra tất cả

Phụ lục

Lời tựa

Bạn sắp đọc một quyển sách kinh điển đã được hàng triệu độc giả nghiên ngẫm hàng chục năm qua, một trong những cuốn sách bán chạy nhất mọi thời đại.

Năm 1966, tôi đến Mỹ lần đầu tiên để học đại học. Dù đây là vùng đất của cơ hội và tự do, nhưng tôi thật đơn độc và chẳng có một xu dính túi, lại chỉ biết lồm bồm vài ba câu tiếng Anh. Tôi cảm thấy vô cùng lạc lõng. Tôi sẽ sống như thế nào đây? Tôi lấy đâu ra tiền để ăn, ở và đóng học phí? Thế là tôi bắt đầu nản lòng.

Nhưng rồi tôi nhớ lại những lời mẹ tôi thường dạy bảo khi tôi còn nhỏ: “Nếu con muốn trở thành người vĩ đại, con phải học những người vĩ đại”. Ý bà nói rằng nếu muốn hạnh phúc, hãy giao thiệp với người hạnh phúc. Nếu muốn thành công, hãy chơi với người thành công. Nếu muốn đánh thức người khổng lồ đang ngủ yên trong bạn, hãy kết giao với những người có tư tưởng lớn. Và, hãy đọc sách về những tấm gương vĩ đại.

Nhớ lời căn dặn của mẹ, tôi bắt đầu tìm hiểu về các bí quyết thành công. Tôi tìm kiếm những người thành đạt, những người có thể chỉ bảo tôi tìm thấy chiếc chìa khóa để đạt được mọi điều mình muốn trong đời. Hầu như lần nào cũng vậy, họ đều khuyên tôi đọc cuốn **Sức mạnh niềm tin**. Thế là tôi mua một quyển và chẳng mấy chốc nhận ra rằng tôi đang ở trong một hành trình khám phá sức mạnh của bản thân và tôi có những tiến bộ rõ rệt.

Quyển sách của Claude M. Bristol đã mang lại cho tôi sự khích lệ và hỗ trợ mà tôi đang cần. Nó chỉ ra một cách hết sức đơn giản nhưng đầy thuyết phục rằng phép ám thị luôn luôn có thể được sử dụng để cải thiện

hiệu quả của bất kỳ công việc nào chúng ta làm. Nó giải phóng mọi tiềm năng của tôi và giúp tôi tin ở chính mình cũng như cho tôi một kho bí quyết đầy hiệu quả để phát triển và nuôi dưỡng niềm tin ấy. Chẳng hạn, Bristol kể lại rằng ông thường ngoáy nhanh ký hiệu đồng đô-la trên bất cứ mẫu giấy lớn nhỏ nào xuất hiện trên bàn ông. Nghe thật lạ lùng phải không bạn? Vâng, đó không phải là một bài tập luyện trí nhớ, mà là một phương pháp tưởng tượng có tính toán nhằm mục đích gia tăng sức mạnh của niềm tin. Hãy tin tôi, điều đó có tác dụng thực sự đấy!

Thực lòng mà nói, đã có hàng ngàn công ty và cá nhân áp dụng “phương pháp thẻ” của Bristol để đạt được mục tiêu của họ. Tôi cũng đã sử dụng “phương pháp gương soi” của Bristol và thường xuyên giới thiệu phương pháp này với mọi người trong các buổi nói chuyện hay hội thảo. Cuốn sách này không chỉ đơn thuần là một bộ sưu tập các bí quyết tạo nguồn cảm hứng để thành công mà ngay chính các bí quyết đó cũng rất quan trọng, vì chúng phục vụ và hỗ trợ cho sự xuất hiện của sức mạnh của niềm tin.

Trên sân khấu cuộc đời luôn có kẻ thắng người thua, nhưng điều làm nên sự khác biệt ở một con người có thể được tóm tắt bằng một từ duy nhất: **Niềm tin!** Bristol hiểu rất rõ rằng con người có thể trở thành bất cứ ai họ muốn. Ông chứng minh rằng cái mà ông gọi là “tạo ra bức tranh tinh thần” có thể chuyển hóa tiềm thức thành hành động cụ thể. Ông khuyến khích chúng ta luôn nắm thế chủ động trong cuộc sống – xây dựng một thái độ tích cực như những con người đã từng tin vào chính mình và đã thành công. Hầu như mọi thành tựu vĩ đại nhất của loài người đều không do một cá nhân tài giỏi nhất nào tạo ra mà bởi những con người sẵn sàng đối mặt với những rủi ro và thách thức lớn nhất, và họ đã vượt lên trên chúng. Điều này chỉ có thể xảy ra nhờ niềm tin.

Hãy sẵn sàng khám phá, như tôi đã từng làm, khả năng tiềm ẩn của sức mạnh tinh thần của bạn. Hãy chuẩn bị đón nhận một sự thật khó tin về sức mạnh của niềm tin của Claude M. Bristol. Tất cả chúng ta đều có

niềm tin, nhưng chỉ một vài người biết phải xây dựng nó như thế nào. Bạn có thể là một con người độc nhất vô nhị đúng như con người mà bạn muốn trở thành, nhưng điều đó chỉ xảy ra khi bạn biết cách gạt bỏ những hình ảnh mà người khác đặt sẵn cho bạn. Và, nó chỉ xảy ra khi bạn biết ước mơ... và có niềm tin. Càng tin vào chính mình, bạn càng đạt nhiều thành tựu to lớn hơn. Đó chính là điều mà quyển sách này sẽ mang đến cho bạn. Đừng đọc nó chỉ để bạn hiểu được người khác mà hãy đọc nó vì bạn muốn áp dụng sức mạnh của niềm tin vào cuộc sống cá nhân và nghề nghiệp của bạn.

Đây không phải là một quyển sách tầm thường mà là một quyển sách kỳ diệu. Nó chứa đựng một bí quyết đã được kiểm chứng về việc xác lập và đạt mục tiêu. Bristol đề nghị bạn hãy đọc đi đọc lại quyển sách này cho đến khi nào nó trở thành một phần trong cuộc sống thường ngày của bạn. Một khi bạn thấy rằng bạn đã đủ khả năng xử lý mọi thách thức trong cuộc sống, bạn có thể biến mọi năng lực tiềm tàng trong bạn thành hiện thực.

Nido R. Qubein

Cựu Chủ tịch Hiệp hội Diễn giả Hoa Kỳ

Chương 1

Tôi đã thu nhận sức mạnh của niềm tin như thế nào?

Có loại lực nào, yếu tố nào hoặc quyền năng hay bí quyết nào – bạn muốn gọi sao cũng được – mà chỉ có một vài người có thể thông hiểu và sử dụng nó một cách nhuần nhuyễn để vượt qua khó khăn trở ngại và gạt hái những thành tựu xuất sắc? Tôi tin là có. Đây chính là điều tôi muốn lý giải cùng các bạn qua quyển sách này để các bạn có thể ứng dụng vào cuộc sống của mình, nếu bạn khao khát làm điều đó.

Vào năm 1933, một biên tập viên tài chính của một tờ báo thuộc Los Angeles đã tham dự chuỗi thuyết trình của tôi dành cho các nhà đầu tư tại thành phố bờ Tây nước Mỹ này. Sau này, khi đọc quyển *T.N.T. – It Rocks the Earth* của tôi, ông ấy đã viết cho tôi rằng:

“Anh đã bắt được từ vũ trụ một điều có một phẩm chất khác thường – nó lý giải điều kỳ diệu của sự trùng hợp ngẫu nhiên, bí quyết tạo nên những người may mắn trên thế gian này.”

Tôi nhận ra rằng mình vừa chạm tới một điều vô cùng mới mẻ, rất thực tế và có thể thực hiện được. Nhưng tôi không xem đó là một phép màu, cho tới bây giờ vẫn vậy, ngoại trừ việc nó mang ý nghĩa của một điều chưa từng được biết đến đối với rất, rất nhiều người. Cái “điều gì đó” này thực ra đã được biết đến từ hàng trăm năm trước, nhưng không hiểu vì lý do gì mà nó vẫn còn rất bí ẩn đối với vô số người trong thời đại này.

Vài năm trước, khi tôi bắt đầu giảng dạy về chủ đề này, tôi không chắc một người bình thường có thể nắm bắt được các khái niệm của nó hay không. Nhưng kể từ đó, tôi đã nhìn thấy những người biết sử dụng nó đã làm tăng gấp đôi, thậm chí gấp ba thu nhập của họ. Họ còn dựng nên một cơ nghiệp cho riêng mình, họ sắm những ngôi nhà trong mơ và tạo lập vô khối của cải. Giờ đây tôi tin rằng những ai trung thực với chính mình đều có thể đạt đến mọi vị trí mà mình mong muốn. Tôi không có ý định viết cuốn sách thứ hai, mặc dù rất nhiều người khuyến khích tôi. Nhưng mới vừa mấy tháng trước đây, một người phụ nữ kinh doanh trong ngành sách, người từng bán rất nhiều bản cuốn sách đầu tay nhỏ bé của tôi đã trao cho tôi một “tối hậu thư” rằng:

“Anh có nghĩa vụ phải trao cho tất cả những người đang tìm kiếm một chỗ đứng trên đời cuốn sách mới, dễ hiểu, được tổng hợp từ các bài thuyết trình của anh. Những con người có hoài bão đều rất muốn vươn lên, và anh là người có đủ sức để trao cho họ cái họ cần. Vậy, viết hay không là tùy ở anh!”

Phải mất một thời gian khá lâu tôi mới tiêu hóa hết ý nghĩ này. Vốn từng là một quân nhân trong Thế Chiến I, chủ yếu đóng quân ở Pháp và Đức và đã từng làm việc nhiều năm liền trong các tổ chức dành cho những người lính phục viên và một ủy ban của chính phủ chuyên huấn luyện các hoạt động tái hòa nhập cộng đồng cho các quân nhân xuất ngũ, tôi nhận ra rằng việc tìm ra chỗ đứng cho bản thân thật quá khó khăn đối với những con người đã bị tách khỏi cuộc sống đời thường quá lâu như vậy. Vâng, chính vì rất muốn giúp họ và những người có nhiều ước mơ và hoài bão mà tôi đã quyết định viết cuốn sách này, một phiên bản đầy đủ và chi tiết hơn về Sức mạnh của Niềm tin. Đây là cuốn sách giúp bạn rèn luyện tư duy và hành động tích cực để thành công.

Vì cuốn sách này có thể lọt vào tay những người có thể cho tôi là lập dị hay gàn dở, xin thưa rằng tôi đã sống quá nửa đời người và cũng có khá nhiều năm kinh nghiệm kinh doanh thực tế - cũng như từng là một

người làm việc trong ngành báo chí trong nhiều năm. Tôi vào nghề bằng một chân phóng viên cảnh sát. Các phóng viên cảnh sát được đào tạo để lấy tin và đó không phải là một công việc nhẹ nhàng. Có thời gian hai năm liền tôi làm biên tập viên chuyên mục tôn giáo cho một tờ báo lớn ở thủ đô. Nhờ đó mà tôi có điều kiện tiếp xúc gần gũi với giới tu sĩ và các nhà lãnh đạo của các tôn giáo và giáo phái khác nhau, các nhà trị liệu tinh thần, các nhà duy linh học, những người tin vào phép chữa bệnh bằng niềm tin, các nhà tư tưởng mới trong tôn giáo, các nhà lãnh đạo có quan điểm đồng nhất tôn giáo, những người tôn thờ vật thần và mặt trời, và thậm chí có cả một vài người không theo một tôn giáo nào cả.

Lúc ấy nhà truyền giáo nổi tiếng người Anh Gypsy Smith đang thực hiện một chuyến diễn thuyết vòng quanh nước Mỹ. Hết đêm này đến đêm khác tôi ngồi nơi bục giảng dưới chân ông ấy nhìn người ta bước thấp bước cao giữa hai hàng ghế nhà thờ, vài người trong họ khóc sụt sùi, số khác thì la hét điên loạn, và tôi tự hỏi...

Rồi một lần nữa tôi lại tự hỏi mình khi giúp cảnh sát trả lời một cuộc gọi báo có bạo động: một vài kẻ cuồng tín trong cơn bốc đồng đã ra tay cướp phá và phóng hỏa đốt luôn cả nơi hội họp của họ. Khi tôi tham dự cuộc họp đầu tiên (và duy nhất) của giáo phái Shaker⁽¹⁾, tôi lại tự hỏi mình... Vâng, tôi thường xuyên tự hỏi mình như thế khi dự các cuộc tụ tập tâm linh thần bí của các giáo phái khác. Tôi tự hỏi khi nghe thấy lời nguyện thề của những người tin vào việc chữa bệnh nhờ đức tin Ki-tô giáo vào các buổi họp mặt tối thứ Tư. Tôi tự hỏi khi nhìn một nhóm người ngâm mình trong dòng nước băng giá của một con suối và bước lên bờ miệng hô vang “A-lê-lu-da!”⁽²⁾ dù hai hàm răng họ va vào nhau lập cập. Tôi tự hỏi về các điệu nhảy mang tính tế lễ của người da đỏ và nghi thức múa cầu mưa của họ. Billy Sunday, và cả Aimee Semple McPherson vài năm sau đó, cũng làm tôi tự hỏi.

Tại Pháp thời kỳ Chiến tranh Thế giới thứ I, tôi lại tự hỏi về niềm tin thuần túy của những người nông dân nghèo và quyền năng của các thầy

phù thủy trong làng của họ. Tôi từng nghe câu chuyện về phép lạ Đức Bà Maria hiện ra tại Lộ Đức (Lourdes) và những phép lạ tương tự như thế tại một vài làng mộ nào đó. Khi đang ở bên trong một nhà thờ La Mã cổ kính, tôi nhìn thấy những ông lão bà lão cố leo bằng đầu gối lên hàng tam cấp dài dằng dặc chỉ để được ngắm nhìn bình tro hài cốt của đấng chí thánh – một cuộc leo tam cấp vốn chẳng dễ dàng gì ngay cả đối với một chàng trai trẻ được rèn luyện theo giáo án của vận động viên – Thế là tôi tiếp tục tự hỏi.

Chuyện kinh doanh đưa tôi vào những cuộc tiếp xúc với những người đàn ông đa thê. Khi tôi nghe câu chuyện về Joseph Smith và những sự khám phá ra các vỉa vàng, tôi lại có cơ hội tự hỏi. Gia đình nhà Dukhobor ở miền Tây Canada, những người có thể trút bỏ quần áo ngay khi bị làm cho tức giận, cũng làm tôi tự hỏi. Khi ở Hawaii tôi nghe nói nhiều về quyền năng của các thầy phù thủy, những người có thể làm cho người chết sống lại và người sống chết đi bằng lời cầu nguyện. Những quyền năng to lớn được ban cho các thầy phù thủy này đã gây ấn tượng rất sâu sắc đối với tôi.

Trong những ngày đầu làm phóng viên, tôi tận mắt chứng kiến một ông đồng nổi tiếng đang ra sức gọi “hồn” trong một phòng xử án đông nghịt những người chống đối và chế nhạo. Vị quan tòa trước đó đã hứa phóng thích ông đồng này nếu ông ta có thể gọi “hồn” lên nói chuyện ngay giữa sân tòa. Nhưng “hồn” không “lên” được và thế là tôi lại tự hỏi tại sao – phải chăng bởi vì những người đi theo ông đồng này đã tuyên thệ trước những cuộc gặp gỡ khác thường như thế này.

Nhiều năm sau đó, tôi được giao viết một phóng sự về cái mà cảnh sát gọi là “trò ma mãnh của thầy bói”. Tôi đã đi gặp tất cả mọi người từ các nhà não tướng học (phrenologist) cho đến các thầy bói bằng tinh cầu thạch anh (crystal-ball gazer), từ các nhà chiêm tinh học cho tới các thầy phù thủy. Tôi nghe thấy dường như có một giọng nói của người da đỏ thời cổ xưa như “chỉ bảo” về quá khứ vị lai của tôi. Tôi nghe tiếng của

những người bà con họ hàng mà tôi chưa bao giờ biết là họ đã từng tồn tại trên đời.

Rất nhiều lần tôi đã ở trong các buồng bệnh mà quanh tôi là những người đã chết trong khi những người khác bệnh nặng hơn họ nhưng vẫn sống khỏe – và lạ lùng hơn nữa là họ khỏi bệnh hẳn chỉ sau một thời gian ngắn. Tôi từng chứng kiến nhiều người bị liệt một phần cơ thể nhưng lại hồi phục hoàn toàn trong vài ngày. Tôi cũng biết nhiều người từng nói rằng họ đã khỏi bệnh thấp khớp chỉ nhờ đeo một sợi dây đồng quanh cổ tay họ - một số người khác thì khỏi bệnh nhờ khả năng tự chữa lành về mặt tinh thần. Qua họ hàng và những người bạn thân, tôi nghe những câu chuyện về những mụn cóc trên tay một số người đột nhiên biến mất. Tôi rất quen thuộc với những câu chuyện về những người dám cho răn chuông cắn thẳng vào tay mình nhưng không hề hấn gì, và còn hàng trăm câu chuyện khác về những sự kiện và những người tự khỏi bệnh một cách hết sức kỳ lạ.

Hơn thế nữa, tôi thường tập cho mình quen với cuộc đời phi thường của các bậc vĩ nhân trong lịch sử cũng như đã gặp và phỏng vấn rất nhiều người xuất sắc, đàn ông có, phụ nữ có thuộc đủ mọi giai tầng xã hội. Rồi tôi tự hỏi rằng điều gì đã làm họ trở nên nổi bật hơn những người khác? Tôi từng thấy một số huấn luyện viên nhận những đội bóng yếu kém thể chất và bạc nhược tinh thần nhưng họ đã truyền vào đội bóng một “phép màu” giúp họ giành được chiến thắng. Trong thời kỳ Suy thoái, tôi từng nhìn thấy các công ty bỗng chốc đã chuyển tình cảnh kinh doanh èo uột của mình thành sôi động và đạt lợi nhuận lớn hơn bao giờ hết.

Dường như tôi được sinh ra cùng với tính hay tò mò vì tôi luôn luôn khao khát tìm kiếm câu trả lời cho mọi vấn đề hay sự kiện mà tôi nhìn thấy. Cuộc tìm kiếm này đã đưa tôi đến những “vùng đất” xa lạ, giúp tôi đưa ra ánh sáng nhiều trường hợp rất dị kỳ và làm tôi đọc tất cả những cuốn sách trong tầm tay của tôi về tôn giáo, tín ngưỡng và các ngành

khoa học về vật chất và tinh thần. Thực lòng mà nói tôi đã đọc hàng ngàn cuốn sách về tâm lý học hiện đại, siêu hình, phép thuật cổ, tà thuật, yoga, Thuyết Thần trí (Theosophy), thần học, Thuyết Nhất thể (Unity), Chân lý, Tư tưởng mới (New Thought) và nhiều sách khác viết về cái mà tôi gọi là Tiềm thức (Mind-stuff) cũng như các triết lý và những bài thuyết giảng của các nhà tư tưởng bậc thầy thời trước.

Rất nhiều trong số đó là vô lý, một số kỳ lạ nhưng số khác rất sâu sắc. Dần dần tôi khám phá ra rằng có một sợi chỉ vàng chạy xuyên suốt các triết lý này và hỗ trợ đắc lực cho những ai chấp nhận và áp dụng nó. Sợi chỉ xuyên suốt này có thể được gọi tên bằng một từ duy nhất: **Niềm tin**. Chính nhân tố này – Niềm tin – đã giúp những người bệnh tự chữa lành bằng phép chữa trị tinh thần, giúp những người khác lên đến đỉnh thành công và tạo ra những kỳ tích đột phá. Tại sao niềm tin lại tạo ra phép màu là điều hầu như không ai có thể giải thích một cách thỏa đáng, nhưng rõ ràng đó là sự kỳ diệu có thật từ niềm tin. “*Sức mạnh của niềm tin*” vì thế mà khắc sâu vào tâm trí tôi.

Tôi bị thuyết phục rằng cái gọi là bí mật mà các hội kín giữ gìn và xem là “thiên cơ bất khả lộ” thực ra chỉ rất ít thành viên của họ hiểu được và tôi có thể đi đến một kết luận rằng: “Không một đầu óc nào có thể tiếp nhận được chân lý nếu nó không sẵn sàng mở ra để đón nhận”. Một giáo sĩ nào đó có thể trao cho những người muốn tìm hiểu một quyển sách chứa đựng nhiều triết lý cao siêu, nhưng thực tế, như câu thần chú “Vùng ơi, hãy mở ra!” mà họ có thể hiểu và thực hành theo. Nhưng một số người bảo rằng triết lý quá sâu xa đối với họ. Tôi cũng nhận thấy rằng một vài trong số các tổ chức này, và cả các hội kín đang sở hữu tri thức và sự hiểu biết về cuộc sống, lại đang sử dụng những diễn giải rất bí hiểm và sai lệch để lừa mị thiên hạ.

Khi quyển *T.N.T. – It Rocks the Earth* được xuất bản lần đầu tiên, tôi nghĩ nó rất dễ hiểu với mọi người vì tôi viết rất đơn giản. Nhưng rồi sau vài năm, một số độc giả phản hồi rằng họ phải nghiền ngẫm khá lâu mới

hiểu được nó trong khi những người khác nói rằng họ hoàn toàn không hiểu gì cả! Tôi cho rằng phần lớn mọi người đều ít nhiều đã biết về sức mạnh của tư duy. Giờ đây tôi nhận ra rằng tôi đã hiểu sai về họ vì những người có được sự hiểu biết khả dĩ về chủ đề này thực ra chỉ chiếm một số lượng rất ít. Về sau, qua nhiều năm thuyết giảng cho các tổ chức, các câu lạc bộ, các công ty, xí nghiệp tôi mới phát hiện ra rằng đa phần mọi người đều rất quan tâm đến chủ đề này, nhưng tôi phải giải thích hết sức cặn kẽ cho họ. Cuối cùng, tôi đồng ý viết quyển sách này với cách diễn giải mà ai cũng có thể hiểu được – và với hy vọng rằng nó sẽ giúp nhiều người đạt được các mục tiêu trong đời họ.

Khoa học về tư duy cũng có tuổi bằng tuổi của nhân loại chúng ta. Tất cả những con người khôn ngoan nhất qua các thời đại đều hiểu rõ và đã sử dụng nó. Điều duy nhất tôi làm là diễn đạt chủ đề này bằng một thứ ngôn ngữ hiện đại hơn ngô hầu mang đến điều mà nhiều bộ óc xuất chúng hôm nay đang nỗ lực chứng minh những chân lý vĩ đại vốn đã xuất hiện từ hàng thế kỷ trước.

May mắn thay, cuối cùng thì mọi người đã bắt đầu nhận ra rằng có điều kỳ diệu đằng sau cái gọi là “tiềm thức” này. Tôi tin rằng có hàng triệu người muốn đạt đến sự hiểu biết sâu hơn về nó – và đã chứng minh rằng nó có tác dụng tích cực.

Vì vậy, xin cho tôi bắt đầu bằng việc liên hệ với một vài trải nghiệm của cá nhân tôi. Hy vọng rằng chúng sẽ mang đến cho các bạn một sự hiểu biết thấu đáo hơn về tri thức này.

Đầu năm 1918, tôi đặt chân lên đất Pháp với tư cách là một anh lính “trơn” và không có một người bạn đồng hành nào. Kết quả là, phải mất mấy tuần lễ hồ sơ quân nhân của tôi (rất quan trọng để được lãnh lương) mới tới nơi tôi phục vụ. Trong thời gian đó tôi không có một xu để mua bánh kẹo hay thuốc lá vì mấy đồng đô-la ít ỏi mang theo tôi đã “đóng góp” cho căng-tin trên con tàu chuyển quân để giảm bớt sự đơn điệu của cái thực đơn nhàm chán hàng ngày. Mỗi khi tôi nhìn thấy ai đó chằm

thuốc lá hay nhai một thỏi kẹo cao su là tôi lại nhớ rằng mình chẳng còn một đồng nào để tiêu. Tất nhiên tôi được quân đội lo cho cái ăn, cái mặc và một chỗ ngủ hàng đêm, nhưng tôi cảm thấy cay đắng vì không có tiền tiêu và cũng chẳng biết đào đâu ra. Trong một đêm hành quân ra mặt trận trên một chuyến tàu lửa chật cứng và dĩ nhiên không ai có thể nghĩ đến chuyện có một chỗ để ngả lưng, tôi đã quyết định rằng sau này khi quay về với cuộc sống đời thường, tôi phải làm ra *thật nhiều* tiền. Và toàn bộ cuộc đời tôi đã thay đổi từ giây phút đó.

Tôi từng là một con mọt sách thời trai trẻ. Kinh thánh là quyển sách bắt buộc phải có trong gia đình tôi. Khi còn nhỏ tôi rất thích nghiên cứu về vô tuyến điện, tia X, các loại máy móc tần số cao, các dao động điện và đã đọc tất cả những cuốn sách mà tôi có thể mượn hay tìm được về các lĩnh vực này. Nhưng trong khi tôi dần trở nên quen thuộc với những thuật ngữ như tần số bức xạ, độ rung hay độ dao động và sức điện động v.v. thì chúng gần như chẳng có ý nghĩa gì đối với cuộc sống của tôi bên ngoài lĩnh vực cơ điện này. Có lẽ ý nghĩ đầu tiên của tôi về mối liên hệ giữa tinh thần và sức tác động của dòng điện hay độ dao động điện xuất hiện vào lúc tôi tốt nghiệp trường luật. Còn nhớ, khi đó một giảng viên đưa cho tôi quyển sách của Thomson Jay Hudson có tên là *Quy luật về các hiện tượng tâm linh (Law of Psychic Phenomena)*. Tôi đã đọc cuốn sách nhưng kỳ thực nó được viết rất hời hợt. Hoặc, có thể tôi không đủ khả năng để hiểu được nó, hoặc đầu óc tôi chưa mở ra đủ lớn để đón nhận những chân lý sâu xa bên trong nó. Vào cái đêm định mệnh năm 1918 ấy, khi tôi ngồi trên tàu và tự nhủ rằng một ngày nào đó tôi sẽ trở nên giàu có, tôi không hề nhận ra rằng tôi đang đặt ra cho mình nền tảng cho một chuỗi những động cơ sẽ giải phóng các năng lực tiềm tàng giúp tôi đạt được những thành tựu sau này. Tất nhiên lúc đó ý nghĩ rằng tôi có thể tạo ra cả một gia tài lớn bằng cách suy nghĩ và tin tưởng vào khả năng của mình chưa bao giờ xuất hiện trong tâm trí tôi.

Trong thế quân dịch, tôi được phân loại là phóng viên. Tôi đã từng tham gia Trường Huấn luyện Quân sự và được công nhận đủ tư cách tác

nghiệp, nhưng toàn bộ chương trình huấn luyện bị gián đoạn ngay khi chúng tôi hoàn thành khóa học vì chiến tranh. Vì thế hầu hết chúng tôi đặt chân lên đất Pháp như những anh lính binh nhì. Tuy nhiên, tôi tự xem mình là một nhà báo chính quy và cảm thấy có một chỗ thích hợp cho tôi ở Lực lượng Viễn chinh Mỹ. Nhưng rồi như nhiều người khác, tôi nhận ra rằng mình đang phải đẩy những chiếc xe cút-kít và thường xuyên mang vác trên vai đủ thứ nặng nề linh kính cùng các loại vũ khí đạn dược.

Một đêm nọ tại một kho đạn gần Toul, mọi thứ bắt đầu diễn ra. Tôi được gọi đến trước mặt một sĩ quan và ông ấy hỏi rằng tôi có quen biết ai ở Bộ Tổng Tham mưu Tiền phương hay không. Lính quèn như tôi làm sao quen biết được ai ở đó và thậm chí tôi còn không biết nó nằm ở đâu nữa kia! Tôi trả lời ông ấy đại loại như vậy. Sau đó ông ấy đưa ra mấy tờ công lệnh và bảo tôi phải có mặt ở đó ngay lập tức. Tôi được cấp ngay một chiếc xe cùng một tài xế và sáng hôm sau đã có mặt tại Bộ Tổng Tham mưu Tiền phương. Họ giao cho tôi phụ trách bản tin chiến sự hàng ngày. Tôi chỉ phải báo cáo cho một sĩ quan mang quân hàm đại tá.

Những tháng tiếp theo, tôi thường nghĩ về nhiệm vụ mà tôi may mắn được trao. Sau đó các mối liên hệ dần dần được liên kết lại thành một chuỗi. Một hôm, hoàn toàn bất ngờ, tôi nhận được lệnh chuyển sang *Stars and Stripes*, một tờ báo của Quân đội Hoa Kỳ. Từ lâu tôi đã mong muốn được trở thành phóng viên của tờ báo này, nhưng trước đó tôi chưa hề có bất cứ động thái nào để biến điều đó thành sự thật. Ngày hôm sau, khi tôi sẵn sàng lên đường đi Paris thì được gọi lên gặp ngài đại tá và ông ấy chìa ra trước mặt tôi một bức điện tín được gửi đi từ văn phòng của một viên tướng thuộc Bộ Tổng Tham mưu Tiền phương. Nội dung bức điện hỏi rằng tôi đã sẵn sàng nhận nhiệm vụ mới hay chưa. Viên đại tá sắp của tôi bảo rằng việc thực thi một nhiệm vụ quân sự sẽ tốt hơn đối với tôi so với việc làm việc cho tờ báo quân đội *Stars and Stripes*. Vì đoán trước rằng chẳng bao lâu nữa chiến tranh sẽ kết thúc và tôi sẽ hạnh phúc hơn so với các phóng viên đồng nghiệp khác nên tôi trả lời tôi

mong được chuyển sang tờ *Stars and Stripes* hơn. Tôi không bao giờ tìm hiểu xem ai là người đã ký bức điện ấy, song rõ ràng có một ai đó làm việc đó nhân danh tôi.

Tiếp theo lệnh ngừng bắn sau đó, khao khát giải ngũ của tôi ngày càng trở nên mạnh mẽ hơn. Tôi muốn bắt đầu ngay việc xây dựng cái gia tài mà tôi mơ ước. Nhưng *Stars and Stripes* vẫn tiếp tục ra báo không sót một ngày nào cho đến tận mùa hè tháng Tám năm 1919, trước khi tôi được trở về nhà. Tuy nhiên, các lực mà tôi đã xác lập một cách vô thức trong tâm trí đã dọn sẵn một con đường cho tôi.

Vào khoảng 9 giờ 30 sáng hôm sau khi trở về nhà, tôi nhận được một cuộc điện thoại từ chủ tịch của một câu lạc bộ mà tôi từng tham gia. Ông ấy bảo tôi gọi cho một người rất có danh tiếng trong ngành ngân hàng. Người này biết tôi vừa xuất ngũ và tỏ ý muốn gặp tôi trước khi tôi quyết định bước vào nghề báo trở lại. Tôi gọi điện cho ông ấy và hai ngày sau, tôi bắt đầu dẫn thân vào một nghề nghiệp hoàn toàn mới: nhân viên ngân hàng đầu tư. Đó cũng là điểm khởi đầu đưa tôi đến chức phó chủ tịch của một công ty nổi tiếng ở bờ Tây nước Mỹ.

Ngay từ đầu tôi đã nhận được mức tiền lương rất cao. Tôi cũng nhận ra rằng mình đang làm việc trong một ngành có rất nhiều cơ hội làm giàu. Không biết tôi đã làm thế nào, chỉ biết rằng tôi đã có sẵn trong đầu mình một gia tài như thế, như thế. Và rồi trong vòng chưa đầy mười năm, tôi đã có trong tay gia tài đó và trở thành một cổ đông chính của công ty và có nhiều nguồn lợi khác từ các hoạt động đầu tư bên ngoài. Những năm đó, trong đầu tôi luôn luôn có một bức tranh rõ ràng về khối tài sản mơ ước của mình.

Nhiều người trong khi ngồi tưởng tượng hay nói chuyện điện thoại thường nguệch ngoạc hý hoáy viết những ký tự, ký hiệu hay phác thảo những hình ảnh này nọ ra giấy. Tôi có thói quen viết ký hiệu của đồng đô-la như thế này \$\$\$\$-\$\$\$-\$\$-\$\$\$\$ lên mọi mẫu giấy nằm trên bàn làm việc của tôi những lúc như vậy. Những tấm bìa hồ sơ, bìa danh bạ điện

thoại thậm chí ngay cả trên những bức thư quan trọng trước mặt tôi cũng đầy những ký hiệu này. Tôi muốn các bạn, những độc giả thân mến của tôi, ghi nhớ kỹ chi tiết này, bởi nó sẽ chỉ ra cho các bạn những cách áp dụng hiệu quả điều kỳ diệu này vào cuộc hành trình đi tìm sự thịnh vượng, mà tôi sẽ giải thích cặn kẽ cho các bạn trong các chương sau.

Tôi nhận ra rằng cho tới bây giờ thì điều làm đa số chúng ta trần trở và lo lắng nhất vẫn là vấn đề tài chính cá nhân.

Với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay, hàng triệu người đang phải đối mặt với những vấn đề giống nhau. Tuy nhiên, có một chút khác biệt trong kết quả giải quyết vấn đề của từng người tùy thuộc vào cách thức họ vận dụng bí quyết này như thế nào. Tôi xin kể tiếp một câu chuyện nữa.

Không lâu sau khi ý nghĩ về cuốn *T.N.T. – It Rocks the Earth* xuất hiện trong đầu tôi và trước khi tôi đặt bút viết những trang đầu tiên, tôi lên một chuyến tàu đi về Phương Đông có tên là *Nữ Hoàng Nhật Bản (Empress of Japan)*. Con tàu này nổi tiếng với các món ăn được chế biến vào hàng tuyệt kỹ. Trong những lần đi đó đây dọc ngang Canada và châu Âu, tôi trở nên nghiện món phó-mát Trappist⁽³⁾ được làm bởi các tu sĩ dòng Luyện Tâm (Trappist) ở Quebec. Cố tìm kỹ nhưng vẫn không thấy món này trên thực đơn nhà hàng, tôi cười và tỏ ý không vui với tiếp viên trưởng, rằng tôi chọn con tàu này là vì tôi muốn được thưởng thức món phó-mát “Luyện tâm” nổi tiếng đó. Anh ta xin lỗi và nói rằng thật tình trên tàu không có loại phó-mát mà tôi yêu thích.

Càng nghĩ về món phó-mát đặc biệt này, tôi càng muốn được ăn nó ngay. Một tối nọ, người ta tổ chức một buổi dạ tiệc trên tàu. Sau khi về phòng riêng vào lúc gần nửa đêm, tôi nhìn thấy một chiếc bàn lớn được dọn sẵn, trên đó là một bánh phó-mát lớn nhất mà tôi chưa bao giờ nhìn thấy trước đây. Ngạc nhiên hơn nữa, đó chính là loại phó-mát “Luyện tâm” yêu thích của tôi.

Về sau, tôi hỏi tiếp viên trưởng rằng anh ta đã tìm nó ở đâu. “Tôi đã xác nhận với ông rằng chúng tôi không có loại phó-mát này trên tàu vào lần đầu tiên ông hỏi, nhưng vì ông đã định sẵn trong đầu mình rằng ông phải có món đó nên tôi quyết định tìm nó trong tất cả các kho thực phẩm trên tàu. Và chúng tôi đã thấy nó trong kho dự phòng khẩn cấp ở cuối khoang.” Anh ta đáp. Họ đã cố gắng thực hiện yêu cầu của tôi trên chuyến tàu đó, đơn giản là vì tôi chỉ yêu cầu một dịch vụ hết sức bình thường. Tuy nhiên, các bạn biết không, trong suốt chuyến đi đó tôi thường ngồi ở bàn dành cho thuyền trưởng và thường xuyên làm khách mời riêng của ông ấy trong những cuộc chuyện vãn bên mạn tàu và trong những cuộc tham quan khắp con tàu cùng ông ấy.

Lẽ tự nhiên những khoản đãi mà tôi nhận được mang đến cho tôi một cảm giác rất tuyệt vời. Tại Honolulu, thủ phủ của Hawaii, tôi nghĩ sẽ rất hay nếu tôi cũng nhận được một sự đối xử tương tự như thế trên một con tàu khác sẽ đưa tôi về nhà. Một buổi chiều, trong phút cao hứng tôi quyết định trở về. Khi tôi đến phòng vé thì họ sắp đóng cửa. Tôi hỏi và mua được tấm vé cuối cùng trên con tàu xuất phát vào trưa hôm sau.

Ngày hôm sau, chỉ vài phút trước khi tàu rời bến, bất thành linh một ý nghĩ nảy ra trong đầu tôi. Tôi nói với chính mình rằng: “Anh bạn ạ, họ đã từng đối xử với anh như một ông hoàng trên con tàu *Nữ Hoàng Nhật Bản*. Ít nhất lần này anh cũng phải được ngồi ở bàn thuyền trưởng. Mà không, anh phải ngồi ở vị trí đó”.

Tàu nhổ neo và chúng tôi từ từ rời bến. Sau đó tiếp viên nhà hàng đề nghị hành khách đến phòng ăn để được hướng dẫn chỗ ngồi cố định của mình. Khi tôi đến, đã có hơn một nửa số bàn đã được xếp chỗ. Anh ta hỏi vé tàu của tôi và chỉ vừa nhìn qua, anh ta đã nói: “Ồ, thưa ông, bàn A, ghế số 5”. Đó là bàn dành cho thuyền trưởng và tôi được xếp ngồi ngay hướng đối diện với ông ấy! Trong chuyến trở về này, có rất nhiều điều đã xảy ra và chúng là nguồn nguyên liệu chính để tôi viết cuốn sách này. Một trong những sự kiện nổi bật nhất trong số đó là buổi tiệc mừng sinh

nhật được tổ chức cho riêng tôi – mà thực ra đó là “sáng kiến” của vị thuyền trưởng dành cho tôi, vì thực tế sinh nhật của tôi đã qua từ mấy tháng trước.

Về sau, khi đã chuyển sang lĩnh vực huấn luyện và thuyết giảng, tôi nghĩ có lẽ tôi cần xin một xác nhận của vị thuyền trưởng nọ về câu chuyện đó và tôi đã viết thư cho ông ấy. Ông đã trả lời tôi như thế này: *“... Khi thì chúng tôi nói về cuộc sống, lúc thì chúng tôi bàn luận về việc nên làm điều này hay điều khác. Vâng, tôi nhớ trưa hôm đó tôi đang ngồi trong buồng lái nhìn hành khách bước qua tấm ván bắc lên boong tàu thì trông thấy anh. Không hiểu sao có điều gì đó thôi thúc tôi phải mời anh ngồi cùng bàn với tôi. Ngoài lý do đó tôi không biết phải lý giải thế nào nữa. Luôn có một sự thôi thúc giúp tôi cập đúng bến đúng lúc và đón đúng người nào đó!”*.

Những người nghe câu chuyện này – và họ cũng chưa biết gì về sức mạnh của niềm tin – bảo rằng việc thuyền trưởng chọn tôi làm người ngồi cùng bàn với ông ấy chỉ là một sự trùng hợp. Nhưng tôi tin rằng không phải thế, tôi chắc chắn rằng vị thuyền trưởng ấy (người cũng có hiểu biết chút ít về lĩnh vực niềm tin này) cũng đồng ý với tôi. Trên con tàu đó là hàng trăm con người và nhiều người trong số họ là những nhân vật quan trọng, vai vế hơn tôi bội phần. Tôi chẳng có gì nổi bật hơn họ mà chỉ là một hành khách bình thường giữa một đám đông. Cho nên rõ ràng là không phải bộ quần áo tôi mặc trên người hay vẻ bề ngoài của tôi đã thu hút ngay lập tức sự chú ý của vị thuyền trưởng để dẫn tới hành động ông ấy chọn tôi giữa hàng trăm con người như thế.

Khi giới thiệu với các bạn về tiềm năng có thể khai thác này của con người, tôi luôn nhận thức rằng chủ đề này đã từng được đề cập dưới nhiều góc độ khác nhau. Đồng thời tôi cũng nhận thấy rằng nhiều người có vẻ xấu hổ khi bàn về các phương pháp tiếp cận đụng chạm đến vấn đề tôn giáo, huyền bí hay siêu hình. Vì thế, tôi cố gắng sử dụng ngôn ngữ của một nhà kinh doanh và tin rằng lối suy nghĩ thẳng thắn, văn phong

trong sáng và từ ngữ dễ hiểu sẽ chuyển tải một cách hiệu quả nhất mọi thông điệp của cuốn sách này.

Bạn thường nghe nói rằng bạn có thể làm được tất cả mọi thứ nếu bạn tin rằng bạn có thể. Có một câu ngạn ngữ La-tinh cổ nói rằng: “Nếu tin, ắt bạn sẽ có”. Niềm tin chính là lực đẩy giúp bạn đạt mục tiêu của mình. Nếu bạn ốm liệt giường nhưng bạn có ý nghĩ hay niềm tin mạnh mẽ rằng bạn sẽ khỏi bệnh, chắc chắn bạn sẽ nhanh chóng khỏi bệnh. Chính niềm tin hay sự tự tin bên trong bạn sẽ tạo ra những kết quả vật chất trong cuộc sống của bạn. Tôi đang nói về những con người bình thường về thể chất và lành mạnh về tinh thần. Tôi không nói rằng một người cụt tay có thể chơi bóng rổ hay bóng chày xuất sắc. Tôi cũng không nói rằng một phụ nữ có nhan sắc trung bình có thể trở thành hoa hậu hoàn vũ chỉ sau một đêm. Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là không thể, vì luôn tồn tại những khả năng rất đáng để chúng ta lưu ý. Khi có những hiểu biết sâu hơn về sức mạnh tinh thần, tôi tin chắc rằng thế nào bạn cũng sẽ chứng kiến những phương thức chữa lành kỳ diệu mà nền y học hiện đại của chúng ta cho rằng không thể xảy ra. Cuối cùng, tôi không muốn làm nản lòng bất cứ ai, vì rằng trên đời này, chuyện gì cũng có thể xảy ra – và điều làm cho mọi thứ xảy ra chính là *Hy vọng* .

Tiến sĩ Alexander Cannon là một nhà khoa học và vật lý học xuất sắc người Anh, ông đồng thời là tác giả của nhiều quyển sách về chủ đề tư duy con người vốn tạo ra nhiều cuộc tranh luận sôi nổi trên khắp thế giới. Ông khẳng định rằng con người ngày nay không thể mọc thêm chân mới (như cua có thể mọc lại càng mới sau khi bị gãy càng cũ) vì rằng trong ý nghĩ của mình, con người không chấp nhận khả năng đó tồn tại. Các nhà khoa học tên tuổi nói rằng nếu ý nghĩ của con người được thay đổi từ gốc rễ sâu xa nhất trong tiềm thức của mình, khi đó anh ta có thể dễ dàng mọc thêm chân như cua mọc thêm càng vậy. Tôi biết, những tuyên bố như thế này nghe thật khó tin, nhưng ai biết rằng một ngày nào đó nó sẽ trở thành sự thật?

Tôi thường ăn trưa với một vài người bạn làm trong ngành y. Họ là chuyên gia trong nhiều lĩnh vực y tế và phẫu thuật khác nhau. Tôi biết rằng nếu tôi phát biểu những câu tương tự, họ sẽ bảo tôi đi khám thần kinh. Tuy nhiên, tôi nhận thấy một vài người trong số các bác sĩ nói trên, đặc biệt là những người gần đây tốt nghiệp từ các trường danh tiếng hơn, không còn có khuynh hướng đóng chặt đầu óc mình trước lập luận rằng ý nghĩ con người có khả năng tạo ra hay chữa lành bệnh tật.

Vài tuần trước khi tôi viết chương này, một người hàng xóm đến gặp tôi nhờ giải thích về việc tại sao các mụn cóc trên người anh ta bỗng nhiên biến mất. Số là, trong thời gian nằm viện, anh ta lang thang và tán gẫu với một bệnh nhân khác và người này lại đang trò chuyện với một bệnh nhân khác nữa. Bệnh nhân thứ hai này nói với bệnh nhân thứ nhất rằng: “Anh có muốn thoát khỏi đám mụn cóc trên người anh không? Ừmmm, hãy để tôi đếm chúng và chúng sẽ biến mất cho xem!”.

Anh hàng xóm của tôi ngạc nhiên nhìn bệnh nhân vừa nói trong giây lát rồi nói: “VẬY, anh có thể đếm cả các mụn cóc của tôi được không?”. Người bệnh nọ đồng ý đếm và sau đó anh hàng xóm của tôi không để ý gì đến câu chuyện này nữa cho đến khi anh ra viện về nhà và một ngày nọ vô tình nhìn vào tay mình. “Đám mụn cóc hoàn toàn biến mất như không hề có trước đây vậy!” Anh kể với tôi.

Tôi kể lại câu chuyện này với một nhóm bác sĩ sau đó. Một chuyên gia nổi tiếng – cũng là một người bạn thân của tôi – nhún vai nói: “Phi lý!”. Nhưng một bác sĩ khác vốn đang làm giảng viên tại một trường y nọ, đứng về phía tôi và bảo rằng trên thực tế đã có nhiều trường hợp mụn cóc được chữa lành nhờ vào phép ám thị.

Tôi muốn nhắc họ rằng nhiều năm về trước, báo chí và các tạp chí y học đã đưa tin về việc Heim, một nhà địa chất học người Thụy Sĩ, đã làm biến mất các mụn cóc của mình bằng phép ám thị như thế nào. Tôi cũng muốn dẫn chứng phương pháp tâm lý học và phép ám thị mà Giáo sư Block, một chuyên gia người Thụy Sĩ khác, đã sử dụng với mục đích

tương tự như thế nào. Ngược về tháng Giêng năm 1945, Trường Dược và Phẫu thuật thuộc Đại học Columbia thành lập một bệnh viện chuyên chữa trị bằng phép phân tâm học và tâm thần học để tiến hành nghiên cứu mối liên hệ giữa tiềm thức và cơ thể con người. Nhưng, tôi đã im lặng vì cảm thấy rằng mình khá đơn độc trong cuộc tranh luận này.

Từ sau cuộc nói chuyện này, dư luận nổi lên sự quan tâm đến các phát hiện của Tiến sĩ Frederick Kalz, một chuyên gia có uy tín người Canada. Ông tuyên bố dứt khoát rằng phép ám thị có tác dụng chữa trị trong nhiều trường hợp, trong đó có việc chữa mụn cóc mắc phải do lây nhiễm virus. Trong một bài báo năm 1945 đăng trên *Tạp chí Y Khoa Canada*, Tiến sĩ Kalz công bố: “Tại mỗi quốc gia trên thế giới này, có nhiều cách chữa trị mụn cóc dân gian nổi tiếng và rất công hiệu... Chẳng hạn, người mắc bệnh có thể đứng giữa các ngã ba, ngã tư đường vào thời điểm trăng non và dùng kén nhện đắp lên các mụn cóc, phép chữa trị này rất có tác dụng, nếu người bệnh *có niềm tin vào nó*”. Mô tả việc chữa trị các bệnh nhân mắc các chứng bệnh khác nhau về da, ông nói: “Tôi thường cho các bệnh nhân này cùng một loại thuốc bôi ngoài da cùng với đôi lời động viên để tạo niềm tin cho họ và thế là họ khỏi bệnh một cách nhanh chóng”. Ông chỉ ra rằng biện pháp chiếu tia X cũng đặc biệt hiệu nghiệm. Biện pháp này kỳ lạ thay vẫn có tác dụng khi chuyên viên xạ trị quên bật nguồn điện! Các thí nghiệm giả tia X đã xác nhận kết quả quan sát này của ông. Như vậy, qua công trình nghiên cứu của Tiến sĩ Kalz, chúng ta có thể thấy rằng *sức mạnh của niềm tin* trong chữa trị mụn cóc và các chứng viêm nhiễm về da là có thật.

Lần khác, tôi và nhóm bạn y khoa của mình bàn luận với nhau về các phương pháp chữa bệnh từ xa. Tôi lưu ý họ rằng một trong những sinh viên và học giả xuất sắc nhất trong thời đại chúng ta rất tin tưởng vào phương pháp này. Bác sĩ Alexis Carrel thuộc Viện Nghiên cứu Y khoa Rockefeller không chỉ là người hoàn toàn tin vào cách chữa trị này mà còn tuyên bố có những bằng chứng khoa học xác đáng rằng con người có

thể truyền ý nghĩ của mình đến những người khác đang ở cách xa họ hàng ngàn dặm!

“Ồ, ông ấy chỉ là một ông già lẩm cẩm!” Một chuyên gia có uy tín thuộc Hội Y học Hoa Kỳ đang ngồi bên bàn lên tiếng nhận xét.

Tôi sửng sốt nhìn ông ấy, vì Bác sĩ Carrel là người từng nhận Giải Nobel Y học cho công trình nghiên cứu của ông. Khi ông viết những ý nghĩ của mình trong quyển sách có nhan đề *Con Người và Những Điều Chưa Biết (Man and the Unknown)*, được xuất bản vào năm 1935, ông được xem là một trong những nhà khoa học hàng đầu thế giới lúc bấy giờ.

Tôi không muốn tranh cãi với các thành viên của Hội Y học. Lý do không phải vì họ đối đầu với tôi, mà ngược lại vì các thành viên trong hội này đều là những người chân thành, có năng lực, tư tưởng rộng mở và một vài người trong số họ là bạn bè rất thân thiết của tôi. Tuy nhiên, một vài chuyên gia y học, nhất là những người có xu hướng chỉ gói gọn công trình nghiên cứu của họ trong một số lĩnh vực tương đối hẹp, từ chối chấp nhận những gì có thể gây bối rối cho việc giảng dạy và những niềm tin vào các học thuyết giáo điều mà họ từng được dạy hay nghiên cứu. Sự phản kháng này không chỉ nhìn thấy trong ngành y, vô số các chuyên gia trong những lĩnh vực khác, kể cả kinh doanh, đều hiểu biết rất hạn chế về những gì nằm ngoài phạm vi chuyên môn của họ và đầu óc họ đóng chặt trước bất kỳ ý nghĩ mới mẻ nào nằm ngoài khả năng tưởng tượng của họ. Thường khi gặp những trường hợp này, tôi luôn đề nghị cho họ mượn sách để họ tự tìm hiểu thêm, nhưng buồn thay, sau khi được giới thiệu về nội dung, họ bảo họ không quan tâm.

Nghịch lý nằm ở chỗ, nhiều người học hành rất bài bản, thành công trong chuyên môn, có hoài bão lớn chẳng những không bận tâm đến chủ đề này mà còn chỉ trích kịch liệt ý tưởng về sức mạnh của ý nghĩ và không hề thử tìm hiểu gì về nó – dù rằng ai trong số họ cũng đang sử dụng nó một cách vô thức! Một lần nữa, rất nhiều người chỉ tin vào

những gì họ muốn tin hay những gì phù hợp với cách nghĩ đã đóng khung của họ và phản bác mọi thứ, nhất là những ý tưởng mới lạ. Vô số người với những ý tưởng đột phá, táo bạo ngay trong chính thời đại chúng ta đã từng bị la ó, phỉ báng, thậm chí bị đối xử thô bạo bởi những kẻ tối tăm, ngu dốt. Tôi nhớ đến lời của Marie Corelli, tiểu thuyết gia người Anh nổi tiếng thế giới thế kỷ 19:

Cái ý nghĩ cho rằng mỗi người đều có đủ may mắn để giành lấy một lợi thế nào đó so với những người khác (bằng sự biếng nhác hay thói lãnh đạm của chính họ) đã không còn nữa đủ để kích động lòng đố kỵ của những kẻ tiểu nhân hay cơn giận dữ của bọn ngu dốt... Việc một người khác ở bên ngoài bước vào sự minh triết của thế giới tinh thần huyền diệu của họ là điều bất khả thi. Cả ý kiến cho rằng những lời thuyết giảng và giáo lý của thế giới đó cần phải được ít nhiều cụ thể hóa thành một cuốn sách, mà họ hiếm khi quan tâm hay mở ra đọc lấy một dòng, cũng là điều không tưởng. Vì lý do này mà các bậc hiền triết thường giữ lại trong lòng mình phần lớn tư tưởng uyên thâm của họ trước những kẻ phàm phu, vì họ nhận ra ngay lập tức sự hạn chế của những đầu óc thiển cận và những định kiến hẹp hòi... Kẻ ngu dốt thường cười nhạo những gì họ không biết và cho rằng tiếng cười đó thể hiện sự uyên bác của mình, chứ không phải sự dốt nát cố hữu của họ.⁽⁴⁾

Các nhà nghiên cứu, các nhà khoa học và các nhà tư tưởng nổi tiếng của thế giới rộng lớn ngày nay đang thảo luận về vấn đề này và trao đổi kết quả các cuộc thí nghiệm của họ. Không lâu trước khi qua đời, Charles P. Steinmetz (1865 – 1923), vị kỹ sư nổi tiếng của Hãng General Electric, tuyên bố rằng: “Tiến bộ quan trọng nhất trong nửa thế kỷ tới là lĩnh vực tâm linh – hay giao tiếp tâm linh – ý nghĩ”. Tiến sĩ Robert Gault, trong thời gian làm giáo sư của Đại học Northwestern, đã khẳng định: “Chúng ta đang ở ngưỡng cửa của tri thức về sức mạnh tinh thần tiềm ẩn của loài người”.

Người ta đã nói và viết rất nhiều về những năng lực bí ẩn, các lực chưa biết, những điều huyền bí, siêu hình ngoài tầm nghiên cứu của khoa học, vật lý học tinh thần (mental physics), tâm lý học, những phép màu rõ ràng và nhiều chủ đề tương tự. Những chủ đề này làm cho nhiều người tin rằng họ đang nghiên cứu về các hiện tượng siêu nhiên thần bí. Nhưng đối với tôi, điều duy nhất không thể lý giải được là tại sao niềm tin lại làm cho những điều kỳ diệu như thế xảy ra.

Như tôi đã nói ở trên, nhiều người đã sử dụng “nó” để gia tăng gấp đôi, gấp ba hoặc thậm chí gấp bốn mức thu nhập của họ. Tôi còn lưu giữ nhiều thư từ của rất nhiều người thuộc đủ mọi thành phần xã hội, những người đã trở nên giàu có nhờ áp dụng “nó” vào cuộc sống của họ. Một trong số đó là Ashley C. Dixon, người một thời nổi tiếng trên các làn sóng phát thanh ở bờ Tây nước Mỹ. Cách đây vài năm, ông ấy viết thư cho tôi nói rằng ông ấy đã từng nghiên cứu về chủ đề này một cách hàn lâm, nhưng không bao giờ tin vào “nó” cho đến năm ông 43 tuổi. Khi đó, ông chỉ có 65 đô-la trong tay, thất nghiệp và rất khó xin việc làm. Rồi ông ấy chứng minh rằng niềm tin có tác dụng như một lực thúc đẩy về mặt tinh thần và giúp con người biến không thành có. Tôi xin trích một đoạn trong bức thư của Dixon:

“Quyển T.N.T. của ông đưa ra cho độc giả một hình thức có thể sử dụng được mà tôi đã biết. Tôi như được nhìn thấy thác Niagara lần đầu tiên trong đời mình. Ai cũng biết có một nơi hùng vĩ như thế, nhưng việc “tận mắt chứng kiến” mới nói lên mối liên hệ xác tín giữa cá nhân ta với nó. Xin lặp lại rằng, TNT mang đến cho tôi những dữ liệu mà tôi đã biết và đã sử dụng, nhưng với một cách diễn giải rõ ràng hơn nhiều. Đó là những gì tôi có thể đọc và sử dụng hàng ngày: giữ lại các ý nghĩ trong đầu cho tới khi nào chúng được giải thích một cách trọn vẹn.

Vậy tất cả điều này có giá trị đối với tôi như thế nào về mặt tiền bạc? Đó là câu hỏi tất nhiên phải có ở một người bình thường. Anh ta muốn nhìn thấy ngay một con số nói lên sự thịnh vượng. Thì đây, câu trả

lời: Tôi đã kiếm được 100.000 đô-la, và phần lớn trong số đó nằm trong các hợp đồng bảo hiểm và các khoản trợ cấp hàng năm của tôi. Tôi đã bán công ty của tôi với giá 30.000 đô-la (trước đó tôi mất 5.000 đô-la vay mượn để thành lập và điều hành nó, sau đó tôi ký hợp đồng điều hành chính nó trong 10 năm với mức thu nhập ròng tối thiểu 50.000 đô-la nếu tôi làm cho nó tiếp tục sinh lãi. Đây không phải là lời nói bốc đồng. Bởi vì 10 năm đó đã qua và những gì tôi vừa nói đều đã thành sự thật... Có thể một mục tiêu nào đó không thể được hoàn thành trong một ngày, một giờ, một tháng hay một năm, nhưng đối với tôi nó luôn được hoàn thành.”

Năm 1934, thời kỳ “đáy” của cuộc Đại Suy thoái, người đứng đầu Cục Xúc tiến Kinh doanh của một thành phố lớn thuộc bờ Tây Thái Bình Dương nghe thấy những điều đang xảy ra với những công ty và các cá nhân thực hành theo các hướng dẫn của tôi. Thế là ông ấy quyết định tìm hiểu về công việc của tôi. Không lâu sau đó ông chúc mừng tôi trên mặt báo và viết thư cho tôi như sau:

“Tôi muốn nói rằng, những bài giảng của ông đã đem lại sự thay đổi lớn trong các ngành kinh doanh ở đây hơn bất cứ nhân tố hay cơ quan xúc tiến thương mại đơn lẻ nào. Đây chỉ là lời nói lại dựa trên tuyên bố của vô số giám đốc điều hành, những người đã và đang sử dụng bí quyết này một cách thành công mỹ mãn trong ngành nghề kinh doanh của họ... Lần đầu tiên khi tôi nghe về các kết quả kinh doanh mang tính hiện tượng đó, tôi thậm chí không muốn đặt câu hỏi gì cả, bởi chúng quá hoang đường. Nhưng sau khi nói chuyện với giám đốc các công ty đã sử dụng phương pháp của ông, cả những nhân viên kinh doanh đã tăng gấp đôi, gấp ba thu nhập của họ, rồi tự tôi nghe những bài thuyết trình và nghiên cứu sâu hơn về chủ đề này, bỗng nhiên cái sức mạnh kỳ lạ và năng động chứa đựng bên trong nó hiển hiện rõ ràng hơn bao giờ hết. Không phải ai cũng có thể hiểu được nó trong giây lát, nhưng công ty và cá nhân nào chấp nhận sự thật trong những lời ông nói và thực hành theo đều có thể kỳ vọng nhận được những kết quả phi thường và đáng

kinh ngạc. Ông đã hoàn toàn minh chứng cho điều đó và tôi xin nồng nhiệt chúc mừng ông!”

Người này từ đó về sau đã đạt được vô số thành tích cao ngất ngưỡng trong công việc kinh doanh của mình và tiếp tục viết cho tôi về những minh chứng khác với những kết quả xác thực từ những người đã áp dụng phương pháp niềm tin của tôi.

Khi bắt đầu viết quyển sách này, tôi quyết định viết thư cho các công ty và một số cá nhân đã từng xác nhận với các kết quả mang tính đột phá mà họ đạt được khi sử dụng phương pháp của tôi. Không có một ngoại lệ nào, tất cả mọi người đều tuyên bố rằng họ vẫn đang tiếp tục tiến bộ và gặt hái nhiều thành công trong sự nghiệp hay cuộc sống của mình. Một trong số họ là Dorr Quayle, một người rất nổi tiếng ở Hội Cựu chiến binh Mỹ trong thời gian ông ấy hoạt động cho hội này ở Northwest. Ông ấy viết:

“Thoạt tiên, chấp nhận hoàn toàn ý kiến của ông không phải là chuyện dễ dàng, nhưng hoàn cảnh và điều kiện thể chất của tôi buộc tôi phải tìm hiểu nó một cách liên tục cho đến khi mọi thứ sáng tỏ ra... Ông biết đấy, vào tháng Hai năm 1924, tôi bị ốm nặng và liệt một phần hai chân. Tôi phải sử dụng nạng để di chuyển trước mọi khoảng cách dù chỉ là một vài bước chân, và với tốc độ... rùa bò. Đối với một người từng là giám đốc ngân hàng, tình trạng khiếm khuyết khả năng như thế này thật là khó chấp nhận. Sở dĩ tôi còn chịu đựng được là vì tôi nhận được sự bồi đắp của chính phủ - sự bại liệt của tôi được xem là di chứng chiến tranh từ những năm tôi phục vụ trong quân đội trong Chiến tranh Thế giới I. Tuy nhiên, năm 1933, chính phủ đưa tôi ra khỏi danh sách nhận trợ cấp và tôi buộc phải tự kiếm sống. Nhà cửa và các tài sản khác của tôi lần lượt đội nón ra đi. Một viễn cảnh không lấy gì làm sáng sủa, một tương lai mờ mịt đang chờ đợi tôi phía trước.

Yêu cầu cuộc sống buộc tôi phải thực hành các nguyên tắc vốn được ông giải thích hết sức cặn kẽ. Cứ làm theo đó mà thành công. Cũng có

thể tôi được ưu ái vì tôi không thể từ bỏ ngành kinh doanh tư vấn kế toán của mình – mà do tình trạng khiếm khuyết thể chất tôi không làm các ngành khác được. Sự kiên định tạo ra lòng tin, rồi tiếp sau nó là một thái độ tinh thần đúng đắn đi liền với những hành động cụ thể, nhất quán; tất cả hợp lại mang đến thành công. Tôi chưa đạt được mức độ thành công như bản thân mong đợi, nhưng điều đó không làm tôi bận tâm lắm, bởi hiện tại tôi có một cuộc sống khá tốt đẹp, giữ lại được các tài sản của mình và quan trọng hơn là tôi đã nắm được công thức bí mật của thành công trọn vẹn. Một khi bạn sở hữu tri thức đó **bên trong** bạn, mọi nỗi lo sợ đều tan biến và mọi chướng ngại trên đường đời của bạn đều bị dỡ bỏ.”

Tôi gặp Quayle lần đầu tiên ngay sau khi ông ấy khởi sự việc kinh doanh của mình với một cái bàn nhỏ kê phía trước một cửa hàng bán ống nước. Những năm tiếp theo, tôi vui mừng nhìn thấy ông ấy khi ở nơi này, lúc chỗ khác tư vấn cho khách hàng và công cuộc kinh doanh của ông ấy phát triển với những bước đi ngoạn mục, cho đến khi ông chiếm hẳn toàn bộ tầng trệt của một tòa nhà văn phòng tọa lạc tại một trong những vị trí tốt nhất của một thành phố lớn miền Tây nước Mỹ. Nhận thấy đây là một câu chuyện thành công sống động, tôi đã xin phép ông ấy được trích dẫn và kể lại nơi đây.

“Bằng bất cứ giá nào, xin cứ tiếp tục phổ biến bí quyết này nếu anh vẫn nghĩ rằng điều đó có ích cho người khác”, ông ấy nói. “Anh cũng có thể viết thêm rằng giờ đây tôi đã mua được toàn bộ khu nhà tại góc đường số 20 và đường Sandy. Tôi cũng vừa mua một lô đất khác trên đường Sandy để xây một tòa nhà văn phòng riêng cho chúng tôi. Tôi thành thật mong rằng mọi người sẽ chấp nhận và thực hành theo những chỉ dẫn của anh”.

Vào lúc tôi nắm bắt được bí quyết thành công này, tôi không hề có ý nghĩ sau này sẽ viết nó thành sách. Ý nghĩ đầu tiên của tôi là dùng nó để cứu vãn tình hình kinh doanh đang rất bi đát, nếu không nói là đang trên

bờ vực phá sản, của công ty chúng tôi. Hồi đó tôi là phó chủ tịch của một ngân hàng đầu tư và chúng tôi bị cuốn vào cơn khủng hoảng kinh tế cùng với hiểm họa sụp đổ ngay trước mắt.

Không biết tôi có được truyền nguồn cảm hứng hay không, nhưng tôi đã viết liền một mạch bản thảo đầu tiên bài thuyết giảng của tôi trong suốt năm giờ liền mà không cần tham khảo bất cứ tài liệu nào, dù tôi đã để chúng sẵn trước mặt tôi. Đồng thời cũng trong lúc đó thì ý tưởng về tên đề tài hiện ra trong đầu tôi. Đó chính là các từ: “Ý thức vũ trụ” (cosmic consciousness). Tuy nhiên, chúng chẳng có ý nghĩa gì khi đó đối với tôi.

Nhưng sau khi cuốn *T.N.T – It Rocks the Earth* được xuất bản, nó đến tay một nữ tác giả sống ở New York, và cô ấy đã viết cho tôi như sau:

“Nghiêm túc mà nói, tôi đã từng ăn ngủ với triết lý của ông trong 10 năm qua. Nó đưa tôi đến New York mà không mất tiền. Nó giúp tôi bán được bản thảo của mình cho các nhà xuất bản và có được một công việc nho nhỏ nhưng được trả công hậu hĩnh 30 đô-la một tuần... Nó đưa tôi đến châu Âu đôi lần và giúp tôi có được những bộ áo choàng lông óng ánh.”

Trong thư, cô ấy còn giục tôi đọc quyển *Ý thức vũ trụ (Cosmic Consciousness)* của Tiến sĩ Richard Maurice Bucke, và bảo rằng nó có những kiến giải rất đáng chú ý về kinh nghiệm khai tâm mở trí thực tế. Quả thật khi đọc quyển sách ấy, tôi lấy làm sửng sốt trước ý nghĩ của chính mình trước đây về sự khai mở trí tuệ. Nó trùng hợp làm sao với những gì Tiến sĩ Burke giải thích. Trong bản thảo bài giảng của mình, tôi đã mô tả chi tiết kinh nghiệm mà tôi thu nhận được từ “nguồn ánh sáng trắng chói lọi của trí tuệ”⁽⁵⁾. Nhưng hệ quả là, khi tôi đưa bản thảo cho một người bạn thân, cậu ấy thúc giục tôi hãy giảm bớt cường độ của từ ngữ: “Người ta chẳng biết gì về cái mà anh gọi là ‘ánh sáng trắng’ đâu! –

thậm chí một vài người còn nghĩ rằng anh đang nói về một đề tài quá khả năng hiểu biết của mình nữa đấy!”. Thế là tôi thay đổi cách dùng từ ngữ. Nhưng bạn nào có biết đôi chút về “sự khai sáng vũ trụ” và đã đọc cuốn sách nhỏ của tôi trước đây sẽ hiểu tôi muốn nói gì khi dùng từ “ánh sáng”. Tuy nhiên, ký ức về những kinh nghiệm đơn lẻ như thế sẽ chỉ tồn tại trong tôi mà thôi: chỉ trong một vài giây, tôi nhận được sự hiểu biết và tri thức nhiều hơn toàn bộ thời gian tôi đã từng đọc và nghiên cứu về mọi thứ trên đời.

Cũng trong giai đoạn này, một ý nghĩ bỗng lóe lên trong tôi, rằng tại sao công ty của tôi lại rơi vào tình cảnh khó khăn như thế? Nguyên nhân hoàn toàn không phải bởi sự đe dọa từ những sự kiện xảy ra bên ngoài – mà từ thái độ tinh thần của nhân viên của chúng tôi. Tất cả chúng tôi đều ngừng kháng cự trước nỗi sợ chung của quảng đại quần chúng: chúng tôi sợ rằng cơn Đại Suy thoái sẽ làm suy yếu tinh thần chúng tôi và quét sạch mọi thứ thành một thảm họa tài chính tồi tệ nhất. Thế đấy, với ý nghĩ thường trực về sự suy tàn, chúng tôi đã tự đưa mình vào thảm họa.

Ý nghĩ đó đã đến với tôi đúng lúc, rằng nếu tôi muốn cứu công ty và chống lại cơn Đại Suy thoái, tất cả những gì tôi cần làm là thay đổi tinh thần và thái độ của từng nhân viên của tôi. Đó là điều cốt lõi cần làm trước hết. Frank W. Camp, người viết lời giới thiệu cho tập bài giảng của tôi, tuyên bố rằng: nó được theo sau “bởi sự biến chuyển lớn nhất của từng cá nhân và từng tổ chức”.

Tôi phải thừa nhận rằng một vài phát biểu của tôi có thể rất buồn cười trước các nhà tâm lý học hàn lâm. Nhưng sự thật là mỗi ngày có hàng ngàn người sẵn sàng tuyên thệ rằng bí quyết này có tác dụng đối với họ. Còn bạn, độc giả thân mến của tôi, điểm chính yếu bạn cần xem xét là nó có mang lại lợi ích cho bạn hay không. Và, cách duy nhất để bạn biết được điều này là hãy thử *vận dụng nó cho chính bản thân bạn*.

Tôi xin trao cho bạn bí quyết này, với niềm tin tuyệt đối rằng bất kể bạn sử dụng nó như thế nào, bạn cũng đạt được kết quả. Nhưng tôi xin

lặp lại lời cảnh báo ngay đầu tập bài giảng của tôi: *Đừng bao giờ sử dụng bí quyết này với mục đích xấu xa hay có hại cho người khác.*

Ngay từ buổi bình minh của nhân loại, đã tồn tại hai lực hùng mạnh, hay hai thái cực - đó là thiện và ác. Cả hai lực này đều mạnh ngang nhau và có phạm vi hoạt động rất rộng và có chu kỳ hoạt động gần như vô hạn. Nhưng chúng có cùng một điểm chung: chúng đều được điều khiển bằng *sức mạnh tinh thần* của con người, hay sức mạnh trí tuệ nhân loại. Đôi khi, cái ác tỏ ra lấn át; nhưng đa phần cái thiện sẽ kiểm soát cuộc sống của chúng ta. Chính sức mạnh tinh thần đã tạo nên các đế chế và vương quốc, và chúng ta cũng đã nhìn thấy nó hủy diệt chúng như thế nào theo chiều dài lịch sử của chúng ta.

Nếu bạn đọc quyển sách này theo lối suy ngẫm, bạn sẽ hiểu làm thế nào sức mạnh này có thể được sử dụng như một công cụ hủy diệt, cũng như để đem lại những kết quả tốt đẹp đầy tính xây dựng. Nhiều lực tự nhiên khác cũng thế, chẳng hạn như nước và lửa, tuy chúng mang đến những lợi ích vô cùng to lớn cho con người (cung cấp nước sinh hoạt, tưới tiêu, thủy điện, giao thông thủy, lửa để đốt, nấu...) nhưng vừa có sức hủy diệt muôn phần tàn bạo (lũ lụt, cháy rừng, hỏa hoạn...), tùy thuộc vào mục đích mà chúng được sử dụng.

Vì thế, hãy hết sức cẩn thận và bảo đảm rằng bạn không sử dụng sai bí quyết tiềm thức này. Thiết nghĩ tôi không nên nhấn mạnh điều này hơn nữa, vì nếu bạn sử dụng nó vì mục đích “tối tăm”, nó sẽ như một chiếc boomerang quật ngược vào bạn và hủy hoại cuộc đời bạn như nó đã từng làm với những người khác trong những thế kỷ qua. Đây không phải là những lời nói vu vơ, mà là một lời cảnh báo nghiêm túc, chân thành nhất dành cho tất cả các bạn.

CHÚ THÍCH

(1) Giáo phái Shaker do Ann Lee sáng lập vào năm 1747 tại Anh. Tín đồ của giáo phái này tin rằng Chúa hay Thượng đế ở trong lòng mỗi

người và ai cũng có thể tìm thấy Ngài trong chính mình mà không cần phải thông qua giới tăng lữ hay các nghi thức tôn giáo.

(2) Alleluia (hay hallelujah) là một thành ngữ gốc Do Thái, ghép bởi hai từ “hallelu” (“hãy ngợi khen”, động từ hillel) và “jah” (“Gia-vê”, “Thiên Chúa”). Như vậy, alleluia có nghĩa là “Hãy ngợi khen Chúa”.

(3) Trappist: Tu sĩ dòng Luyện Tâm, một giáo phái sống khắc khổ và phát nguyện không bao giờ nói. Một kiểu chơi chữ của tác giả.

(4) Trích từ cuốn *The Life Everlasting* của Marie Corelli, NXB Borden, Los Angeles.

(5) Nguyên văn: Brilliant white light.

Chương 2

Những thí nghiệm về tiềm thức

Để hiểu rõ hơn về chủ đề này, bạn cần dành thời gian suy nghĩ về chính ý nghĩ của mình và các biểu hiện của nó. Không ai biết ý nghĩ thực sự là gì ngoài việc nó là một dạng hành động tinh thần. Nhưng cũng giống như sự vô hình của dòng điện, chúng ta “nhìn thấy” nó qua các ứng dụng ở khắp mọi nơi. Cũng vậy, chúng ta nhìn thấy ý nghĩ trong hành động và những nét biểu cảm ở trẻ con, người già, các loài động vật và nhiều mức độ khác nhau ở các loài sinh vật sống khác. Càng suy ngẫm và nghiên cứu về ý nghĩ, các bạn sẽ càng nhận ra rằng đó là một lực vạn năng và những sức mạnh to lớn mà nó mang lại là vô giới hạn ra sao.

Nào, bạn hãy thử đưa mắt nhìn xung quanh mình khi đọc đến đây. Nếu bạn đang ở trong một căn phòng được trang bị nội thất đầy đủ, mắt bạn sẽ cho bạn biết rằng bạn đang nhìn thấy một số vật vô tri vô giác. Điều đó đúng về mặt nhận thức, nhưng những gì bạn nhìn thấy thực ra là những biểu hiện vật chất của ý nghĩ hay ý tưởng được hiện thực hóa thông qua các công trình sáng tạo của con người. Đầu tiên là một ý nghĩ, rồi ý nghĩ đó tạo ra giường tủ bàn ghế, kính cửa sổ hay những tấm khăn trải bàn hay vải trải giường của bạn.

Xe ô tô, nhà chọc trời, máy bay phản lực, máy may, những chiếc kim nhỏ xíu – chúng từ đâu mà ra? Từ cái lực lạ lùng này: ý nghĩ. Phân tích sâu hơn một chút, chúng ta sẽ thấy rằng những thành tựu nói trên của loài người – và thực ra là toàn bộ của cải vật chất của chúng ta – đều thành hình qua kết quả của suy nghĩ sáng tạo. Triết gia Ralph Waldo Emerson từng tuyên bố rằng nguồn gốc của mọi hành động là ý nghĩ. Khi bạn hiểu được điều đó, bạn mới bắt đầu hiểu ra rằng thế giới này được điều khiển bởi ý nghĩ, và tất cả những thứ ngoại thân ta đều có một

“bản sao” nguyên mẫu từ bên trong ý nghĩ của ta. Cũng như Đức Phật từng nói hàng ngàn năm về trước, rằng: “Con người chính là những gì mà họ nghĩ”.

Cuộc sống của bạn chính là những gì bạn nghĩ và là kết quả các quá trình tư duy của bạn. Xương, thịt, máu huyết, những nhóm cơ của bạn được tạo thành bởi 70% là nước và một vài loại hóa chất chẳng mấy giá trị, nhưng tinh thần của bạn và những gì bạn nghĩ mới tạo ra con người thực của bạn. Bí quyết của thành công không nằm ở bên ngoài, mà nằm ngay trong ý nghĩ của con người.

Nói một cách văn vẻ thì, ý nghĩ có thể tạo ra những người khổng lồ từ những gã tí hon, nhưng buồn thay nó rất thường “sản xuất” ra những kẻ tí hon từ những gã khổng lồ! Lịch sử đầy dẫy những câu chuyện có thật cho thấy làm thế nào ý nghĩ đã biến những con người yếu đuối trở nên mạnh mẽ và mạnh mẽ trở thành khiếp nhược. Bạn đang nhìn thấy vô số bằng chứng xung quanh bạn đấy thôi!

Bạn sẽ không ăn, không mặc, không bật ti-vi, không lái xe, không đọc báo – thậm chí bạn cũng chẳng buồn nhấc cánh tay mình lên – mà không có một ý nghĩ (hay ý định) nào trong một tích tắc trước đó. Dù bạn có cho rằng đó là một cử động ít nhiều mang tính bản năng, hoặc do tác động bởi một vài phản xạ nào đó, thì đằng sau mỗi bước đi mà bạn thực hiện trong suốt cuộc đời bạn, bất kể về hướng nào, đều xuất phát từ cái lực mạnh mẽ đến mức dữ dội này: ý nghĩ.

Cách đi dáng đứng, lời ăn tiếng nói, cách ăn mặc... của bạn đều phản ánh cách nghĩ của chính bạn. Một hình dạng bề ngoài nhếch nhác, lợm lợm là sự thể hiện ra bên ngoài của một suy nghĩ cầu thả, hời hợt; trong khi một dáng đi quả quyết, đầu ngẩng cao là biểu hiện của một sức mạnh tiềm ẩn và một sự tự tin lớn vào bản thân. Bạn là sản phẩm của chính ý nghĩ của bạn. Bạn tin bạn là người như thế nào, bạn sẽ như thế ấy!

Ý nghĩ là nguồn gốc của mọi thành công, mọi phát minh và khám phá, mọi của cải vật chất và tất cả các thành tựu của nhân loại. Không có ý nghĩ sẽ không có thuốc men, không có những viện bảo tàng, công trình kiến trúc nguy nga tráng lệ, không có những vở kịch và những tác phẩm vĩ đại, cũng không có cả những tiện nghi vật chất hiện đại cho chúng ta hôm nay – và thực tế là, cũng không có sự tiến bộ qua các chế độ xã hội từ thời sơ khai của con người.

Ý nghĩ của bạn – hay lực chi phối – quyết định tính cách, nghề nghiệp, và toàn bộ cuộc sống hàng ngày của bạn. Một nhà hiền triết nào đó nói rằng: “Ý nghĩ làm con người mạnh mẽ hơn hay hủy hoại anh ta.” Và khi bạn nhận ra rằng không một hành động hay phản ứng nào, bất kể tốt hay xấu, mà không bắt nguồn từ một ý nghĩ, thì khi đó bạn mới thấy rằng câu ngạn ngữ “gieo nhân nào, gặt quả nấy” hay câu nói của Shakespeare “Không có gì tốt hoặc xấu; tốt, xấu nằm ở ý nghĩ của con người mà thôi” mới khôn ngoan làm sao!

Sir Arthur Eddington, một nhà vật lý học nổi tiếng người Anh, nói một cách quả quyết rằng vũ trụ mà chúng ta đang sống chỉ là sự sáng tạo của tâm trí chúng ta. Còn Sir James Jeans, cũng là người nổi tiếng trong cùng lĩnh vực, thì cho rằng vũ trụ đơn thuần chỉ là sự sáng tạo kết tinh từ ý nghĩ của một trí tuệ vô biên nào đó kết hợp với ý nghĩ của tất cả chúng ta.

Gần đây, khoa học phát hiện ra mối liên hệ giữa hành vi của các phần tử nhỏ hơn nguyên tử với các nguyên lý khác nhau của phép siêu hình Phương Đông. Các nhà khoa học và các nhà tư tưởng vĩ đại nhất không những nêu lên những ý tưởng mới mẻ mà còn xác nhận tính đúng đắn của nguyên lý nền tảng của cuốn sách này.

Hầu như ngay từ thuở hồng hoang của nhân loại, tư tưởng con người đã bị đóng khung bởi những người có sự hiểu biết về sức mạnh kinh hoàng của ý nghĩ. Tất cả các lãnh tụ tôn giáo, các quân vương, chiến binh, chính khách vĩ đại đều nắm rõ bí quyết này và biết rằng con người

hành động theo suy nghĩ của họ - và phản ứng theo ý nghĩ của người khác, đặc biệt khi ý nghĩ đó mạnh hơn và thuyết phục hơn ý nghĩ của họ. Ấy vậy mà những người có tư tưởng mạnh mẽ và năng động luôn thống trị người khác bằng cách ru ngủ họ - mà kết quả là khi thì họ lãnh đạo những người này đi tới bờ bến tự do, lúc thì đưa họ vào kiếp nô lệ. Không có giai đoạn nào trong lịch sử mà chúng ta có nhiều cơ hội để nghiên cứu, tìm hiểu và áp dụng suy nghĩ của chúng ta vào việc cải thiện cuộc sống của chính chúng ta hơn lúc này. Tất cả nhờ vào nguồn sức mạnh to lớn luôn tồn tại bên trong mỗi con người chúng ta: Ý nghĩ.

Không còn nghi ngờ gì nữa, chúng ta sẽ trở thành những gì chúng ta “nhìn thấy” bằng ý nghĩ của mình. Thật khôi hài khi có người nói về lực hấp dẫn của ý nghĩ, về việc làm thế nào để biến nó thành một dạng vật chất có thể nhìn thấy được, làm thế nào để nó tác động đến người khác và cả những vật vô tri vô giác từ những khoảng cách rất xa. Nhưng chẳng bao lâu sau đó tôi đã không còn có ý nghĩ chế nhạo như thế nữa, vì những ai có đủ trí tuệ để hiểu biết về sức mạnh của nó chẳng chóng thì chầy đều nhận ra rằng ý nghĩ có thể thay đổi ngay cả bề mặt của toàn bộ địa cầu này.

George Russell, nhà thơ và là nhà biên tập nổi tiếng người Ireland, có lần được trích dẫn một câu nói rằng chúng ta trở thành những gì chúng ta nghĩ; và ông đã chứng minh cho điều ông nói qua chính cuộc đời của mình bằng cách trở thành một nhà văn, nhà thuyết giảng, họa sĩ và một nhà thơ lớn. Tuy nhiên, chúng ta cần nhớ rằng những ý nghĩ trong đầu chúng ta thực ra không phải là của chúng ta, hay chí ít cũng không phải là những ý nghĩ nguyên thủy của chúng ta. Tâm trí chúng ta thường bị định sẵn bởi ý nghĩ của người khác, bởi những gì chúng ta nghe thấy trong khi giao tiếp, những gì chúng ta đọc được từ báo chí, sách vở và những gì chúng ta xem trên ti-vi, phim ảnh hoặc từ cả những nhận xét tình cờ từ những người ngoài cuộc. Rồi những ý nghĩ này tha hồ cày xới đầu óc chúng ta. Chỉ một vài ý nghĩ trong số đó là có ích vì chúng hòa hợp với những ý nghĩ sâu kín nhất của chúng ta và mở ra cho chúng ta

những tầm nhìn rộng lớn hơn. Còn đa phần các ý nghĩ chỉ làm chúng ta thêm bối rối, làm giảm đi sự tự tin và làm chúng ta chệch hướng khỏi các mục tiêu cuộc đời mình. Quả thật, những “ý nghĩ ngoại tại” này là những tên chuyên đi gây rối tâm trí chúng ta. Trong phần sau tôi sẽ hướng dẫn bạn cách vứt bỏ chúng.

Chỉ một vài người chịu khó suy nghĩ về luật nhân quả và áp dụng nó vào sự vận động của tâm trí. Càng ít người hơn nữa hiểu được chân lý này: “Mọi thứ đều từ bên trong ta, không có gì bên ngoài ta cả” hoặc “Tinh thần chính là nguồn gốc của sức mạnh”. Một lý giải hết sức tuyệt vời về điều này từng xuất hiện trong một bài báo có tựa đề “El Dorado” đăng trên tờ *Commercial and Financial Chronicle* số ra ngày 10/12/1932:

El Dorado ⁽⁶⁾ là một vương quốc có nhiều vàng bạc châu báu hơn mọi vương quốc giàu có nhất trên thế gian này. Vàng nhiều đến mức tràn ra khỏi cửa của mọi nhà. Còn bạn thì sao? Sự thịnh vượng nằm ngay dưới chân bạn, may mắn trên tay bạn, tất cả mọi thứ đều nằm trong chính con người bạn; không gì nằm bên ngoài bạn cả, dù rằng lắm khi con người nhờ may mắn bất ngờ hay tính háo danh cầu lợi, mê quyền lực hay một mưu mô mà có được những gia tài lớn rồi cứ thế mà phất lên... Con người riêng lẻ hay mỗi cộng đồng đều được ban cho quyền có một cuộc sống dư dật, nếu họ muốn. Đó gần như là một sự thật quá hiển nhiên. Tôn giáo và triết học thừa nhận điều đó. Lịch sử và khoa học chứng minh rằng nó đúng như thế. “Rằng con người có quyền có cuộc sống của riêng họ, và họ có quyền làm cho nó trở nên giàu có và thịnh vượng.” Đó là một quy luật. Bạn tìm kiếm gì? Bạn sẵn sàng trả giá cho thứ bạn muốn? Bạn tìm kiếm thứ càng quý thì cái giá bạn phải trả càng cao. Vì tất cả những gì chúng ta muốn có, chúng ta phải đánh đổi bằng “vàng” của tinh thần chúng ta...

Thế tìm đâu ra thứ vàng Toàn Năng đó? Con người sẽ tìm thấy loại vàng này khi họ tìm ra chính mình. Khi tìm ra chính mình, họ sẽ tìm thấy

tự do và mọi kho báu, thành tựu và tất nhiên là sự thịnh vượng. Nói quá chăng? Không hề! Hãy nhìn xem những chứng cứ rõ ràng qua những tấm gương thành công vĩ đại trong lịch sử Hoa Kỳ, và cả lịch sử của nhân loại tự cổ chí kim nếu chúng ta chịu mở mắt thật to. Không một kỳ tích nào, sự bất diệt nào, sự hùng mạnh nào từng được thực hiện mà không do những con người đã tìm ra được thứ “vàng” tinh thần của chính họ tạo nên. Loại vàng này điều khiển quyền lực, sức mạnh và tạo ra sự toàn thiện toàn mỹ. Những ai hiểu rõ chính mình sẽ biết ngay rằng mọi vật chất và ý thức đều có một bản sao hay một nền tảng tinh thần. Họ nhìn thấy nó qua tiền bạc và sự tín nhiệm. Quy luật cung – cầu đối với con người không là gì cả ngoài việc nó là một nguyên lý kinh tế, nhưng kỳ thực đó là bản sao vật chất của quy luật tinh thần. Những người đi tìm tự do có thể nhìn thấy quy luật này hoạt động trong sự hấp dẫn của vũ trụ, trong những lực hút hóa học, trong thế giới vĩ mô và cả thế giới vi mô.

Người ta ví nước Mỹ như một El Dorado, là nơi hầu hết những con người tự tìm thấy và khẳng định chính mình đã làm việc để dựng nên gia tài của họ và những điều kỳ diệu của ý nghĩ trong việc làm giàu cho bản thân họ và nhân loại nói chung. Đối với những con người biết hành động này, tất cả tiền bạc, các khoản tín dụng hay tư bản phẩm⁽⁷⁾ họ đều có thể sử dụng... Mackay, O'Brien, Hearst, Fair, những thanh niên Mỹ thời 1849 đã tìm thấy “vàng” trong chính họ trước khi họ biến chúng thành những tài sản kếch xù ở California. Họ nói với nhau rằng: “Nếu tìm thấy mỏ vàng ở đó thì chúng ta sẽ cùng hưởng”. Vĩ đại làm sao kho báu tinh thần của James J. Hill, người đã xây dựng hệ thống đường xe lửa Bắc Mỹ xuyên qua những vùng đất hoang dã, rộng lớn thậm chí có nơi còn chưa có người sinh sống. Sự “điên rồ” của ông đã tạo nên một đế chế đường sắt hùng mạnh tồn tại hơn 150 năm qua. Bằng sức mạnh tinh thần, James đã biến những cánh rừng và đồng bằng rộng lớn thành các El Dorado mà ai cũng thèm muốn. Bằng sức mạnh tinh thần, ông đã huy động vô giới hạn tiền của từ hai thị trường chứng khoán Amsterdam và

London để hình thành nên con đường sắt đưa hàng triệu người dân Mỹ đi khám phá các kho báu khổng lồ ở miền Tây Bắc lạnh giá của Hoa Kỳ.

Vài năm trước khi mất, Thomas A. Edison, nhà phát minh lỗi lạc người Mỹ, nói rằng: “Ý tưởng đến từ hư không. Nghe có vẻ hoang đường nhưng đó là sự thật! Ý tưởng đến từ bên ngoài vũ trụ”. Chắc chắn Edison biết rõ điều đó, vì chỉ có một vài người nhận được nó và có khả năng “phát ra” nhiều ý tưởng vĩ đại khác... Mỗi người chúng ta hãy tự đi tìm một El Dorado trong chính mình. Sức mạnh có ở khắp mọi nơi. Nguồn của cái không bao giờ cạn kiệt. Chúng ta nhận được cái chúng ta tự đo đếm trong đầu mình. Thực ra chúng ta không thiếu quyền lực, chúng ta chỉ thiếu niềm tin. Khi một người tìm ra chính mình, niềm tin sẽ tự động xuất hiện và tạo lập El Dorado cho họ.

Bằng trí tưởng tượng toàn diện và mạnh mẽ, bất cứ ý nghĩ nào cũng có thể được biến thành một dạng vật chất. Nhà vật lý học vĩ đại Paracelsus nói rằng: “Tinh thần con người lớn đến mức không ai có thể mô tả được nó. Nếu chúng ta làm chủ hoàn toàn tinh thần của mình thì không gì là không thể trên thế gian này. Bằng niềm tin, trí tưởng tượng của bạn sẽ được tiếp thêm sinh lực và hoàn thiện, vì mọi sự ngờ vực đều có thể làm hoen ố sự hoàn hảo của nó. Niềm tin tạo ra ý chí”. Bạn ạ, niềm tin chỉ có ở từng cá nhân, từng con người riêng biệt. Sự cứu rỗi cũng thế, dù bạn nhận được nó bằng cách nào đi nữa. Niềm tin đến từ việc con người tìm ra chính mình. Cuộc tìm kiếm đó mang đến cho ta một nhận thức rõ ràng về vị trí của mình trong cái vũ trụ vô cùng vô tận này. Những con người tự hiểu rõ chính mình luôn luôn sống trong những vương quốc El Dorado giàu có và hùng mạnh. Họ uống nước từ suối nguồn tươi trẻ và luôn luôn là người làm chủ ý nghĩ của mình và tất cả mọi thứ của cái vật chất mà họ muốn.

Những lời của Paracelsus được trích dẫn trên đây rất đáng để bạn đọc lại lần nữa, bởi một khi bạn nắm được ý nghĩa của chúng và khám phá ra cách vận dụng chúng vào những chuyện bạn làm, chắc chắn bạn

sẽ thành công dễ dàng hơn. Ở đây, tôi muốn nhấn mạnh rằng nếu chỉ làm việc chăm chỉ thôi thì chưa đủ mang tới thành công. Thế gian này đầy những người làm việc cần mẫn nhưng chỉ có một ít trong số họ trở nên vượt trội. Còn một yếu tố khác quan trọng hơn cả làm việc chăm chỉ: đó là tư duy sáng tạo và một niềm tin kiên định vào chính khả năng của bản thân, cái khả năng biến ý nghĩ thành hành động có ích. Những con người thành công trong lịch sử đều thành công từ cách nghĩ của họ. Đối với họ, đôi tay chỉ là những người phục vụ cho trí óc của họ mà thôi.

Một điểm quan trọng khác cần chú ý là; để thành công, điều thiết yếu là khao khát của bạn phải trở thành một nỗi ám ảnh tích cực, tất cả ý nghĩ và mục đích của bạn phải hòa làm một, toàn bộ sức lực của bạn phải được tập trung thành một khối và hoạt động không ngừng nghỉ. Có thể bạn muốn có những gia tài khổng lồ, sự nổi tiếng, địa vị xã hội hay sự uyên bác, tùy định nghĩa của mỗi người về sự thành đạt, nhưng dù đó là gì thì mỗi khao khát của bạn phải gắn với ít nhất một mục tiêu cụ thể, khao khát đó phải luôn cháy bỏng bên trong con người bạn, suốt cuộc đời bạn.

Bạn nói đó là một việc khó khăn? Không hẳn vậy. Bằng cách sử dụng sức mạnh của niềm tin, bạn có thể huy động mọi nội lực của bạn tham gia vào quá trình đó để chúng giúp bạn đạt được mục tiêu của mình. Nếu bạn là người đã lập gia đình, bạn hãy nhớ lại những kinh nghiệm đầy cảm xúc và thú vị khi bạn trong giai đoạn chinh phục “nửa kia” của mình. Chắc chắn đó không phải là một công việc căng thẳng đầu óc, mà ngược lại hay cố nhớ xem, bạn đã sử dụng những “phương pháp” gì nếu không phải là một phương pháp giống hệt như thế này, dù một cách hoàn toàn vô thức? Từ lúc bạn bắt đầu có ý nghĩ chinh phục nàng/chàng cho đến khi các bạn tiến hành hôn lễ với nhau, có phải ước muốn chinh phục hoàn toàn người bạn đời luôn luôn là ý nghĩ chiếm vị trí quan trọng nhất, cao nhất trong tâm trí bạn hay không? Ý nghĩ và niềm tin “chiến thắng” luôn hiện diện trong bạn từng phút, từng giây và có lẽ ngay cả trong các giấc mơ của bạn, đúng không nào?

Bây giờ bạn đã có một bức tranh rõ ràng hơn về vai trò quan trọng của ý nghĩ và khao khát trong cuộc sống của bạn, trong đó đầu tiên và quan trọng nhất là bạn phải quyết định chính xác đâu là điều bạn muốn. Việc bắt đầu với ý nghĩ chung chung rằng bạn muốn thành công – như mọi người thường làm – là rất mơ hồ. Bạn cần phải có một sự hình dung rõ ràng hơn, cụ thể hơn nhiều trong tâm trí bạn. Hãy tự hỏi rằng bạn muốn đi đến đâu? Mục tiêu của bạn chính xác là gì? Bạn có hình dung được điều bạn muốn thực chất là gì không? Nếu thành công đó được đo lường bằng lượng của cái mà bạn sẽ có, bạn có thể cụ thể hóa nó bằng những con số tương ứng không? Và, bạn định nghĩa thế nào về sự thành đạt một cách cụ thể nhất?

Bạn phải hỏi mình những câu hỏi này, vì các câu trả lời là những yếu tố then chốt quyết định cuộc đời bạn từ đây trở về sau. Lạ thay, chưa đến một phần trăm những người được hỏi có thể trả lời được những câu này! Đa phần ai cũng có một khao khát thành đạt nói chung, nhưng tất cả chỉ có thể, ngoài ra không có mục tiêu nào cụ thể hơn. Họ chỉ đơn giản sống theo ngày tháng và nghĩ rằng nếu hôm nay họ có việc làm thì ngày mai, ngày kia họ vẫn có việc làm đó – và như thế, tuổi già của họ đã được đảm bảo. Họ giống như những chiếc lá khô trôi nổi trên mặt nước, bị chao bên này, nghiêng bên kia theo những dòng chảy không thể đoán định, hoặc họ cũng có thể bị đánh văng lên bờ và chờ ngày mục nát để trở về với cát bụi.

Vì thế, nhất thiết bạn phải biết chính xác bạn muốn gì trong đời. Bạn phải biết mình đang đi về đâu và luôn giữ vững mục tiêu đó trong đầu bạn. Tất nhiên đó chỉ là bức tranh tổng thể, nó không tạo ra một sự khác biệt nào trong việc bạn có hay không có một công việc *tốt hơn*, một ngôi nhà mới, một điền trang trù phú hay đơn giản chỉ là một đôi giày mới. Bạn cần phải có một ý nghĩ cụ thể trước khi bạn nỗ lực để đạt được nó.

Hãy nhớ rằng, luôn có một sự khác biệt lớn giữa nhu cầu và ước muốn. Bạn *cần* có một chiếc xe để đi làm khác với việc bạn *muốn* có một

chiếc xe để làm vui lòng gia đình bạn. Một chiếc xe phục vụ công việc kinh doanh là một nhu cầu mà bạn cần đáp ứng, một chiếc xe dành cho gia đình là một mục tiêu mà bạn đang lên kế hoạch để sắm nó trong thời gian sớm nhất có thể. Để tậu một chiếc xe như thế, bạn sẽ tìm đọc các catalogue và đến thăm các phòng trưng bày ô tô. Có lẽ đó là một mẫu xe mà bạn chưa từng nhìn thấy trước đó và bạn phải có trách nhiệm tìm hiểu và cân nhắc trong khả năng tài chính và sự hiểu biết của bạn cũng như các thông tin khác từ bên ngoài. Ước muốn có một thứ gì đó mới mẻ, khác biệt hơn có thể làm thay đổi cuộc đời bạn sẽ giúp bạn nỗ lực hơn nữa. Khi đó, *sức mạnh của niềm tin* sẽ đưa tất cả các nguồn lực bên trong bạn đi vào hoạt động và đó là cái mà tôi gọi là *những giá trị tăng thêm (plus-values)* trong cuộc đời bạn.

Vì thế nếu bạn từng hy vọng đạt được bất cứ điều gì hay có nhiều hơn nữa những thứ bạn đang có, hãy bắt đầu ngay từ bây giờ bằng một khát khao. Đó chính là động lực tiềm ẩn trong mọi chúng ta. Nếu không có khát khao cháy bỏng này, không một thành tựu nào có thể đạt được. Tuy nhiên, như bạn sẽ thấy tiếp theo đây, cần có một vài điều khác nữa chứ không đơn giản chỉ là một khát khao.

Tôi rất quan tâm đến quan điểm của các nhà siêu hình học khi họ cho rằng ý nghĩ là vật chất. Đó có thể là một tri giác chung đúng đắn, nhưng chừng nào chúng ta chưa quan tâm đến tác động của ý nghĩ lên từng cá nhân con người, chúng sẽ không trở thành một dạng vật chất nếu chúng ta không thổi vào chúng hơi thở của sự sống bằng chính tư duy của chúng ta, hoặc thông qua những sản phẩm của trí tưởng tượng của chúng ta.

Thoạt tiên khi đọc đến đây có thể bạn thấy hơi lạ, nhưng mọi việc sẽ trở nên rõ ràng hơn qua một số ví dụ mà tôi sẽ đề cập sau đây. Chẳng hạn, bạn được bảo hãy mặc áo mưa khi ra ngoài lúc trời mưa. Chúng ta đều hiểu câu đó có nghĩa là: “Nếu anh không làm thế, anh có thể bị cảm lạnh đến chết đấy!”. Ý nghĩ đó không hề có một tác động còn con nào

đối với tôi. Tôi chưa hề biết mặc áo mưa là gì từ khi còn nhỏ. Tôi từng để cả người từ đầu đến chân ướt như chuột lột hàng trăm lần, mỗi lần có đến vài giờ nhưng tôi đã bị cảm lạnh bao giờ đâu? Nhiều người rất sợ những cơn gió lùa, nhưng tôi cho rằng nếu họ có bị cảm lạnh vì gió lùa thì đó là do ý nghĩ sợ hãi của họ chứ không phải bởi chính những cơn gió ấy. Tôi thường xuyên ngồi trong những cơn gió lùa hàng giờ mỗi ngày, còn ban đêm thì tôi ngủ trong một căn phòng cửa sổ mở tứ bề, nhưng tôi có bị làm sao đâu! Tôi tập cho mình quen với mọi loại thời tiết nên tôi không hề hấn gì, kể cả một cơn cảm mạo thông thường, và bởi vì tôi không bao giờ để một ý nghĩ sợ sệt nào có đất sống trong đầu mình.

Tuy nhiên, tôi không khuyên các bạn đã quen mặc áo mưa khi ra ngoài trời mưa từ bỏ thói quen của các bạn; tôi cũng không khuyên các bạn dễ nhiễm cảm vì những cơn gió lùa cứ vô tư đưa mình vào đường đi của chúng – vì những thói quen đã ăn sâu trong cuộc sống thường nhật của chúng ta không phải dễ dàng thay đổi một sớm một chiều.

Từ hàng thế kỷ trước, các nhà tư tưởng vĩ đại đã nói rằng con người có thể định hình sự vật và kiểm soát sự vật thông qua ý nghĩ của mình. Càng nghiên cứu môn khoa học này, bạn sẽ càng nhận ra những sức mạnh đáng kinh ngạc nằm trong ý nghĩ của bạn.

Sir Arthur Conan Doyle, cha đẻ của nhân vật thám tử lừng danh Sherlock Holmes, nhiều năm liền ông là thành viên của Hội Nghiên cứu Tâm thần học Anh quốc, từng nói rằng bên trong ý nghĩ là một sức mạnh có sức xây dựng và hủy hoại mạnh ngang nhau, giống như một “niềm tin có thể dời non lấp biển” vậy. Ông nói rằng dù kết quả mang tính quyết định, nhưng ông hoàn toàn không có ý niệm gì về cái sức mạnh từ trong suy nghĩ của con người rằng sức mạnh này có thể tách rời các phân tử của một vật thể rắn khi nó được hướng vào vật thể đó. Tôi biết những người theo chủ nghĩa duy vật sẽ chế giễu một tuyên bố như thế. Nhưng bạn nghĩ mà xem, sóng radio có thể xuyên qua các bức tường bê-tông, vách gỗ, mái tôn và những vật chất rắn khác như thế nào. Nếu suy nghĩ

là sóng, hay bất cứ thứ gì khác, thì chúng có thể biến thành các dao động có tần số cao hơn hay không? Tại sao chúng không thể tác động lên các phân tử vật chất?

Nhiều tay cờ bạc chuyên nghiệp tin chắc rằng một tinh thần mạnh mẽ có liên quan mật thiết với sự may mắn trong các môn bài lá, xúc xắc và bài ru-lét, v.v. Tôi từng biết một người chỉ cần một vài nước đi là đã ăn trọn những giải thưởng lớn nhất. Một lần khi tôi hỏi anh ta về điều đó, anh ta nói rằng: “Tôi không bao giờ lai vãng đến gần các bàn chơi bài nếu tôi không có tâm trạng tốt. Có nghĩa là tôi phải định hình chắc chắn trong đầu ý nghĩ rằng tôi sẽ thắng thì tôi mới tham gia. Tôi để ý rằng khi đầu óc tôi có bất kỳ sự dao động dù nhỏ nào, tôi đều bị thua. Tôi không nhớ có lần nào tôi không thắng khi tôi có những ý nghĩ mạnh mẽ rằng mình sẽ thắng”.

Ở Đại học Duke, Tiến sĩ J. B. Rhine và các cộng sự của ông từng chứng minh rằng những hành động trong trạng thái xuất thần (psychokinesis), tên gọi chỉ sức mạnh tinh thần có thể di chuyển các vật thể, không phải là một học thuyết ngớ ngẩn. Các con xúc xắc (vâng, chính là trò chơi thường thấy trong các hội chợ đồng quê) được tung ra bởi máy ném để loại trừ yếu tố tác động hay mách khóe của con người. Các thí nghiệm loại này xuất hiện từ năm 1934 và đã có hàng triệu lần tung xúc xắc đã được thực hiện từ đó đến nay. Kết quả là gì, Tiến sĩ Rhine nói: “Không có lời giải thích nào thuyết phục hơn là các vật bị ảnh hưởng bởi sự rơi của các con xúc xắc mà không có bất kỳ sự tiếp xúc vật lý nào với chúng”. Bằng cách tập trung tinh thần vào sự xuất hiện của một con số nào đó mà các nhà thí nghiệm mong muốn, đồng thời giữ một khoảng cách xa cái máy tung xúc xắc để tránh các can thiệp có thể xảy ra bởi con người, họ thường xuyên có khả năng kiểm soát mặt xuất hiện của con xúc xắc. Trong các thí nghiệm khác, các kết quả đã phản bác lại phép tính xác suất ngẫu nhiên truyền thống với tỉ lệ 1/1.000.000 khả năng lặp lại một tổ hợp các mặt nào đó của hai hay nhiều con xúc xắc sau nhiều lần tung liên tiếp nhau.

Hãy suy ngẫm ít phút về điều này để thấy nó có ý nghĩa như thế nào đối với bạn. Những thí nghiệm này có thể đem đến cho bạn một ý niệm nào đó về việc “Ý nghĩ tạo ra vạn vật”, “Ý nghĩ có quan hệ với hình thái vật chất của nó”, “Ý nghĩ tác động đến vật mà nó hướng vào”, và những tuyên bố tương tự như thế của các nhà siêu hình học từ hàng trăm năm qua. Sách Job⁽⁸⁾ nói rằng: “Tôi lo sợ điều gì, điều đó sẽ xảy đến với tôi”. Những ý nghĩ sợ hãi của chúng ta cũng có sức mạnh tạo ra và thu hút rắc rối vào ta cũng như những ý nghĩ tích cực và xây dựng mang lại những kết quả tốt đẹp cho ta vậy. Vì thế, bất luận ý nghĩ của bạn có đặc điểm như thế nào, chúng cũng sẽ tạo ra kết quả, hoặc tích cực hoặc tiêu cực. Một khi điều này thấm sâu vào tiềm thức của bạn, bạn sẽ từ từ nhận ra cái sức mạnh đáng kinh ngạc bên trong con người bạn mà bạn hoàn toàn có quyền sử dụng.

Trong khi ý nghĩ tạo ra mọi vật và thực hiện việc kiểm soát chúng vượt ra khỏi mọi giới hạn mà con người từng biết đến, tôi vẫn muốn bám sát vào luận thuyết rằng ý nghĩ chỉ tạo ra những gì tương thích với cường độ, sự mãnh liệt, chất lượng cảm xúc, chiều sâu cảm giác hay độ dao động của chính nó. Nói cách khác, ý nghĩ có một sức mạnh sáng tạo và kiểm soát theo một tỉ lệ chính xác trong sự bất biến, sự mãnh liệt và năng lượng của nó – vốn có thể so sánh với độ dài bước sóng và năng lượng của một trạm phát sóng.

Dù có nhiều giải thích khác nhau nhưng ý nghĩ dứt khoát không phải là một dạng của năng lượng điện, nhưng là cái gì khác thì chưa được định nghĩa rõ hơn. Trong một loạt các thí nghiệm về ngoại cảm, các đối tượng được đặt vào các lồng Faraday, vốn “nhốt kín” mọi sự truyền điện có thể xảy ra. Tuy nhiên, kết quả thu được cho thấy đó không phải là sự ngẫu nhiên: bất kỳ dữ liệu nào được truyền đi từ người này, người kia cũng nhận được. Rõ ràng sự truyền ý nghĩ không phải là dòng điện. Cũng vậy, tôi đã thực hiện rất nhiều cuộc thí nghiệm với dòng điện có tần số cao, là lĩnh vực mà nhà khoa học thiên tài về dòng điện Nikola

Tesla đã đi tiên phong. Kết quả là, bất cứ khi nào tôi nghĩ đến ý nghĩ và sự “bức xạ” của nó, tôi thường liên hệ nó với dòng điện và các hiện tượng của dòng điện. Bằng cách này, mọi thứ trở nên dễ hiểu hơn đối với tôi.

Tôi nhận ra rằng mình không hề đơn độc trong việc bám vào phép loại suy này. Ngày nay, hầu hết các bệnh viện đều được trang bị các máy đo điện não đồ EEG (Electro-Encephalograph), một loại thiết bị phát hiện và ghi lại sóng não của bệnh nhân. Các “sóng” này trên thực tế là những dao động điện của hai bán cầu não của chúng ta. Các bác sĩ không chỉ nhìn các dao động này để chẩn đoán tình trạng sức khỏe của não bộ và hệ thần kinh, mà còn để phát hiện ra các vấn đề về sức khỏe tinh thần của bệnh nhân qua giấc mơ hay trạng thái cảm xúc của họ, thậm chí còn phát hiện cả sự tồn tại của một số bệnh tật khác bên trong cơ thể họ.

Năm 1944, Bác sĩ Harold S. Burr và các đồng nghiệp của ông tại Đại học Yale đã đi đến một kết luận sau 12 năm nghiên cứu rằng tất cả mọi sinh vật sống đều được bao phủ bởi một trường năng lượng (hay vầng hào quang, hay tinh hoa phát tiết ra ngoài) do chính nó phát ra, và rằng mọi sự sống trên đời này đều có mối liên hệ về mặt điện từ với toàn vũ trụ. Trong nhiều năm, các nhà nghiên cứu về sự kỳ bí, các nhà huyền bí học và các nhà siêu hình học đều nói rằng mỗi con người đều có một trường năng lượng riêng, và có vô số các trường hợp trong đó các trường năng lượng này đã được ghi lại một cách rất rõ ràng.

Kể đến, vào những năm 1960, các nhà nghiên cứu của Liên Xô công bố khám phá về kỹ thuật chụp ảnh Kirlian, một kỹ thuật chụp lại “trường năng lượng” trên phim truyền thống. Các bức ảnh Kirlian về một chiếc lá cho thấy có một vầng hào quang sáng lấp lánh – tuy nhiên, hào quang này mờ dần khi chiếc lá héo khô đi. Còn ảnh chụp Kirlian về bàn tay con người cho thấy có những vệt sáng phát ra từ các ngón tay – điều này dường như xác nhận tuyên bố của các nhà siêu hình cổ đại rằng bàn tay con người có chứa một nguồn năng lượng có thể chữa lành bệnh. Những

người chỉ trích cho rằng quy trình chụp ảnh Kirlian thực ra không gì khác hơn là một hiện tượng hồ quang điện sinh ra bởi sự tương tác giữa trường điện từ yếu mà trong đó bức ảnh được chụp. Tuy nhiên cùng lúc này, điều rõ ràng là sức mạnh của “hào quang” Kirlian có liên quan với trạng thái cảm xúc của đối tượng được chụp. Một nhóm các nhà tâm lý học – trong đó nổi bật nhất là Tiến sĩ Lee R. Steiner đến từ New York – nhận ra mối liên quan này là đáng tin cậy đến mức họ đã sử dụng kỹ thuật chụp Kirlian như một phương pháp khách quan để theo dõi tiến triển bệnh ở các bệnh nhân của họ.

Chúng ta có thể lý giải nghịch lý không thể chối cãi này nếu xem dòng điện, hiện tượng hồ quang và tác động của phương pháp Kirlian như một *sản phẩm phụ* của nguồn năng lượng chưa được định nghĩa do ý nghĩ sản sinh ra, cũng giống như những cơn sóng thủy triều là “bản dịch” có thể nhìn thấy của những cơn động đất từ đáy đại dương nằm cách đó hàng trăm ki-lô-mét.

Hermes Trismegistus và tất cả các nhà triết học trường phái Hermes đều dạy học trò về thuyết dao động. Pythagoras, nhà hình học và triết học vĩ đại sống vào thế kỷ thứ VI trước công nguyên, phát biểu rằng tất cả mọi vật đang tồn tại đều là dao động. Đây là điểm cốt lõi trong lý thuyết nền tảng của ngành khoa học điện tử ngày nay. Có nghĩa là, mọi vật chất đều chứa các electron (mang điện tích âm), neutron (không mang điện), và proton (mang điện tích dương) và những hạt cơ bản khác nhỏ hơn nguyên tử, với điện tích của mình chúng không ngừng tương tác với nhau.

Để dễ hiểu hơn, tôi xin dùng thuật ngữ “dao động”⁽⁹⁾: Khi dao động của các phân tử bên trong vật chất tăng tốc độ chuyển động, hình dạng vật chất thường thay đổi – chẳng hạn như nước đá tan chảy dưới sức nóng mặt trời và bốc hơi thành hơi nước. Nhưng những khác biệt cơ bản bên trong vật chất, và trong cái gọi là nguyên tố như chúng ta đã biết, lại sinh ra từ sự khác nhau về số lượng electron, neutron và proton. Bằng

cách tăng, giảm các proton, các nhà khoa học hạt nhân có thể hoán đổi số nguyên tử của một nguyên tố với nhau - ấy thế mà các nhà giả kim thời cổ đại nói rằng những nguyên tố kém giá trị hơn, như sắt và chì, có thể được biến thành vàng và bạc. Các nhà giả kim này còn có khả năng chữa lành mọi bệnh tật bằng cách sử dụng các lực tương tự như thế.

Khi bạn hiểu rằng hệ thần kinh của chúng ta chỉ có thể được tiếp cận thông qua dao động – hay nói cách khác, năm giác quan của chúng ta sẽ ghi lại hình ảnh, âm thanh, cảm giác, mùi và vị nhờ các dao động thoát ra bên ngoài của từng loại vật chất – thì bạn sẽ hiểu sâu hơn về bản chất của dao động. Ví dụ, chúng ta nghe một tiếng nói lớn. Tiếng nói đó đến tai chúng ta nhờ dao động sóng trong không khí. Chúng ta nhìn thấy một chiếc lá xanh, nhưng đó đơn giản chỉ là một dạng sóng ánh sáng do mắt ta thu được và truyền lên não. Tuy nhiên, có những dao động có tần số cao hơn năm ngoài khả năng “tiếp sóng” của các giác quan con người, và con người cũng chưa khám phá hết tất cả chúng. Chẳng hạn, có những tiếng rít chỉ có loài chó có thể nghe thấy.

Có lẽ chúng ta từng nghe nói về sức mạnh của phép chữa bệnh bằng “xoa bóp” và đa số chúng ta đều biết rằng khi dùng tay xoa nhẹ nhàng lên trán hay thái dương, chúng ta có thể làm giảm cơn nhức đầu một cách khá hiệu quả. Có thể đó là do một dạng năng lượng nào đó được phóng ra từ các đầu ngón tay của chúng ta? Kinh thánh cũng từng ghi lại nhiều trường hợp người bệnh được chữa lành nhờ Đức Giê-su chạm tay vào người họ. Phải chăng lời giải thích nằm trong khoa học về sự dao động? Và phải chăng trường điện từ quanh ta, mà Tiến sĩ Burr cho rằng đó là sản phẩm do mỗi chúng ta tạo ra và tồn tại ở mọi sinh vật sống, giúp ta phát ra những xung lực (các lực dao động có thể tác động lên các vật thể khác) để phóng ra ngoài từ các đầu ngón tay hay từ não bộ của chúng ta? Vào mùa đông, ở những vùng cao hơn so với mực nước biển, bạn có thể cảm nhận và thường nhìn thấy những tia lửa điện nho nhỏ phóng ra kêu tí tách khi bạn đi nhanh trên thảm hay khi xếp dọn chăn mền, hoặc khi chạm nhanh vào các vật thể bằng kim loại. Dạng tĩnh điện

này được sinh ra từ sự ma sát, và điều này giúp chúng ta hiểu rằng làm thế nào một dạng năng lượng điện có thể được tạo ra thông qua hoạt động của cơ thể chúng ta.

Trong số những thí nghiệm mô tả hiện tượng này, được thực hiện bởi các nhà nghiên cứu thuộc Đại học Yale, có một thí nghiệm cho thấy khi các đối tượng tham gia thí nghiệm nhúng ngón tay trở của họ vào những cốc nước muối được nối với máy đo điện thế cực nhạy thì có một dòng điện xuất hiện chạy từ tay trái (cực dương) sang tay phải (cực âm) của họ. Dòng điện này đo được 1,5 milivolt. Trong một thí nghiệm khác, người ta dùng hai ngón giữa, một ngón bị cứa một vết nhẹ ở đầu và nhúng vào một cốc nước. Lần này cực của bàn tay thay đổi, tay trái của họ mang cực âm và tay phải trở thành cực dương và dòng điện đo được lên tới 12 milivolt.

Khi chứng kiến hai thí nghiệm này, tôi nhớ tới một dụng cụ đo được Tiến sĩ Hyppolyte Baraduc, một nhà khoa học người Pháp, hoàn thiện nhiều năm trước đây. Nó được gọi là “dụng cụ đo sinh học”, gồm một cái chuông bằng thủy tinh bên trong treo một chiếc kim bằng đồng qua một sợi chỉ thật mảnh. Dưới chiếc kim, tất nhiên bên trong quả chuông, là một tấm bìa tròn có chia độ.

Hai dụng cụ như thế được đặt cạnh nhau và người thí nghiệm giữ các ngón tay của cả hai bàn tay họ cách quả chuông thủy tinh khoảng 1,5 xăng-ti-mét và tập trung tinh thần vào chiếc kim đang ở vị trí cân bằng tuyệt đối. Bằng cách thay đổi trạng thái tinh thần của mình, anh ta đã tạo ra những thay đổi tương ứng về chiều dao động của chiếc kim, khi nghiêng về bên này, khi bên kia theo sự thay đổi dòng suy nghĩ của anh ta.

Còn đây là một thí nghiệm đơn giản chứng minh cho những nguyên tắc tương tự. Đầu tiên bạn hãy lấy một tờ giấy vào khoảng 20 cm² có trọng lượng vừa phải và gấp nó theo hai đường chéo. Bạn mở nó ra và nhìn thấy một hình kim tự tháp như được trải ra trên một mặt phẳng. Bây

giờ bạn lấy một chiếc kim dài và đâm xuyên nó qua một nút bần rồi nhô ra phía bên kia khoảng 2,5 xăng-ti-mét, sau đó bạn đặt nút bần có cây kim vào trong một ly nước, mũi kim hướng lên trên. Xong bạn lấy tờ giấy và đặt điểm giao nhau của hai đường chéo ngay mũi kim. Khi đó, bốn đường gấp của kim tự tháp trông như chạy nghiêng xuống bốn phía.

Rồi bạn đặt toàn bộ hệ này trên một chiếc bàn bên trong một căn phòng kín gió, cách xa lò sưởi hay máy điều hòa nhiệt độ. Sau đó bạn đặt hai bàn tay của bạn lên trên và cách mảnh giấy độ hai xăng-ti-mét. Bây giờ bạn hãy ra lệnh cho tờ giấy quay tròn trên đầu chiếc kim.

Đầu tiên, tờ giấy trông có vẻ chao đảo, cũng có thể nó sẽ chuyển động chậm chậm theo một hướng: phải hoặc trái. Nhưng nếu bạn giữ đều hai tay và tập trung tinh thần về một hướng quay nhất định, khi đó tờ giấy sẽ quay ngày càng nhanh hơn trên đầu chiếc kim. Nếu bạn quyết định đổi hướng trong suy nghĩ, chuyển động đó sẽ dừng lại và tờ giấy sẽ quay theo hướng ngược lại, tức hướng mà bạn nghĩ. Dĩ nhiên bạn không được thổi vào mảnh giấy làm cho nó quay theo ý bạn.^(*)

** Xin xem thêm ở phần Phụ lục về một hiện tượng tương tự ở Việt Nam (ND).*

Đã có nhiều lý giải về nguyên nhân làm cho mảnh giấy quay vòng đã được đưa ra – như sức nóng hay sóng năng lượng từ bàn tay, phản ứng của cơ thể con người hay những yếu tố tương tự. Nếu mảnh giấy chỉ quay theo một hướng thì cách giải thích này có thể chấp nhận được. Nhưng khi người thực hiện tập trung thay đổi ý nghĩ của mình, mảnh giấy quay theo chiều ngược lại thì rõ ràng thí nghiệm này cũng dựa trên nguyên tắc của thí nghiệm sử dụng “dụng cụ đo sinh học” được trình bày ở trên.

Một thí nghiệm tương tự lại sử dụng một cái đĩa nhỏ bằng giấy bồi có đánh số từ 1 đến 12 như mặt đồng hồ. Chính giữa nó là một chiếc kim nhọn. Trên đầu kim là một miếng bìa nhỏ hình mũi tên. Cái đĩa giấy

được đặt vào một ly nước sao cho phần dưới của chiếc kim nhúng vào nước. Người thực hiện đặt tay mình lên trên bộ ba lúc này gồm ly nước, cái đĩa giấy có chiếc kim xuyên qua, và mũi tên rồi ra lệnh cho mũi tên quay tròn. Sau đó đổi hướng hoặc “ra lệnh” cho mũi tên dừng lại tại một con số nào đó trên đĩa theo ý mình.

Tuy nhiên, không phải ai cũng thu được những kết quả đáng hài lòng qua các thí nghiệm nói trên, bởi sức mạnh tinh thần, khả năng tập trung ý nghĩ và những tác động mang tính phản xạ ở mỗi người đều rất khác nhau.

Nếu một dạng năng lượng điện phát ra từ đôi bàn tay hay các ngón tay con người hay các loại sóng, dù tĩnh hay động, hình thành từ ý nghĩ của chúng ta thì chúng ta đã có một lời giải thích khoa học về hiện tượng bàn xoay (table-tipping), tự viết (automatic writing) hay cầu cơ (planchette) hoặc những nghi thức huyền bí thời trung cổ. Tiến sĩ Phillips Thomas, một kỹ sư nghiên cứu của Hãng Westinghouse Electric năm 1937 đã phát biểu trước Hội nghị Utah của Viện Điện năng Hoa Kỳ rằng: “Chúng tôi nghĩ rằng tất cả những gì chúng ta nói, nghĩ hay làm đều được thực hiện bằng một dạng bức xạ nào đó. Chúng tôi nghĩ rằng những bức xạ đó chính là điện. Trong tương lai gần, chúng ta có thể hoàn toàn hiểu được và diễn giải rõ ràng các loại bức xạ từ cơ thể và ý nghĩ của chúng ta thông qua các lực điện từ”.

Có lẽ có một vài bạn đọc còn chưa có một sự hiểu biết rõ ràng về bức xạ của ý nghĩ, cho nên tôi muốn đưa ra một giải thích ngắn gọn như thế này. Một hòn sỏi được ném xuống mặt hồ sẽ tạo ra loạt những gợn sóng đồng tâm và lan tỏa khắp mặt hồ cho tới khi chúng chạm bờ và biến mất. Hòn đá càng lớn thì gợn sóng càng cao và càng mạnh. Nếu có hai hòn đá kích cỡ khác nhau, khối lượng khác nhau được ném cùng lúc xuống hai điểm gần nhau, chúng cũng sẽ tạo ra sóng và giao thoa rồi hòa với nhau làm một. Tại điểm hai quãng sóng này gặp nhau, chúng sẽ tương tác mạnh hay “va” vào nhau để một bên vượt qua bên có quãng

sóng yếu hơn (do hòn đá ném xuống nhỏ hơn) và vì thế sức mạnh của nó cũng bị triệt tiêu một phần trước khi vào tới bờ và chấm dứt ở đó.

Hãy nghĩ về điều này trong mối liên hệ với chính những xung lực tinh thần của bạn – chẳng hạn, ý nghĩ của người này có thể dừng lại hay bao trùm hoàn toàn ý nghĩ của người khác. Bạn sẽ dễ dàng hiểu được rằng ý nghĩ càng mạnh mẽ và càng tập trung thì tốc độ của nó càng lớn, dao động càng mạnh và càng lấn át các dao động yếu hơn nó, và tất nhiên nó có sức sáng tạo nhanh và hiệu quả hơn nhiều.

Chúng ta từng nghe rất nhiều về các giai đoạn của thiền định, nhận thức, tập trung ý nghĩ và sức mạnh của niềm tin – tất cả những điều này đều có liên quan đến cường độ hay mức năng lượng mà chúng ta phát ra. Sức mạnh sáng tạo chỉ xuất hiện khi một ý nghĩ được hình thành một cách rõ ràng, bởi khi đó trí tưởng tượng của bạn có thể hình dung ra sự hoàn thành khát vọng của bạn và một bức tranh về vật mà bạn muốn sở hữu – một căn nhà, một chiếc xe, một chiếc ti-vi – như thể bạn đã có nó trong tay bạn rồi.

Sau khi nghiên cứu cái gọi là những bài giảng về sự huyền bí, các ngành khoa học khác nhau về tinh thần và tâm linh cùng những bài giảng của nhà thờ, tôi tin rằng tất cả chúng hoạt động ở những cấp độ khác nhau, nhưng dựa trên một cơ sở duy nhất là niềm tin của những người đi theo, thông qua lời cầu nguyện của họ.

Tuy nhiên, tôi phải đi đến kết luận rằng có rất nhiều người chỉ cầu nguyện theo hình thức mà không hề mảy may tin rằng họ sẽ được đáp lại. Hệ quả là, họ không được trả lời. Tôi thường nhớ đến câu chuyện của một quý bà, người tự xưng mình tin vào lời cầu nguyện. Lần nọ bà ấy định đi mua sắm. Hôm trước, bà cầu nguyện cho trời nắng suốt ngày bà đi mua sắm. Nhưng, bà liếc mắt nhìn ra cửa sổ và thấy có một vài đám mây đen, thế là bà kêu lên: “Ồ không, nhưng con biết rằng trời sắp đổ mưa!”.

Vào cuối mùa thu năm 1944, Thomas Sugrue đăng một bài báo trên tờ *Saturday Review of Literature* tuyên bố rằng phong trào chữa bệnh bằng năng lượng tinh thần đang phát triển nhanh đến mức giờ đây nó đã lan tràn khắp nước Mỹ. Ông ấy dẫn ra nhiều trường hợp các bệnh nhân được chữa lành nhờ phép chữa bệnh này. Một phụ nữ 62 tuổi bị viêm khớp nặng đến nỗi các ngón tay của bà không thể vươn thẳng ra được, nhưng bà đã tham gia một lớp tập thở Yoga và đã hoàn toàn khỏi bệnh. Hơn thế nữa, sau khi bà khỏi bệnh, những ai gặp bà đều cho rằng bà chỉ ở vào tuổi 40. Sugrue còn kể lại câu chuyện về một nhà truyền giáo già đã âm thầm thực hiện những cuộc thí nghiệm và nghiên cứu về các hiện tượng tâm linh trong suốt 12 năm trước đó và đã thu được những kết quả có sức thuyết phục cao.

Như thế, chúng ta chỉ có thể đi đến một kết luận: rằng tất cả các học thuyết, tín điều, nghi lễ thờ cúng đều hoạt động như một hệ quả tất yếu của những niềm tin vững chắc của mỗi chúng ta – và chính điều đó đưa chúng ta tới điều kỳ diệu của niềm tin.

Sigmund Freud, cha đẻ của ngành phân tâm học, đã đưa ra giả thuyết rằng có một lực rất mạnh tồn tại bên trong mỗi con người, là một phần không được chiếu sáng của lý trí – ngăn cách khỏi tiềm thức – nhưng làm việc không ngừng nghỉ để định hình đồ khuôn ý nghĩ, cảm giác và hành động của chúng ta. Nó không phải là một cơ quan nội tạng có thể nhìn thấy, sờ mó được như bộ não của chúng ta và khoa học cũng chưa xác định được vị trí của nó trong cơ thể con người. Tuy nhiên, thực tế là nó có tồn tại. Nó tồn tại ngay từ buổi bình minh của nhân loại. Tổ tiên chúng ta thường gọi nó là “linh hồn” (spirit). Paracelsus thì gọi nó là ý chí (will), những người khác gọi nó là “lý trí” (mind), tên đầy tớ của bộ não. Một vài người khác lại gọi nó là lương tâm hay lương thức (conscience), là thể lực sáng tạo ra “cái giọng nói nhỏ, tĩnh lặng bên trong” (the still, small voice within) mỗi con người chúng ta. Một số nhà siêu hình nói rằng nó nằm đâu đó bên trong đám rối dương (solar plexus), người khác lại bảo nó là siêu kỷ (super-ego), là sức mạnh bên

trong (inner power), là ý thức (consciousness), siêu ý thức (super-consciousness), tiềm thức (subconsciousness) và rất nhiều tên gọi khác nữa. Rồi nhiều người khác vẫn nhất quyết rằng nó là một phần của Trí tuệ Vô biên (Supreme Intelligence) mà con người được gắn kết vào. Vì thế, Trí tuệ Phổ quát (Universal Mind), một cách gọi khác nữa, chính là thế lực bao trùm tất cả mọi sinh vật sống, tức toàn bộ cuộc sống của con người và mọi loại động, thực vật trên thế gian này.

Dù là tên gì đi nữa thì tôi vẫn thích gọi nó là tiềm thức (subconscious) hơn. Nó được xem là yếu tố cốt tử của cuộc đời một con người và các giới hạn về sức mạnh của nó chưa bao giờ được khám phá hết. Nó không bao giờ ngủ, nó xuất hiện đúng lúc để giúp chúng ta vượt qua khó khăn trở ngại, nó cảnh báo cho chúng ta những hiểm họa đang treo lơ lửng, nó thường giúp chúng ta làm được những điều không thể. Nó dẫn dắt chúng ta bằng nhiều cách khác nhau và khi được sử dụng đúng cách, nó giúp chúng ta tạo ra những “phép màu”.

Nói một cách khách quan, nó sẽ thi hành những gì nó được ra lệnh hay yêu cầu. Chủ quan mà nói, nó hành động chủ yếu dựa trên những “sáng kiến” của chính nó, dù thật ra có vô số lần hoạt động của nó là kết quả của những tác động từ bên ngoài.

Sir Arthur Eddington nói: “Tôi tin rằng tâm trí có sức tác động lên một nhóm nguyên tử và thậm chí có thể can thiệp vào sự xung đột trong chuyển động của các nguyên tử, và dù sự xuất hiện của vũ trụ này không được quyết định trước bởi các quy luật vật lý nhưng nó có thể bị thay đổi bởi ý chí vô điều kiện của con người”.

Quan niệm có thể được hiểu một cách trọn vẹn nhờ ánh sáng của lý thuyết về dao động hay điện tử.

Mọi sinh viên nghiên cứu vấn đề này đều biết rõ những gì có thể đạt được thông qua việc giao tiếp trực tiếp với tiềm thức – hàng ngàn người đã sử dụng nó để thu về những khối tài sản, quyền lực, danh tiếng cũng

như để chữa lành những căn bệnh và hóa giải nhiều vấn đề rắc rối trên khắp thế giới này. Sức mạnh của nó cũng đang chờ bạn sử dụng. Điều duy nhất bạn cần làm là tin vào “quyền năng” của nó và sử dụng những bí quyết được chỉ ra trong quyển sách này – hoặc bạn cũng có thể sáng chế ra một bí quyết của riêng mình và bắt nó làm việc cho bạn.

Chuyên mục tin tức tổng hợp của biên tập viên Dana Sleeth rất nổi tiếng với các độc giả báo chí vào những năm 1920. Có lần ông nói với tôi rằng ông xem tiềm thức là một trong những trợ tá đặc lực nhất của mình. Nó không chỉ cung cấp cho ông một cách dồi dào các ý tưởng mà còn giúp ông tìm lại được những công cụ hành nghề bị thất lạc và cả những bài báo cũ. Khi đó Sleeth sống trên một ngọn đồi cách xa trung tâm thành phố, ông vừa làm biên tập viên vừa làm nông dân. Ông nghiên cứu khá sâu về chủ đề này và chúng tôi thường trao đổi ý kiến với nhau qua thư từ.

Tiềm thức là điều kỳ diệu [Sleeth viết], và trong đời mình tôi không hiểu tại sao có quá nhiều người không chịu tìm hiểu về nó để sử dụng nó. Tôi không nhớ chính xác bao nhiêu nhưng phải hàng ngàn lần nó đã giúp tôi vượt qua vô số khó khăn, rắc rối.

Những ý tưởng minh họa cho các câu chuyện cứ tuôn ra ào ạt khi tôi làm việc. Còn đối với việc tìm kiếm những đồ vật thất lạc – nó tỏ ra đặc biệt xuất sắc. Bạn biết là không có thứ gì mất đi cả - chỉ là chúng ta để nó ở đâu đó sai chỗ. Nó sẽ nằm ngay chỗ bạn đã để nó hay đánh rơi nó lần cuối cùng. Tôi từng tìm ra những vô số thứ mà tôi để nhầm chỗ nhờ sự mách bảo của tiềm thức. Chẳng hạn, tôi tự hỏi mình: “Dao bỏ túi, mình đã để nó ở đâu nhỉ?”. Sau đó tôi nhắm mắt lại trong giây lát, hoặc nhìn vào khoảng không – và rồi câu trả lời xuất hiện. Đôi khi không phải ngay lập tức nhưng một khi đã đến, nó đến nhanh như một tia chớp!

Tôi rất khó khăn trong việc nhớ tên người, nhưng tôi nhận ra rằng nếu tôi có thể hình dung được người đó qua một chi tiết nào đó của họ

như màu mắt, màu tóc hay cách phục trang của họ thì lúc đó tiềm thức mang đến cho tôi tên của họ một cách không mấy khó khăn.

Tôi không biết mình học điều này từ đâu, nhưng mỗi khi cố nhớ lại một điều gì đó, một câu chuyện hay một sự kiện nào đó thì tôi thả lỏng người thư giãn, ngẩng mặt lên và đưa tay phải lên trước cách trán độ năm, ba xăng-ti-mét. Đôi khi tôi nhắm mắt hoặc nhìn vô định vào khoảng không phía trước. Thế rồi chẳng mấy chốc mọi rắc rối đều có lời giải đáp. Tất cả các bí quyết nói trên đều có tác dụng tốt đối với tôi.

Bạn đừng bao giờ quên điều này: các phát minh, những kiệt tác âm nhạc, những bài thơ, tiểu thuyết nổi tiếng nhất thế giới và tất cả những ý tưởng đột phá nhất đều bắt nguồn từ tiềm thức. Cứ cho nó một ý nghĩ hay “nguyên liệu” và gắn liền nó với một khát khao thành công từ tận gốc rễ tâm hồn bạn, nó sẽ biến mọi thứ bạn muốn thành sự thật.

Khi bạn bắt đầu vận hành tiềm thức của mình nhờ sự giúp đỡ của sức mạnh này, mọi viên gạch sẽ tự động xếp vào đúng vị trí của nó như thể có một bàn tay thần thánh nào đó chạm vào chúng vậy. Những kết quả tốt đẹp chắc chắn sẽ đến một cách đầy ngạc nhiên và các ý tưởng về thành tựu sẽ xuất hiện ở khắp mọi nơi.

Những gì xuất hiện như tình cờ thực ra hoàn toàn không ngẫu nhiên chút nào mà chúng chỉ đơn giản là kết quả của những gì mà ý nghĩ của bạn đã từng thấm dột nên.

Tôi tin chắc rằng không ai trong số hàng ngàn người thành đạt nhất thế giới này, những người đã gặt hái được những thành quả vĩ đại, lại không biết gì về tiềm thức và không có chút kiến thức gì về việc nó là nguồn sức mạnh giúp họ tạo ra thành tựu.

Sống trên ngọn đồi cách xa mọi người và những bon chen hàng ngày, tôi nhận ra rằng những ai sống gần gũi với thiên nhiên sẽ có điều kiện sử dụng tiềm thức tốt hơn những người khác. Tôi tin rằng một ngày nào đó, khoa học sẽ chứng minh được rằng sức mạnh to lớn của tiềm

thức là một trong những lực dữ dội nhất định hình và chi phối cuộc sống của chúng ta.

Một luồng suy nghĩ tức thời, thoáng qua sẽ chết ngay từ khi nó manh nha xuất hiện, dù rằng sau đó nó có thể biểu lộ ra sức mạnh tích lũy của nó. Nhưng cái lực đưa cả hệ thống tiềm thức vĩ đại này vào hoạt động chính là một ý nghĩ được nuôi dưỡng – hay như tôi đã nói ở trên, là một bức tranh tinh thần đã được định trước. Có nhiều cách làm cho tiềm thức hoạt động: làm tăng tốc độ dao động của ý thức, dù rằng đôi khi tiềm thức của chúng ta hoạt động ngay lập tức khi một dữ kiện nào đó bất chợt xuất hiện qua một lời nói, một ánh mắt hay một hành động nào đó. Cũng vậy đối với những hiểm họa thảm khốc, những cơn nguy biến hay căng thẳng tột cùng, tiềm thức sẽ giúp ta có những hành động ngay lập tức.

Tiềm thức đến rất nhanh với những người thường có quyết định gần như tức thời và nó biến thành hành động khi bạn xóa hẳn lý trí của bạn về sự xung đột của các ý nghĩ khác nhau. “Đi vào miền tĩnh lặng” là một cách nói khác để diễn đạt nó. Don Juan bảo Carlos Castaneda ⁽¹⁰⁾ rằng tiếng nói huyền thuyên của lý trí là một rào cản lớn trong việc tiếp cận với một sự dẫn dắt ở cấp độ cao hơn.

Có lẽ phương pháp hữu hiệu nhất để đưa tiềm thức vào hoạt động là thông qua việc vẽ nên những bức tranh tinh thần hoàn chỉnh. Hãy sử dụng trí tưởng tượng của bạn để hoàn chỉnh hình ảnh về điều/ý tưởng mà bạn muốn nó phải tồn tại dưới dạng vật chất. Đây chính là quá trình hình dung hóa viễn cảnh.

Tuy nhiên, những biểu hiện liên tục và bền vững nhất lại đến từ kết quả của một niềm tin ăn sâu vào tận gốc rễ tâm hồn bạn. Nhờ niềm tin này, cùng với sức mạnh kỳ lạ của nó, mà vô số phép màu đã xảy ra và nhiều hiện tượng huyền diệu đã xuất hiện mà cho tới nay khoa học vẫn chưa có lời giải thích. Tôi đang nói đến một niềm tin không nghi ngại –

một niềm tin hiện diện trong từng tế bào, từng thớ thịt của bạn – một khi bạn tin bằng tất cả con tim và tâm hồn mình.

Bạn gọi nó là một pha cảm xúc, một lực tâm linh, một loại dao động điện hay là gì khác cũng được, miễn là bạn hài lòng, nhưng đó là lực mang đến cho bạn những thành quả vượt trội. Nó đưa các định luật hấp dẫn vào hoạt động và cho phép những ý nghĩ được nuôi dưỡng gắn kết với hình thái vật chất của nó. Niềm tin làm thay đổi tốc độ tư duy và tần số ý nghĩ. Như một nam châm khổng lồ, nó thu hút các lực tiềm thức và đưa chúng vào hoạt động, làm thay đổi toàn bộ trường điện từ (hào quang) xung quanh bạn và cả những người, những vật đang ở cách xa bạn hàng ngàn dặm. Nó thường mang đến cho cuộc đời bạn những kết quả sừng sốt - những kết quả mà bạn có nằm mơ cũng không dám nghĩ tới!

Có hàng ngàn ví dụ về niềm tin trong Kinh thánh. Niềm tin là yếu tố tiên khởi để một người trở thành thành viên của bất kỳ tôn giáo, hội đoàn hay tổ chức chính trị xã hội nào. Các nhà lãnh đạo ở khắp mọi nơi đang tìm kiếm những người có niềm tin và sẵn sàng sống cho niềm tin của họ, bởi họ là những người có khả năng lan tỏa những làn sóng niềm tin đến người khác để tất cả cùng nhau tỏa sáng và làm nên những thành tích diệu kỳ. Niềm tin là một ngọn đuốc thần kỳ. Thực vậy, đó chính là nguyên tắc nền tảng của thành công, là một phép màu thực sự theo cả nghĩa đen lẫn nghĩa bóng.

CHÚ THÍCH

(6) El Dorado: Một xứ sở tưởng tượng có rất nhiều vàng bạc châu báu.

(7) Capital goods: Tư bản phẩm (tài sản dùng để tạo ra tài sản khác).

(8) Book of Job - Sách Job: Một trong những cuốn kinh Do Thái và là một trong những tác phẩm mang tính văn học sâu sắc nhất thuộc kinh

thánh cữ ước của Thiên Chúa giáo.

(9) Vibration hoặc oscillation.

(10) Don Juan Matus là một nhân vật đối thoại trong tác phẩm *The Teachings of Don Juan: A Yaqui Way of Knowledge* (Những lời giáo huấn của Don Juan: Đường đến Tri thức theo cách của Người Da đỏ Yaqui) của Carlos Cesar Arana Castaneda (1925-1998). Castaneda viết tác phẩm này khi còn là sinh viên ngành nhân chủng học tại Đại học UCLA, Hoa Kỳ. Castaneda đã phát triển các nội dung trong tác phẩm thành luận văn tốt nghiệp cử nhân và tiến sĩ của ông sau này.

Chương 3

Tiềm thức

“Không một nghệ sĩ, nhà khoa học hay tác giả xuất chúng nào, những người ít nhiều có khuynh hướng tự lý giải bản thân (self-analysis), mà không từng chú ý đến tầm quan trọng không gì sánh được của tiềm thức.” Gustave Geley, nhà tâm lý học nổi tiếng người Pháp đồng thời là tác giả cuốn *Từ Tiềm thức đến Ý thức (From the Unconscious to the Conscious)* đã viết như thế. Ông chỉ ra rằng cho đến thế kỷ 19, ngành tâm lý học tiềm thức vẫn hoàn toàn không được chú ý và bị xem là nguồn gốc của những chứng bệnh hay tai nạn khác thường. Geley còn nói thêm rằng những thành tích tốt nhất của con người đều đạt được nhờ sự phối hợp chặt chẽ và hài hòa giữa ý thức và tiềm thức.

Tiềm thức giữ vai trò rất quan trọng trong sức mạnh của niềm tin. Nó mang đến cho bạn một sự hiểu biết nhanh và thấu đáo hơn về lĩnh vực này. Bạn sẽ có một bức tranh rõ ràng và chi tiết về tiềm thức là gì, nó “ngự trị” ở đâu và hoạt động như thế nào – trên cả hai phương diện tự thân nó và trong sự phối hợp của nó với ý thức. Bạn có thể nhận ra nhiều nội dung trong chương này sẽ được lặp lại trong cuốn sách, nhưng hãy nhớ rằng sự lặp đi lặp lại là một phần quan trọng trong bí quyết làm chủ sức mạnh của niềm tin. Nó cũng quan trọng không kém trong việc giới thiệu với các bạn những tri thức mới về khoa học này. Ngoài ra, càng hiểu nhanh về nó, bạn càng đi nhanh hơn trên con đường đạt tới những gì bạn khao khát.

Để giúp bạn nhận rõ bức tranh tiềm thức này, thỉnh thoảng tôi phải sử dụng một số thuật ngữ khoa học, bởi suy cho cùng toàn bộ tri thức loài người về tiềm thức đều xuất phát từ các nghiên cứu và thực nghiệm

khoa học của các nhà tâm lý học vĩ đại nhất thế giới. Nếu bạn có gặp chút khó khăn trở ngại trong việc tìm hiểu lĩnh vực này thì việc đọc đi đọc lại sẽ làm cho mọi thứ trở nên rõ ràng hơn. Điều đó cũng giúp bạn có một nền tảng vững chắc để tìm hiểu xa hơn về khoa học này.

Như tôi từng nói với bạn trong Chương 1, chính quyển *The Law of Psychic Phenomena (Quy luật về các hiện tượng tâm linh)* của Thomson Jay Hudson đã thôi thúc tôi suy nghĩ và tìm hiểu sâu về tiềm thức và những sức mạnh lạ thường của nó đối với việc giúp đỡ từng cá nhân chúng ta trong cuộc sống hàng ngày. Những cuốn sách khác như *The Subconscious Speaks (Khi tiềm thức lên tiếng)* của Erna Ferrell Grabe và Paul C. Ferrell, *The Source of Power (Cội nguồn sức mạnh)* của Theodore Clinton Foote, *The Unconscious (Tiềm thức)* của Morton Prince, M.D., và *Common Sense and Its Cultivation (Lương tri và sự bồi đắp)* của Hanbury Hankin – cũng đã giúp tôi gia tăng một lượng lớn kiến thức về chủ đề này. Tôi muốn mang đến cho bạn một bức tranh sống động, rõ ràng về ý thức và tiềm thức cũng như những hướng dẫn xác đáng về việc làm thế nào bạn có thể kiểm soát chúng và hướng nguồn năng lượng dồi dào của chúng vào việc hoàn thành các mục tiêu và ước mơ của bạn.

“Luôn có một khả năng đặc biệt đang ‘ngủ đông’ trong mỗi con người, bất kể khả năng đó đã được phát huy hay chưa, và nó sẽ giúp anh ta thành công nếu *ước muốn thành công (desire for success)* tồn tại trong ý thức của anh ta”. Các tác giả của *The Subconscious Speaks* đã viết như vậy. “Khả năng đặc biệt” này đã được phát hiện và thừa nhận qua những sức mạnh lạ thường của nó, song chỉ một thế kỷ rưỡi gần đây các nhà tâm lý học mới đặt cho nó tên gọi là *Tiềm thức* sau hàng loạt các cuộc điều tra nghiên cứu và thực nghiệm đặc biệt. Triết gia Emerson chắc hẳn hiểu rõ bản tính hai mặt của tâm trí con người, chẳng thế mà ông đã viết trên tờ *Journals* rằng: “Tôi phát hiện ra một trạng thái tinh thần không có khả năng nhớ hay hình dung ra một trạng thái tinh thần khác. Tôi đã viết liên tục trong 12 tháng mà không nhớ mình đã viết gì hay sửa

gì trong bản thảo quyển *Days' (Ngày tháng)* của tôi và cho đến bây giờ tôi không bao giờ có thể viết lại được một cuốn như thế, theo cách đó. Sau này, nhờ một số bằng chứng và những bản thảo mà tôi đã gửi cho bạn bè, tôi mới biết được rằng *Days'* là của tôi.

Ngày nay, các từ *ý thức* và *tiềm thức* đã được biết đến một cách rộng rãi. Người ta thừa nhận rằng con người có hai “tâm trí”, mỗi “tâm trí” được phú cho những thuộc tính và sức mạnh riêng biệt với khả năng thực hiện những hành động độc lập. Không khó khăn gì để hiểu rằng ý thức hoạt động trong não bộ chúng ta, vì bất cứ khi nào bạn tập trung suy nghĩ, bạn sẽ thấy nó tồn tại trong đầu bạn. Đôi khi ý nghĩ trở nên rất mãnh liệt và kéo dài đến mức làm bạn váng cả đầu, hoa cả mắt và trống ngực đập thành thịch liên hồi. Rồi bạn cũng có thể lần về cội nguồn của ý nghĩ để biết được những điều bạn chưa từng nghe thấy hay đọc trước đó. Đó có thể là một ý tưởng kinh doanh mới hay một sự tiếp diễn của một ý nghĩ nào đó mà bạn từng trăn trở trong một thời gian dài mà chưa có lời giải đáp – nói một cách ngắn gọn, bạn có thể kết nối nó với những cái vốn đã có mối liên hệ với ý thức của bạn. Thình thoảng, ý nghĩ của bạn được gắn vào việc giải quyết một vấn đề khó khăn và bạn trở nên mệt mỏi, thất vọng vì không tìm ra giải pháp đến nỗi bạn chấp nhận “bó tay”, bạn đành phó mặc “muốn ra sao thì ra” hay đơn giản là bạn “xóa nó khỏi bộ nhớ” của bạn. Đây là hành động thường thấy về đêm khi bạn không ngủ được vì ý nghĩ đó cứ giày vò vào tâm trí bạn. Nhưng ngay khi bạn buông bỏ nó, nó bắt đầu lắng đi như thể chìm xuống một nơi nào đó trong sâu thẳm con người bạn. Sau đó sự căng thẳng của ý thức sẽ giảm xuống khi bạn chìm vào giấc ngủ. Sáng hôm sau khi thức dậy, ý thức của bạn lại bắt đầu suy nghĩ về vấn đề nọ, và bất ngờ một bức tranh tinh thần hiện ra trong tâm trí bạn cùng với một giải pháp hoàn hảo với tất cả các hướng cần thiết để bạn có thể lựa chọn hành động thích hợp.

Khi bạn phóng thích nó từ ý thức của mình thì ý nghĩ đi đâu? Có phải thông qua một sức mạnh nào đó bên trong con người bạn mà vấn đề được giải quyết? Nhiều tác giả, nhà hùng biện, nghệ sĩ, nhà soạn nhạc,

nhà thiết kế, nhà phát minh và nhiều người khác làm việc trong lĩnh vực sáng tạo từ lâu đã biết sử dụng sức mạnh tiềm thức của họ, một cách có ý thức hay vô thức. Merton S. Yewdale, một biên tập viên nổi tiếng, làm tôi chú ý đến một phát ngôn của tiểu thuyết gia người Mỹ Louis Bromfield:

Một trong những khám phá hữu ích nhất tôi từng phát hiện ra có điểm chung với vài tác giả khác đó là bên trong tâm trí con người, có một thứ mà các nhà tâm lý học gọi là “tiềm thức”, thứ này thường xuyên hoạt động ngay cả khi bạn đang ngủ hay đang thư giãn hoặc vướng bận đầu óc vào một việc khác chẳng có quan hệ gì đến việc viết lách. Tôi nhận ra rằng chúng ta có thể huấn luyện phần này của tâm trí để nó có thể thực hiện những công việc được hoạch định trước. Tôi thường tìm thấy một cốt truyện, một nhân vật làm tôi bối rối trong một thời gian dài vào những lúc sáng sớm. Quả thật là giải pháp xuất hiện trong khi tôi đang ngủ. Nhận định cho rằng “tiềm thức” đại diện cho bản năng được kế thừa và được tích lũy qua kinh nghiệm là hoàn toàn không hề sai lầm chút nào! Tôi luôn luôn tin ở các quyết định của nó đối với bất cứ nhận định nào xuất hiện qua một tiến trình tư duy lô-gic lâu dài của ý thức.

Không còn nghi ngờ gì rằng bạn có một bức tranh tinh thần của hai “tâm trí” của bạn: bức tranh ý thức tồn tại trong đầu bạn, bên trên lẫn ranh của ý thức, và bức tranh tiềm thức bên trong cơ thể bạn, bên dưới lẫn ranh ý thức – thông qua một phương tiện nằm giữa chúng.

Giờ đây, bạn đã biết rằng ý thức là nguồn tạo ra ý nghĩ. Nó cho chúng ta những cảm nhận về muôn vàn sắc thái trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta: sự hiểu biết về chính chúng ta trong hiện tại, ngay đây và tại giây phút này; sự thừa nhận và tri thức về môi trường quanh ta; sức mạnh làm chủ các năng lực tinh thần của chúng ta để nhớ lại những sự kiện quá khứ, để diễn tả những cảm xúc của chúng ta và ý nghĩa của những sự kiện đó. Hay chính xác là, nó giúp chúng ta có một sự hiểu biết lý trí về những vật thể và con người quanh ta, về những

thành công và thất bại của chúng ta, về giá trị theo thời gian của một luận cứ hay về cái đẹp của một công trình nghệ thuật.

Những sức mạnh cơ bản nhất của ý thức là lẽ phải, lô-gic, hình thái, nhận định, tính toán, lương tâm và những tri giác thông thường khác. Nhờ ý thức mà ta nhận biết được thế giới vật chất quanh ta. Phương tiện quan sát, ghi nhận của ý thức là năm giác quan của chúng ta. Ý thức con người là nguồn tạo ra của cải vật chất cần thiết cho cuộc sống của chúng ta, đồng thời là nguồn định hướng cho chúng ta trong cuộc đấu tranh sinh tồn trong thế giới vật chất này. Chức năng cao nhất của nó là khả năng lý luận bằng mọi phương pháp: cả quy nạp lẫn suy diễn, cả phân tích lẫn tổng hợp. Chẳng hạn, giả sử bạn đảm trách việc đi tìm một học thuyết mới, thế là bạn sử dụng lý trí và phương pháp quy nạp. Có nghĩa là, đầu tiên bạn thu thập các dữ kiện và yếu tố xuất hiện trong tầm nhận thức của bạn. Sau đó, bạn so sánh chúng với những dữ kiện và yếu tố khác để ghi nhận những điểm tương đồng và khác biệt. Rồi bạn chọn ra những cái giống nhau về phẩm chất, giá trị sử dụng, tính năng... để suy ra một quy luật chung rằng những cái có cùng một phẩm chất, tính năng sẽ hoạt động theo một cách giống nhau.

Đây là một phương pháp khoa học để đạt được tri thức và chính nó tạo ra nền tảng cho nền giáo dục hiện đại của chúng ta ngày nay. Tất cả chúng ta đều sử dụng nó bằng hình thức này hay hình thức khác để giải quyết các vấn đề của chúng ta, bất kể về mặt cá nhân, xã hội, kinh doanh, nghề nghiệp hay kinh tế... Rất nhiều lần giải pháp cho các vấn đề của chúng ta là kết quả của việc sử dụng lý trí theo cách này. Nhưng thỉnh thoảng, khi không tìm ra giải pháp, chúng ta trở nên kiệt sức sau những cố gắng liên tục. Thế rồi chúng ta bắt đầu đánh mất sự tự tin của mình. Chúng ta thường tự thua với ý nghĩ chúng ta đã thất bại và không gì có thể thay đổi được nữa. Đây chính là lúc tiềm thức trỗi dậy – nó giúp chúng ta làm mới lại niềm tin vào bản thân ta, nó hỗ trợ chúng ta vượt qua khó khăn trở ngại và đưa chúng ta trở lại con đường đi tới chiến thắng và thành công.

Cũng như lý trí là nguồn tạo ra ý nghĩ, tiềm thức là nguồn tạo ra sức mạnh. Bám rễ sâu trong tâm hồn mỗi con người, tiềm thức luôn chú ý và ghi nhận những khao khát mãnh liệt nhất của mỗi chúng ta và nó luôn thúc đẩy đưa những ước muốn đó lên tầng ý thức. Nó là kho chứa những cảm xúc tự phát về con người và thiên nhiên, là hầm chứa những dữ liệu, sự kiện và kinh nghiệm được lý trí truyền xuống để lưu trữ cho an toàn hầu phục vụ các nhu cầu sử dụng trong tương lai. Vì thế tiềm thức không chỉ là một nhà kho vô tận về những thứ luôn sẵn sàng để ý thức tùy nghi sử dụng, mà nó còn là một nhà máy điện khổng lồ có thể nạp năng lượng cho từng cá nhân sở hữu nó bất cứ lúc nào để giúp họ lấy lại sức mạnh, lòng can đảm và niềm tin ở chính mình. Sức mạnh tiềm thức của bản thân bạn cũng giống hệt như thế.

Tiềm thức vượt khỏi không gian và thời gian. Nó là một trạm thu phát năng lượng vô cùng mạnh mẽ được kết nối ở cấp vũ trụ. Nó có thể giao tiếp qua hình thức vật chất, tinh thần và tâm linh, và – theo nhiều nhà nghiên cứu – cả với thế giới siêu hình. Nói tóm lại, tiềm thức là hiện thân của cảm xúc và sự khôn ngoan của quá khứ, là sự thức tỉnh trước tri thức của hiện tại và là ý nghĩ cùng tầm nhìn của tương lai. Triết gia Emerson dù sử dụng từ “bản năng”, cũng đã “tặng” cho tiềm thức nhiều thuộc tính siêu việt khi ông tư duy về nó: “Toàn bộ sự khôn ngoan chân thực của ý nghĩ và hành động đều xuất hiện thuận theo *bản năng* này, và bạn hãy kiên nhẫn với những khoảng lặng của nó. Sử dụng bản năng này một cách thực tế trong mọi mặt cuộc sống sẽ cấu thành sự khôn ngoan chân thực, và chúng ta phải tập cho được thói quen áp dụng điều đó trong mọi trường hợp theo sự hướng dẫn của nó, vốn chỉ xuất hiện khi nó được sử dụng”.

Sức mạnh của tiềm thức tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau: trực giác, cảm xúc, linh tính, cảm hứng, phép ám thị, khả năng suy luận, trí tưởng tượng, óc tổ chức, và dĩ nhiên là cả ký ức và nguồn năng lượng động. Nó nhận biết môi trường xung quanh nhờ các giác quan độc lập. Nó nhận thức bằng trực giác. Nó hoạt động thành công nhất và thể hiện

chức năng cao nhất của nó khi tri giác khách quan ở vào thế tĩnh lặng. Tuy nhiên, tiềm thức có thể hoạt động trong cả lúc chúng ta thức và khi chúng ta ngủ. Như một thực thể khác biệt, nó sở hữu những nguồn sức mạnh và chức năng độc lập trong một hình thái tinh thần độc nhất vô nhị của riêng nó. Nó duy trì sự tồn tại của chính nó trong sự liên kết chặt chẽ với thể xác và cuộc sống của từng cá nhân con người, dù rằng nó hoạt động độc lập với thể xác.

Như vậy, bạn đã thấy tiềm thức có một chức năng cơ bản. *Thứ nhất*, bằng sự hiểu biết mang tính trực giác về những nhu cầu thuộc về thể xác, nó duy trì và bảo toàn (mà không cần sự trợ giúp của lý trí) sự lành mạnh mà thực ra là sự sống về mặt thể xác của chúng ta. *Thứ hai*, trong thời đại của sự đáp ứng hay thỏa mãn nhanh mọi nhu cầu của con người, nó biến thành những hành động tức thì (một lần nữa phải nói rằng nó không cần đến sự trợ giúp của lý trí) và đưa ra những mệnh lệnh tối quan trọng vận hành với một sự chắc chắn, tốc độ, chính xác và sự hiểu biết đến mức không thể tin được. *Thứ ba*, nó hoạt động trong thế giới tinh thần. Sức mạnh tinh thần của tiềm thức được biểu hiện qua các hiện tượng như khả năng ngoại cảm, thấu thị hay những hành động phi thường trong trạng thái xuất thần. Nhưng, nó cũng có thể được huy động để giúp ý thức giải quyết những vấn đề khó khăn hoặc giúp chúng ta hoàn thành những ước muốn của mình. Trong quyển sách này, chúng ta sẽ tập trung nhiều hơn vào việc sử dụng tiềm thức để mang lại lợi ích cho bạn.

Tuy nhiên, để đánh thức và biến các nguồn lực và sức mạnh của tiềm thức thành hành động, trước hết bạn phải nhận ra chính xác những gì bạn có và trong khả năng kiểm soát của bạn, vì tiềm thức chỉ biểu hiện ra ngoài những gì thuộc về khả năng có thực của từng cá nhân. Kể đến, để chuyển hóa nhu cầu của bạn đến tiềm thức, nó phải nằm trong số những hình ảnh đã được thực hiện trước đó. Sau nữa, bạn cần *cảm thấy* và *nghĩ* rằng mình sẽ thành công, và thực tế là bạn phải *thấy* rằng bạn *đã* thành công, ít nhất là trong việc hoàn thành một nhiệm vụ hay đạt được một vị trí nào đó trong nghề nghiệp mà bạn hằng mơ ước. Cuối cùng, bạn phải

kiên nhẫn chờ đợi tiềm thức đồng hóa tất cả các yếu tố có liên quan đến vấn đề/mục tiêu của bạn và vạch ra cho bạn con đường đi đến thành công. Nhất định bạn phải kiên nhẫn và có niềm tin tuyệt đối vào sự dẫn dắt của tiềm thức, vì như triết gia người Pháp Theodore Simon Jouffroy nói, “Tiềm thức không làm việc cho những ai không tin vào sức mạnh của nó”.

Theo đúng trình tự trên, bằng dòng chảy của ý nghĩ và các bước biến tiềm thức thành ý thức, giải pháp cho vấn đề của bạn sẽ được vén mở và chuỗi các hành động đúng đắn sẽ được chỉ ra. Bạn phải đón nhận thông điệp từ tiềm thức một cách tự do không bó buộc và sau khi hiểu được nó, bạn phải hành động ngay lập tức, vâng, ngay tức khắc và không nghi ngờ. Bạn không được chần chừ, không cần dè dặt hay cân nhắc gì thêm nữa. Chỉ với một sự đáp ứng tức thì gần như vô thức, bạn mới có thể huy động sức mạnh của tiềm thức ở những lần sau, khi bạn cần tới “quyền năng” đáng kinh ngạc của nó.

Tuy nhiên, cũng có thể vấn đề của bạn không được giải quyết theo cách này. Thay vì nhận được giải pháp dưới hình thức một “bản vẽ chi tiết” trong đó hướng dẫn các bước cụ thể giúp bạn đi đến đích, đôi khi bạn lại cảm thấy có một lực bí ẩn nào đó thôi thúc bạn làm những điều gì đó không hề có ý nghĩa hay một mối liên kết đặc biệt nào với vấn đề của bạn. Mặc dù vậy, bạn vẫn phải tiếp tục tin vào sức mạnh và sự khôn ngoan của tiềm thức. Hãy cứ ngoan ngoãn thực hiện những điều tưởng như không có liên quan ấy, bởi một ngày nào đó, bạn sẽ thấy mình đang ở đúng vị trí mà bạn từng ao ước, làm đúng công việc mà bạn từng hình dung cho chính mình. Lúc đó, nhìn lại quá khứ, bạn sẽ nhận ra rằng tất cả những gì mà bạn từng được thúc giục thực hiện bởi tiềm thức bỗng kết nối thành một chuỗi sự kiện liên hoàn theo một lô-gic dường như đã được định sẵn, mà sự kiện cuối cùng chính là điểm đến, là mục tiêu mà bạn vừa đạt được. Đó phải chăng là phần thưởng dành cho những khát khao và hy vọng chân thành nhất của bạn? Là kỳ tích đáng tự hào nhất của cá nhân bạn?

Chương 4

Ám thị tạo ra sức mạnh

Đã bao nhiêu lần bạn nghe nói rằng: “Hãy tin rằng bạn có thể, bạn chắc chắn sẽ làm được”? Cho dù công việc đó là gì thì một khi có niềm tin, bạn sẽ làm được, và làm được một cách hoàn hảo. Thường thì niềm tin cho con người sức mạnh làm được những điều người khác cho là không thể. *Hành động* tin tưởng là lực khởi nguồn, là sức mạnh phát sinh dẫn tới sự hoàn thành mọi mục tiêu hay kỳ vọng.

“Nào, các cậu, chúng ta có thể đánh bại họ mà!” Chúng ta thường nghe câu này trong các trận bóng, trong nhà hay ngoài sân cỏ, hay trong một cuộc họp chiến lược trong thế giới của các công ty. Câu nói tức thì thể hiện niềm tin ấy có tác dụng truyền cảm hứng, tạo thách thức và lên tinh thần cho các cầu thủ chuyển bại thành thắng. Thành công khi đó là điều có thể bởi những người có niềm tin vững chắc đều biết rằng họ *có thể làm được*.

Bạn có thể bị đắm tàu và vùi dập trong dòng nước lạnh gần một bờ biển đầy những mỏm đá nhọn hoắt. Trong giây phút ấy, bạn sợ hãi nghĩ rằng chẳng có một cơ hội sống sót nào dành cho bạn. Nhưng bất ngờ một cảm giác xuất hiện rằng bạn sẽ được cứu sống – hoặc bạn có thể tự cứu mình. Ngay giây phút bạn có cảm giác đó, niềm tin lập tức hình thành trong bạn. Và, cùng với niềm tin đó là một sức mạnh trời dậy để trợ giúp bạn.

Emerson nói rằng bằng cách nói những câu tạo niềm tin hay truyền cảm hứng trong những thời khắc khó khăn, chúng ta sẽ có những hành động tức thời và đúng đắn một cách vô thức. Có rất nhiều câu chuyện về

những kỳ tích chuyển bại thành thắng nhờ sức mạnh của tiềm thức, rằng làm thế nào mà những người vốn yếu đuối có thể đạt được những kỳ tích vượt xa khả năng bình thường của họ. Các diễn giả, diễn viên hài và các tác giả khi nói trước đám đông thường ngạc nhiên về sức mạnh của tiềm thức vốn giúp họ có những dòng ý tưởng không ngừng tuôn trào làm say mê các khán thính giả của họ.

Sau khi nghiên cứu nhiều giáo phái khác nhau và các bài thuyết giảng cũng như các nguyên lý của tiềm thức, tôi nhận thấy rằng chúng có cùng một phương cách hoạt động như nhau (*modus operandi*). Có nghĩa là, chúng hoạt động dựa trên sự lặp đi lặp lại những lời niệm, câu chú, những từ ngữ hay những công thức nào đó. William Seabrook tuyên bố rằng những thầy lang vườn, các thầy pháp hay nhiều tín đồ của các giáo phái khác nhau chỉ đơn thuần sử dụng những vật thần kỳ quái để cầu khẩn sự giúp đỡ của các linh hồn qua các trò ma thuật. Những lời kinh kệ hay cầu nguyện hàng ngày của các tôn giáo như Phật giáo, Hồi giáo, Thiên Chúa giáo hay các giáo phái khác cũng dựa trên nguyên tắc lặp đi lặp lại này mà tạo ra sức mạnh tinh thần cho các tín đồ. Nếu nghiên cứu sâu hơn, bạn sẽ nhận ra nguyên tắc này từng hoạt động từ thời cổ xưa, khi tiếng trống định âm hay tiếng cồng chiêng của các bộ tộc nguyên thủy tạo ra những chuyển động âm đều đều vang vọng trong tự nhiên để họ tự kích thích, làm phấn khích và xúc động tâm trí đến mức họ coi thường cái chết mà đi trên lửa hay xiên người bằng những mũi tên nung đỏ. Vũ điệu chiến tranh của người Da đỏ Mỹ, sự chuyển động của cơ thể theo một nhịp điệu lặp đi lặp lại, hay nghi lễ cầu mưa của nhiều bộ tộc khác cũng hoạt động theo nguyên tắc này.

Trong quyển *Penthouse of the Gods (Ngôi nhà của các vị thần)* xuất bản năm 1939, Theos Bernard kể lại chi tiết một vài sự kiện trong đó có sự lặp đi lặp lại những câu tụng hay lời cầu nguyện thần bí. Khi viết quyển sách này, ông quả quyết rằng mình là người phương Tây đầu tiên đặt chân lên thủ phủ Lhasa của Tây Tạng huyền bí nằm trên dãy Himalaya hùng vĩ, nơi có những thiền viện chứa hàng ngàn vị lạt-ma -

những đệ tử của Phật. Đọc quyển sách này, bạn sẽ bị ấn tượng rằng khi các vị Lạt-ma và thầy tu không ăn uống hay đáp ứng các nhu cầu thể xác của mình, họ liên tục tụng niệm trong nhịp cầu kinh huyền bí qua chuỗi tràng hạt. Bernard nói rằng trong một ngôi đền nọ, các tu sĩ bắt đầu tụng kinh từ mờ sáng đến tối và chính xác là họ lặp đi lặp lại câu tụng của họ 108.000 lần. Ông cũng kể lại về việc các vị Lạt-ma đã giúp ông tụng niệm như thế nào để gia tăng sức mạnh bên trong con người ông.

Trong mọi tôn giáo, mọi tín ngưỡng hay dòng tu, luôn có một nghi thức hiển nhiên, có tính bắt buộc rằng sự lặp đi lặp lại một vài từ ngữ nào đó (thần bí hoặc không) đóng vai trò rất quan trọng. Điều này đưa chúng ta tới định luật về sự ám thị (the law of suggestion), rằng các luật khi hoạt động trong phạm vi của chính nó có khả năng tạo ra những kết quả mang tính hiện tượng. Có nghĩa là, sức mạnh của phép ám thị - hoặc tự kỷ ám thị (autosuggestion) hay ngoại kỷ ám thị (heterosuggestion) – sẽ khởi động cơ chế bên trong làm cho tiềm thức bắt đầu công việc sáng tạo của nó – và đó chính là nơi các khâu quyết và sự lặp đi lặp lại phát huy vai trò của chúng. Một người thợ xây hay nhà thầu xây dựng nhìn một bộ bản vẽ và các thông số kỹ thuật để xây dựng một cây cầu hay một tòa nhà, và bị thúc giục bởi mong muốn thắng được hợp đồng công trình đó, đã tự tuyên bố với chính mình rằng: “Mình có thể làm được công trình này, mình có thể làm được.” Anh ta có thể thầm lặp đi lặp lại hàng ngàn lần mà không cần ý thức về điều đó. Dù vậy, việc ám thị vẫn tìm được nơi để bám rễ và anh ta ký được hợp đồng đó, và công trình cuối cùng được dựng lên. Ngược lại, nếu anh ta nói rằng anh ta không thể làm điều đó thì anh ta sẽ không bao giờ chạm tay được vào hợp đồng nọ.

Joseph Stalin đã sử dụng phép ám thị để xây dựng nước Nga thành một quốc gia hùng mạnh. Vào tháng 11 năm 1946, Viện Thôi miên học hiện đại (Institute of Modern Hypnotism) thừa nhận rằng Stalin đã sử dụng sức mạnh to lớn của phép ám thị để làm người Nga tin tưởng vào sức mạnh chiến thắng Phát-xít Đức của họ, và viện này đã xếp Stalin vào

nhóm mười người có “ánh mắt thôi miên mạnh nhất thế giới” và gọi ông là “nhà thôi miên hàng loạt”.

Nhưng cũng có khi phép ám thị bị sử dụng sai lệch. Lịch sử cho thấy một bộ phận dân tộc Đức, Ý, Nhật đã từng dùng phép ám thị để tạo ra những binh lính và phi công cảm tử đến mức cuồng tín. Điều đáng mừng là sức mạnh từ phép ám thị của họ không đủ lớn để thắng được sức mạnh chính nghĩa của phần còn lại của thế giới.

Một lần nữa chúng ta lại nhìn thấy mãnh lực của việc lặp đi lặp lại ý nghĩ. Sức mạnh đáng kinh ngạc này vượt khỏi mọi khả năng suy lý và tác động trực tiếp lên cảm xúc và cảm giác để cuối cùng thấm sâu vào trong tiềm thức của chúng ta. Đây cũng chính là nguyên lý cơ bản của tất cả các mẫu quảng cáo thành công – việc lặp đi lặp lại một câu từ nào đó đầu tiên sẽ làm bạn tin vào một sản phẩm, dịch vụ nào đó trước khi bạn quyết định mua nó. Những năm gần đây chúng ta trở nên quen thuộc với các loại thực phẩm có chứa vitamin, khoáng chất và rất nhiều loại thực phẩm “tự nhiên”, “hữu cơ” khác mà hàng triệu người sẵn sàng bỏ tiền ra để mua chúng. Thế mới thấy ám thị có uy lực mạnh mẽ như thế nào.

Suốt nhiều thế kỷ cà chua bị xem là loại trái cây độc không ai dám ăn cho tới khi có người quyết định thử và vẫn sống khỏe sau đó. Ngày nay, hàng triệu người “nghiên” cà chua mà không hề biết rằng nó từng bị cho là không thích hợp với con người. Cũng vậy, suốt mấy thế kỷ liên rau bi-na (spinach) gần như bị vứt vào sọt rác sau khi Chính phủ Mỹ tuyên bố rằng nó không hề chứa một giá trị dinh dưỡng nào. Thế là hàng triệu người tin vào điều đó và đã từ chối thưởng thức hay thể hiện sự quý trọng đối với món rau ưa thích của Popeye⁽¹¹⁾.

Ắt bạn từng nghe câu chuyện về những người không biết rằng có những thứ không thể thực hiện được, nhưng chính vì họ không hề có ý nghĩ rằng điều đó là không thể nên họ cứ làm một cách tự nhiên, và họ đã thành công. Các nhà tâm lý học nói rằng khi còn nhỏ, chúng ta chỉ có

hai nỗi sợ: sợ tiếng ồn và sợ té. Còn tất cả những nỗi sợ khác thâm nhập vào tâm trí ta khi ta lớn lên qua những gì mắt thấy, tai nghe. Tôi thích nghĩ về con người như một cây sồi sừng sững, vững chãi giữa những trận cuồng phong, nhưng thực tế thì đa phần chúng ta hay bị dao động dù bởi một cơn gió nhẹ.

Sự thực là những ai từng chứng kiến một trận bóng chày hay bóng đá đều nhìn thấy sức mạnh của ám thị. Knute Rockne, vị huấn luyện viên nổi tiếng của đội Notre Dame, biết rất rõ giá trị của phép ám thị và thường xuyên sử dụng nó cho từng cầu thủ của mình. Vào một chiều thứ Bảy nọ, Notre Dame có một trận thi đấu tồi tệ và thua gần như tan tác trước đối thủ vào gần cuối hiệp thứ nhất. Sau đó, trong phòng thay đồ, Rockne chậm chậm bước vào, ánh mắt ông quét một lượt khắp khuôn mặt của các cầu thủ rồi nói: “Ồ, tôi xin lỗi, tôi nhầm. Tôi tưởng đây là tổng hành dinh của đội Notre Dame”. Cánh cửa sau lưng ông đóng lại khi Rockne quay lưng bước ra.

Bị làm cho tên tò và điên tiết, cả đội đã vùng lên trong hiệp hai và giành chiến thắng chung cuộc.

Năm 1935, Đại học Gonzaga đã hạ gục đội bóng hùng mạnh của Bang Washington với tỉ số 13-6 trong một trong những trận đấu có kết quả bất ngờ nhất ở Bờ Tây. Gonzaga là một đội bóng không chuyên trong khi đội bóng của Bang Washington được xem là bất khả chiến bại vì bề dày thành tích của họ. Các báo thời bấy giờ đưa tin rằng trợ lý huấn luyện viên trưởng Sam Dagley đã nói rằng đội Gonzaga đã chơi một trận đầy cảm hứng. Ông khám phá ra rằng trong suốt nửa giờ trước trận đấu, huấn luyện viên trưởng Mike Pecarovich đã cho các cầu thủ của mình nghe đi nghe lại chiếc đĩa ghi âm một trong những bài nói chuyện lên tinh thần có sức kích động mạnh nhất của Rockne.

Trong cuộc Đại Suy thoái 1929 – 1933, và có lẽ trong nhiều cuộc suy thoái khác nữa trong tương lai, chúng ta đã và sẽ tiếp tục nhìn thấy tác động mạnh mẽ của phép ám thị. Hết ngày này qua ngày khác chúng ta

nghe những câu đại loại như: “Thời buổi này khó khăn quá!”, “Tình hình kinh doanh thật là bi đát!”, “Hàng loạt nhà băng phá sản mỗi ngày!” hoặc “Không có tín hiệu nhỏ nào cho sự thịnh vượng” và liên tục những câu chuyện tiêu cực về bức tranh kinh tế ảm đạm truyền từ tai người này đến tai người khác cho đến khi tất cả hợp thành một giai điệu chung của cả quốc gia. Điều này làm cho hàng triệu người tin rằng sẽ chẳng có một ngày mai tươi sáng nào nữa. Và thế là tình hình ngày càng tồi tệ hơn. Nhà máy đóng cửa, nhà băng phá sản và nạn thất nghiệp tăng lên, tất cả bởi vì chúng ta khăng khăng (một cách tiêu cực) rằng đó là thời buổi khó khăn.

Vì thế, sẽ chẳng có cuộc suy thoái hay khủng hoảng nào xảy ra nữa nếu mọi người đều nhận ra rằng thật ra chính ý nghĩ sợ hãi của chúng ta mới tạo ra hoàn cảnh khó khăn. Chúng ta nghĩ mình đang ở thời buổi khó khăn và thế là khó khăn tràn đến bao vây chúng ta.

Tiến sĩ Walter Dill Scott, một nhà tâm lý học nổi tiếng và từng là một hiệu trưởng lâu năm của Đại học Northwestern, nói rằng: “Thành công hay thất bại trong kinh doanh thường được quyết định bởi thái độ hơn là những khiếm khuyết về mặt tinh thần”.

Còn nhớ vào đêm 20/10/1938, khi Orson Welles và các nghệ sĩ ca kịch Nhà hát Mercury của ông đưa vở kịch chuyển thể từ tác phẩm *Chiến tranh giữa các vì sao (The War of the Worlds)* lên sóng phát thanh, dân chúng đã bỏ nhà tháo chạy ra đường, các đồn cảnh sát bị vây kín, tổng đài điện thoại bờ Đông gián đoạn, đường phố New Jersey đầy chướng ngại vật. Quả thật, trong suốt mấy giờ liền sau buổi phát sóng, hàng triệu người đã vô cùng hốt hoảng vì thực sự nghĩ rằng người Sao Hỏa đang tấn công địa cầu. Vâng, chính niềm tin đã tạo ra những sự kiện kỳ lạ như thế.

Con người mãi mãi vẫn là con người dẫn cho thế giới này có kết thúc. Tất cả chúng ta đều có cùng cảm xúc, chịu cùng sự tác động và rung động như nhau. Một tập đoàn khổng lồ, một làng, một xã, một

thành phố, một quốc gia là gì nếu không phải là một tập hợp những cá nhân riêng lẻ kiểm soát và điều hành nó bằng ý nghĩ và niềm tin của họ? Khi một người nghĩ như thế và nhiều người cũng nghĩ như thế, thế là họ trở nên đồng hội đồng thuyền với nhau. Làng mạc hay quốc gia tồn tại và vận hành theo nguyên tắc đó. Con người là sản phẩm từ ý nghĩ của chính họ. Vua Solomon từng nói rằng: “Con người nghĩ thế nào trong lòng họ thì họ sẽ trở thành người như thế ấy”.

Các cuộc tập hợp học sinh sinh viên trong trường trung học hay đại học trước các cuộc thi điền kinh quan trọng cũng dựa trên nguyên tắc ám thị. Những bài nói, bài hát và những tiếng reo vang truyền cảm hứng hay lên tinh thần các vận động viên chính là phương tiện khơi dậy quyết tâm chiến thắng. Rất nhiều nhà quản lý bán hàng đã và đang sử dụng phương pháp này trong các buổi họp sáng để lên tinh thần các nhân viên kinh doanh của họ. Chẳng hạn, họ sẽ lặp đi lặp lại thật lớn rằng: “Hôm nay chúng ta sẽ lập kỷ lục bán hàng cao nhất từ trước đến nay!”. Về phía quân đội thì hầu như binh lính nước nào trên thế giới này cũng thuộc nằm lòng kỹ thuật lên tinh thần, tạo sự tự tin hay duy trì kỷ luật như một bản năng nhờ phép ám thị này.

Điều rất quan trọng là bạn phải luôn nhớ rằng tiềm thức sẽ chuyển thành hành động ngay lập tức dưới sự thúc đẩy của mệnh lệnh hay những lời nói ám thị mà nó nhận được từ ý thức (hay những tác nhân bên ngoài được chuyển vào qua ý thức). Nó càng nhanh chóng đạt kết quả hơn nữa khi ý thức gắn liền thông điệp của nó với một bức tranh tinh thần về mục tiêu mong muốn. Dù bức tranh đó mờ nhạt, sơ sài hay chưa hoàn chỉnh, chỉ bấy nhiêu cũng đủ để tiềm thức hành động.

Nhiều nhà thôi miên hay ảo thuật phát huy sức mạnh của ám thị trên sân khấu bằng các vật dụng trang trí kỳ quái, mờ ảo làm “mụ mẫn” đầu óc người xem để dẫn dắt họ vào trạng thái vô thức để họ dễ dàng tin vào các trò “phù phép” của họ. Tuy nhiên, những người có sức hút cá nhân mạnh mẽ và các nhà hùng biện có sức truyền cảm lớn lại không cần vật

dụng trang trí hay hỗ trợ nào xung quanh họ. Bởi họ là bậc thầy của giọng nói, cử chỉ, chuyển động cơ thể, ma thuật ánh mắt của họ, vốn thu hút hoàn toàn sự chú ý của bạn đến mức khiến bạn mở mắt trừng trừng nhìn họ như đang nuốt từng lời họ nói mà bạn không hề hay biết.

Hãy xem những miếng bùa may mắn hay bùa hộ mạng hoặc cỏ bốn lá, móng ngựa cũ, chân thỏ và vô số vật thể tương tự khác, chúng vô hại và chẳng có quyền lực nào đối với con người. Nhưng một khi chúng ta “thối hồn” vào chúng và tin ở chúng, chúng bắt đầu có quyền năng đối với chúng ta.

Minh họa xuất sắc cho điều này là hai câu chuyện về Alexander Đại đế của Nga và Hoàng đế Napoleon của Pháp. Vào thời Alexander, có một nhà tiên tri nói rằng ai mở được nút thắt Gordian người đó sẽ thống lãnh được cả châu Á. Alexander đã vung gươm chém đứt nút thắt vì không tìm thấy đầu dây để mở, nhưng đó chính là cách mở nút thắt Gordian mà các vị thần đã ngầm định, thế là Alexander trở thành Đại đế của gần khắp châu Á. Còn Napoleon thì khi còn nhỏ đã được trao cho một viên ngọc bích hình ngôi sao, với lời tiên tri rằng nó sẽ giúp cậu gặp nhiều may mắn và sẽ trở thành Hoàng đế một ngày nào đó. Còn điều gì ngoài niềm tin tối thượng của Alexander và Napoleon (vào những gì họ được tiên tri) đã biến họ thành những con người vĩ đại của lịch sử?

Một tấm gương nứt hoặc vỡ sẽ không mang lại cho bạn sự xui rủi trừ phi bạn nghĩ thế. Nhưng nếu bạn tin rằng đó là điềm xấu thì trước sau gì bạn cũng gặp những điều không may, thậm chí là bất hạnh. Lý do là vì tiềm thức luôn biến tất cả những gì bạn tin thành sự thật, bất kể tốt hay xấu.

Trong quyển *The Secret Life of Plants (Đời sống bí ẩn của các loài cây)*, hai tác giả Bird và Tompkins khẳng định rằng một số người sở hữu nguồn sức mạnh tinh thần đáng ngạc nhiên. Nếu nguồn năng lượng này được “chiếu” vào các loại hạt, rau, củ, quả hay các loại cây khác, chúng sẽ lớn rất nhanh hoặc tươi tốt một cách khác thường.

Vài năm trước, chúng tôi gặp một người làm vườn lớn tuổi và ông ấy khẳng định bảo chúng tôi phải nhổ lên rồi trồng lại một số loại cây kiểng và cây bụi nhỏ trong vườn nhà chúng tôi. Thoạt tiên tôi không thấy một lý do nào để làm việc đó vì nhổ lên trồng xuống cùng một cái cây chẳng có ý nghĩa gì cả, nhưng rồi ông ấy đã thuyết phục được chúng tôi. Tôi quan sát và nhận ra rằng trong khi trồng lại những cái cây vừa mới nhổ lên, ông ấy đọc thầm những câu “thần chú” gì đó. Vì quá tò mò nên sau đó ít lâu tôi hỏi ông ấy rằng ông ấy đã đọc những gì trong khi trồng lại những cái cây cho chúng tôi. Ông ấy đưa mắt nhìn tôi, vẽ nghi hoặc trong giây lát, rồi nói: “Có thể anh không biết thật, tôi đã nói chuyện với chúng. Tôi bảo chúng phải sống và lớn lên thật tươi tốt. Đó là điều tôi học được từ thầy tôi hồi trẻ, khi tôi sống ở Thụy Sĩ. Bất cứ thứ gì có sự sống đều cần những lời khích lệ, và tôi đã làm điều đó với những cái cây của anh”. Có những người dường như đồng cảm với các loài cây cỏ và cây cỏ cũng cảm nhận được điều đó. Đa số các nhà làm vườn chuyên nghiệp chỉ gieo trồng hạt giống vào một vài ngày nhất định nào đó trong một tuần trăng. Quả là mê tín phải không? Nhưng đó là một sự thần bí có thật. Các nhà nghiên cứu của Đại học Yale đã kết luận rằng các trường năng lượng đóng vai trò rất quan trọng trong đời sống của cây cối. Chắc chắn đó là một kết luận mang tính khoa học.

Từ Thụy Sĩ đến British Columbia của Canada là một khoảng cách khá xa, nhưng ở đây có một bộ lạc Da đỏ có cùng cách nói chuyện với những vật tưởng chừng vô tri vô giác như những cái cây trong vườn nhà chúng tôi. Những người da đỏ này luôn “nói chuyện” với lưỡi câu và dây câu của họ trước khi họ thả mồi xuống nước. Họ nói rằng nếu không làm thế, sẽ chẳng có con cá nào cắn câu cả. Người dân ở các đảo phía nam thường bày cỗ cúng các vật dụng và tàu thuyền của họ để cầu xin sự phù hộ giúp họ đánh trúng những mẻ cá lớn và giông buồm ra khơi cũng như trở về bình an.

Tôi có một người hàng xóm sống rất tần tiện, nhưng là người khôn ngoan và mực thước. Ông ấy chỉ đi cắt tóc vào một tuần trăng nào đó

trong tháng mà thôi. Tôi không nhớ đó là lúc trăng non hay trăng già, nhưng ông ấy bảo rằng nếu cắt tóc vào lúc đó, tóc ông sẽ lâu mọc lại hơn so với cắt vào những lúc khác. Tôi hỏi ông ấy biết điều đó từ đâu, ông ấy không trả lời mà nhìn tôi như thể tôi từ trên trời mới rơi xuống vậy. Cho tới bây giờ tôi vẫn chưa nhận được câu trả lời của ông ấy.

Những điều tôi vừa nói có thể gây ra những phản đối kịch liệt từ những người theo chủ nghĩa duy vật. Nhưng bạn hãy nhớ lại mà xem, vào cuối những năm 1940, Hiệp hội Tên lửa Hoa Kỳ đã trình lên Chính phủ Mỹ một đề án phóng phi thuyền lên mặt trăng. Đề nghị này lúc đó nghe thật khôi hài, nhưng thực tế là người Mỹ đã hạ cánh lên mặt trăng chỉ trong 20 năm sau đó.

Không còn nghi ngờ gì nữa, trí tưởng tượng của con người, khả năng hình dung và tập trung vào những gì mình ao ước là những yếu tố chính giúp phát triển các hấp lực của tiềm thức. Bạn hẳn thường nghe câu này: “Giữ tư thế đó nhé!”. Tất nhiên câu này có nghĩa là bạn hãy giữ lại bức tranh tinh thần hay khung cảnh đó trong đầu bạn. Một lần nữa bạn thấy ám thị - những câu nói được lặp đi lặp lại – thực hiện vai trò của nó như thế nào.

Ví dụ, bạn muốn mua một căn nhà mới. Trí tưởng tượng của bạn bắt đầu làm việc. Đầu tiên, bạn chỉ có một ý nghĩ mơ hồ về căn nhà mà bạn thích. Sau đó, bạn bàn bạc với các thành viên khác trong gia đình – hoặc tư vấn với các nhà thầu xây dựng hay xem một số kiểu mẫu và bản vẽ khác nhau về những căn nhà mới. Thế là bức tranh về ngôi nhà mơ ước của bạn dần sáng tỏ hơn, cho tới khi bạn “nhìn thấy rõ” ngôi nhà của bạn đến từng chi tiết nhỏ nhất.

Sau đó, tiềm thức sẽ thực hiện vai trò của nó. Nó sẽ giúp bạn hiện thực hóa ước mơ của mình, có thể bằng nhiều cách khác nhau. Hoặc tự tay bạn xây nó, hoặc ai đó xây hộ bạn, hoặc bạn mua một ngôi nhà hoàn chỉnh. Khi đó, việc làm thế nào mà bạn có nó không còn là điều quan trọng nữa.

Tiến trình hoạt động của tiềm thức cũng diễn ra tương tự như khi bạn đang phân vân lựa chọn giữa việc nhận một công việc tốt hơn hay thực hiện một chuyến nghỉ mát thật thú vị. Bạn cần phải làm rõ điều này trong tâm trí mình, rằng chính bạn sẽ nắm lấy công việc đó hay bạn sẽ đi nghỉ mát. Một vài nỗi sợ hãi mơ hồ bỗng trở thành có thật qua sự tưởng tượng của chúng ta. Tuy nhiên, đa phần chúng không phải thế - chỉ cần chúng ta nắm được bức tranh tinh thần đó một cách tạm thời, hay chỉ ít cũng đủ lâu để đặt nó hoàn toàn vào khung ảnh của tiềm thức. Kinh thánh từng dạy rằng: “Nơi nào không có tầm nhìn, nơi đó chỉ có sự tàn lụi”. Đó là một chân lý nền tảng, xét trên phương diện cá nhân hay cộng đồng đều đúng. Bởi vì, nếu không có bức tranh tinh thần về những việc cần hoàn thành thì chúng ta hầu như không thể làm được điều gì cả. Bạn muốn có một công việc tốt hơn ư? Chắc chắn bạn sẽ có nó, miễn là bạn làm cho tiềm thức của mình hiểu rằng công việc đã nằm trong tay bạn.

Khi viết điều này, tôi nghĩ tới rất nhiều trải nghiệm mà những người từng sử dụng phương pháp này đã chia sẻ với tôi trong nhiều năm qua. Tôi muốn kể lại cho các bạn nghe những câu chuyện của họ, vì qua đó bạn có thể tìm ra những nguyên lý hay bí quyết giúp bạn sử dụng phương pháp này thậm chí còn hiệu quả hơn cả những gì tôi gợi ý nơi đây.

Một người bạn chợt có ý nghĩ đóng một con thuyền. Anh ấy không có kiến thức gì về việc đóng thuyền nhưng tin rằng với một vài chỉ dẫn đơn giản, anh có thể làm được một chiếc. Thế là anh bắt tay vào việc. Trong quá trình đóng thuyền, anh nhận ra rằng anh cần một cái khoan điện, nhưng anh không muốn chi 75 hay 80 đô-la để mua một máy khoan mới vì anh chỉ sử dụng nó trong một vài tháng. Cho nên, anh tìm thuê một cái máy khoan, nhưng anh chỉ có thể thuê nó vào ban đêm và mỗi sáng sớm phải trả lại nên việc đó quả là bất tiện.

Anh ấy kể với tôi: “Một tối nọ tự nhiên tôi nghĩ rằng ở đâu đó đang có một cái máy khoan dành cho tôi theo đúng mong đợi của tôi. Càng

nghĩ về điều đó, tôi càng tin rằng nó khả thi. Nhưng nhiều ngày trôi qua vẫn không có chuyện gì xảy ra. Rồi một ngày, một người bạn đã mấy năm không gặp đến thăm tôi. Cậu ấy cũng rất thích thuyền bè và sau khi nghe rằng tôi đang định đóng một chiếc thuyền, cậu ấy bảo tôi cho cậu ấy tham quan “xưởng chế tạo” của tôi. Khi nhìn thấy tôi hì hục vật lộn với cái máy khoan nặng nề có mũi 12 mi-li-mét, cậu ấy hỏi tôi mua nó ở đâu. Tôi bảo tôi đi thuê, cậu ấy cười nói: ‘Tôi sẽ cho cậu mượn một cái nhỏ hơn để cậu dễ sử dụng hơn’. Không cần phải nói, tôi sướng rơn cả người và sau đó tôi đã sử dụng cái máy khoan người bạn cho mượn cho đến khi tôi làm xong con thuyền.

Một trải nghiệm khác cũng xảy đến với tôi khi tôi cần xẻ những tấm ván. Tôi nhận ra cái cửa lộng nhỏ bé của tôi không thể cắt những miếng gỗ dày gần 10 xăng-ti-mét một cách dễ dàng. Tôi ước gì mình có một cái cửa máy – và thực tế là ý nghĩ đó đã dẫn bước tôi đến một xưởng mộc cách chỗ tôi ở một vài khu nhà. Ở đó, tôi đã thuê một cái cửa máy với giá 50 xu một giờ. Tuy nhiên, việc chạy tới chạy lui thuê rồi trả cửa làm mất quá nhiều thời gian nên tôi luôn tự nhủ mình phải nghĩ ra cách khác để có thể chủ động trong việc sử dụng cái cửa. Kết quả là một người bạn khác đến chơi nhà và đã đề nghị cho tôi mượn cái cửa máy mà cậu ấy mới mua trước đó không lâu. Cậu ấy còn tử tế để tôi giữ cái cửa suốt mấy tháng cho tới khi tôi hoàn thành chiếc thuyền”.

Một người khác kể rằng một thời gian ngắn sau vụ Trân Châu Cảng, anh ấy tìm một thùng nhựa to vừa phải để đựng vài thứ lặt vặt trong gara của mình. Do mọi thứ đều dành để phục vụ chiến tranh nên một cái thùng như thế cũng rất khó tìm. Anh vào các cửa hàng đồ cũ, các lò bánh mì và ga-ra xe hơi nhưng vẫn không tìm thấy. Anh định từ bỏ ý nghĩ đó thì một sáng nọ anh nhìn thấy vài người thợ đang sơn tòa nhà ở phía đối diện nhà anh. Họ sử dụng loại sơn quét tường được đựng trong những chiếc thùng nhựa đúng như loại thùng mà anh đang tìm kiếm. Thế là anh đến hỏi liệu họ làm gì với mấy cái thùng sau khi đã sử dụng hết sơn. Họ bảo chẳng làm gì cả ngoài việc quăng chúng ra đường để xe rác lấy đi.

Không bỏ lỡ cơ hội, anh đã hỏi xin họ. Vài ngày sau, cái thùng đã nằm trong ga-ra của anh - những người thợ sơn không những đã sử dụng hết sơn mà còn chà rửa sạch sẽ cái thùng trước khi mang đến tặng anh.

Có lần tôi mang xe đi sửa, nhiều anh thợ cố gắng tìm chỗ hỏng nhưng không xác định được vị trí. Cuối cùng, người chủ ga-ra phải ra tay. Ông ấy hỏi tôi vài câu rồi bảo rằng: “Tôi tin là tôi sẽ tìm ra nó cho ông xem!”.

Một cách tự nhiên, tôi nói: “Niềm tin là điều rất kỳ diệu, phải không ông?”.

“Chắc chắn là thế! Ý nghĩ là sức mạnh lớn nhất trên thế gian này, nhưng ông mà nói câu đó với ai thì đến đá cũng cười ông đấy!” – Ông ấy nói, vẻ chua cay.

“Không, tôi thực sự quan tâm mà!” – Tôi đáp. “Hãy kể cho tôi nghe những lần khác mà ông đã thể hiện sức mạnh của ý nghĩ đi nào”.

“Ông ngồi đây cả ngày cũng nghe không hết những chuyện kỳ lạ mà tôi kể - có thể nói chúng xảy ra theo suốt cuộc đời tôi.”

“Vậy, lần đầu tiên ông để ý đến sự tồn tại của nó là khi nào?” – Tôi hỏi.

“Ồ, vào khoảng 12 năm về trước, khi tôi bị ngã và chấn thương cột sống. Tôi phải nằm bó bột trong một thời gian dài và các bác sĩ bảo rằng tôi sẽ không bao giờ hồi phục được, rằng tôi sẽ tàn phế trong cả quãng đời còn lại. Khi nằm trong bệnh viện lo lắng về tương lai của mình, tôi thường nghĩ về những lời mẹ tôi dạy lúc tôi còn nhỏ: ‘Sống là phải có niềm tin, ai cũng cần phải thế con ạ!’. Thế rồi một bức tranh tinh thần dần dần hiện rõ trong tâm trí tôi. Sau đó tôi nghiệm ra rằng nếu tôi giữ trong đầu mình một hình ảnh khỏe mạnh như mong ước và có niềm tin rằng tôi sẽ lại khỏe mạnh thì tôi có thể hồi phục. Nói ngắn gọn về câu

chuyện dài này, bây giờ anh có thấy tôi đang lăn lê bò toài dưới gầm xe của anh không? Anh có thấy tôi tàn phế gì không nào?”

“Rất tuyệt vời. Xin ông vui lòng kể thêm những điều kỳ diệu khác nữa cho tôi nghe.” – Tôi thúc giục.

“Vâng, tôi thường sử dụng sức mạnh ấy để tìm kiếm các cơ hội kinh doanh. Thực tế là, địa điểm này là một kết quả từ đó đấy. Vài tuần trước, ga-ra của tôi bị cháy rụi và tôi phải đi tìm một địa điểm khác. Ở thành phố này, một địa điểm như anh đang đứng ở đây là rất khó. Tôi lo lắng suốt mấy ngày liền. Phen này nếu không tìm ra địa điểm mới chắc tôi phải đi làm công cho người khác mà kiếm sống. Sau nhiều đêm thao thức, tôi quyết định tiếp tục tự mình làm kinh doanh. Đó là một bước ngoặt lớn trong đời tôi. Ngay trước khi đi ngủ tối hôm đó, tôi nói với chính mình rằng: ‘Này anh bạn, chắc chắn là anh sẽ tìm được địa điểm mới trong vài ngày tới. Sức mạnh của niềm tin này chưa bao giờ làm anh thất vọng mà!’. Rồi tôi nhắm mắt chìm vào giấc ngủ ngon với niềm tin rằng mình sẽ tìm ra một địa điểm tốt. Sáng hôm sau, tôi đến chỗ người thợ sơn nơi tôi gửi chiếc xe của mình sau vụ hỏa hoạn. Tôi nói với ông ấy rằng tôi đang tìm thuê một chỗ mới. Ông ấy bảo: ‘Cậu này buồn cười nhỉ! Đi đâu cho xa, tôi sang lại chỗ của tôi cho cậu nếu cậu thích! Tôi vừa mua một tòa nhà ngay bên cạnh đây đấy!’. Thế là bây giờ tôi đang ở đây, một địa điểm hết sức thuận tiện và khách hàng đến ga-ra của tôi mỗi ngày một đông hơn.”

Tôi biết nhiều bạn đọc cho rằng đó chỉ là những sự trùng hợp, nhưng hồ sơ lưu trữ của tôi đầy những câu chuyện “trùng hợp” như thế. Đối với một số người, họ cho rằng dù bạn có tin hay không tin thì mọi việc vẫn diễn ra đúng như thế. Riêng những ai tin vào sức mạnh của tiềm thức thì, tin vào kết quả của những ý nghĩ được nung nấu, theo đuổi và tin vào việc xây dựng bức tranh tinh thần thì mọi ao ước và hy vọng của họ đều diễn ra theo đúng các kết quả mà bạn mong đợi. Dù bạn thuộc về “trường phái” nào thì tôi cũng muốn nhắc lại một câu nói của Paracelsus

rằng: “Ai không có sức mạnh tri giác thì không có khả năng nhận ra những thứ vô hình vô ảnh”.

Tiềm thức hoạt động như một kết quả của những khuôn hình được chiếu lên màn ảnh của nó, nhưng nếu máy chiếu của bạn hay hình ảnh gốc có vấn đề thì những khuôn hình sẽ mờ nhạt, đảo lộn hoặc trống rỗng hoàn toàn. Những nỗi nghi ngờ, sợ hãi, những ý nghĩ tiêu cực, đối nghịch... tất cả chúng là những nhân tố làm cho hình ảnh mà bạn muốn chiếu lên màn ảnh của tiềm thức bị mờ đi.

Những người có óc tưởng tượng cao như họa sĩ, nhà văn, nhà phát minh... thường sở hữu khả năng hình dung ra những bức tranh tinh thần hầu như ngay lập tức theo ý nghĩ của họ. Đối với những người làm nghề khác thì nếu chịu khó luyện tập, chẳng mấy chốc họ sẽ dễ dàng “nhìn ra” trong tâm trí mình bức tranh tinh thần về những điều, những vật hay những tình huống mà họ kỳ vọng sẽ thành sự thật.

Tôi từng quen một trong những tay câu cá giỏi nhất trên đời, người luôn sử dụng phương pháp này trong mọi việc mình làm. Anh ta có thể ung dung ngồi thuyền câu hết con cá hồi này đến con cá hồi khác trong khi những người đồng hành của anh ta, dù dùng cùng loại mồi, cần câu, dây câu và cả lưỡi câu, lại không câu được con cá nào. Một lần nọ tôi hỏi anh ta lý do vì sao. Anh ta cười đáp: “Tôi đọc thần chú mỗi khi thả câu. Tôi tưởng tượng ra cảnh chúng đang bơi thành từng đàn dưới đó và thả mồi xuống bảo chúng ăn. Nói cách khác là, tôi “nhìn thấy” cảnh chúng nó cắn câu và tin tưởng vào điều đó. Tất cả chỉ có thế!”.

Khi tôi kể câu chuyện này cho một thợ câu khác, anh ta bật cười nói: “Thật khôi hài! Mọi tay câu giỏi đều hiểu rõ tập tính của từng loại cá, hiểu rõ đặc điểm của từng điểm câu, từng dòng suối, con nước và biết dùng loại mồi nào thích hợp nhất. Và nếu họ không bắt được con nào thì đó là vì ở đó không có cá!”. Tuy nhiên, anh ta không thể lý giải tại sao hai người cùng sử dụng một kỹ thuật câu giống hệt nhau tại một điểm

nhưng một người trúng lớn, còn người kia lại không câu được một con cá nào.

Ben Hur Lampman, một nhà tự nhiên học nổi tiếng, phó tổng biên tập của tờ *The Oregonian* đồng thời là tác giả của nhiều bài báo và sách về kỹ thuật câu cá và những đề tài có liên quan đã phát biểu thế này sau khi nghe tôi kể câu chuyện trên:

Người nói rằng việc đọc “thần chú” hay sử dụng sức mạnh của niềm tin là khôi hài mới chính là người khôi hài. Tôi không có lý do nào khác để giải thích tại sao bạn của anh lại luôn luôn may mắn mỗi khi đi câu ngoài việc nói rằng đó là một điều mang tính tâm lý và niềm tin. Bất kỳ ai từng nghiên cứu tập tính, thói quen của các loài cá và luôn bắt được nhiều cá hơn người khác sớm muộn đều nhận ra rằng còn có một yếu tố khác quan trọng hơn việc chỉ đơn thuần móc mồi quăng câu đến một chỗ mà họ nghĩ rằng có cá. Đó chính là mối liên hệ giữa tinh thần người đi câu trên bờ và lũ cá dưới nước – thật khó giải thích nhưng chính xác là vậy. Từng nghiên cứu về cá và các đặc điểm cũng như tập tính của chúng trong một thời gian dài, tôi phải thừa nhận rằng để câu thành công chắc chắn bạn cần có sự hỗ trợ của một yếu tố khác, gọi là tài “sát cá” hay giác quan thứ sáu hay là gì khác tùy theo cách nói của bạn. Tôi tin rằng cái “may mắn” của người đi câu tài giỏi nói trên chính là kết quả của niềm tin thông qua tiềm thức của anh ta.

Chắc chắn rằng nếu luật hấp dẫn này có tác dụng đối với những người đi câu thì nó cũng có tác dụng trong các lĩnh vực khác.

Những tay golf lừng danh thế giới như John Montagu hay Gene Sarazen có thể đánh quả bóng của họ đến bất cứ vị trí nào họ muốn và thường thì chỉ cần một gậy là họ đạt được nước đi mong muốn của mình. Lý do là họ luôn có một bức tranh tinh thần trong đầu mình về vị trí của quả bóng với lỗ golf trước khi họ thực hiện cú đánh. Trong một bài phỏng vấn trên báo, Montagu nói rằng: “Tôi chơi bằng tất cả sự tập trung của đầu óc, tinh thần và niềm tin của mình. Tất nhiên bạn cần phải có

những kỹ thuật hoàn chỉnh nhất về tư thế đánh, cách chọn gậy, cầm gậy và vệt bóng trong từng trường hợp cụ thể. Nhưng tôi luôn có một bức tranh tinh thần rõ ràng trong đầu mình trước mỗi cú đánh. Bức tranh đó định hướng và truyền tín hiệu cho các cơ bắp của tôi đưa ra những phản ứng căng, duỗi thích hợp để có một cú đánh chính xác nhất. Nếu không có bức tranh tinh thần thì những cú đánh của tôi chỉ là cầu may. Có nghĩa là bạn phải luôn tập trung tinh thần cao nhất, chịu áp lực cao nhất trong suốt thời gian thi đấu, và, bạn phải có niềm tin chiến thắng”.

Trong môn billard cũng thế, tôi tin rằng các tay cơ điều luyện có khả năng dùng ý nghĩ để kiểm soát các đường cơ của họ, dù họ hoàn toàn không ý thức về điều này.

Nhà tự nhiên học Roy Chapman Andrews kể lại câu chuyện về một anh bạn đến từ San Antonio, Texas, người có biệt tài bắn súng bách phát bách trúng. Anh ta từng dùng một khẩu súng trường cỡ nòng 22 mi-li-mét bắn 14.500 phát vào các miếng gỗ nhỏ được tung lên không trung mà không nhỡ một phát nào! Andrews nói rằng anh ta có thể tính toán chính xác tuyệt đối thời gian tung vật và thời điểm anh ta bóp cò súng. Tất cả là nhờ bức tranh tinh thần định trước trong đầu của tay súng thiện xạ nọ.

Nhiều độc giả của cuốn sách này có thể không phải là người biết chơi golf hay billard, nhưng các bạn có thể thực hiện một thí nghiệm nhỏ để nhận ra khả năng tiềm ẩn của mình.

Thí nghiệm như sau: đầu tiên bạn nhặt một vài viên đá nhỏ và chọn một điểm hay một thân cây cách bạn khoảng 10 – 15 mét. Xong bạn ném thẳng vào một điểm cố định thuộc một (vòng tròn do bạn tưởng tượng ra) trên thân cây, vòng tròn này nên có đường kính khoảng 15 – 20 xăng-ti-mét. Bạn thấy thế nào, đa phần “đạn” không trúng đích phải không? Bạn tạm ngừng lại trong giây lát và hình dung cho tới khi nào bạn có một bức tranh thật rõ ràng về điểm nơi bạn muốn viên đá của bạn chạm vào. Bây giờ, bạn ném lại xem sao. Kết quả chính xác hơn nhiều

phải không nào? Nếu thường xuyên luyện tập, bạn có thể ném trúng mọi mục tiêu ngay từ cú ném đầu tiên.

Các bà nội trợ có thể sử dụng phép ám thị trong công việc nấu nướng của mình hay không? Có bao giờ bạn nghĩ rằng tại sao có người nấu ăn ngon, có người lại nấu tệ đến mức khó hiểu dù công thức, nguyên liệu và gia vị họ sử dụng đều như nhau? Lý do người nấu không ngon là vì trong quá khứ cô đã từng thất bại với món đó cho nên giờ đây cô sợ sẽ tiếp tục thất bại. Vì lẽ đó mà cô không thể có một bức tranh tinh thần hoàn chỉnh về món ăn mà cô sẽ nấu ra. Còn người thứ hai thì khác, cô ấy tự tin rằng mình sẽ nấu được một món ăn ngon nhờ bức tranh rõ ràng về kết quả đã được hình thành trong tâm trí cô. Nếu bạn dồn hết tâm trí và tinh thần của mình vào chiếc bánh mà bạn đang nướng, nhất định bạn sẽ có một chiếc bánh vàng rộm, hấp dẫn làm hài lòng mọi thực khách của bạn!

CHÚ THÍCH

(11) Popeye hay còn gọi là Popeye Thủy thủ (Popeye the Sailor) là một nhân vật anh hùng hư cấu lừng danh trong các cột truyện tranh trên báo, phim hoạt hình và các chương trình truyền hình nhiều tập. Popeye được tạo ra bởi tác giả Elzie Crisler Segar, và xuất hiện lần đầu tiên trong loạt truyện tranh trên báo với nhan đề Nhà hát Thimble (Thimble Theatre) vào ngày 17/01/1929.

Chương 5

Nghệ thuật tạo bức tranh tinh thần

Hồi tôi còn làm việc tại ngân hàng đầu tư, Bob, một nhân viên kinh doanh trẻ đến văn phòng tôi xin lời khuyên.

“Xin ông chỉ giúp tôi làm thế nào để vượt qua nỗi sợ mỗi khi gặp ông Smith. Tôi biết tôi có thể bán được dịch vụ của chúng ta cho ông ấy nhưng điều đó chỉ xảy ra khi nào tôi có thể gặp và nói chuyện riêng với ông ấy mà thôi. Hiện tại, ông ấy làm tôi và các nhân viên kinh doanh khác sợ chết khiếp mỗi khi chúng tôi dợm đến gần ông ấy!”

Ông Smith là một triệu phú danh tiếng với một cơ ngơi đáng được mọi người thèm muốn. Ông có dáng người đường bệ, râu hùm, hàm én, mày ngài trông rất oai vệ. Bởi phong thái và ngoại hình của ông mà nhiều người thường e dè khi gặp ông. Tuy nhiên, tôi biết ông ấy thích những người dám bước tới nói chuyện thẳng thắn với ông ấy.

Một thoáng bối rối nhưng rồi ngay sau đó tôi đã có câu trả lời. Bob đã lập một bức tranh trong tâm trí anh ta về con người này theo cách nhìn của anh ta. Tôi nói với Bob: “Cậu biết rằng ông ấy không ăn tươi nuốt sống cậu mà! Giả sử cậu gặp ông ấy ngoài bãi biển trong bộ đồ bơi, cậu có e sợ ông ấy không, dù ông ấy vẫn thế với râu hùm, hàm én, mày ngài?”.

“Chắc chắn là không!” Bob đáp.

“Tốt, vậy là cậu biết tưởng tượng đấy! Cậu chỉ cần xây dựng hình ảnh về ông ấy trong đầu cậu như một người dễ thương, vô hại và thế là mọi sự “nguy hiểm ẩn tàng” của ông ấy không còn nữa trong... tâm trí cậu. Cậu nghĩ có đúng không?”

Bob bước ra khỏi phòng mà lòng mừng rỡ. Vài ngày sau Bob báo cho tôi biết rằng cậu ta đã bán thành công cho ông Smith một lượng chứng khoán trị giá 20.000 đô-la. Về phần Smith, ông ấy không biết làm thế nào mà chàng trai nọ đã vào gặp được ông và lại còn bán cho ông đến từng ấy chứng khoán.

Sau đó ít tuần, Bob quay lại gặp tôi khoe rằng cậu ấy đã sử dụng phương pháp tương tự và có được một vụ chào bán thành công với một người còn khó tính và gia trưởng hơn cả ông Smith trên đây.

“Ông già ấy làm tôi phải lên bờ xuống ruộng trong một thời gian dài. Tôi biết ông ấy có khả năng tài chính lớn, nhưng lần nào đi ngang qua cửa hiệu của ông ấy tôi cũng thấy ông ấy đang mắng mỏ nhân viên, đến nỗi tôi không dám bước vào huống chi đến đứng ngay trước mặt ông ấy mà chào bán chứng khoán! Nhưng vài ngày trước đây, tôi nhớ đến bí quyết mà ông đã chỉ cho tôi. Thế là tôi vẽ ra một bức tranh trong đầu mình và tự nhủ rằng: ‘Ồ, ông ấy chỉ như một ông già Noel dễ thương, vui tính, ai mà sợ một chàng trai ‘có tuổi’ như thế chứ!’. Thế là bí quyết ấy đã có tác dụng. Ông ấy hết sức tử tế với tôi – sự tử tế thường thấy của kẻ bề trên dành cho một anh bạn trẻ dám tiếp cận một người có địa vị cao. Vụ này tôi bán được 5.000 đô-la chứng khoán và ông ấy bảo tôi tuần sau lại tới để cùng ông ấy duyệt qua toàn bộ danh mục đầu tư. Có nghĩa là tôi sẽ còn bán cho ông ấy nhiều hơn nữa.”

Nhiều người giữ các chức vụ hay địa vị cao thường cho rằng mình quan trọng và điều đó làm cho những người xung quanh họ có phần e dè. Những văn phòng được trang trí tinh xảo, sang trọng và những cô thư ký, trợ lý vây quanh họ tạo ra một ấn tượng mạnh với một số người. Nhưng bạn chỉ cần nhớ rằng họ cũng là những con người bình thường như chúng ta, họ cũng có cùng những nỗi lo sợ, cũng yếu đuối dễ vỡ và lỗi lầm như hàng triệu người khác. Thậm chí ở nhà họ chỉ là những chú cừ non dễ bảo. Khi bạn định hình họ như chính con người thật của họ, hơn là ngoại hình hay phong cách mà họ cố tình tạo ra, thì nỗi sợ trong lòng

bạn sẽ tự biến mất. Những con người cao thượng, trung thực về mặt bản chất sẽ không bao giờ từ chối cuộc gọi của bạn hay bất kỳ một người nào khác. Nếu bạn là người bán hàng, bí quyết trên sẽ giúp bạn biết cách loại bỏ những lo lắng không đáng có về một con người nào đó, đặc biệt là những người luôn tỏ ra kẻ cả, bề trên, khó chịu khi bạn bày tỏ ý định gặp họ. Thực ra, những người tỏ ra cứng rắn lại là những người thường hay mềm yếu. Nếu bạn thắng được nỗi sợ tinh thần của mình thì bạn có thể “hạ gục” họ một cách dễ dàng. Hãy hít thở thật sâu vài lần trước khi tiến đến trước mặt họ và tự nhủ rằng họ chỉ là một người dễ thuyết phục, rồi bạn sẽ thấy họ đúng như vậy”.

Thời kỳ khủng hoảng kinh tế những năm 1930, có một nhóm các nhà quản lý và trợ lý các cửa hàng rau quả, thịt cá của một chuỗi cửa hiệu lớn nảy ra sáng kiến đến gặp tôi đề nghị giúp họ cải thiện doanh số. Sau khoảng sáu tuần tham gia khóa học của tôi, họ quyết định áp dụng lý thuyết vào thực tế. Họ đồng ý với nhau rằng họ sẽ dành một ngày trong tuần để bán một vài mặt hàng theo bí quyết mà tôi đã dạy họ. Sau một cuộc tranh luận khá sôi nổi, cuối cùng họ chọn các món hàng “làm thí nghiệm” gồm phó-mát, thịt quay cuộn, cá hồi và bí đỏ. Một ngày trước ngày bán hàng theo bí quyết này, các nhà quản lý lại huấn luyện nhân viên của họ cách thức lập bức tranh tinh thần về từng khách hàng khi họ bước chân vào cửa hiệu. Dĩ nhiên là những mặt hàng này đều có cách trưng bày bắt mắt và mỗi nhân viên bán hàng được yêu cầu nghĩ ra một món hàng đặc biệt để “gắn” nó vào nhu cầu của một khách hàng cụ thể.

Kết quả thật là kinh ngạc. Cửa hàng bán phó-mát “thí nghiệm” đã bán ra một lượng phó-mát lớn hơn tổng số phó-mát được bán ra trong sáu tháng trước đó! Cửa hàng bán thịt quay cuộn đã bán sạch hàng trước 12 giờ trưa. Cửa hàng bán cá hồi đạt doanh số bán bằng tất cả các cửa hàng khác trong hệ thống cộng lại. Còn cửa hàng bán bí đỏ thì phải hai lần gọi cho nhà cung cấp mới có đủ bí phục vụ người mua.

Mười lăm năm sau, với chỉ một ngoại lệ duy nhất (do người này đã tử thương trong chiến tranh), tất cả những người đã từng dự khóa huấn luyện của tôi hoặc trở thành một ông chủ cửa hàng của riêng mình, hoặc có một vị trí quản lý cao hơn nhiều.

Một nữ chuyên gia dinh dưỡng làm việc tại một bệnh viện lớn nói với tôi rằng: “Tác dụng của sức mạnh này, hay bạn gọi sao cũng được, làm tôi ngạc nhiên đến mức khiếp sợ. Nó xảy ra rất thường xuyên. Mỗi sáng trên đường đi làm tôi phải lái xe đi xuyên qua một khu trung tâm thương mại sầm uất, và tôi luôn gặp đèn xanh nên không phải dừng lại một ngã tư nào cả. Tôi không nhớ có lần nào tôi gặp đèn đỏ hay không, nhưng giờ đây tôi xem việc mình được đi liền một mạch là một “đặc quyền” của riêng tôi trên lộ trình đó.

Một phụ nữ kể cho tôi nghe về lần lái xe một mình xuyên nước Mỹ từ bờ Đông sang bờ Tây để theo chồng nhận nhiệm vụ mới ở một thành phố biển vùng duyên hải phía tây Hoa Kỳ. Cô nói: “Tôi sợ chết khiếp vì tôi chưa một lần trong đời lái xe đi một quãng đường xa như vậy. Một ngày nọ, tôi nhớ tới bà tôi. Bà là một trong những người tiên phong đầu tiên đi khai phá vùng Tây Bắc nước Mỹ và bà làm rất nhiều việc chỉ một mình. Ngay lập tức nỗi sợ của tôi biến mất. Tuy nhiên, người thợ bảo trì xe nói rằng tôi cần mang theo lốp dự phòng mới vì những chiếc lốp cũ có thể nổ dọc đường bất cứ lúc nào. Nếu không vội lên đường ngay thì có lẽ tôi đã nghe lời anh ta. Nhưng một ý nghĩ trong tôi nói rằng bốn chiếc lốp hiện tại sẽ không có vấn đề gì cho tới khi tôi đến được bờ Tây – và sự thật đúng như thế. Hiện chúng đã hao mòn đi nhiều tuyệt nhiên không hề có một vụ nổ lốp nào trong suốt cuộc hành trình của tôi”.

Jimmy Gribbo, ông bầu nổi tiếng một thời chuyên huấn luyện các võ sĩ quyền Anh và giúp họ đoạt giải. Bí quyết nằm ở chỗ ông ấy dạy họ cách hình dung ra hình ảnh chính mình là người chiến thắng – và thực tế là họ luôn chiến thắng đối thủ.

Dẫu nhiều người trong số các bạn vẫn còn ngờ vực về sức mạnh của niềm tin, hay phép ám thị này, nhưng tôi tin rằng nhiều bạn đã từng trải nghiệm những chuyện tương tự như những câu chuyện tôi vừa kể, hoặc còn kỳ lạ hơn nữa, dù các bạn có chú ý đến điều đó hay không.

G.N.M. Tyrrell, tác giả và là nhà thực nghiệm nổi tiếng người Anh, nói rằng khi chú tâm vào hoạt động của tiềm thức là chúng ta đã tạo ra một ý định, rằng chúng ta sẽ làm một việc nào đó theo mong muốn. Chúng ta có thể khởi đầu một chuỗi sự kiện nào đó một cách vô thức để biến ý định đó thành hiện thực. Tiến sĩ Shailer Matthews, người từng giảng dạy trong một thời gian dài tại Đại học Chicago, nói rằng: “Sự thật là chúng ta tác động đến các sự kiện bởi những ước muốn mãnh liệt nhất của chúng ta, và luôn có một dấu ấn về mặt tâm lý trên chính chúng ta. Dấu ấn này thể hiện sự tác động của những mong muốn của mỗi người chúng ta”.

Sau đây là hai dẫn chứng minh họa:

Một phụ nữ nọ có một cửa hàng đồ cổ và được mọi người kính trọng vì vốn hiểu biết của bà về các loại cổ vật. Nhiều phụ nữ khác kinh doanh cùng ngành thường đến hỏi ý kiến bà. Tuy nhiên, bà thuộc tuýp người không thích các hoạt động xã hội và cảm thấy rất phiền phức với một người phụ nữ khác. Người này liên tục mời bà đi ăn trưa và uống trà đàm đạo với dụng ý để mọi người thấy rằng mình giao thiệp với một người nổi tiếng. Sau đó, bà ta còn mời người chủ cửa hàng đồ cổ nọ tham dự một buổi thuyết trình do một hội phụ nữ tổ chức. Do cả nể và do người phụ nữ nọ khẳng khái nài nỉ nên người chủ cửa hàng đồ cổ đã đồng ý tham dự cuộc thuyết trình cùng với bà ta.

“Bà ấy đã đưa tôi vào tròng,” – người chủ cửa hàng đồ cổ kể với tôi, – “ngay lúc nhận lời là tôi biết mình phạm một sai lầm đáng tiếc. Tôi và bà ấy không hề có điểm chung nào cả. Thực tế là bà ấy làm tôi ngán đến tận cổ! Tôi rất ghét các trò trường giả học làm sang và đây đúng là một trò như thế. Suốt đêm hôm đó tôi đã trần trọc không ngủ được để tìm lý

do tại sao tôi lại ngu ngốc nhận lời và cũng để tìm ra một cái cớ để từ chối tham dự mà không làm phật ý bà ấy. Bởi bà ấy là một trong những khách hàng khá thường xuyên của tôi và do tình cờ mà tôi biết được rằng bà ấy sẵn sàng gieo tiếng xấu cho tôi nếu tôi không giữ lời hứa với bà ấy.

Tôi nghĩ tới nghĩ lui hết cớ này đến lý do khác mà không có cái nào tỏ ra hợp lý cả, trong khi ngày ấy mỗi lúc một đến gần. Cuối cùng khi tôi định gọi điện cho bà ấy để nói rằng do có một cuộc hẹn đột xuất nên tôi không thể tham dự buổi thuyết trình thì bà ấy bước vào cửa hàng của tôi.

Bà ấy xin lỗi rồi rít trước khi thông báo với tôi rằng cuộc họp đã bị hủy bỏ. Không biết lúc đó tôi có thở phào một tiếng rõ dài và khoan khoái hay không, nhưng tôi hoàn toàn tin rằng ý nghĩ của tôi đã góp phần dẫn đến kết quả này. Tôi biết một số người sẽ nói rằng đó chỉ là sự trùng hợp – họ muốn gọi là gì cũng được – nhưng chuyện này đối với tôi còn hơn cả sự kỳ diệu, nó không hề trùng hợp chút nào!”

Chuyện thứ hai liên quan đến nhà quản lý của một công ty sản xuất thuốc chống sốt mùa hè (hay fever remedy). Anh này vừa mới chuyển đến thành phố và thuê một căn hộ gần nơi anh sẽ làm việc. Một trong những việc đầu tiên anh làm là đến công ty điện thoại yêu cầu lắp cho anh một đường dây tại nhà. Tuy nhiên, đó là thời kỳ sau chiến tranh nên công ty điện thoại có cả một danh sách dài các khách hàng đang chờ phục vụ, và họ chỉ ưu tiên gắn điện thoại cho các bác sĩ, cảnh sát, nhân viên cứu hỏa và những người làm việc trong các ngành công ích mà công việc của họ mang tính khẩn cấp.

Trong hai tháng liền anh tìm đủ mọi cách, nhờ hết thầy mọi người quen và không quen giúp anh nhưng vẫn không có kết quả. Sau đó qua một người bạn của chúng tôi, anh biết rằng tôi có quen vị giám đốc của công ty điện thoại và thế là anh đến tìm tôi. Tôi nhanh chóng làm tiêu tan viễn cảnh của anh rằng tôi có thể thuyết phục ông giám đốc công ty điện thoại lắp một máy điện thoại cho anh trước hàng ngàn khách hàng khác,

nhưng tôi cũng bảo rằng anh không nên phiền lòng nếu ông ấy không thể dùng quyền hành của mình để dành cho anh một sự ưu tiên.

Rồi tôi hỏi anh đã nói chuyện với những người nào. Anh đưa cho tôi một danh sách gồm nhiều người ở những vị trí cao thấp khác nhau trong công ty điện thoại. Anh giải thích rằng anh là người duy nhất làm cầu nối với công ty để giải quyết những công việc ngoài giờ nên anh cần phải có một máy điện thoại.

“Thế anh có gọi điện thoại đường dài không? Và hàng tháng công ty trả bao nhiêu tiền điện thoại cho anh?” – Tôi hỏi.

Anh đưa cho tôi một con số cao ngất ngưỡng.

“Vậy anh hãy cầm các hóa đơn điện thoại những tháng gần nhất đến gặp người đầu tiên mà anh đã gặp, anh hãy nhìn thẳng vào mắt người đó và nói rằng anh cần lắp ngay một máy điện thoại không một chút chậm trễ.” - Tôi nói với anh. “Nhưng anh đừng gặp bất cứ ai nếu chưa tự thuyết phục được mình rằng anh có thể thuyết phục được họ. Bằng không, nhiệm vụ của anh trở nên khó khăn hơn bội phần đấy! Anh phải quyết đoán rằng anh sẽ có một máy điện thoại ngay trong căn hộ của anh, anh phải tin tưởng ở điều đó”.

“Tôi sẽ thử xem sao.” - Anh nói nhưng liền sau đó chữa lại: “Không, tôi sẽ làm điều đó. Tôi phải có điện thoại!”.

Vài ngày sau, anh đến gặp tôi.

“Cách đó có kết quả rồi! Để tôi kể anh nghe, không ngờ một ý nghĩ tích cực lại có thể tạo ra bao nhiêu điều kỳ lạ. Tôi đến nói chuyện với người tôi đã gặp lần đầu tiên và anh ta khá ngạc nhiên vì tôi quay lại. Lần này tôi giải thích cặn kẽ với anh ta vì sao tôi lại cần một máy điện thoại đến thế và tôi đưa cho anh ta xem các hóa đơn tiền điện thoại như anh bảo tôi. Chỉ ít phút sau đó tôi đã thuyết phục được anh ta. Khi anh ta định gọi điện cho sếp của mình để trình yêu cầu của tôi thì chính ông ấy

gọi điện cho anh ta về một số vấn đề khác. Sau đó, anh ta đã nói cho ông ấy biết hoàn cảnh của tôi và sếp của anh ta bảo tôi đến gặp người chịu trách nhiệm về danh sách ưu tiên.

Tôi chưa bao giờ biết người này và trước đó tôi cũng không biết gì về việc công ty điện thoại có một danh sách ưu tiên. Tôi đến và kể cho người này về lý do tôi cần một máy điện thoại và về công việc kinh doanh của công ty tôi, về cả các loại thuốc chống dị ứng mà công ty tôi đang sản xuất. Tôi gần như té khỏi ghế khi ông ấy nói rằng mình thường bị sốt mùa hè và đã thử rất nhiều loại thuốc nhưng không có kết quả. Từ lúc ấy trở đi, mọi việc diễn ra hết sức trơn tru và tôi được lắp điện thoại. Đúng là khiếp thật! Làm thế nào mà vị sếp nọ lại bảo tôi đến gặp ngay người có thể giải quyết lắp điện thoại cho tôi, và người này lại thường mắc phải chứng sốt dị ứng mùa hè, là cái cớ để tôi có thể giúp ông ấy, để rồi sau đó chuyện lắp điện thoại của tôi được diễn ra suôn sẻ? Từ giờ trở đi tôi không dám đùa giỡn với sức mạnh kỳ lạ này nữa.”

Tất nhiên ý nghĩ quyết định dáng đi, nét mặt, cách ăn nói... vì chúng ta là kết quả của những gì chúng ta nghĩ. Nhiều phụ nữ đã cải thiện được hình ảnh bề ngoài của họ bằng cách không ngừng nuôi dưỡng cảm giác mình là người đẹp. Họ luôn nghĩ về cái đẹp, ăn mặc đẹp và phục sức đẹp, kể cả việc trau chuốt ánh nhìn, dáng đi, cách đứng. Qua phim ảnh, bạn hẳn từng thấy những cô gái nhan sắc bình thường trở thành những minh tinh tuyệt sắc nhờ phục trang đẹp và một kiểu tóc thời thượng nào đó. Bạn cũng có thể làm được như vậy, miễn là bạn có một bức tranh tinh thần rõ ràng về hình ảnh “con người mới” của bạn.

Hầu như ai cũng sợ đi nha sĩ cả. Kỳ thực việc nhổ hay chữa răng không đau hay khó chịu đến mức làm cho chúng ta hốt hoảng đến thế. Một lần nữa ý nghĩ lại cho thấy chúng ta tạo ra cảm giác đau đớn “có sẵn” cho chính mình. Trên tờ *American Weekly* số ra ngày 7/7/1940 có một bài báo nói về một nha sĩ ở Pittsburgh với sáng kiến xây dựng một phòng đồ chơi bên cạnh phòng khám răng của mình. Ý tưởng là hướng

sự chú ý của bọn trẻ vào các món đồ chơi hấp dẫn để chúng không để ý đến chuyện nhổ hay chữa răng của chúng nữa. Sau đó trên ghế khám răng, bọn trẻ được khuyến khích nói về những trò chơi mà chúng yêu thích nhất hay bất cứ chuyện gì khác mà không phải là chuyện về mấy cái răng sâu của chúng. Thậm chí vị nha sĩ nọ còn gắn một công tắc điện vào dây máy khoan và đặt vào tay bọn trẻ để chúng có thể tắt nó ngay khi cảm thấy đau. Sáng kiến này tỏ ra công hiệu tuyệt vời.

Hốt tốc cho trẻ con thường là chuyện đau đầu của các bác phó cạo, nếu các bác ấy không biết “đánh lạc hướng” suy nghĩ của bọn trẻ. Rất đơn giản, chỉ cần trao cho bọn trẻ một cuốn truyện tranh, một món đồ chơi và khơi gợi trí tưởng tượng của chúng là bạn có thể thậm chí cạo trọc cả đầu chúng mà chúng không hề rên la một tiếng nào cả.

Sự tưởng tượng hay việc xây dựng một bức tranh tinh thần có thể tạo ra một kết quả khó chịu. Hàng triệu người từng trải qua chiến tranh xác nhận rằng sợ hãi thực ra là một yếu tố tưởng tượng. Bạn bất ngờ nhận được một bức điện tín, trước khi mở nó ra, bạn sợ rằng mình phải nhận một tin xấu – và ngay lúc đó bạn cảm thấy một cơn đau nhói quặn thắt cả bụng. Có thể đó là một tin tốt lành, nhưng một khi bạn lo sợ thì chỉ có tin tốt mới có thể làm bạn thoát khỏi cơn đau hay sự căng thẳng đó mà thôi.

Người ta thường kể câu chuyện về một du khách nhận được căn phòng còn lại duy nhất của một khách sạn nọ, do tất cả các phòng khác đều đã có khách. Số là căn phòng này thường dùng để làm nhà kho, mỗi khi khách đông thì nó lại được tận dụng làm phòng ở. Trong đêm, vị khách nọ cảm thấy ngột ngạt vì thiếu khí. Thế là ông ấy lò mò đi về phía cửa sổ định mở nó ra, nhưng không tài nào mở được. Bực mình, ông lấy giày đập vỡ kính rồi trở lại giường đánh một giấc ngon lành cho tới sáng. Khi thức dậy, ông thấy kính cửa sổ vẫn còn nguyên, còn cửa tủ áo bên cạnh thì vỡ toang!

Vào thời thực phẩm bán theo chế độ tem phiếu, hàng ngàn người đến nhà bạn bè và được đãi món bơ thực vật (margarine) mà cứ ngỡ là mình

được ăn những thứ bơ (butter) hảo hạng. Thời Cấm rượu ở Mỹ ⁽¹²⁾ , người ta rót rượu giả vào những chai rượu thật đã dùng hết nhưng nhiều người không nhận ra được sự khác biệt khi uống. Đôi khi trong các nhà hàng, người ta thay cá chép biển (snapper) bằng cá chép nước ngọt (lowly carp) mà nhiều thực khách sành điệu vẫn cứ khen ngon!

Khoa học đã chứng minh bằng hàng ngàn cách khác nhau về tác động của những hoạt động của sự tưởng tượng. Người ta dán những con tem bưu điện lên người một bệnh nhân nhưng anh ta vẫn tin rằng đó là những miếng cao dán thứ thiệt. Bằng cách rung chuông trước khi cho chó ăn, nhà bác học nổi tiếng người Nga Pavlov đã tạo ra phản xạ có điều kiện khi làm chú chó liên hệ tiếng chuông với thức ăn của nó, làm nó tiết dịch vị ngay khi nghe tiếng chuông “báo giờ ăn” hàng ngày. Nếu bạn ngồi trong một nhà hàng và nhìn thấy một đĩa thức ăn hấp dẫn được phục vụ cho một vị thực khách nào đó, ngay lập tức tuyến nước bọt của bạn sẽ hoạt động và bạn lại cảm thấy đói dù vừa mới ăn xong.

Người lột vỏ hay thái củ hành thường bị chảy nước mắt, nhưng nhiều người đứng cách họ xa vài ba mét cũng chảy nước mắt theo. Lại có người nói rằng uống sô-đa sau bữa ăn giúp họ tiêu hóa tốt hơn, nhưng các bác sĩ thì nói rằng tác dụng đó nếu có là do trí tưởng tượng của họ. Một cảm xúc hay một cú sốc bất ngờ có thể làm da bạn lạnh toát hoặc đổ mồ hôi, hoặc phát lạnh cả người. Khi trí tưởng tượng của bạn làm việc, một vài lời khuyên của bác sĩ của bạn có thể gây ra những tác dụng thật kinh hoàng.

Tôi từng vượt Đại Tây Dương và Thái Bình Dương nhiều lần nhưng không lần nào bị say sóng, ngay cả trong những cơn bão tố hay biến động dữ dội – ngoại trừ một lần. Lần đó tôi đang giúp một hành khách đang say sóng rũ rượi và thế là tôi cũng bị say sóng theo, dù rằng ngay từ những chuyến hải hành đầu tiên tôi đã học được rằng bạn hãy tránh nhìn những người đang bị say sóng, vì lực ám thị sẽ làm bạn say sóng không kém họ.

Nếu bạn mút một quả chanh trước mặt một người đang thổi kèn thì anh ta không tài nào thổi được nữa. Lý do là trí tưởng tượng của anh ta về sự chua của trái chanh làm tuyến nước bọt của anh ta hoạt động mạnh, thanh quản của anh ta dúm dỏ và kết quả là trong chiếc kèn của anh ta... đầy nước!

Trong những buổi thuyết trình của mình, tôi thường chứng minh sức mạnh của ám thị bằng cách cầm hai chiếc bình xịt nhỏ chứa hai loại dung dịch có màu khác nhau. Tôi nói với các khán thính giả rằng một bình chứa chất tử đinh hương và một bình chứa tinh dầu hoa hồng. Đây là thí nghiệm kiểm chứng khả năng nhận diện mùi hương của khán thính giả. Sau đó, tôi quay lưng về phía họ và xịt một trong hai bình nọ vào không khí. Thế rồi tôi lần lượt mời từng người nhận xét. Một số người nói đó là hương hoa hồng, một số khác cho là tử đinh hương. Tất nhiên là cả hai nhóm này đều bị trí tưởng tượng của họ làm cho họ thất vọng, bởi cả hai bình xịt không chứa chất tạo hương nào cả, mà chỉ là nước lã pha màu.

Trong một bài viết ngắn có tựa đề *Bàn về thuốc lá (Concerning Tobacco)*, đại văn hào Mark Twain viết rằng có một người nói rằng anh ta có thể phân biệt xì-gà ngon và xì-gà dở, riêng ông thì không. Ông mua xì-gà theo hiệu, nhưng trí tưởng tượng của ông thường thức nó theo hương vị. Twain kể có lần trong một bữa ăn tối ông mượn của một người bạn giàu có hơn một tá xì-gà thượng hạng có buộc băng vàng óng ánh. Sau đó ông tháo những cái băng chứng nhận chất lượng ra khỏi các điếu xì-gà và đặt chúng vào hộp xì-gà thường dùng của ông rồi đưa lại mời người bạn nọ vào cuối bữa ăn. Tin rằng đó là những điếu xì-gà rẻ tiền mà Twain vẫn hút hàng ngày, người bạn của ông đã vứt điếu thuốc sau khi bập đúng một vài hơi. Chắc chắn là có sự khác biệt lớn về chất lượng giữa hai loại xì-gà này, nhưng trí tưởng tượng của ông bạn của Mark Twain đã thắng cả sự thật.

Các họa sĩ, kiến trúc sư, nhà phát minh, nhà khoa học đều sử dụng tối đa khả năng tưởng tượng của họ. Tuy nhiên, để trở thành người mà bạn mong muốn, bạn phải biết sử dụng trí tưởng tượng của mình. Bạn phải xây dựng một bức tranh tinh thần rõ ràng về “con người mới” của bạn. Và nếu bạn liên tục nuôi dưỡng hình ảnh ấy, chắc chắn bạn sẽ trở thành con người đó một ngày không xa. Đó chính là sự hoàn thành những ao ước của bạn.

Ở đây bạn cần phân biệt sự khác nhau giữa một giấc mơ hoa và một bức tranh tinh thần có thực – hay việc sử dụng đúng cách khả năng tưởng tượng của bạn. Có lẽ bạn mơ thấy một vị thần đèn mang đến cho bạn 100.000 đô-la hay xây cho bạn một dinh thự nguy nga chỉ trong một đêm, nhưng bạn đừng bao giờ hy vọng gặp được vị thần ấy. Cần nhớ rằng mơ mộng viễn vông không đem lại sức mạnh giúp bạn biến những khả năng tiềm ẩn của mình thành tài năng phát lộ để tạo ra nhiều triệu đô-la hay nhiều tòa lâu đài lộng lẫy.

Khi bạn sử dụng trí tưởng tượng đúng cách, bạn sẽ nhìn thấy chính bạn đang thực hiện một điều gì đó, rồi bạn cứ thế mà làm. Việc thực hiện công việc mà bạn đã hình dung trong đầu sẽ biến những cái không tồn tại thành ra tồn tại. Để liên tưởng đến điều này, bạn hãy nghĩ đến giá trị sử dụng của một chiếc kính lúp. Có nghĩa là, khi bạn lấy tiêu cự đúng, nó sẽ hội tụ ánh sáng mặt trời thành một điểm sáng cực mạnh có thể đốt thủng hoặc làm cháy cả một tờ giấy. Bạn phải giữ nó ở một khoảng cách cố định cho tới khi ngọn lửa bốc lên. Bức tranh tinh thần hay những hình ảnh mà bạn xây dựng trong đầu cũng hoạt động hết như thế.

Tiến sĩ Emile Coué, một bác sĩ người Pháp có rất nhiều công trình nghiên cứu về sức mạnh của ám thị, nói rằng trí tưởng tượng tạo ra một lực mạnh hơn nhiều so với lực phát sinh từ ý chí. Khi hai lực này đối nghịch nhau, lực của trí tưởng tượng luôn luôn thắng. Chẳng hạn, bạn là một người nghiện thuốc lá thâm căn cố đế và một ngày đẹp trời nào đó, bạn quyết định từ bỏ thói quen có hại cho sức khỏe này. Bạn nghĩ rằng

trình trọng tuyên bố rằng từ nay bạn sẽ dùng ý chí để thoát khỏi thói quen này mãi mãi. Nhưng một bữa nọ, bạn nhớ lại mùi thuốc lá thơm tho từ đúng nhãn hiệu thuốc lá mà bạn thường hút trước kia, và cả cảm giác êm dịu, sáng khoái mà nó mang lại mỗi khi bạn rít một hơi dài – trí tưởng tượng của bạn bắt đầu hoạt động và thế là “nghị quyết” không hút thuốc của bạn tan thành mây khói.

Charles Fourier, nhà triết học người Pháp thế kỷ 19, nói rằng thế giới tương lai sẽ lớn mạnh từ bộ não của con người và nó có hình dáng rất rõ ràng, được kiểm soát tốt và được định hướng bởi những khát khao và đam mê của con người. Lời tiên đoán của ông đang trở thành sự thật, tuy chúng ta chỉ mới bước đầu định hình và kiểm soát thế giới này bằng trí tuệ của chúng ta.

Tất cả những điều này đưa ta tới vấn đề về khát vọng và những gì con người thực sự muốn có trong đời. Chỉ một vài người có những khát vọng lớn lao, còn phần đông chúng ta bằng lòng với những cái mình có. Chúng ta chấp nhận vị trí của mình trong cuộc đời này như một định mệnh, một số phận đã được sắp đặt và hiếm khi chúng ta có những nỗ lực về mặt tinh thần hay thể chất để thay đổi vị trí của chúng ta. Chúng ta không bao giờ nâng cao tầm nhìn của mình hay nhận ra rằng việc bắn một con chim đang bay trên trời cách chúng ta ba mươi mét cũng dễ như khi nó đang đứng yên trên mặt đất ở cùng khoảng cách như thế. Rất nhiều người chỉ mơ tưởng viễn vông và những ước muốn phi thực tế đó không mang lại kết quả nào cả, đơn giản là vì yếu tố sức mạnh niềm tin không hề có ở họ.

Cho nên, khi bạn gặp một người nào đó biết rõ họ đang làm gì và sẽ đi đến đâu – số người này cũng khá nhiều – bạn sẽ thấy khát khao của họ tạo ra một nguồn năng lượng rất dồi dào bao quanh họ. Cuộc sống dường như rất dễ dàng đối với họ, và có thể nói không ngoa rằng vì họ biết huy động toàn bộ sức mạnh của tiềm thức nên nó giúp họ lôi kéo, kết hợp và chuyển mọi khát khao của họ đến ý thức để biến thành hiện thực.

Tuy nhiên, một người bình thường rất khó tập trung đầu óc trong một khoảng thời gian ngắn, chứ đừng nói đến việc duy trì bức tranh tinh thần trong một thời gian dài. Nếu để ý, bạn sẽ thấy rất nhiều ý tưởng và những hình ảnh tưởng tượng trở nên phai mờ và biến mất khỏi tâm trí chúng ta với một tốc độ đáng kinh ngạc. Chúng ta liên tục bị tác động bởi những gì chúng ta đọc, nghe, thấy và kết quả là chức năng kết nối của lực sáng tạo của tiềm thức sẽ tập hợp mọi mảnh vỡ này lại với nhau thành một đồng hồ lộn, thay vì tạo ra một bức tranh rõ ràng, sống động về khao khát của bạn.

Điều đó đưa chúng ta đến một hệ thống các cơ chế qua đó con người có thể tập trung vào ý nghĩ của mình để chúng thấm đẫm vào các tầng sâu nhất của tiềm thức.

Tôi đã từng đến thăm hoặc làm việc tại văn phòng riêng của rất nhiều nhà công nghiệp, doanh nhân, chủ nhà băng lớn của Hoa Kỳ. Và rất lâu trước khi tôi hiểu được khoa học về niềm tin này, tôi luôn bị ấn tượng mạnh bởi những bức tranh, hình ảnh, những câu khẩu hiệu hay những bức tượng nhỏ được đặt trang trọng tại những vị trí riêng biệt trong những công ty lớn. Trong văn phòng của một tập đoàn nọ là những bức chân dung của các nhà lãnh đạo khai sáng của ngành. Tại một văn phòng khác, tôi thấy ảnh của các nhà tài chính vĩ đại nhất trong lịch sử. Một số khác thì trưng bày tượng bán thân của Napoleon hay vài bức tượng Phật. Còn các câu khẩu hiệu như “Chúng ta biến những cái không thể thành có thể, bất cứ ở đâu, bất cứ lúc nào!”, “Nếu có người làm được việc đó, chúng ta cũng làm được!”, “Hãy làm ngay!”, “Hãy tự thân vận động, đừng chờ cho đến lúc bị đấm!” thì hầu như công ty nào cũng có. Chắc chắn là nhiều người trong số các bạn đã từng nhìn thấy hay nghe nói đến những vật bài trí như thế. Nhưng bạn có bao giờ tự hỏi rằng mục đích của việc đó là gì không?

Chỉ có một câu trả lời duy nhất: chúng là một sự nhắc nhở thường trực – rằng chủ nhân của căn phòng đó có thể thành công như những con

người đang “hiện diện” hàng ngày trước mặt họ. Mỗi khi nhìn vào mắt Napoleon, họ cảm nhận được mối liên kết về mặt tâm linh có tác dụng tăng cường năng lượng và ý chí cho họ. Còn những câu khẩu hiệu tạo ra nguồn cảm hứng và sự tự tin để họ hoàn thành những nhiệm vụ khó khăn nhất. Nói cách khác, các nhà lãnh đạo thường sử dụng phương pháp này để kích thích khả năng tưởng tượng của họ - hình ảnh để tạo ra nguồn cảm hứng hay một chuỗi những lực ám thị đi vào tiềm thức. Tôi thấy phòng làm việc của nhiều vị bác sĩ (kể cả những người chế nhạo sức mạnh của ám thị) thường được treo chân dung của các ông tổ ngành y hay các vị danh y mà họ tôn kính. Tôi tự hỏi không biết họ có nhận ra sức mạnh đằng sau những bức chân dung đó hay không.

Khi bạn nhận ra rằng tiềm thức hoạt động một cách chính xác để làm hiện ra ngoài bất cứ điều gì mà ám thị để lại dấu ấn sâu đậm nhất đối với nó, khi đó bạn sẽ hiểu sự cần thiết phải tập trung và tại sao bạn phải liên tục lặp đi lặp lại một câu nói tự kỷ ám thị duy nhất nào đó.

Như nhiều bậc vĩ nhân khác, Thomas A. Edison hiển nhiên hiểu rõ giá trị của phép tự kỷ ám thị và đã sử dụng nó rất thành công. Như một trong những nghi thức tưởng nhớ 100 năm ngày sinh của nhà phát minh vĩ đại này, phòng làm việc của ông, đã được niêm phong từ ngày ông qua đời, được mở cửa cho công chúng tham quan vào ngày 8/2/1947. Đáng chú ý trong số những bài báo ông dán đầy phòng là một mẫu giấy nhỏ nằm trên bàn làm việc của ông với lời ghi chú: “Khi nào thất vọng, hãy nghĩ đến Jonah. Ông ấy đã vượt qua mọi thử thách trong đời”. Edison hẳn phải nghĩ rất kỹ về lời ghi chú này và có lẽ đã thực hành nó khá thường xuyên, nếu không ông đã chẳng để nó ngay trên bàn làm việc của mình.

Tôi thường ví chuyện này (tức khao khát và ám thị) với việc ươm trồng rau cải hay hoa quả. Một khi đất trồng đã được chuẩn bị và những hạt giống bé xíu được gieo xuống thì chỉ trong một thời gian ngắn chúng sẽ mọc rễ và nhú lên những mầm non. Chúng quyết định phá vỡ mọi rào

cản để trời lên mặt đất hòng đón lấy ánh sáng mặt trời và không khí. Nếu chúng không thể đội đất chui lên hay đẩy những chướng ngại bên trên, chúng sẽ tự tuyệt chủng hay chỉ sống chui rúc dưới mặt đất. Nhưng chúng đã lớn lên, đơm hoa kết trái để mang lại nguồn dinh dưỡng và hương thơm cho đời. Chúng ta gieo hạt, nhưng hiếm khi chúng ta để ý xem những hạt giống của chúng ta phát triển như thế nào, mãi cho đến khi chúng trở thành những thứ có ích cho chúng ta thì chúng ta mới quan tâm. Hãy chăm bón nó, hòa nhập cùng nó, cho nó ánh nắng mặt trời và nước và bạn sẽ nhìn thấy nó lớn nhanh, thành hình và ra hoa kết trái. Hãy nhớ rằng nó chỉ cho kết quả khi được chăm sóc cẩn thận, bất kể đó là loại cây thuần chủng hay lai tạo.

Vì thế, ám thị chính là cái bạn truyền vào tiềm thức của mình và kết quả bạn có được là tinh chất hay hỗn tạp tùy thuộc vào hạt giống mà bạn gieo và sự chăm sóc mà bạn dành cho nó. Nói cách khác, hãy gieo trồng những ý nghĩ đúng – của những “hạt giống thuần chủng” – và thường xuyên nuôi dưỡng nó bằng một ý chí mạnh mẽ luôn kiên định hướng đến kết quả mà bạn mong muốn. Khi đó, nó sẽ phát triển thành một lực vô cùng lớn có khả năng xuyên phá và vượt qua mọi rào cản hay trở ngại. Bộ rễ của nó sẽ lan ra khắp mặt đất để tìm nguồn nước và dinh dưỡng, còn cành lá của nó sẽ xòe rộng ra để đón thêm nhiều ánh sáng mặt trời.

Chính khao khát của con người tạo ra sự tiến bộ cho xã hội. Không có nó, có lẽ chúng ta vẫn còn sống trong thời kỳ đồ đá. Tất cả những gì chúng ta có trong cuộc sống hiện đại này đều là kết quả từ những ước muốn của con người. Thực ra, khao khát chính là lực thúc đẩy của cuộc sống này. Bạn có thể nhìn thấy nó ở khắp nơi – trong vương quốc loài vật, trong đời sống các loài cây cỏ, và trong mọi hành động hay hoạt động của con người. Cơ đói tạo ra sự thèm ăn, nghèo khó tạo khao khát trở nên giàu có, lạnh tạo nhu cầu được ấm áp, bất tiện tạo ước muốn được thoải mái dễ chịu hơn.

Khát vọng là nguồn tạo động lực cho mọi hoạt động của con người. Không có nó, chúng ta không thể đi được xa. Khao khát càng thôi thúc, càng mãnh liệt thì kết quả càng sớm đạt được. Nó tạo ra sự khác biệt giữa kẻ thất bại và người thành đạt. Vì thế, hãy luôn bắt đầu bằng một khát vọng. Bạn hãy luôn nhớ rằng bằng sự kỳ diệu của niềm tin, bạn có thể đạt được những gì bạn đã vẽ ra trong bức tranh tinh thần của bạn. Cơ chế này nằm ở đó để giúp bạn tập trung chiếu bức tranh khát vọng lên màn hình tiềm thức của bạn, cũng như giúp bạn loại bỏ tất cả những ý nghĩ dao động, tiêu cực hay những nỗi sợ hãi và hoài nghi có thể làm hỏng cả tiềm thức của bạn.

Vậy, chúng ta hãy cùng tìm hiểu cơ chế này xem sao!

Trước hết bạn hãy tìm ba hoặc bốn chiếc thẻ thư mục (cỡ một tấm danh thiếp), xong bạn vào văn phòng, nhà hay phòng riêng của bạn hoặc bất kỳ nơi nào khác mà bạn có thể có một không gian yên tĩnh. Sau đó bạn hãy ngồi xuống và tự hỏi rằng đâu là điều bạn khao khát nhất trong những điều bạn khao khát trên đời này. Khi câu trả lời xuất hiện và bạn tin chắc rằng đó là khát khao lớn nhất của mình, bạn hãy lấy từng chiếc thẻ và viết trên đó vài chữ mô tả nó. Chỉ cần một vài từ ngắn gọn thôi, chẳng hạn như: “một công việc”, “một công việc tốt hơn”, “nhiều tiền hơn” hoặc “một ngôi nhà của riêng mình”.

Sau đó bạn chép các chữ trên tấm thẻ gốc vào một thẻ thứ hai rồi trong cặp thẻ đó bạn đặt một tấm trên bàn làm việc hay cạnh giường của bạn, thẻ còn lại bạn cho vào ví mang theo người. Hoặc với một đôi thẻ khác, một chiếc bạn đặt trên bàn trang điểm và chiếc còn lại bạn để trên bàn ăn... Nếu bạn còn nhớ thói quen bài trí các chân dung, tượng hay tượng bán thân, khẩu hiệu của các nhà lãnh đạo công ty thì bạn sẽ biết được rằng khi sử dụng những tấm thẻ này là bạn đang sử dụng những lực tương tự, nhưng có trọng tâm hơn. Toàn bộ ý nghĩa của việc này, như bạn có thể đoán ra, là giúp bạn nhìn thấy bức tranh tinh thần mọi lúc, mọi nơi. Mỗi tối trước khi đi ngủ và mỗi sáng khi thức dậy, hãy tập trung

ý nghĩ của bạn bằng lực này. Bạn càng thường xuyên nhìn thấy khao khát (hay bức tranh tinh thần) của bạn bao nhiêu thì bạn càng sớm biến thành hiện thực bấy nhiêu.

Thoạt tiên, có thể bạn không biết kết quả sẽ như thế nào. Tuy nhiên, bạn không cần phải bận tâm về điều đó mà hãy “giao” nó cho tiềm thức của bạn. Tiềm thức có cách riêng của nó để tạo lập quan hệ và mở ra những cánh cửa và những con đường có lẽ bạn chưa bao giờ nghĩ tới. Bạn sẽ nhận được sự hỗ trợ từ những nguồn không ngờ nhất. Những ý nghĩ có ích cho việc hoàn thành các mục tiêu của bạn sẽ xuất hiện vào những lúc bất ngờ nhất. Bạn có thể kinh ngạc với ý nghĩ gọi điện cho một người nào đó đã rất lâu không gặp, hay viết thư cho một người nào đó mà bạn chưa từng gặp trong đời. Bạn cũng có thể có ý định đọc báo hay nghe radio. Dù đó là ý nghĩ gì đi nữa, bạn cứ theo đuổi nó.

Nhiều người thành đạt thường nảy ra rất nhiều sáng kiến ít phút ngay trước khi họ rơi vào giấc ngủ sâu hàng đêm. Khi đó, họ sẽ bật dậy và viết ngay ra giấy những ý tưởng ấy để họ không quên chúng khi thức dậy vào sáng hôm sau. Tôi đã hiểu rõ kỹ thuật này từ nhiều năm về trước. Tôi biết một vị giám đốc nợ mỗi sáng sau khi ngồi vào bàn làm việc là bắt đầu lôi ra những mẫu giấy nhỏ trong túi mình và đọc. Đó có thể là vài lời nhận xét về một sản phẩm nào đó trên báo chí hay truyền hình, cũng có thể là phác thảo sơ bộ về một chiến dịch bán hàng hay những vụ mua sắm mới hoặc một kế hoạch tái cấu trúc doanh nghiệp... Tất cả chúng đều góp phần vào thành công của mọi hoạt động của ông ấy. Hãy chuẩn bị sẵn một cây bút chì và một tệp giấy nhỏ nơi đầu giường ngủ của bạn để một khi các ý tưởng xuất hiện, bạn có thể nhanh chóng ghi lại để không quên chúng khi thức dậy vào sáng hôm sau.

Tôi còn nhớ lần mình sử dụng phương pháp này để cứu công ty nơi tôi làm phó chủ tịch ra khỏi rắc rối. Trong cuộc họp lần đó, tôi yêu cầu mỗi người chuẩn bị một cây bút chì và giấy. Ban đầu hầu hết họ nghĩ rằng tôi muốn họ ghi chú điều gì đó. Nhưng sau đó họ thực sự ngạc

nhiên khi tôi bảo họ hãy viết ra điều mà họ muốn có nhất trên đời. Tôi giải thích rằng nếu họ làm được điều đó, tôi sẽ chỉ cho họ cách đạt được nó.

Hai, ba người trẻ tuổi lớn tiếng cười to, nhưng những người lớn tuổi hơn nhận ra rằng tôi đang nói bằng tất cả sự thành thật. Hướng về những người trẻ tuổi, tôi nói: “Nếu các cậu muốn giữ được công việc của mình, các cậu nên làm theo những gì tôi đề nghị. Bởi nếu điều này không có tác dụng thì tất cả chúng ta đều sẽ bị vứt ra đường”. Thế là họ làm theo. Tôi bảo họ đừng cho ai biết họ đã viết gì.

Sau cuộc họp, một trong những anh bạn trẻ đến gặp tôi và xin lỗi vì đã cười nhạo tôi.

“Không có gì đâu, Bob.” - Tôi bảo cậu ấy.

“Nhưng quả thật lúc đầu tôi thấy trò đó thật là lố bịch. Thử hỏi làm sao tôi có thể có được chiếc xe hơi mới bằng việc chỉ viết ý nghĩ đó ra giấy? Nhưng sau khi nghe ông giải thích về phép tự kỷ ám thị này, tôi nghĩ là nó có tác dụng.” – Cậu ấy nói.

Vài năm sau, anh bạn trẻ tìm đến nhà tôi và bảo rằng anh ta muốn cho tôi xem một thứ. Đổ ngay bên đường trước nhà tôi là một chiếc xe hơi đắt tiền mới toanh của cậu ta.

Những năm tiếp theo, tôi gặp lại những người từng tham dự cuộc họp với tôi năm ấy và hỏi họ đã đạt được điều mình muốn hay chưa. Không có một ngoại lệ nào, mỗi người trong số họ đều đã có thứ họ muốn. Một người muốn có vợ là người nước ngoài và anh ta đã có một người vợ như thế, và hai cậu con trai khá khinh. Một người khác ghi xuống một con số thể hiện giá trị khối tài sản mà anh ta muốn có, và anh đã tạo lập được khối tài sản mơ ước đó. Một người khác muốn có một nhà nghỉ bên bờ biển, rồi người khác nữa muốn có một ngôi nhà khang trang hơn, v.v. Tất cả đều được thỏa mãn.

Tôi muốn nhấn mạnh rằng bạn đừng nói với ai về những gì bạn viết trên những mẫu giấy như thế và cũng không nên tiết lộ với người khác về niềm khao khát của bạn. Nếu làm thế bạn sẽ gặp thảm họa đấy! Chỉ khi nào bạn hiểu rõ hơn về khoa học này, bạn mới có thể hiểu được sự dao động của ý nghĩ – vì một cách ý thức hoặc vô thức, lòng đố kỵ hay một nguyên nhân nào đó sẽ xuất hiện và vô hiệu hóa ước mơ của bạn.

Để dẫn chứng, tôi có một người bạn bác sĩ từng nộp đơn xin vào lực lượng Hải quân Hoa Kỳ trong những ngày đầu Chiến tranh Thế giới thứ 2. Anh ấy đóng cửa phòng mạch và bảo với mọi người rằng mình sẽ gia nhập Hải quân. Và thế là anh ấy trở thành người được mọi người quan tâm, mời tham dự tiệc tùng và được tặng vô số quà. Sau này anh ta nói với tôi: “Tôi được bài học nhớ đời rằng không nên nói cho ai biết về khát khao của mình. Phải đến hai năm sau tôi mới nhận được giấy triệu tập, và trong thời gian đó tôi phải mở lại phòng mạch của mình. Thật là bối rối khi đã nhận bao nhiêu là quà tặng chia tay như thế, để rồi tôi phải ngồi nhà để làm nguội cơn bốc đồng của mình trong suốt hai năm ròng”.

Sự thật là khi nói ra điều bạn sắp làm, bạn sẽ làm suy yếu các nguồn lực của bạn. Bạn sẽ đánh mất mối liên kết gần gũi với tiềm thức của bạn, và trừ phi bạn làm theo những gì được gợi ý trong quyển sách này, bạn sẽ phải luôn bắt đầu lại từ đầu các kế hoạch nhằm đạt được thành tựu mà bạn đặt ra”.

“Đừng nói với bất cứ ai về khát khao của bạn!” luôn là một lời khuyên đúng đắn.

Các độc giả của tôi sẽ nhớ rằng trước đây tôi từng nói về tục thờ thần tượng, các nhịp điệu cầu kinh, những câu thần chú và khẩu quyết. Bằng cách khắc sâu chúng vào tâm trí, bạn sẽ làm cho các lực tự kỷ hoạt động và kích thích tiềm thức của bạn.

Những câu nói lặp đi lặp lại này, dù được nói thầm hay nói to, đều là những phương cách để thuyết phục tiềm thức của bạn, vì tự kỷ ám thị

dưới bất kỳ hình thức nào cũng là cách duy nhất để tạo thành khuôn khổ của chính nó. Tiềm thức thực ra rất dễ tiếp thu những cái được lặp đi lặp lại, bất kể đúng sai, để hiện thực hóa nó trong đời thật. Cho nên, từ ngữ bạn chuyển vào tiềm thức càng đơn giản dễ hiểu càng tốt. Chẳng hạn, nếu bạn đang buồn khổ thất vọng, bạn có thể lặp đi lặp lại vài chục lần mỗi ngày rằng: “Tôi hạnh phúc”, “Tôi khỏe mạnh”, “Tôi thân thiện”... Các khẩu quyết kiểu này giúp bạn chuyển hướng trạng thái tinh thần của mình thành tốt đẹp hơn. Nhưng nếu tác động đó là vĩnh cửu, bạn phải thường xuyên lặp đi lặp lại các khẩu quyết tương tự như thế cho đến khi bạn thu được kết quả mong muốn.

Bằng sự lặp đi lặp lại, những người có mục tiêu xác định, khát vọng hay lý tưởng rõ ràng có thể khắc sâu chúng vào trong tiềm thức của họ - và nhờ lực do tiềm thức sinh ra và duy trì, họ sẽ nhận ra đường đi của mình trong thời gian ngắn nhất và ít hao tổn sức lực nhất. Hãy theo đuổi ý nghĩ của bạn, đến một lúc nào đó, bạn sẽ đạt đến khả năng tự nhận thức, bởi khi đó toàn bộ trí lực và sức lực của bạn đều hướng đến việc hoàn thành mơ ước của bạn.

Điều đó cũng như bạn đóng đinh vào một tấm ván vậy. Nhát búa đầu tiên giúp bạn gá cây đinh vào đúng vị trí, nhưng phải nhiều nhát tiếp theo bạn mới có thể đóng cây đinh ấy ngập hoàn toàn vào tấm ván. Bạn đừng quên rằng tiềm thức chấp nhận và thực hiện bất cứ “mệnh lệnh” nào, dù tốt hay xấu, mà nó liên tục bị buộc phải làm.

Một ví dụ hoàn hảo khác là câu chuyện cổ về Milo và con bê. Mỗi ngày Milo đều nhắc bổng chú bê con của mình lên không trung, cho tới một ngày nọ Milo nhận ra rằng mình đang “bế” trên tay một chú bò mộng đã trưởng thành!

Bạn có thể liên tưởng điều này với những thứ được gọi là vật chất. Bạn biết đấy, hai vật bất kỳ không thể ở cùng một không gian tại cùng một thời điểm. Tâm trí của chúng ta có thể được ví như không gian ấy: bạn không thể có nhiều ý nghĩ xấu xa hay ngờ vực khi trong tâm trí bạn

đầy những ý nghĩ tích cực, mạnh mẽ và sáng tạo. Hãy xem tâm trí bạn như một căn phòng có một cửa ra vào, và bạn là người giữ chiếc chìa khóa duy nhất. Cho nên, chính bạn là người có toàn quyền quyết định những gì được phép đi qua cánh cửa đó. Có nghĩa là, bạn muốn đưa vào tâm trí mình những ý nghĩ tích cực hay tiêu cực là tùy ở bạn, nhưng hãy nhớ rằng tiềm thức của bạn sẽ đáp ứng trước mọi xung động của những ý nghĩ có sức “thống trị” hơn trong bạn.

Cũng vậy, nếu ví tâm trí bạn như một bồn nước đầy được nút kín thì bạn không thể bỏ thêm gì vào nó được nếu không tháo bớt nước ra. Khi bạn cho phép những ý nghĩ tiêu cực xâm nhập vào tâm trí mình, lẽ đương nhiên là một vài ý nghĩ tích cực sẽ bị “tống” ra ngoài để nhường chỗ cho những ý nghĩ tiêu cực đó. Hệ quả là trạng thái tinh thần của bạn sẽ bị yếu đi. Vì thế, chỉ khi nào bạn không chấp nhận những xung động bất lợi thì tiềm thức của bạn mới không bị cản trở bởi những gì bạn nhìn thấy, nghe thấy hay phải trải qua. Nói cách khác, bạn cần thường xuyên nuôi dưỡng tiềm thức của mình bằng những ý nghĩ tích cực để những xung động mạnh mẽ do nó tạo ra sẽ đẩy lùi mọi ý nghĩ tiêu cực luôn chực chờ xâm nhập vào bạn từ bên ngoài.

Hàng ngàn năm nay, các triết gia đều dạy rằng nếu muốn hạnh phúc, chúng ta phải luôn làm việc và đừng để tâm trí mình rảnh rỗi. Triết gia Freud nói rằng hạnh phúc của con người thực ra đến từ hai nguồn: khả năng làm việc và tình yêu. Ý nghĩa trong tuyên bố của Freud là khi chúng ta tập trung vào một công việc hay người mà chúng ta yêu quý thì tâm trí chúng ta không phát tán ra những bức xạ có hại nữa. Đó là lý do các bác sĩ thường khuyên các doanh nhân hay các giám đốc cứ thoải mái vui chơi thư giãn với những trò họ yêu thích để tránh các ý nghĩ ưu tư hay tiêu cực. Còn đối với đại đa số người khác thì đi du lịch, khám phá những phong cảnh mới, tham gia một tổ chức xã hội mới để thay đổi những thói quen thuộc đến mức nhàm chán, để thoát khỏi những xung động phiền nhiễu từ những ý nghĩ tiêu cực.

Tôi biết có một đôi vợ chồng bị mất đứa con trai duy nhất trong Chiến tranh Thế giới thứ 2 trong trận Normandy tại Pháp. Hàng tháng trời sau đó họ giữ nguyên mọi thứ trong phòng con trai mình như hồi cậu ấy còn sống. Cứ vào Chủ nhật là họ ngồi xem lại những kỷ vật và nhớ về cậu. Như thế làm sao họ không trở thành những ông già bà lão cô độc và cay đắng cơ chứ? Tôi hiểu mất người thân là một tổn thất lớn như thế nào, nhưng tôi cũng biết rằng chúng ta cần phải đóng lại sau lưng cánh cửa dẫn về quá khứ và đóng nó vĩnh viễn. Chúng ta sống với hiện tại, chứ không phải quá khứ.

Giờ thì bạn đã biết rằng các sự vật, hiện tượng, môi trường bên ngoài và các loại vật chất đi vào cuộc sống của chúng ta qua ý nghĩ. Đây là lúc bạn quyết định có nên biến những khát khao mà bạn hằng ấp ủ trong lòng thành sự thật hay không.

Nghe có vẻ kỳ lạ nhưng đây là sự thật: chúng ta thường đạt được những gì chúng ta tiên đoán. Nếu bạn thấy trước được rằng bạn sẽ tăng doanh số bán hàng của mình và bạn tin vào điều đó, doanh số của bạn sẽ tăng như thể có một người vô hình đang ra tay giúp đỡ bạn. Sự tiên đoán như thế sẽ chi phối mọi việc chúng ta làm.

Dale Carnegie từng kể cho chúng ta về thành tựu vĩ đại của Howard Thurston, nhà ảo thuật. Theo đó, cứ mỗi lần sắp bước ra sân khấu thì Thurston lặp đi lặp lại với chính mình rằng ông yêu khán thính giả của mình biết bao và ông sẽ dành cho họ những màn biểu diễn hấp dẫn nhất bằng tất cả khả năng của ông. Lòng tin đó đã đưa ông lên hàng triệu phú của nước Mỹ.

Một người đàn ông khác, 78 tuổi nhưng nhìn như ở độ tuổi 60, cũng đã tạo ra một gia tài lớn cho chính mình nhờ phương pháp này. Ông thường xuyên “ra lệnh” cho tiềm thức của mình phải làm việc:

“Tôi nói chuyện với tiềm thức của mình như đang trò chuyện với một người mà tôi có thể ra lệnh và không bao giờ lo rằng mệnh lệnh của

tôi không được thực hiện. Nếu bụng tôi có vấn đề, tôi bảo nó phải làm việc “đàng hoàng” như mọi ngày và thế là mọi chuyện lại ổn thỏa. Nếu tôi muốn thức dậy vào đúng 5 giờ sáng thì trước khi đi ngủ tối hôm trước, tôi bảo tiềm thức của mình đánh thức tôi vào đúng giờ đó mà chẳng phải dùng đến đồng hồ báo thức. Tôi chưa bao giờ bị ‘tổ trát’ cả!

Trước đây tôi từng nghe có một học thuyết nói rằng tiềm thức chi phối tuổi tác của chúng ta – điều tôi muốn nói ở đây là suốt nhiều thế kỷ qua, tiềm thức con người nói chung được “dạy” rằng con người sẽ già đi khi họ bước vào tuổi 60. Vì hầu hết mọi người đều chấp nhận ý nghĩ này nên tiềm thức không thể làm khác đi được và nó buộc phải tin như thế. Tuy nhiên, về phần mình, tôi không chấp nhận suy nghĩ đó, và như bạn thấy đấy, tôi trông như chỉ mới hơn 50 tuổi thôi, và tôi hy vọng tôi sẽ duy trì được sự trẻ trung của mình thêm nhiều năm nữa.”

Tất cả những điều này chỉ ra rằng chúng ta không nên gieo vào tiềm thức của mình ý nghĩ rằng chúng ta đang trở nên già nua và hoen gỉ theo năm tháng. Và, bằng cách dạy cho tiềm thức biết cách từ chối những ý nghĩ tiêu cực, bạn sẽ có nhiều cơ hội kéo dài cuộc đời của mình xa hơn cái gọi là tuổi thọ đã định hay “số trời”.

Sự lặp đi lặp lại là nhịp điệu nền tảng cho mọi sự tiến triển, hay có thể nói, đó chính là nhịp điệu của vũ trụ này. Nó là tiếng phì phò của một đầu máy kéo những toa tàu đi xuyên qua các lục địa, là những vụ nổ liên tiếp tạo ra năng lượng bên trong buồng đốt động cơ, là những nhát búa nối tiếp nhau bổ xuống để đóng cây đinh vào đúng vị trí cuối cùng, là tiếng nổ liên thanh từ một khẩu súng máy hạ gục tất cả những gì đang ở phía trước nó. Những nỗ lực không ngừng nghỉ và quyết đoán đập tan mọi trở lực và san bằng mọi chướng ngại. Phép tự kỷ ám thị mang lại niềm tin cho chính bạn và cả những người xung quanh, vì sự lặp đi lặp lại những ý nghĩ có ý thức sẽ khắc sâu nó vào tiềm thức của bạn và tiềm thức của họ.

Các bà mẹ thường dạy con cái của họ trong khi chúng đang ngủ bằng những lời nói, lời ru yêu thương và chứa đựng những kỳ vọng, chẳng hạn như sau này chúng sẽ trở thành những người thông minh, khỏe mạnh, có những đức tính tốt và trở thành những công dân tốt. Bởi vì trong giấc ngủ, tiềm thức của chúng vẫn hoạt động và nhận “mệnh lệnh” từ những lời nói được lặp đi lặp lại của mẹ chúng.

Trong cuộc hủy diệt Carthage, thành phố biển lớn nhất thời cổ đại, chúng ta có thể thấy sức mạnh kinh hoàng của phép ám thị. Cato, một nghị viên La Mã, tin rằng Rome và Carthage không thể tồn tại song song với nhau và luôn kết thúc phần phát biểu của mình bằng câu: “Carthage phải bị hủy diệt!”. Cato cứ lặp đi lặp lại như thế cho tới khi tất cả người La Mã đều nói “Carthage phải bị hủy diệt!” ngay cả trong giấc ngủ của họ - và lịch sử cho thấy Carthage đã bị hủy diệt dưới tay người La Mã.

Nhiều người lúng túng và xấu hổ vì để mình bị ảnh hưởng bởi những ý nghĩ hay tư tưởng tiêu cực của người khác. Đây cũng là một trong những điểm yếu của nhiều nhân viên bán hàng, khi họ tiếp nhận quá mức những lý do từ chối mua hàng của các khách hàng tiềm năng. Một ý tưởng hay tư tưởng tiêu cực nếu được lặp đi lặp lại đủ lâu có thể làm ngả lòng một con người từng có ý chí mạnh mẽ nhất. Nếu bạn không liên tục phát ra những tư tưởng tích cực hoặc chí ít đóng cửa tiềm thức của mình trước những ý nghĩ tiêu cực thì chẳng chóng thì chầy bạn sẽ bị nhấn chìm. Rất nhiều người ra sức chống chọi trước những trở lực bằng những cố gắng phi thường mà không biết rằng chính sự phản ứng của tâm trí họ trước tác động của ám thị mới là nguyên nhân gây ra muôn vàn rắc rối cho bản thân họ.

Dù muốn dù không, mọi hành động của chúng ta đều là kết quả của phép ám thị - trong nhiều trường hợp chúng ta sống như thể đang bị thôi miên. Chúng ta đi theo một con đường mòn duy nhất trong cuộc sống của mình bởi ông cha ta cũng đi con đường đó hàng trăm năm qua. Nhà cửa, trường học, chợ búa, xe cộ... bao nhiêu năm qua vẫn cùng một cách

tồn tại ấy. Chúng ta cùng mặc những kiểu quần áo như nhau, có những thói quen tập quán tương tự nhau... tất cả là vì chúng ta được dạy rằng đó là những điều cần phải làm theo. Khi một ai đó trong chúng ta làm khác đi hay nghĩ ra những điều mới mẻ hơn, họ bị cho rằng là người lập dị. Nhìn kỹ hơn vào vấn đề này, bạn sẽ thấy con người dường như đang bị thôi miên tập thể!

Tôi quan sát và nhận thấy rằng những ai chủ tâm thực hành phương pháp này (và cả những người sử dụng nó một cách vô thức) đều là những con người tràn đầy năng lượng và có một cuộc sống hết sức năng động. Họ không chỉ là những người có tầm nhìn rộng lớn và có trí tưởng tượng mạnh mẽ, mà còn là những người có thể “dời non lấp biển” bằng những hành động cụ thể. Chính điều này đưa tôi đến một chân lý quan trọng, rằng: “Niềm tin không hành động là niềm tin chết”.

Hiển nhiên là không ai trên thế giới này có thể làm nên những kỳ tích chỉ bằng cách tập trung tinh thần mà không cần bước ra khỏi nhà, không cần tiếp xúc với ai, không cần một hành động thể chất nào cả. Về cơ bản, cái thế giới vật chất hữu hình này được kiểm soát bởi những con người hành động – hay chính xác hơn là bởi những con người năng động, những người có khả năng truyền năng lượng và niềm tin cho người khác.

Franklin D. Roosevelt thường xuyên sử dụng sức mạnh từ tiềm thức của ông và tôi chắc chắn rằng ông có những hiểu biết rất sâu sắc về phép tự kỷ ám thị. Franklin không bao giờ nhìn lại mà luôn hướng về phía trước – “ngày hôm qua” đối với ông là một cuốn sách đã khép lại. Vào ngày 17/4/1945, năm ngày sau khi Franklin qua đời, Kerke L. Simpson – Tùy viên Báo chí và là một người bạn thân của ông – đã kể lại câu chuyện về một buổi tiệc mừng Roosevelt chiến thắng căn bệnh bại liệt:

Roosevelt quyết định đi bộ trở lại mà không cần dùng nạng. Những người thân cận ông bàn nhau đưa cho ông một cây gậy làm tin để mong ông sớm bình phục hơn. Suốt buổi chiều sau khi nhận được cây gậy,

Roosevelt ngồi trầm ngâm suy nghĩ một mình trong phòng với cây gậy hết đặt trên vai bên này lại sang vai bên kia. Có lẽ Roosevelt đã vướn dậy và vỗ vào cây gậy của mình mà nói rằng: “Anh sẽ đi đứng trở lại được thôi, Roosevelt ạ. Anh sẽ làm được!”.

Roosevelt đã tin vào sức mạnh của niềm tin. Một bài báo trên Tạp chí *Time* ngày 4/3/1946 đã trích đăng một lá thư ông viết cho một vị bác sĩ vào năm 1924 để xin lời khuyên về cách điều trị bệnh bại liệt. Trong thư Roosevelt viết rằng ông nghĩ những bài tập nhẹ cùng với xoa bóp và tắm nắng là rất cần thiết, “nhưng”, ông nhấn mạnh, “điều quan trọng nhất là niềm tin của người bệnh rằng mình chắc chắn sẽ khỏi bệnh”. Bạn thấy đấy, đó có lẽ là một ví dụ tuyệt vời nhất về sức mạnh của niềm tin.

CHÚ THÍCH

(12) Với Đạo luật sửa đổi bổ sung thứ 18 (The Eighteenth Amendment), Nước Mỹ cấm nấu, buôn bán, vận chuyển tất cả các loại rượu từ năm 1920 – 1933.

Chương 6

Kỹ thuật gương soi và sự giải phóng tiềm thức

Vấn đề hóc búa nhất mà con người phải thường xuyên đối mặt ngày nay là sự thiếu thốn tiền bạc. Nhưng khi tôi nghe nhiều người kiếm được hàng khối tiền lớn bằng cách sử dụng bí quyết này, tôi lại nghĩ rằng tiền bạc đến từ sự kết hợp giữa tiềm thức và hành động tích cực. Chắc chắn là ý nghĩ của bạn có sức thu hút tiền bạc và một khi nó đã xuất hiện ở phía chân trời thì ý nghĩ sẽ đưa bạn tới những con đường và trao cho bạn những phương tiện giúp bạn đạt được nó. Lúc còn làm việc ở ngân hàng đầu tư, tôi biết nhiều người rất giàu có và nhận ra rằng ai trong số họ cũng đều sở hữu một “ý thức làm giàu” mạnh mẽ. Họ luôn *nghĩ* về tiền bạc và con đường họ đạt đến sự thịnh vượng.

Bí quyết đơn giản chỉ có thế, bất kể bạn ao ước điều gì. Đầu tiên hãy hình dung ra bức tranh về thứ bạn muốn, sau đó liên tục tự nhủ rằng bạn sẽ đạt được nó. Nhưng bạn đừng nghĩ rằng mọi thứ sớm muộn gì cũng đến với bạn và thế là bạn chỉ việc ngồi đó há miệng chờ sung! Hãy làm việc, hãy luôn luôn giữ vững mục tiêu trong tâm trí bạn và thực hành tiết kiệm. Mỗi đồng tiền bạn dành dụm hàng tuần là một bước đưa bạn đến gần hơn với một gia tài lớn. Hãy luôn nghĩ như thế và tiết kiệm tất cả những đồng tiền mà bạn có thể dành dụm. Bạn càng tích lũy được nhiều thì bạn càng mau tạo ra khối tài sản đó.

Rồi bạn dùng số tiền đó để kinh doanh hoặc đầu tư để nó liên tục sinh lãi cho bạn. Đừng đánh bạc, cá cược hay chơi những trò đỏ đen khác. Khi công cuộc đầu tư của bạn phát triển, bạn sẽ ngạc nhiên khi

nhận ra rằng càng có nhiều tiền, bạn càng tạo dựng tài sản nhanh chóng hơn nữa. Điều này rất thú vị. Những cơ hội đầu tư tốt nhất đến với bạn một cách đầy bất ngờ, nhưng nhớ đừng vội vã mà phạm sai lầm. Hãy tư vấn những người hiểu biết và đáng tin cậy trước khi bạn bỏ tiền ra dù chỉ một xu.

Có một phụ nữ góa chồng cùng cô con gái đã tạo dựng được một gia sản trị giá nửa triệu đô-la bao gồm nhiều khu căn hộ cho thuê và cửa hàng bách hóa. Chồng bà qua đời một thời gian ngắn sau Chiến tranh Thế giới thứ nhất để lại cho bà một căn nhà khá rộng rãi, nhưng bà không biết phải làm gì để hai mẹ con có thể tự sống với nhau bởi bà chẳng có chút kinh nghiệm hay kỹ năng nào để đi xin việc hay buôn bán một vài thứ gì đó. Tuy nhiên, bà có thể nấu nướng và trông chừng nhà cửa. Thế là một buổi sáng nọ, bà bỗng nảy ra ý nghĩ cho thuê phòng và nhận người vào ở trọ.

Đó là điểm khởi đầu và “công việc kinh doanh” của bà phát triển nhanh chóng. Trong vòng hai năm, bà sang lại căn nhà cũ và công việc kinh doanh cho người khác và kiếm được khá nhiều tiền lãi. Xong đâu đấy, bà bắt đầu mua lại một ngôi nhà khác to hơn, kang trang hơn nằm ngay đối diện một câu lạc bộ nổi tiếng với niềm tin rằng tài nấu nướng của bà có thể thu hút được nhiều khách hàng vốn đang quá tải ở bên ấy. Và bà đã thành công!

Một ngày nọ, một doanh nhân luống tuổi là khách hàng “mọc rễ” trong nhà của bà đề nghị bà mở một phòng trà và hứa cho bà vay tiền để làm việc này. Bà tìm được một nơi trên tầng thượng của một tòa nhà văn phòng và quyết định đặt phòng trà ở đó. Bà kiêm luôn vai trò người phục vụ và con gái bà làm nhân viên thu ngân những lúc phòng trà đông khách. Đôi khi bà vào tận bếp chỉ đạo nhân viên của mình. Chẳng bao lâu sau, phòng trà của bà trở thành một nơi lui tới nổi tiếng của giới doanh nhân. Chính phòng trà này đã giúp bà mua được một khách sạn bờ biển sau khi đã bán nó cho người khác với một khoản rất hời.

Kể từ khi bắt đầu kinh doanh, bà luôn để dành tiền đầu tư vào chứng khoán và chẳng bao lâu sau bà kiếm được 25.000 đô-la. Đây là số tiền đã giúp bà thanh toán đợt đầu tiên khi bà mua lại một khu căn hộ xuống cấp. Dưới sự chỉ đạo sửa sang của bà, căn hộ trở nên khang trang và hấp dẫn nhiều người đến ở. Rồi tiếng tăm của bà lan xa đến văn phòng một công ty bảo hiểm đang sở hữu một số khu căn hộ cho thuê. Họ mời bà làm quản lý cho họ với mức lương thật hấp dẫn trong nhiều năm liền. Lần cuối cùng tôi nghe về người phụ nữ này: bà ấy đã nắm trong tay không những nhiều khu căn hộ trong thành phố mà còn mua cả một tòa nhà căn hộ cạnh một khu nghỉ dưỡng nổi tiếng bên bờ biển. Trước kia tòa nhà chỉ có một vài khách đến thuê trong mùa nghỉ hè, giờ đây bà luôn có khách đến ngụ quanh năm suốt tháng.

Từ lâu tôi đã nhận ra rằng người nào có một ý tưởng khả thi, người đó hiếm khi gặp khó khăn trong việc tìm được nguồn tài trợ để biến ý tưởng đó thành tiền. Tất nhiên, trước tiên anh ta cần “bán” được ý tưởng đó cho chính mình trước khi thuyết phục được người khác cho anh ta vay tiền. Nếu bạn ngày đêm suy ngẫm về một công việc kinh doanh nào đó của riêng mình và biết cách sử dụng bí quyết tự kỷ ám thị này, chắc chắn cuối cùng bạn sẽ thành công.

Thành La Mã không được xây trong một ngày. Cũng vậy, nếu muốn có một gia tài lớn, bạn phải tích góp và dành dụm từng giờ. Bạn hãy nghĩ về khoa học của niềm tin này và hãy mạnh dạn sử dụng sức mạnh vô song của nó qua phép ám thị.

Tất cả mọi thứ trên đời này đều bắt đầu từ ý tưởng, hay một ý nghĩ của chúng ta. Một người đang bán một món gì đó thực ra là đang bán một ý tưởng – nếu đó là một cái máy thì anh ta bán những thứ do cái máy ấy làm ra; nếu đó là vật liệu xây dựng thì chúng sẽ được sử dụng như thế nào; nếu đó là thực phẩm thì chúng có giá trị dinh dưỡng và/hoặc thơm ngon ra sao, v.v. Mọi công việc, mọi gia tài đều là sự phát

triển của một ý tưởng, là tiến trình tưởng tượng theo sau bởi những hành động cụ thể và có ý nghĩa.

Trong thế giới công ty ngày nay, việc cạnh tranh mỗi lúc càng trở nên khốc liệt hơn. Theo lẽ tự nhiên, những ai chuẩn bị tốt nhất bản thân chắc chắn sẽ đạt được vị trí mình mong muốn. Tôi không muốn nói rằng người không có kiến thức và kinh nghiệm cũng có thể đường hoàng bước ra khỏi một nhà máy nhỏ mà vào ngay một tập đoàn lớn chỉ nhờ vào việc biết sử dụng khoa học của niềm tin này. Có thể có một vài trường hợp ngoại lệ, nhưng phải nói là rất hiếm khi điều đó xảy ra.

Một giám đốc điều hành nổi tiếng bảo tôi rằng: “Một trong những trở ngại lớn mà tôi nhìn thấy ở hầu hết những người đi xin việc là họ tự trói buộc mình đến nỗi không thể tạo ra được một ấn tượng tốt đẹp nào nơi ông chủ tương lai của họ. Trong khi một vài người khác biết cách thật lòng quan tâm đến lợi ích của ông chủ và những gì họ có thể làm cho ông ấy.” Điều này có thể làm cho một số người cảm thấy khó chịu, nhưng trong thế giới đầy cạnh tranh này, lợi ích của ông chủ là điều mà bạn, những người tìm việc, cần phải quan tâm đến.

Có một câu thành ngữ cổ đại ý rằng nếu bạn không có chính kiến thì bạn sẽ nghe theo chính kiến của người khác. Chính xác là thế! Đó là điểm khác biệt giữa người lãnh đạo và kẻ theo đuôi. Những người không biết suy nghĩ và không biết sử dụng khả năng sáng tạo của mình luôn luôn là những kẻ phải làm theo mệnh lệnh của người khác. Bạn thấy đấy, người làm việc bằng trí óc luôn được nhận phần cao hơn kẻ lao động chân tay.

Ai trong chúng ta cũng từng có những chuyến du lịch. Vậy, có khi nào bạn dừng lại một chút để phân tích về mặt tinh thần chuyến đi của bạn chưa? Đầu tiên bạn có một ý nghĩ về chuyến đi, đúng không nào? Sau đó bạn quyết định nơi muốn đến. Thế là bạn tưởng tượng mình đang ở trên một đỉnh núi cao, hoặc một bờ biển đầy cát vàng và nắng ấm, hay đang thăm thú một thành phố xinh đẹp nào đó. Rồi một kế hoạch du lịch

hiện ra ngày càng rõ dần cho tới khi bạn thực sự lên boong bắt đầu chuyển hành trình hứa hẹn đầy thú vị của mình. Còn ví dụ nào rõ hơn thế? Hãy nhớ rằng đối với mọi thứ bạn muốn, chỉ cần áp dụng nguyên tắc tương tự là bạn có thể gặt hái kết quả thành công.

Bạn còn nhớ về những tấm thẻ tôi nói ở phần trước của cuốn sách này không? Trước khi giải thích về một kỹ thuật khác, mà tôi gọi là kỹ thuật gương soi (mirror technique), cho phép tôi kể cho bạn nghe tôi đã phát hiện ra điều kỳ diệu này như thế nào và làm thế nào để nó mang lại cho bạn những kết quả nhanh chóng và hiệu quả.

Nhiều năm về trước, tôi là một khách hàng thường xuyên của một người đàn ông giàu có nằm trong tay rất nhiều bằng sáng chế về các loại máy cưa xẻ gỗ. Lần nọ, ông ấy mời các chủ bút, chủ nhà băng và các nhà công nghiệp hàng đầu đến căn phòng khách sạn vào loại sang trọng nhất nơi ông ấy đang ở để trình bày cho họ nghe về một phương pháp mới mà ông ấy vừa phát minh ra dành cho các nhà máy xay xát. Rượu được rót ra tràn trề suốt buổi tiệc sau đó và chẳng bao lâu vị chủ tiệc đã chệnh choáng.

Trước khi bữa ăn tối được dọn lên, tôi nhìn thấy ông ấy lao đảo bước vào phòng ngủ và lê bước đến trước gương. Nghĩ rằng ông ấy cần được giúp đỡ, tôi liền đi theo sau đến trước cửa phòng ông ấy. Tôi thấy ông ấy đưa hai tay bám lấy hai bên thành tủ quần áo và nhìn chăm chăm vào tấm gương, miệng lẩm bẫm như ta thấy ở một người say. Nhưng lời nói của ông ấy mỗi lúc một rõ ràng hơn: “John ạ, mà mày là kẻ đáng khinh! Họ cố chuốc rượu cho mày say mềm, nhưng mày phải là người tỉnh táo nhất, mày là chủ buổi tiệc này mà! Cuộc vui này là của mày và mày phải đứng đắn mới được!”

Nghe những lời này được lặp đi lặp lại trong khi không rời mắt khỏi hình ảnh của ông ấy qua gương, tôi nhận ra một sự biến chuyển kỳ lạ đang diễn ra. Dáng đứng của ông ấy trở nên thẳng hơn, gương mặt đánh

lại và sự xiêu vẹo của một người say không còn nữa. Tất cả chuyện này chỉ diễn ra trong vòng năm phút.

Từng là phóng viên báo chí và thông tin viên của cảnh sát, tôi đã nhìn thấy rất nhiều người say rượu, nhưng chưa bao giờ thấy người nào tỉnh rượu nhanh đến thế. Vì không muốn ông ấy biết rằng tôi đã “theo dõi” ông ấy, tôi giả vờ như kẻ vào nhầm phòng. Khi tôi quay trở lại phòng ăn, tôi thấy vị chủ tiệc của chúng ta đang ngồi điềm tĩnh nơi đầu bàn. Dù gương mặt ông ấy trông đỏ gay, nhưng đối với mọi người ông ấy quả là một chủ nhà hiếu khách và chừng mực. Vào cuối bữa ăn tối, ông ấy giới thiệu với mọi người về các kế hoạch kinh doanh hấp dẫn của mình. Không lâu sau khi tôi có sự hiểu biết thấu đáo hơn về tiềm thức, tôi đã hiểu ra tại sao ám thị lại có thể chuyển biến con người từ trạng thái này sang trạng thái khác một cách nhanh chóng như thế.

Tôi đã chỉ cho rất nhiều người về kỹ thuật gương soi này khi họ đến nhờ tôi giúp tư vấn giải quyết các vấn đề khó khăn. Mỗi lần như thế, tôi bảo họ đứng trước một tấm gương lớn và tự nhìn lại mình. Tôi bảo họ nhìn thẳng vào mắt mình và cho tôi biết họ nhìn thấy một đứa trẻ hay cẩu nhâu hay một con người không hề biết khuất phục? Thế là họ tỉnh ra, những người đang khóc thì không khóc nữa. Từ đó tôi suy ra rằng chúng ta không thể khóc nếu đang nhìn mình qua gương. Dù lúc đó bạn khóc vì tự hào, vì xấu hổ hay vì bị từ bỏ, những giọt nước mắt của bạn cũng ngừng chảy.

Nhiều nhà hùng biện, nhà thuyết pháp, nghệ sĩ và các chính trị gia cũng đã dùng phương pháp này. Theo Drew Pearson, cố Thủ tướng Anh Winston Churchill có lẽ đã không có những bài nói chuyện hùng hồn, bất hủ nếu ông không tự thực tập trước gương. Cố Tổng thống Mỹ Woodrow Wilson cũng thế. Bằng cách sử dụng kỹ thuật gương soi để nghe trước bài phát biểu của mình, bạn sẽ tự tạo ra một bức tranh về chính mình, về lời nói, giọng nói và âm thanh mà bạn phát ra cũng như tầm nhìn của bạn trước khán thính giả. Nhờ kỹ thuật gương soi, bạn có thể làm tăng những

xung động tinh thần mà nhờ đó, sức mạnh và ý nghĩa lời nói của bạn sẽ nhanh chóng được chuyển tải đến tiềm thức của khán thính giả.

Kỹ thuật gương soi còn giúp bạn xây dựng được sức hút hay tầm ảnh hưởng cá nhân. Tôi biết Bill Sunday⁽¹³⁾ thời hoàng kim của ông và thường đi nghe ông thuyết giảng, nhưng ngày đó tôi chưa biết gì nhiều về khoa học niềm tin này, vì thế mà tôi không thể hiểu ra được làm thế nào mà các nhà thuyết giảng lại có thể thu hút con người ta đến thế! Sau này, qua quyển *Not So Wild a Dream* của Eric Sevareid, xuất bản năm 1946, tôi mới biết Billy Sunday từng thường xuyên sử dụng kỹ thuật gương soi.

Một trong những nhà bán bảo hiểm số một Hoa Kỳ có lần nói với tôi rằng ông ấy không bao giờ đến gặp một khách hàng tiềm năng lớn nếu không tự thực tập trước gương trước đó. Vâng, bài học vỡ lòng cho mọi nhân viên bán hàng chỉ gói gọn trong một câu thế này: “Nếu anh không tự thuyết phục được anh, anh đừng mong thuyết phục được người khác!”. Hầu như mọi cuộc cách mạng bất kể trong tôn giáo, chính trị hay quân sự đều được dẫn dắt bởi một cá nhân có động cơ và niềm tin vào chính mình một cách mạnh mẽ. Chính niềm tin đó đã lan truyền và chuyển biến hàng vạn, hàng triệu người khác đi theo họ. Bạn không cần phải học tâm lý học mới nhận ra rằng lòng nhiệt tâm có sức lan tỏa sâu rộng và truyền từ người này sang người khác một cách dễ dàng. Vì thế, kỹ thuật gương soi là một trong những phương pháp đơn giản nhưng hiệu quả mà bạn có thể sử dụng để tăng cường sức mạnh niềm tin vào chính mình.

Bạn đã biết điều này hay chưa? Rằng, tất cả chúng ta đều là những người “bán hàng” – mặt hàng của chúng ta có thể là một sản phẩm vật chất nào đó, có thể là tư cách cá nhân ta, là những ý tưởng hoặc các dịch vụ mà chúng ta có thể cung cấp... Vì thế, hầu như lúc nào chúng ta cũng phải thuyết phục một ai đó, hoặc chính bản thân mình. Đứng trước một hợp đồng để mở, các đối tác phải thuyết phục lẫn nhau. Một khi các bên

đã gặp nhau tại một điểm thì việc đặt tên và chữ ký của các bạn vào cuối bản hợp đồng chỉ còn là vấn đề của một vài giây đồng hồ mà thôi.

Khi áp dụng khoa học này trong đàm phán kinh doanh, kỹ thuật gương soi trở thành một phương pháp chủ đạo qua đó sức mạnh của tiềm thức được huy động và sử dụng để tác động đến các đối tác của bạn. Vào thời kỳ Đại Suy thoái, tôi từng giới thiệu phương pháp này cho nhiều người và nhiều tổ chức và họ đã được những kết quả đáng kinh ngạc. Tôi từng đề nghị gắn gương bên trong cửa sau của các xe tải bán bánh nướng nhân táo di động trên phố. Lý do là để các tài xế nhìn thấy ngay gương mặt của mình khi họ mở cửa lấy bánh ra bán, để tự xác quyết với mình rằng họ sẽ bán cho vị khách hàng đó bao nhiêu cái. Một tài xế như thế sau này kể với tôi rằng nhờ kỹ thuật gương soi mà anh ta đã trở thành “mối giao hàng ruột” của một bà chủ nhà hàng khó tính nọ: mỗi ngày giao trung bình 15 chiếc bánh lớn cho bà ấy sau ba tháng “đeo bám” dai dẳng trước đó nhưng không thành công.

Kỹ thuật này cũng rất phù hợp với các công ty bảo hiểm, các hãng đầu tư tài chính, các nhà máy nhựa, đại lý xe hơi, xưởng sản xuất bánh kẹo và nhiều loại doanh nghiệp khác có bộ phận bán hàng. Nếu bạn là nhà quản lý bán hàng, bạn hãy dạy nhân viên của mình kỹ thuật rất hữu dụng này.

Bạn chỉ cần một tấm gương đủ lớn để bạn nhìn thấy toàn thân hoặc tối thiểu từ thắt lưng trở lên. Với những bạn từng ở trong quân đội, việc thực tập sẽ dễ dàng hơn. Bạn cần đứng thẳng người, hai gót chân chạm vào nhau, ưỡn ngực, hóp bụng và đầu ngẩng cao. Sau đó bạn hít thở sâu ba hoặc bốn lần cho tới khi bạn có cảm giác về một nguồn năng lượng, sức mạnh và sự quyết đoán đang dâng lên trong bạn. Kế tiếp, bạn nhìn thẳng vào mắt mình và nói rằng bạn sắp làm được điều bạn muốn – hãy gọi to tên điều đó một cách rõ ràng, cụ thể để bạn có thể cảm nhận nó qua cử động của đôi môi và âm thanh đi vào tai bạn.

Hãy thực tập thường xuyên, ít nhất hai lần trong ngày vào buổi sáng và chiều – chắc chắn bạn sẽ ngạc nhiên với kết quả mà nó mang lại. Bạn cũng có thể viết thành một câu khẩu hiệu hay “cô đặc” thành một vài chữ trên tấm gương để bạn luôn luôn tập trung vào đúng trọng tâm trong quá trình biến nó thành sự thật. Tôi đảm bảo với bạn rằng chỉ sau đôi ba ngày, bạn sẽ có một cảm giác tự tin lớn đến mức bạn chưa bao giờ nghĩ rằng mình có thể xây dựng được nó trước đó.

Nếu bạn e sợ thất bại trong kế hoạch gặp một khách hàng khó chịu nào đó hay bạn sắp sửa gặp ông sếp khó tính của bạn để đề nghị được thăng chức hay lên lương, hãy thực tập phương pháp gương soi cho đến khi nào bạn thấy rằng mình có thể trình bày lưu loát vấn đề và không còn sợ thứ gì trên đời này nữa! Nếu bạn được giao thuyết trình một chủ đề khó trước một cử tọa xa lạ, hãy thực tập trước qua gương. Hãy sử dụng ngôn ngữ cử chỉ một cách tự nhiên trong khi bạn đang thuyết trình để tăng thêm uy lực và sức thuyết phục trong lời nói của bạn.

Khi thực tập trước gương, bạn cần liên tục khẳng định rằng bạn chắc chắn sẽ thành công và không gì có thể ngăn cản bạn đạt được điều đó. Nghe có vẻ ngớ ngẩn phải không? Đừng quên rằng mỗi ý nghĩ bạn đưa vào tiềm thức đều sản sinh ra một bản sao tương tự trong đời thực. Cho nên, tiềm thức của bạn càng mau nhận được ý nghĩ ấy, ước muốn của bạn càng nhanh chóng trở thành sự thật. Tuy nhiên, bạn không nên nói cho người đối diện rằng bạn đang thực hành phép gương soi tiềm thức vì nếu họ chưa biết gì về phương pháp này, họ sẽ chế nhạo bạn và điều đó có thể làm bạn mất tự tin, đặc biệt khi bạn đang tập tành làm quen với kỹ thuật này.

Người ta viết rất nhiều về đôi mắt của chúng ta. Rằng, đôi mắt là cửa sổ của tâm hồn; ánh mắt thể hiện suy nghĩ hay đôi mắt “biết nói”. Khi bạn thực hành phương pháp này, bạn sẽ thấy đôi mắt của bạn chứa một sức mạnh, một sức hút kỳ lạ có thể “đốt cháy” người khác, làm họ có cảm giác như đang bị bạn nhìn thấu tâm can. Triết gia Emerson nói rằng

mỗi người chúng ta có một ánh mắt riêng thể hiện sức mạnh nội tâm của mình. Địa vị xã hội của bạn cũng được thể hiện qua ánh mắt của bạn. Vì thế, luyện tập cho đôi mắt có thể mang lại sự tự tin cho bạn. Kỹ thuật gương soi sẽ rất hữu ích đối với bạn. Nhưng bạn nên nhớ rằng, đừng bao giờ sử dụng kỹ thuật này để tạo mình thành một kẻ kiêu ngạo, rỗng tuếch. Hãy sử dụng nó để trở thành con người tự tin, thành đạt, trung thực, khiêm tốn như bạn (và rất nhiều người khác) mong muốn.

Người ta cũng viết nhiều về trực giác và linh cảm. Một số nhà tâm lý học cho rằng những ý nghĩ đến với chúng ta qua trực giác không phải là những thứ gì đó “hoàn toàn bất ngờ”, mà chúng là kết quả của tri thức được tích lũy hay hình ảnh được sao chép từ những gì chúng ta nhìn thấy hay nghe thấy trước đó. Điều này trong chừng mực nào đó đúng với các nhà hóa học, các nhà phát minh hay những người nghiên cứu hoặc làm việc dựa trên phương pháp thử-và-sai (trial-and-error). Những người này thường xuyên sử dụng kiến thức của mình kết hợp với kết quả từ những cuộc thí nghiệm trước đó để thực hiện các nghiên cứu tiếp theo. Riêng tôi, tôi tin rằng những phát minh lớn nhất, những tác phẩm xuất sắc nhất của con người đều xuất phát từ tiềm thức, chứ không phải những kinh nghiệm hay tri thức mà chúng ta đã được học trước đó. Bạn thấy đấy, tất cả những thói quen chúng ta thường làm hay những vật chúng ta sử dụng trước tiên hình thành từ một ý nghĩ, và ý nghĩ này xuất hiện đầu tiên dưới dạng một linh cảm hay trực giác, bạn gọi sao cũng được. Vì thế, hãy khôn ngoan để ý đến trực giác của riêng bạn và luôn tin tưởng vào nó.

Nhiều nhà lãnh đạo, nhà công nghiệp và nhà phát minh thừa nhận rằng họ thường làm theo trực giác của mình, vốn xuất hiện trong những giây phút rất kỳ lạ. Một cách hữu hiệu để bắt tiềm thức làm việc cho bạn là hãy ra lệnh cho nó tìm cách giải quyết vấn đề từ mọi hướng. Hàng đêm trước khi đi ngủ, bạn hãy ra lệnh cho tiềm thức tìm câu trả lời cho bạn. Có thể bạn sẽ thức giấc lúc nửa đêm với câu trả lời bỗng dưng xuất hiện trong giấc ngủ của bạn, hoặc một lúc nào đó vài ngày sau, khi bạn

đang bận rộn với một việc hoàn toàn không hề liên quan gì đến vấn đề mà bạn đang đi tìm lời giải đáp. Dù đó là lúc nào đi nữa, bạn hãy nhanh chóng nắm bắt nó và làm theo nó.

Bạn dự tính đi thăm hay gọi điện cho một người nào đó có thể cho bạn một sự trợ giúp rất lớn. Nhưng vì e ngại địa vị của người ấy mà bạn do dự không biết có nên tiếp xúc hay không. Bạn đấu tranh nội tâm giữa sự thôi thúc của trực giác và nỗi sợ từ ý nghĩ, và thường thì nỗi sợ luôn thắng thế, bạn “án binh bất động” không dám tiến xa hơn. Lần sau, nếu rơi vào tình huống này, bạn hãy tự hỏi mình câu này: “*Mình mất gì nếu đến gặp ông ấy/ bà ấy? Việc này có gây nguy hiểm cho mình không?*”. Chắc chắn nỗi lo sợ và nghi ngờ của bạn không thể trả lời được! Vậy, còn điều gì ngăn cản bạn nghe theo trực giác của mình?

Tuy nhiên, cần có một cảnh báo ở đây. Nhiều người thích trò đỏ đen: đánh bạc, cá ngựa hay chơi chứng khoán theo kiểu “lướt sóng”. Có lẽ hơn một lần bạn từng nghe ai đó nói rằng họ chơi theo trực giác. Tôi khuyến cáo rằng các bạn không nên sử dụng trực giác của mình để tham gia các trò được ăn cả ngã về không. Bởi vì, hầu hết các tay cờ bạc cuối cùng đều rỗng túi và vỡ nợ. Bạn cũng cần phân biệt trực giác và những ý nghĩ bốc đồng trong một giây phút nào đó để tránh ra những quyết định sai lầm hay có những hành động đáng tiếc. Loại trực giác thực sự mà tôi muốn nói đến có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến những gì bạn đã và đang suy nghĩ nhưng chưa tìm ra giải pháp. Đó là loại trực giác mang đến cho bạn lời giải và xung lượng đưa bạn đi tới hành động.

Tôi nghiêm nhiên tin rằng không một độc giả nào của tôi sẽ xem cuốn sách này là một chiếc chìa thần hay một câu thần chú kiểu “Vùng ơi, hãy mở ra!” để xây dựng gia tài hay danh tiếng chỉ qua một đêm. Đây chỉ là một chiếc chìa khóa để mở cánh cửa đưa bạn tới con đường hoàn thành các mục tiêu và khát vọng của bạn. Một điều khác nữa là bạn không nên lao vào làm những việc nằm ngoài khả năng thực sự của bạn. Nếu bạn muốn trở thành người đứng đầu của một tập đoàn lớn, trước tiên

bạn phải học tập và tích lũy cho đủ kiến thức chuyên môn, việc đó tiềm thức không thể giúp bạn. Tuy nhiên, trong quá trình đó, tiềm thức sẽ giúp bạn đi nhanh hơn, đúng hướng hơn đến mục tiêu mà bạn đã hoạch định. Luôn nhớ rằng bạn phải lập kế hoạch và có mục tiêu, thời hạn cho mọi việc. Bạn không thể đến một hiệu thuốc rồi bảo người ta bán thuốc cho bạn, bạn phải nói cụ thể hơn bạn cần mua loại thuốc gì, bao nhiêu viên, liều lượng thế nào, v.v.

Nếu bạn đã quyết định được điều mình muốn có và đã xác lập được các mục tiêu rõ ràng, bạn có thể tự tin rằng mình là người may mắn – bởi bạn vừa có bước đi đầu tiên trên con đường dẫn đến thành công! Khi nào bạn còn giữ được bức tranh tinh thần về ý tưởng của bạn và biến nó thành những hành động cụ thể thì không gì có thể ngăn cản bạn đi đến thành công, bởi tiềm thức không bao giờ làm sai bất kỳ mệnh lệnh nào được bạn đưa ra một cách rõ ràng và dứt khoát.

CHÚ THÍCH

(13) Tên đầy đủ của ông là William Ashley “Billy” Sunday (19/11/1862 – 06/11/1935). Thời trai trẻ (những năm 1880), ông là vận động viên thi đấu trong Liên đoàn Bóng Chày Mỹ, sau này ông trở thành nhà thuyết giảng và truyền giáo có tầm ảnh hưởng lớn nhất nước Mỹ trong hai thập niên đầu thế kỷ 20.

Chương 7

Định hướng ý nghĩ của bạn

Thành công là kết quả của một chuỗi thực hành liên tục không bao giờ ngừng nghỉ. Bạn phải làm việc siêng năng để nuôi dưỡng nó, bằng không nó sẽ mọc cánh và bay đi mất. Đừng bao giờ ngủ quên trên chiến thắng, đừng bao giờ dừng lại dù chỉ trong giây lát để tự thán phục mình, vì nhiều người luôn muốn “lật đổ” thành tích của bạn và họ đang chờ bạn bộc lộ một điểm yếu để tấn công tức thì.

Bất chấp những bước đi vĩ đại trong lịch sử, nước Mỹ vẫn còn rất nhiều nguồn lực chưa được khai thác. Máy vi tính, công nghệ sinh học, vi phẫu, cấy ghép nội tạng, kỹ thuật số, phẫu thuật bằng tia laser, chương trình tàu con thoi công nghệ cao được mở ra cho đến nay vẫn còn là những lĩnh vực chưa được khai phá. Nhưng tôi vững tin rằng trong 50 năm tới, ai trong chúng ta còn sống đến cuối thế kỷ 20 này chắc chắn sẽ được chứng kiến những thành tựu vang dội từ các lĩnh vực nói trên, như những gì mà Cuộc Cách mạng Công nghiệp đã mang lại cho chúng ta lúc này⁽¹⁴⁾.

Ngay cuối năm 1948, các nhà khoa học thực nghiệm đang làm việc cật lực để biến các ý tưởng nhiều năm trước đó bị cho là “điên rồ” thành hiện thực – trong số đó có việc chế tạo ra các loại vải sợi không thấm nước và có khả năng chống cháy, máy móc chạy bằng năng lượng mặt trời, thậm chí cả các thiết bị có thể ghi nhận nỗi sợ hãi và lo lắng của chúng ta trên một biểu đồ. Tất cả các “phép màu” này giờ đây đã trở nên quá đỗi bình thường trong cuộc sống. Có lẽ trong không dưới 50 năm tới, những bộ óc vĩ đại của con người sẽ tìm ra những phương cách mới để truyền ý nghĩ từ xa bất kể khoảng cách như thế nào. Biết đâu đấy!

Con người có thể vật chất hóa tất cả những gì họ có thể nghĩ ra được. Hàng triệu thứ chúng ta đang sử dụng hàng ngày là minh chứng cho điều đó. Khi con người hiểu rõ nguồn sức mạnh to lớn trong tâm trí mình và tha thiết đưa nó vào hoạt động, chúng ta không những nắm quyền thống trị trái đất này và tất cả những gì trên đó, mà còn vươn đến kiểm soát cả các hành tinh xung quanh chúng ta. Có thể bạn mới có một tia lửa nhỏ trong đầu, nhưng bạn cần làm cho nó bùng lên thành ngọn lửa lớn, bằng cách nào? Bằng cách cung cấp nhiên liệu cho nó: ý tưởng, ý tưởng, ý tưởng và hành động.

Một người thành đạt hơn 70 tuổi nói với tôi rằng hầu hết thất bại của những người “kém may mắn” là nằm ở chỗ họ không bao giờ có một kế hoạch cụ thể cho cuộc đời họ. “Tôi lập một kế hoạch cho nhiều năm. Tôi luôn có một điều gì đó mới mẻ cho chính mình ít nhất mỗi tuần một lần. Đó có thể là làm một vật dụng mới cho vợ tôi sử dụng trong nhà bếp, lập một kế hoạch bán hàng mới hay đọc một cuốn sách hay. Sau khi đã có kế hoạch, không những chỉ bắt tinh thần và thể xác mình hoạt động, tôi còn huy động toàn bộ khả năng tưởng tượng của mình tham gia làm việc, bằng không nó sẽ ngủ quên và lụi tàn. Đối với tôi, ý nghĩ người 65 tuổi nên nghỉ hưu là một sai lầm lớn. Bởi vì, một khi bạn cho rằng mình đã “hết thời” và cần được nghỉ ngơi thì con đường dẫn tới năm mồ của bạn sẽ rất gần! Bạn đã thấy chuyện gì xảy ra khi bạn để không chiếc xe của bạn mà chẳng ngó ngang gì tới nó rồi đấy; nó sẽ hoen gỉ nhanh chóng và vào nghĩa địa phế thải trong một thời gian ngắn. Con người cũng vậy, một khi ngừng hoạt động, chúng ta sẽ héo mòn và lụi tàn ngay”.

Kế hoạch mỗi tuần làm một điều mới mẻ cho chúng ta thấy giá trị của những sáng kiến cá nhân đối với thành công. Không có chúng, chúng ta sẽ thất bại ngay khi mới bắt đầu. Nhiều người suốt đời an phận ở những vị trí nhỏ bé, hèn mọn là vì họ không bao giờ đưa ra một sáng kiến nào trong công việc của họ, họ không bao giờ thử tìm ra những cách hoàn thành công việc hay hơn, hiệu quả hơn, cũng chẳng bao giờ dám đề nghị một sự cải tiến nào.

Nhiều nhà máy cho đặt những thùng thư tiếp nhận sáng kiến và họ khen thưởng cho những ý tưởng khả thi, thực tế nhất. Thường thì những sáng kiến như thế mang lại những kết quả rất tuyệt vời. Hãy luôn nhớ rằng bất kể một công việc nào đó kéo dài trong bao lâu, luôn luôn có một cách tốt hơn để hoàn thành nó.

Nếu bạn chỉ là một thư ký ngồi sau quầy thu tiền trong một cửa hàng, bạn cần có vài sáng kiến như làm thế nào để trưng bày hàng hóa bắt mắt hơn, làm thế nào để khách hàng của bạn được phục vụ tốt hơn. Những ý tưởng mới về cách bố cục màu sắc, ánh sáng, trật tự bày các món hàng luôn luôn được các nhà quản lý đánh giá cao, và thường được tưởng thưởng xứng đáng.

Gắn liền với sáng kiến là sự yêu thích và chú ý. Bạn càng yêu thích công việc của mình, một cách tự nhiên bạn sẽ tập trung sự chú ý vào nó nhiều hơn và kết quả là bạn đạt được những thành tích lớn hơn. Chúng ta thường làm tốt nhất những gì mình yêu thích nhất, vậy nên, đứng trước một nhiệm vụ hay một công việc không tạo được sự quan tâm của bạn, hãy mạnh dạn đề nghị đổi cho bạn việc khác, hoặc bạn đi tìm một công việc khác. Bởi vì, sự quan tâm hay niềm đam mê công việc chính là động lực giúp bạn đi đến thành công nhanh nhất.

Tôi biết một phụ nữ làm trợ lý của một giám đốc cửa hàng bách hóa lớn. Dù tiền lương của cô ấy luôn nằm dưới mức trần thời kỳ chiến tranh nhưng cô ấy luôn nhận được khoản tiền thưởng cuối năm cao nhất trong công ty. Lý do là cô ấy luôn đóng góp những ý tưởng và sáng kiến hiệu quả nhất mỗi khi vị chủ tịch công ty cần đến.

Nhiều người làm công ăn lương thường cho rằng công việc của họ chỉ là làm giàu cho các ông chủ mà thôi. Họ không nghĩ rằng họ đang làm việc vì chính mình và các ông chủ chỉ trao cho họ phương tiện và một nơi để làm việc. Có một câu ngạn ngữ cổ nói rằng trừ phi một người biết cách làm theo lệnh, anh ta mới có thể ra lệnh cho người khác. Câu này đúng đến đâu bạn hãy tự chiêm nghiệm, nhưng một số người làm

công nhỏ bé nhận ra rằng họ có quyền ngồi vào bàn họp hội đồng quản trị một ngày nào đó.

Thói thường, bạn nghĩ về người khác thế nào thì bạn định ninh rằng họ là thế ấy. Cho nên, đôi khi bạn bè hay kẻ thù của bạn là do chính bạn tạo ra. Họ chỉ là sự phản chiếu của ý nghĩ của chúng ta.

Lần nọ, trong khi tôi đang viết quyển sách này thì ý nghĩ này xuất hiện trong tôi. Số là ống xả của cái bồn giặt nhà tôi bị nghẹt, vì thế tôi phải gọi một người thợ ống nước cách nhà tôi một vài khu phố. Ông ta là một người không thân thiện và thô lỗ ngay cả với khách hàng của mình.

Tôi gọi cho ông ta nhiều lần nhưng lần nào ông ấy cũng bảo rằng mình đang bận. Lần cuối cùng tôi gọi ông ta, ông ta nói rằng tôi phải chờ đến lượt – vì ông ta phải đi lắp các máy nước nóng trong mấy tuần mới xong. Tôi hỏi ông ta có thể giới thiệu cho tôi một thợ sửa ống nước khác hay không, ông ta hoàn toàn không muốn hợp tác chút nào. Một cách tự nhiên, cách cư xử không thân thiện của ông ta làm tôi có ấn tượng xấu về các tay thợ ống nước nói chung, và bỗng dưng tôi thấy mình đang nguyên rủa họ.

Tuy nhiên, sau đó ít lâu tôi phải đi sửa máy nước nóng và nhanh chóng nhận ra rằng thái độ tức giận của tôi chỉ gây khó khăn cho tôi trong việc tìm kiếm dịch vụ sửa chữa từ bất kỳ thợ ống nước nào. Thế là tôi thay đổi cách nghĩ, tôi tự nhủ: “Tất cả các thợ ống nước đều tốt, chỉ có tay thợ mình vừa gọi là cáu kỉnh và khó ưa thôi. Hãy quên ông ta đi!”.

Sau đó tôi gọi cho một người bạn là quản lý của một cửa hàng chuyên bán vật dụng ngành nước. Anh ấy giới thiệu cho tôi một người tên Jones. Khi tôi gọi, Jones bảo mình đang bận nhưng nếu tôi cần gấp thì anh sẽ thu xếp đến ngay. Lần ấy, Jones đến nhà tôi sau 15 phút và hoàn thành công việc đâu vào đấy trong chưa đầy hai giờ. Tôi thật lòng khen ngợi Jones và một cách tự nhiên Jones rất vui vì lời khen của tôi.

Những lần sau đó, lần nào Jones cũng đến một cách nhanh chóng, hoặc cử ngay thợ đến giúp tôi trong nháy mắt.

Vậy đấy, nếu bạn nghĩ và tin một người nào đó là tốt bụng, thế nào anh ta cũng trở thành người tốt bụng – vì bạn nghĩ thế nào thì đối tượng của bạn sẽ là người như thế ấy.

Đừng bao giờ quên sự thật hiển nhiên này. Hãy thực hành nó và bạn sẽ ngạc nhiên vì những kết quả do nó mang lại. Hãy nhìn người tài xế xe buýt, người gác thang máy hay cô thư ký đang ngồi sau quầy băng ánh mắt chứa đựng sự chân thành và cảm thông, bạn sẽ không bao giờ phải lo lắng về việc mình có tạo ra nhiều kẻ thù xung quanh hay không!

“Nếu bạn muốn người khác làm gì cho mình, trước hết bạn hãy làm điều đó cho người khác”. Người thành công luôn nghĩ rằng nếu họ làm điều tốt cho kẻ khác, ắt sẽ có người khác trả lại điều tốt cho họ. Nghe có vẻ vụ lợi nhưng đó chính là sự có qua có lại trên đời này, bất kể trong hoàn cảnh nào. Hiểu đơn giản là thế này: bạn gieo nhân nào, bạn sẽ gặt quả nấy.

Khi làm một điều gì đó cho người khác, bạn sẽ luôn được trả công xứng đáng dưới hình thức này hay hình thức khác. Khi bạn cố gắng làm vừa lòng ông chủ của bạn, đó không phải là bạn đang liếm gót giày, mà là bạn đang xem ông ấy như một người bạn và bạn muốn làm bạn mình được vui. Bạn thử áp dụng phương pháp này với chú chó của bạn xem. Hãy vỗ về vuốt ve nó và nó sẽ quẫy đuôi rối rít bày tỏ lòng cảm kích đối với bạn. Nó sẽ liếm tay, liếm mặt bạn nếu bạn cho nó cơ hội. Còn nếu bạn mắng mỏ đánh đuổi nó, nó sẽ cụp đuôi chạy mất hoặc đôi khi nó còn quay lại cắn bạn nữa. Con người cũng thế, dù động cơ giúp người của bạn là gì đi nữa, vụ lợi hay bất vụ lợi, tốt hay xấu, thì kết quả bạn nhận được luôn tương xứng với động cơ đó.

Những lời khen tặng chân thành sẽ giúp bạn có thêm nhiều người bạn mới. Cách đây không lâu, trong lúc tôi đang ngồi nói chuyện trong

văn phòng của một viên quản lý của một trong những siêu thị lớn nhất nước Mỹ thì một phụ nữ bước vào. Cô ấy bày tỏ lòng biết ơn đối với viên quản lý vì đã khuyên cô ấy đổi chỗ làm đến một thành phố khác. Sau khi cô ấy bước ra, ông ấy nói với tôi: “Anh biết không, điều làm tôi thích làm việc ở đây là có rất nhiều người đến gặp tôi xin lời khuyên. Thú thực công việc này làm tôi phải chạy vắt giò lên cổ, nhưng tôi luôn cố gắng dành thời gian để lắng nghe họ và cho họ những lời khuyên. Điều đó làm tôi vui vì nghĩ rằng mình là người có ích cho họ. Tự nhiên tôi cảm thấy tự hào về chính mình và tôi càng muốn giúp họ nhiều hơn”.

Chuyện này đưa tôi đến một chủ đề khác – đó là, người muốn trở nên giàu có phải chơi với người giàu có. Nếu bạn sống một mình trên hoang đảo thì việc kéo dài sự sống đã là khó, đừng nói bạn muốn tích lũy cả một gia tài! Vì vậy, nếu muốn làm giàu, bạn hãy gần gũi với những người giàu có hoặc những người biết cách làm ra nhiều tiền (tất nhiên là những đồng tiền chân chính). Chẳng hạn, nếu bạn muốn bán quảng cáo, bạn phải tiếp cận với người có quyền quyết định cuối cùng trong việc chi tiền mua mẫu quảng cáo của bạn.

Có một điều nghe có vẻ khó tin, thậm chí kỳ quặc, nhưng lại là một sự thật phổ biến. Nếu bạn biết một người nào đó làm ở một vị trí nhỏ bé, tầm thường trong một công ty lớn, bạn thử hỏi họ xem họ có biết tên của người thủ quỹ hay vị phó chủ tịch cấp cao của công ty hay không. Trừ phi công ty đó có bảng sơ đồ tổ chức nhân sự, đa phần sự ngỡ ngàng của họ sẽ làm bạn rất đỗi ngạc nhiên. Họ chẳng hề biết ai cả ngoài tên của người đã tuyển dụng họ và người sếp trực tiếp của họ. Lại có những nhân viên khác chẳng biết gì về các khoản khấu trừ hàng tháng của công ty và của chính bản thân họ trong các loại bảo hiểm và an sinh xã hội bắt buộc hàng tháng mà họ phải đóng. Phải chăng các nhà lãnh đạo công ty đã quên dạy dỗ nhân viên mình những điều này?

“Con người thừa kế sự khôn ngoan nằm bên trong những cuốn sách vĩ đại”. Một nhà hiền triết từng nói như thế. Nhưng lạ thay, có rất nhiều

người suốt đời không hề đọc một cuốn sách nào! Ngay cả nhiều nhà doanh nghiệp cũng chỉ đọc một vài tờ báo chuyên ngành. Còn các nhà nghiên cứu chuyên sâu thì chỉ giới hạn sự đọc của mình trong những cuốn sách thuộc lĩnh vực của họ. Tôi nói đến sách, bất kể sách gì – tiểu sử, tiểu thuyết hư cấu, lịch sử hay các bài viết khoa học, v.v. – hiếm có cuốn sách nào không chứa đựng một vài giá trị nào đó hữu ích cho bạn. Không ai có thể đọc quyền về tri thức của nhân loại, nhưng hãy nhớ rằng kiến thức chỉ có sức mạnh khi nó được đưa vào sử dụng. Vì thế, càng đọc nhiều, tư duy của bạn càng nhanh nhạy và hoạt động tốt hơn, và nếu bạn thuộc tuýp người hành động, nỗ lực của bạn càng tăng nhanh gấp bội.

Đến đây, có lẽ bạn đã nhìn thấy hiện tượng liên tưởng trong ý nghĩ hết sức kỳ lạ và làm thế nào ý nghĩ này nhanh chóng kết nối với một ý nghĩ khác. Điều này rất có giá trị và cần được vun trồng bởi mỗi cá nhân chúng ta, đặc biệt là những người làm việc trong các lĩnh vực sáng tạo như quảng cáo, viết sách hay bán hàng.

Chẳng hạn, bạn hãy nghĩ về một chiếc xe hơi trong năm giây xem bạn có bao nhiêu ý tưởng về nó. Nó được làm bằng sắt thép, hợp kim và nhựa và từng ý tưởng này lại có thể được chia ra thành nhiều ý tưởng nhỏ khác. Tiếp tục, bạn thử nghĩ về bốn bánh xe của nó xem sao – bao gồm vỏ, ruột, mâm, nắp đậy trục bánh xe, van – tất cả những thứ này liên kết với nhau tạo thành cái gọi là bánh xe. Rồi bạn nghĩ về những con đường mà nó đã đi qua, rồi việc chế tạo chiếc xe đó. Xong, bạn có thể nghĩ đến xăng, dầu nhớt, là những thứ lại làm bạn liên tưởng đến những thứ khác nữa. Trước khi bạn hiểu được chiếc xe của mình thì bạn đã bắt đầu một sự liên tưởng ý nghĩ gần như vô tận.

Tôi từng sở hữu một nông trại cho thuê trồng cần tây trong nhiều năm liền. Người thuê đất của tôi là một gã nhếch nhác luộm thuộm và luôn phàn nàn rằng anh ta không thể cạnh tranh nổi với loại cần tây được nhập khẩu từ Nhật Bản rồi cuối cùng lấy lý do này mà nại rằng tôi phải

giảm tiền thuê đất cho anh ta. Thực ra, vấn đề nằm ở chỗ người Nhật rất biết cách đóng gói sản phẩm của họ. Họ làm cho nó bắt mắt trong những bao giấy gói hình trái tim với những dòng chữ quảng cáo (tuy có phần thổi phồng thái quá) về chất lượng cần tây của họ. Còn người thuê đất trông cần tây của tôi thì không bao giờ làm gì để tăng thêm giá trị nhân quan cho sản phẩm của mình, thậm chí anh ta còn không thêm rửa sạch cần tây trước khi giao hàng! Anh ta đóng gói cần tây trong những bao gói hạng hai để rồi sau đó ta thán rằng người Nhật đang chiếm hết thị phần của anh ta ngay trên đất Mỹ!

Giờ bạn hãy liên hệ vấn đề đóng gói sản phẩm với chính bạn. Bạn có hấp dẫn trong mắt người khác không? Trang phục của bạn có làm bạn dễ nhìn hơn không? Bạn có biết gì về quy luật phối hợp màu sắc và biết cách chọn những bộ quần áo hợp với hình thể và khí chất của bạn hay không? Hình thức bề ngoài của bạn có làm bạn nổi bật lên giữa những người khác không? Nếu tất cả các câu trả lời là không thì bạn nên nghiên cứu học hỏi về quy tắc đóng gói sản phẩm của các nhà sản xuất. Bạn thấy đấy, các nhà bán buôn hay bán lẻ trái cây, rau quả, thực phẩm đóng gói hay đóng hộp, các đầu bếp trứ danh, v.v. đều luôn biết cách làm tăng thêm giá trị cho sản phẩm của mình bằng các hình thức đóng gói, trình bày, trang trí sản phẩm thật bắt mắt. Và đây là điều bạn cần ghi nhớ: khi bạn “đóng gói” chính mình để thể hiện giá trị của bạn ra bên ngoài một cách chính xác như *con người thật* của bạn, bạn sẽ đạt được sự cân bằng và tự tin vững chắc không gì có thể phá vỡ nổi.

Để tự kiểm nghiệm hình thức bên ngoài có đúng là có tác dụng làm tăng giá trị con người bạn hay không, bạn hãy để ý xem khi bạn ăn mặc đúng cách, lịch lãm và sang trọng bước vào một nơi đông người nào đó, những người xung quanh có tránh ra nhường lối cho bạn hay không? Hãy nhớ rằng hình ảnh xã hội và giọng nói đĩnh đạc, uy quyền của bạn là những yếu tố đầu tiên thu hút sự chú ý và tôn trọng của những người xung quanh bạn, dù đó là kẻ hèn mọn hay người quyền quý.

Ngay cả khi dính líu với cảnh sát, người có phong thái tự tin, ăn mặc đẹp cũng luôn được đối xử ưu ái. Là một phóng viên cảnh sát trong nhiều năm, tôi thấy những người trông lịch duyệt thường được mời ngồi ngay khi họ bước vào văn phòng cảnh sát trưởng cho tới khi họ gọi được luật sư của mình đến, trong khi những người trông có vẻ nhếch nhác thì thường bị quát nạt và tống ngay vào nhà tạm giam!

Một chủ đại lý bán ô tô kể với tôi rằng ông ấy thường bán được những chiếc xe đắt tiền cho những người rất giàu có, nhưng khó gần. “Không những tôi tắm rửa sạch sẽ, thay toàn bộ quần áo mới từ trong ra ngoài trước khi đến gặp họ,” - ông ấy nói, - “mà tôi còn ra hiệu cắt tóc để cạo râu, cắt tóc và làm móng tay nữa. Tất nhiên điều đó giúp tôi có một vẻ bề ngoài tươm tất, lịch sự, nhưng quan trọng hơn là tôi tự tin hẳn lên về chính mình, như thể mọi thứ đối với tôi đều là chuyện nhỏ!”.

Ăn mặc đúng cách và lịch lãm sẽ mang lại cho bạn cảm giác quyền lực và sự tự tin, là điều làm cho người khác sẵn sàng nghe theo hay giúp đỡ bạn. Con người bạn cần toát lên sự lịch thiệp, uyên bác, quý phái. Bạn cần đứng thẳng lưng, không tựa vào tường, cạnh cửa hay đong đưa cơ thể, đầu ngẩng cao vừa phải và mắt hướng thẳng về phía trước hay nhìn vào mắt người đối diện trong khi đang trò chuyện với họ. Tất nhiên bạn cần tránh thể hiện cái nhìn chăm chăm dò xét như “lục soát” ý nghĩ hay cơ thể họ. Khi đó, bạn chắc chắn sẽ nhận được sự tôn trọng, giúp đỡ và trong một số trường hợp cả sự che chở và bảo vệ nữa.

Trước đây tôi chơi thân với một vị cảnh sát trưởng một sở cứu hỏa. Mọi người nói rằng ông ấy có một cuộc sống thật đẹp và an toàn vì ông ấy hầu như không biết sợ gì cả. Ông ấy đáp: “Đó là do các anh nói thôi! Tôi cũng có sợ đấy, nhưng tôi chưa bao giờ tin rằng mình sẽ bị giết một khi tôi đã vào vị trí chỉ huy. Mỗi khi đi vào nơi nguy hiểm, tôi thường “tỏa” ra quanh mình một vòng hào quang bất khả xâm phạm. Đó là một “bí kíp” tôi học được ở những người Da đỏ từ khi tôi còn bé. Nghe có vẻ mê tín dị đoan nhưng vòng hào quang ấy đã cứu mạng tôi còn nhiều hơn

số lần tôi có thể tưởng tượng ra được”. Ông bạn tôi đã sống đến gần 80 tuổi mới qua đời vì bệnh già.

Ernie Pyle, một phóng viên chiến trường nổi tiếng, đã từng kinh qua hiện tượng cận tử. Khi anh sắp sửa chuyển ra Mặt trận Thái Bình Dương, anh có linh cảm rằng mình sẽ không quay trở về nữa. Với một số cựu quân nhân khác thì họ kể lại rằng họ có cảm giác và niềm tin rằng mình không bị thương giữa hai làn đạn dày đặc trong những lúc băng lên chiếm các cứ điểm v.v. Rất nhiều người tin rằng “vòng hào quang” của chính họ đã cứu họ nhiều lần trong những lúc nguy khốn. Một lần nữa, chúng ta lại nhìn thấy ở đây sức mạnh của niềm tin. Khắp thế giới này, hàng triệu người lái xe đặt một tấm hình hay tượng Thánh Christopher hay Đức Bà Maria hay Phật Quan Âm trên xe của họ với niềm tin rằng các đấng thiêng liêng này sẽ bảo vệ họ khỏi tai nạn.

Những xung động của người sống cận kề với chúng ta thường tác động đến chúng ta mạnh hơn chúng ta vẫn tưởng, vì chúng ta có khuynh hướng nhận vào mình những đặc tính của họ. Sau một thời gian dài chung sống với nhau, những đôi vợ chồng tâm đầu ý hợp trở nên giống nhau như anh chị em ruột và họ cũng bị “nhiễm” các thói quen của nhau. Một đứa trẻ sẽ có tính cách và cảm xúc giống mẹ nó hay người thường xuyên chăm sóc nuôi dưỡng nó. Nó cũng có những nỗi sợ, thích và không thích như mẹ nó. Những đặc tính cảm xúc này sẽ đi theo nó suốt đời. Thậm chí cả thú cưng cũng vậy, chúng có thể trông xấu xí, cộc tính, thân thiện, vui vẻ hay cáu bẳn tùy theo tính khí của ông, bà chủ của nó.

Những người có suy nghĩ tiêu cực thường tạo ra nguy hiểm cho chính mình. Trong các cơ quan, tổ chức, người có đầu óc bi quan tạo ra thiệt hại tương đương với những thành tích mà người lạc quan mang lại. Điều tồi tệ hơn nữa là, khi hai người này đối mặt nhau, người tiêu cực luôn ở thế lấn át. Chúng ta đều biết chuyện gì sẽ xảy ra khi một người văn minh sống giữa một bộ tộc kém phát triển – thỉnh thoảng anh ta sẽ cư xử theo bản năng tự nhiên. Những người Anh trước đây được thuê

quản lý các mỏ hay đồn điền trong rừng sâu thường rất cảnh giác với xu hướng “tự nhiên chủ nghĩa” này bằng cách luôn cạo râu sạch sẽ và ăn vận tinh tươm trước khi ngồi vào bàn ăn mỗi tối.

Để điều hành thông suốt một tổ chức, tất cả các thành viên trong đó phải tự điều chỉnh sao cho hài hòa với cách nghĩ của người đứng đầu. Nếu người này bị căng thẳng và stress thì ông ấy sẽ làm các thành viên khác bị stress theo. Bạn có thể nhìn thấy điều này trong các văn phòng có “sếp lớn” thuộc tuýp người xem mọi việc đều nghiêm trọng và thường xuyên căng thẳng. Lỗi quản trị theo cảm xúc này thực chất là cách quản trị theo tính cách cá nhân của người lãnh đạo. Một người có đầu óc tiêu cực nếu bất đồng ý kiến với nhà quản trị sẽ nhanh chóng làm “lây nhiễm” tư tưởng của mình với những người xung quanh và thiệt hại do điều này gây ra cho tổ chức là rất lớn, giống như một quả táo thối trong thùng táo sẽ làm những quả táo nguyên khác thối rữa theo ngay lập tức.

Cũng vậy, một cô gái khóc sẽ làm các cô gái khác trong phòng khóc theo. Một người cười có thể làm những người xung quanh cười với mình. Cái ngáp của một người sẽ kéo theo nhiều cái ngáp của những người khác. Hiếm khi chúng ta để ý rằng những dao động cảm xúc của chúng ta tác động đến người khác như thế nào, và ngược lại.

Nếu muốn là người có tư duy tích cực, bạn nên tránh liên hệ quá gần gũi với những người có tính cách hay tư tưởng tiêu cực. Nhiều nhân viên văn phòng và nhà tư vấn nhân sự thường trở thành nạn nhân của những người đang gặp rắc rối tìm đến họ để chia sẻ, đồng cảm, hoặc xin lời khuyên, bởi chính những tác động đều đặn của sự đau buồn (của người khác) dần dần làm giảm tính tích cực và tăng mức độ tiêu cực trong suy nghĩ của họ.

Để hiểu hơn về tác động của những dao động mang tính tự kỷ ám thị này, bạn chỉ cần để ý một chút mỗi khi bước vào một tòa nhà văn phòng hay nhà riêng của ai đó xem cảm giác của bạn khi ấy ra sao. Bầu không khí, sự sáng tạo của những con người thường xuyên có mặt ở đó sẽ giúp

bạn dễ dàng khám phá ra ngay đặc tính của tổ chức, gia đình này. Bạn có thể nhìn thấy sự bối rối, phiền nhiễu, tĩnh lặng, hài hòa, ấm áp hay lạnh lẽo qua cách trang trí nội thất, bài trí vật dụng, màu sắc và cả những bức tường vô tri vô giác. Tất cả đều thể hiện tư duy, tích cực hoặc tiêu cực, của chủ nhân của căn phòng hay ngôi nhà. Đó cũng là một trong những cách hay để bạn khám phá tính cách của một con người.

Bạn sợ phải nhận trách nhiệm, sợ phải ra quyết định, sợ phải đứng lẻ loi một mình? Hầu hết mọi người đều như vậy cả - đó là lý do tại sao có quá ít người lãnh đạo nhưng lại có quá nhiều kẻ theo đuôi. Nếu đối mặt với rắc rối mà bạn càng kéo dài thời gian giải quyết, hậu quả nó gây ra càng lớn và bạn càng lo sợ hơn về khả năng bạn giải quyết được nó. Nếu không quyết định, bạn không thể hành động, và một khi bạn không hành động thì thất bại sẽ bước vào. Vì vậy, hãy học cách ra quyết định. Kinh nghiệm chỉ ra rằng một khi chúng ta hành động, mọi vấn đề rắc rối sẽ tan biến đi. Ngay cả khi quyết định của bạn không phải là quyết định tốt nhất thì chí ít nó cũng giúp bạn có thêm sức mạnh và niềm tin vào chính mình. Chính tâm lý sợ phạm sai lầm mà bạn phạm sai lầm. Hãy quyết định và hành động, chắc chắn mọi khó khăn rắc rối sẽ nhanh chóng được giải quyết – dù đó có thể là một quyết định sai. Tất cả những con người vĩ đại đều quyết định và hành động quyết đoán từ trực giác của họ. Họ tích lũy kiến thức và kinh nghiệm từ những gì họ đã học, đã làm. Vì thế, hãy học cách quyết đoán, táo bạo trong hành động của bạn.

Tôi không nói mình là người tin vào phép chữa bệnh bằng niềm tin, nhưng bất kỳ ai có hiểu biết chút ít về sức mạnh của ý chí đều biết rằng tác dụng của lối tư duy xúc cảm đối với cơ thể có thể gây ra bệnh tật hay chữa lành vết thương. Các nhà chữa bệnh bằng niềm tin Thiên Chúa giáo thì cho rằng bệnh tật thực ra không tồn tại trong khi nhiều đệ tử của các trường phái khác thì cho rằng bệnh tật có tồn tại, nhưng thay vì không để ý tới chúng, họ xác quyết rằng họ vẫn đang khỏe mạnh, sống vui vẻ và cảm thấy tốt hơn mỗi ngày. Dù phương pháp có khác nhau nhưng tất cả họ đều lấy niềm tin làm cơ sở quyết định thành công.

Ám thị có chữa được bệnh tật hay không và bản chất các chứng bệnh thể lý của con người vẫn còn là một vấn đề đang tranh luận sôi nổi trong nhiều trường dạy chữa trị bằng liệu pháp tinh thần và giữa các thành viên của nhiều hiệp hội chuyên môn khác nhau. Mặc dù vậy, số người tin và thực hành phương pháp này vẫn đang tăng nhanh từng ngày.

Từ rất lâu người ta đã biết rằng nỗi sợ hãi, căm ghét và lo lắng có thể làm cho chúng ta bị đau ốm về mặt thể xác, đôi khi bị mắc những chứng bệnh chết người. Nhiều bác sĩ y khoa không thừa nhận điều này, tuy nhiên, vào ngày 19/2/1945, Tạp chí *Life* đăng một bài báo có tựa đề: “*Thuốc trị bệnh thần kinh*” (“*Psychosomatic Medicine*”) nói rằng trong Chiến tranh Thế giới thứ 2, có 40% binh lính bị thương vì những nguyên do bắt nguồn từ tâm lý. Bài báo chỉ ra rằng nhiều trường hợp sốt mùa hè (hay fever), hen suyễn, đau tim, cao huyết áp, thấp khớp (rheumatic), viêm khớp (arthritic), cảm lạnh, và các bệnh ngoài da như mụn cóc, tổ ong, tổ đĩa, giời leo là do các chứng rối loạn tâm lý trong đó cảm xúc là yếu tố làm tăng nhanh sự xuất hiện của căn bệnh.

Nhờ các cuộc nghiên cứu và thí nghiệm của các nhà thần kinh học và tâm lý học trong những năm gần đây, vấn đề trị liệu kết hợp giữa y học và tinh thần đã được chấp nhận rộng rãi. Kết quả là nhiều trường hợp đã cho thấy hiệu quả đáng kinh ngạc của liệu pháp chữa trị này.

Tuy nhiên, những người hiểu về khoa tâm lý liệu pháp này đều đồng ý rằng việc chữa lành không phải nhờ “người chữa bệnh” mát tay mà ở tự thân người bệnh. Nói cách khác, ám thị - bất kể hình thức nào - đã chuyển niềm tin được lành bệnh vào trong tiềm thức của người bệnh. Theo phương pháp này, nếu người bệnh không tin vào người chữa bệnh thì họ không đạt được kết quả khả quan nào cả. Riêng tôi, tôi muốn nói rằng một người biết sử dụng phép ám thị cũng có thể tự chữa lành bệnh cho mình mà không cần một nhà chữa trị tinh thần nào trợ giúp. Kỹ thuật gương soi và những tấm thẻ ghi mục tiêu hay khẩu quyết cũng có tác dụng rất lớn trong trường hợp này.

Tôi thường tham dự các buổi “lên đồng” trong đó “hồn” từ chối nhập vào người ông đồng bà cốt vì cho rằng có kẻ không tin đang hiện diện trong số những người dự khán xung quanh mà “vía” của người này “nặng” đến mức lấn át và tạo bầu không khí đối nghịch với “hồn”. Điều này có thể khó tin đối với các nhà duy lý học, nhưng tôi đã từng chứng kiến nhiều cuộc lên đồng thất bại vì lý do có người tỏ thái độ phản kháng.

Tôi nghĩ những người hiểu về lý thuyết dao động ý nghĩ đều có thể hiểu tại sao những dao động ý nghĩ không tương đồng lại làm hỏng một buổi họp hay thảo luận. Qua các thực nghiệm về trạng thái “xuất hồn”, Tiến sĩ Rhine phát hiện ra rằng khi chủ thể thực hành trước sự hiện diện của một người cố ý làm họ mất tập trung, kết quả nhận được luôn thấp dưới mức kỳ vọng. Ngược lại, nếu người đó thực hành trước một nhóm dự khán ôn hòa, tin cậy thì kết quả đạt được rất cao.

Bạn hãy đọc những câu chuyện cổ về phép phù thủy, các thầy thuốc chữa bệnh bằng tà thuật, bùa ngải và cả các nhà chữa trị tinh thần ngày nay xem sao. Rõ ràng có một lực từ xa tác động lên người khác trong quá trình chữa trị. Âm thị đầu tiên được đưa vào tâm trí người bệnh không có liên quan gì đến kết quả chữa trị - đặc biệt trong phương pháp chữa trị từ xa vì người bệnh không hề biết rằng người chữa trị cho mình đang “thực hành chữa trị” cho anh ta. Lúc bấy giờ, thần giao cách cảm (hay ngoại cảm) chưa được nói đến.

Trên thực tế, các nhà khoa học ngành điện, trong đó có Edison, Steinmetz, Tesla, Marconi đều rất quan tâm đến vấn đề ngoại cảm. Tiến sĩ Alexis Carrel không chỉ tin vào ngoại cảm mà còn tuyên bố rằng các nhà khoa học cần phải nghiên cứu sâu vấn đề này như họ đã từng nghiên cứu các hiện tượng sinh lý học ở con người. Sau hai mươi năm nghiên cứu về ngoại cảm, Tổng thư ký Hiệp hội Nghiên cứu Các Hiện tượng Siêu linh London tuyên bố rằng ngoại cảm là hiện tượng có thật. Các nghiên cứu tiếp theo của các trường đại học đã đưa ra nhiều bằng chứng

cho thấy ngoại cảm có tồn tại. Tuy nhiên, nhiều nhà khoa học vẫn không chấp nhận môn khoa học mới này.

Nhiều người có thú chơi ngựa và chó, đặc biệt là những người xem chúng như những con thú cưng và bầu bạn với chúng nhiều năm liền, quả quyết rằng họ luôn duy trì cái gọi là thần giao cách cảm với con vật cưng của mình. Có vô số những câu chuyện về hiện tượng ngoại cảm trong hầu hết các bộ tộc sơ khai trên khắp thế giới này. Cách đây vài năm, một vị giám đốc công ty nói với tôi rằng đối với những người đối thoại mà ông ấy cảm thấy họ đang làm lãng phí thời gian, ông ấy chỉ đơn giản lặp đi lặp lại trong thâm tâm mình rằng: “Hết giờ của anh rồi, hãy đi đi, đi đi nào!”. Thế là vị khách đó sẽ tỏ ra bồn chồn, nhìn đồng hồ hoặc đứng lên nói lời tạm biệt ngay. Bạn cũng có thể sử dụng cách này khi có vị khách nào đó tới chơi nhà bạn nhưng lại “quên” giờ về.

Những người hồ nghi thì cho rằng ngoại cảm không liên quan gì đến vấn đề này, rằng chính nét mặt, cử chỉ hình thể, dấu hiệu căng thẳng hay mệt mỏi của bạn mới là thông điệp gửi đến vị khách nọ: rằng đã đến lúc họ phải ra về. Bạn có thể tự kiểm chứng điều này với các vị khách của bạn trong tương lai. Hãy nhớ rằng bạn không được để lộ bất cứ dấu hiệu nào ra ngoài trong nét mặt, cử chỉ hay lời nói của bạn. Tất nhiên, bạn đừng có dấy lên ý nghĩ “đuổi” họ trong lúc họ đang say sưa tranh luận với bạn, mà hãy chọn một thời điểm thích hợp, trong một khoảng dừng nào đó chẳng hạn.

Một nhạc sĩ người Mỹ sau khi phát hành một bản nhạc của mình thì phát hiện ra rằng có một bản nhạc giống hệt như của ông, giống đến từng nốt nhạc từ đầu cho đến cuối, đã được sáng tác và lưu hành tại Đức một thời gian ngắn trước đó. Hồi sống ở bờ Tây nước Mỹ, tôi có gửi một bài viết đến một nhà xuất bản ở bờ Đông. Sau đó tôi nhận được trả lời từ một biên tập viên rằng họ vừa chấp nhận một bài viết tương tự của một người ở bờ Đông. Elisha Gray tuyên bố rằng ông ấy cũng có ý nghĩ về máy điện thoại cùng lúc với Alexander Graham Bell. Thực vậy, lịch sử

cho thấy có những phát minh trùng hợp đến kỳ lạ về thời điểm giữa các nhà văn, nhà phát minh, nhà hóa học, kỹ sư và nhà soạn nhạc.

Lời cuối cùng cho chương này: Trước đây, trong khi nhà xuất bản của tôi đề nghị tôi mở rộng bản thảo của mình (mà không nói gì đến chủ đề cần mở rộng) và tôi đã đồng ý thì cố vấn của tôi gửi cho tôi một lá thư thông báo rằng ông ấy đã đề nghị nhà xuất bản một chủ đề mở rộng cho cuốn sách, giống hệt như chủ đề mà tôi đang viết thêm lúc đó. Quả thật, có những lúc ý nghĩ của chúng ta trùng hợp một cách không thể tưởng tượng!

CHÚ THÍCH

(14) Tác giả viết cuốn sách này vào cuối những năm 1940 của thế kỷ trước. Quyển sách được xuất bản lần đầu tiên vào năm 1948.

Chương 8

Phụ nữ và khoa học về niềm tin

Khi các ý tưởng về việc viết cuốn sách này xuất hiện trong tôi, tôi thường nghĩ về những người phụ nữ nổi tiếng trên khắp thế giới, những người đã sử dụng sức mạnh của niềm tin trong cuộc đời họ. Lần nọ, Ben Hur Lampman đề nghị tôi một cách cụ thể thế này:

“Rất nhiều phụ nữ không nhận ra rằng họ có thể sử dụng khoa học còn hay hơn cả nam giới chúng ta. Anh cần phải nói rõ mọi thứ trong thông điệp mà anh muốn gửi đến cho họ đấy nhé! Bởi một khi họ hiểu và vận dụng những gì anh nói, họ sẽ trở thành những người có thể làm đảo lộn cả thế giới này. Nếu họ đoàn kết lại thành một và sử dụng khoa học này thì thế giới này sẽ không còn một cuộc chiến tranh nào nữa!

Phải nói rằng phụ nữ là những người kiêu hãnh bậc nhất trên đời! Một khi biết rằng họ có khả năng làm được điều gì đó, họ sẽ làm tới cùng. Tiềm thức của họ sẽ khắc sâu ý nghĩ đó. Các bạn ắt từng nghe câu cách ngôn cổ này: “Phụ nữ muốn là được!”. Điều đó hoàn toàn đúng. Một khi hiểu rõ quyền lực của mình, họ có thể điều hành cả thế giới này. Phụ nữ rất linh hoạt và dễ thích nghi với hoàn cảnh. Mặc dù Napoleon từng nói rằng ông ấy là người tạo ra hoàn cảnh, nhưng kỳ thực hầu hết đàn ông đều là nạn nhân của hoàn cảnh. Nhưng phụ nữ thì khác, họ bắt hoàn cảnh phục vụ họ”.

Với tôi, dường như phụ nữ ngày nay đang nắm trong tay các phương tiện để biến mọi thứ họ muốn thành hiện thực. Thực tế là, chưa bao giờ trong lịch sử loài người phụ nữ lại có nhiều cơ hội như hôm nay. Bạn có thể dễ dàng bắt gặp họ trong mọi lĩnh vực: báo chí, nghiên cứu khoa học,

nghệ thuật, chính trị, v.v. và họ làm việc thông minh, hiệu quả với một tinh thần trách nhiệm cao không kém gì nam giới.

Là một người từng làm trong ngành báo chí, hiển nhiên tôi ủng hộ phong trào nữ quyền và trong suốt 40 năm qua tôi đã chứng kiến sức mạnh quyền lực của những người phụ nữ vĩ đại. Nhiều cuộc cải cách sâu sắc ở Mỹ bắt nguồn từ ý tưởng của họ: sự ra đời của luật bảo vệ lao động trẻ em, chương trình xây nhà và viện điều dưỡng cho phụ nữ hoàn lương hay lớn tuổi vô gia đình, các chương trình hỗ trợ người mù và người khuyết tật, v.v.

Cùng có những điểm chung về những thành tích xuất sắc như nhiều người đàn ông và phụ nữ khác, với giọng ca mượt mà Grace Moore đã đạt đến đỉnh cao trong sự nghiệp của mình qua hàng loạt khó khăn trở ngại mà nhiều người khỏe mạnh khác cũng khó có thể đạt tới. Khi còn nhỏ, bà mơ ước trở thành một ca sĩ opera nổi tiếng. Cô gái bé nhỏ ấy đã từng bước chinh phục con tim của khán giả ở khắp mọi nơi cô ấy đến. Ngay cả khi hát tại khu Greenwich Village nghèo khó đầy rẫy tội phạm cô vẫn không hề run sợ. Thế rồi cô chính thức bước lên sân khấu vào năm 17 tuổi và gần như đạt đến đỉnh vinh quang vào năm 45 tuổi. Sau đó, khi các bác sĩ bảo rằng bà phải ngưng hát vĩnh viễn vì thanh quản của bà “có vấn đề”, bà vẫn không bỏ cuộc và dũng cảm chiến đấu với căn bệnh của mình cho đến năm cuối cùng với một giọng hát đẹp hơn bao giờ hết.

Từ thời Cleopatra, hàng ngàn phụ nữ đã trở thành hình mẫu cho hàng triệu phụ nữ khác noi theo nhờ những niềm tin sâu thẳm trong tâm hồn họ. Xét về mặt lịch sử có thể không đúng khi nói rằng đằng sau mỗi người đàn ông vĩ đại là một người phụ nữ vĩ đại hơn, nhưng rõ ràng phụ nữ đã góp một phần rất lớn trong mỗi vinh quang của người đàn ông của họ.

Phu nhân Marie Curie, người cùng phát hiện ra nguyên tố radium, lúc thiếu thời ở Warsaw, Ba Lan, từng được một phụ nữ di-gan “bói” chỉ

tay rằng lớn lên bà sẽ trở thành một người nổi tiếng. Có lẽ lời nói của người phụ nữ di-gan đó đã thôi thúc và tạo động lực cho Marie phấn đấu trở thành nhà khoa học và đã cùng chồng, giáo sư Pierre Curie, tìm ra nguyên tố radium trong khi giảng dạy và làm trợ tá phòng thí nghiệm cho ông tại Đại học Sorbonne, Paris.

Từ thời trước công nguyên đã xuất hiện các nhà tiên tri, chiêm tinh học, triết gia và các thầy bói. Tôi từng nghiên cứu nhiều trường hợp về những người có khả năng đoán biết quá khứ vị lai thực sự và tôi nhận ra rằng họ là những người có niềm tin vững chắc vào khả năng tiên đoán tương lai của mình. Các nhà duy vật có thể cho rằng điều đó là không thể, nhưng tôi lại không quá xác quyết như thế, bằng chứng là nhiều lời tiên tri của họ nay đã trở thành sự thật.

Mặc dù nhiều người chế nhạo khả năng của các nhà chiêm tinh học và những người tương tự như thế, nhưng vẫn có hàng triệu người tin vào họ, trong đó có cả các nhà tài chính, chính trị gia, nam nữ diễn viên và nhiều người khác ở mọi tầng lớp. Tôi không tin lời nói của họ có thể trực tiếp biến đổi tương lai, nhưng từ lâu tôi đã nghĩ rằng họ gieo vào tiềm thức người khác những ý tưởng về một sự kiện nào đó mà họ tưởng tượng sẽ xảy ra trong tương lai. Và chính sức mạnh của tiềm thức của những người tin họ sẽ biến nó thành sự thật.

Marie Dressler, một nghệ sĩ kịch câm, có lẽ đã tạo ra nhiều tiếng cười hơn bất cứ nữ diễn viên hài nào khác trong thời của cô. Những người từng xem cô diễn trong vở *Ác mộng của Tillie* và *Annie “Tàu kéo”* ⁽¹⁵⁾ hẳn sẽ không bao giờ quên được một nhân cách lớn nơi cô. Nhưng đường đến đỉnh vinh quang của cô quả là đầy chông gai.

Liên hệ đến câu chuyện này, tôi có một kinh nghiệm kỳ lạ trước khi Dressler qua đời một thời gian ngắn. Như đã giải thích, tôi tin rằng khi con người ta cùng suy nghĩ về một điều gì đó hoặc hòa làm một với tiềm thức của họ, họ sẽ tự động suy nghĩ và hành động giống nhau một cách

lạ lùng. Ngay sau khi tôi viết xong cuốn *T.N.T – It Rocks the Earth*, tôi bỗng nhận ra rằng những con người vĩ đại trên thế giới này đều đã từng sử dụng sức mạnh của môn khoa học mà tôi đã phác họa và đang tiếp tục nghiên cứu. Thế là tôi quyết định viết thư cho họ đề nghị họ chia sẻ quan điểm và có đôi lời nhận xét về khoa học này.

Và Marie Dressler là một trong những người đầu tiên tôi gửi thư, có lẽ vì tôi là một fan hâm mộ cuồng nhiệt của cô ấy. Một đêm nọ tôi nghe tiếng cô ấy trên radio và ngay lập tức tôi nhận ra rằng cô ấy có “một điều gì đó” thật đặc biệt mà nhiều người luôn tìm kiếm mà hiếm khi có được. Việc nhận được thư trả lời của những ngôi sao nổi tiếng là điều hiếm khi xảy ra, nhưng tôi tin rằng mình sẽ được cô ấy trả lời. Khi tôi đọc cho cô thư ký đánh máy lá thư, cô ấy bảo rằng Dressler sẽ chẳng bao giờ trả lời thư của tôi!

Trong khi chờ Dressler trả lời, tôi sững sốt nhận được một tấm ngân phiếu đặt mua 20 quyển *T.N.T. – It Rocks the Earth* của tôi, đính kèm theo là một lá thư, được viết như sau:

“Cảm ơn ông rất nhiều. Đây quả là một cuốn sách tuyệt vời nếu được sử dụng đúng cách. Sau khi đọc xong quyển sách và nhìn lại cuộc đời mình (một việc mà tôi ít khi làm), tôi mới nhận ra rằng mình đã và đang đi đúng con đường cần đi!”

Giờ Dressler đã qua đời, nhưng lá thư của cô ấy là một trong những tài sản quý giá nhất của tôi. Tôi chưa bao giờ lưu giữ thư tín cá nhân của một người nào từng đặt tất cả tâm hồn và con tim mình vào việc mưu cầu hạnh phúc cho người khác, và đã thành công như cô ấy.

Chuyện đáng nói là ở chỗ, có hai ý rất rõ ràng trong lá thư của Dressler. Một là, cô không sống với quá khứ. Dressler nhận ra rằng cô không thể dốc lòng hoàn thành các thành tựu của cuộc đời mình nếu không biết vượt qua quá khứ. Hai là, việc đặt mua những quyển sách của tôi cho thấy cô luôn có ý nghĩ giúp đỡ và chia sẻ với người khác. Đó có

thế là một cử chỉ đơn độc nhưng cô ấy hẳn nhận ra rằng hành động đó sẽ được tưởng thưởng.

Nhiều phụ nữ, trong đó có chị em nhà Bronte, Elizabeth Browning, Susan B. Anthony, Evangeline Booth, Jane Addams đã tìm được chỗ đứng cho muôn đời sau nhìn ngắm họ trong nhà tưởng niệm các bậc vĩ nhân (Hall of Fame). Nhiều người cho rằng *Túp lều của bác Tom (Uncle Tom's Cabin)* viết về cuộc Nội chiến Mỹ đã mang lại sự nổi tiếng cho Harriet Beecher Stowe. Tên tuổi của bà mãi mãi được nhắc đến trong lịch sử Hoa Kỳ. Vào năm 1850, Stowe trình trọng tuyên bố rằng bà sẽ viết một cái gì đó khiến cho toàn dân Mỹ “phải nhận ra rằng chế độ chiếm hữu nô lệ đáng nguyên rủa như thế nào”. Sau đó hai tháng bà suy nghĩ để thai nghén một câu chuyện nhưng vô vọng. Thế rồi vào tháng 2 năm 1851, trong khi đang dự lễ nhà thờ thì hình ảnh về bác Tom và cái chết của ông ấy bỗng hiện ra trong đầu bà. Stowe rời nhà thờ ra về trong nước mắt và ngay lập tức viết về trường đoạn bác Tom chết và đọc cho cả gia đình bà nghe. Tất cả họ đều khóc.

Bà đã đọc rất nhiều tài liệu và nghiên cứu nhằm bảo đảm tính xác thực của câu chuyện, nhưng khi ngồi xuống viết, bà lại chẳng cần gì cả. Câu chuyện đã ám ảnh bà và tự nó cứ thế tuôn trào. Bên cạnh tiềm thức của bà là những ký ức và ấn tượng không thể nào quên được sắp xếp theo trật tự của từng trang giấy. Stowe không cần phải tưởng tượng gì về các sự kiện và nhân vật mà tự chúng xuất hiện trong tâm trí bà. Dù cho đến khi chết Stowe vẫn nói rằng chính Chúa đã viết ra quyển sách ấy, nhưng kỳ thực tiềm thức của bà mới là “tác giả” của *Túp lều của bác Tom*.

Câu chuyện về Vera Nyman là một câu chuyện khác về thành công vĩ đại của phụ nữ. Chỉ với một ý tưởng và 15 đô-la, Vera đã tự biến mình thành triệu phú. Năm 1920, sau khi cưới Bernard, Vera có một niềm tin kỳ lạ rằng vợ chồng bà sẽ trở nên giàu có trong một ngày không xa. Công việc đầu tiên của bà là đi gõ cửa từng nhà bán nước rửa chén do vợ

chồng bà tự sản xuất tại gia. Sau hàng đêm “điều chế” thứ hóa chất này trong gần 30 năm ròng, bà tìm ra được một công thức sản xuất nước rửa chén có khả năng “tẩy sạch những vết bẩn ố cứng đầu nhất” trên nồi niêu xoong chảo. Sản phẩm của vợ chồng bà đã nhanh chóng nổi tiếng trong hàng triệu gia đình người Mỹ và chỉ riêng năm 1947, bà đạt doanh số bán 2,5 triệu đô-la. Nếu Nyman không cần mẫn gõ cửa hơn 50 ngàn gia đình và kiên định với niềm tin của mình, có lẽ bà sẽ không bao giờ có được một gia tài đáng tự hào như thế!

Nếu có điều kiện, các bạn hãy tìm hiểu thêm về những người phụ nữ vĩ đại sau đây: Helen Keller, Elizabeth Kenny, Converse, Lydia Pinkham, Mary Baker Eddy, Florence Nightingale, Carie Nation, Sarah Bernhardt, Schumann-Heink, Marian Anderson, Angela Lansbury, Matthew Astor Wilks, Mary Dillon, Bertha Brainard, Amelia Earhart, Mary Roberts Rinehart, v.v.

Nói ra điều này có lẽ nhiều độc giả cho tôi là kẻ ngớ ngẩn, nhưng tôi đã trao bí quyết này cho rất nhiều phụ nữ và họ đã sử dụng nó một cách vô cùng hiệu quả. Chẳng hạn như, nếu bạn muốn người bạn đời của bạn thuộc tuýp nào, anh ấy thông minh tài giỏi và sáng láng ra sao, vân vân và vân vân, bạn chỉ cần hình dung ra hình ảnh của người ấy trong đầu mình và sớm muộn bạn sẽ gặp được người trong mộng.

Có lẽ không cần thiết phải kêu gọi sự chú ý của phụ nữ về lợi thế của họ trong việc sử dụng tiềm thức so với nam giới, vì họ đã và đang sử dụng nó rất thành thạo. Họ đã biến nó thành trực giác soi đường chỉ lối cho họ. Tiềm thức sở hữu những lực mạnh mẽ có thể biến thành hành động mang lại lợi ích cho những ai biết tận dụng nó qua việc thực hành sức mạnh của một niềm tin năng động. Như tôi đã nói ở phần trước, tiềm thức mang lại những kết quả to lớn lạ thường, nó nhận thông tin về những việc phải làm được ý thức chuyển đến. Điều này ngay lập tức đặt tiềm thức tiến hành hoạt động để thực hiện mọi ước muốn và kỳ vọng sâu xa nhất của con người.

Phụ nữ ngày nay cực kỳ thông minh và khả năng sử dụng tiềm thức cũng như những thế mạnh về giới tính của họ đã phát triển thành trực giác và ý thức theo thời gian. Thêm vào đó, trí tuệ của họ đặc biệt phát triển nhờ các phương pháp học tập khoa học và hiện đại. Họ ngày càng tham gia sâu hơn, rộng hơn vào các lĩnh vực trước nay chỉ có nam giới thống trị chứ không còn quanh quẩn nơi gian bếp hay phòng ngủ của bọn trẻ nữa.

Mục đích chính của tôi khi viết cuốn sách này là chỉ ra cho mọi người, bất kể nam giới hay phụ nữ, thấy rằng ai cũng có thể phát huy những sức mạnh tiềm ẩn của mình. Có thể nói, đó là những hạt giống tốt đang ngủ yên trong tiềm thức chúng ta. Những sức mạnh này sẽ giúp bạn đạt được những gì bạn mong muốn ngoài những thứ bạn đã có. Bằng việc kết hợp giữa ý thức và tiềm thức, bạn có thể tìm thấy những thứ hết sức thiết yếu cho cuộc sống và hạnh phúc của bạn, cũng như giúp bạn tự rèn luyện và phát triển bản thân, bất kể cuộc đời bạn sẽ dài ngắn ra sao.

Hãy luôn nhớ rằng tiềm thức không có tuổi. Ngoài việc nó là trung tâm của trực giác, nó còn là nơi chứa một lực vô cùng lớn và những nguồn lực vô tận. Bạn càng sử dụng chúng, chúng càng trở nên dồi dào hơn. Tiềm thức cũng phục vụ bạn không biết mệt mỏi, chùng nào bạn còn sức và đủ minh mẫn để ra lệnh cho nó. Tất cả những gì bạn cần là một niềm tin – một niềm tin mạnh mẽ, chân thành và tuyệt đối. Một khi tiềm thức nhận được thông điệp bạn trao và hiểu được các khao khát và kỳ vọng của bạn, nó chỉ cần một thời gian ngắn để biến tất cả thành hiện thực.

Một lần nữa tôi muốn nhấn mạnh với các độc giả nữ của tôi rằng các bạn cũng có hai tâm trí (minds) như mọi người đàn ông trên đời này: ý thức và tiềm thức. Và, bằng cách kết hợp hai tâm trí này lại với nhau, các bạn có thể sử dụng khoa học này để mưu cầu hạnh phúc và thành công. Tất cả chỉ là vấn đề niềm tin và việc thực hành theo những gì tôi đã chỉ

dẫn. Sức mạnh của niềm tin là có thật và điều này đã được minh chứng. Đây cũng là lúc bạn có thể tự chứng minh niềm tin của riêng mình.

CHÚ THÍCH

(15) Tên tiếng Anh của hai vở kịch là Tillie's Nightmare và Tugboat Annie.

Chương 9

Niềm tin tạo ra tất cả

Một số tác giả cho rằng mọi sinh vật sống đều có một cách giao tiếp nào đó với nhau và điều này không hề cường điệu. Vào khoảng đầu năm 1945, các thính giả radio nghe giọng nói của những người lính bị mù kể lại kinh nghiệm của họ về cái gọi là *nhìn bằng mắt (facial sight)*. Bằng cách này họ có thể “nhận ra” các vật thể nằm trên lối đi của họ, hay nói cách khác, họ sử dụng nó như một giác quan thứ sáu, hay một ra-đa tinh thần vậy. Tiến sĩ Jacob Levine, một nhà tâm lý học người Boston chịu trách nhiệm cai quản một trường học tại Old Farms, quận Avon, Connecticut nơi những người cựu chiến binh mù lòa học hành, đã dạy họ cách sử dụng giác quan này. Jacob nói rằng ông không thể giải thích cơ chế vận hành của nó, nhưng ông biết nó có tác dụng. Phương pháp *nhìn bằng mắt* này dựa trên nền tảng rằng cơ thể chúng ta phát ra các bức xạ có thật nhưng chưa được biết đến và tác động tới các vật thể rồi kết hợp lại với nhau tạo thành một bức tranh về vật thể đó trong “mắt” người mù.

Từ lâu tôi đã tin rằng có nhiều loại giao tiếp ngoại cảm hay cách truyền ý nghĩ được chúng ta sử dụng hàng ngày với những kết quả đáng kinh ngạc. Tôi tin rằng nhiều nhà lãnh đạo, nhà thuyết giảng, nhà hùng biện, các giám đốc điều hành và những người được xem là “siêu nhân” trong ngành bán hàng, v.v. đều đang thực hành bí quyết này một cách thường xuyên ở nhiều mức độ khác nhau. Chúng ta gặp một người nào đó nhưng trước khi nói chuyện với họ chúng ta đã có ý nghĩ thích hay không thích họ. Điều gì tạo ra cảm giác đó ở chúng ta ngoài sự truyền ý nghĩ? Tôi từng nói rằng khả năng chữa lành bệnh hay gây ảnh hưởng đến

người khác từ xa được thực hiện là nhờ phương pháp này. Tuy nhiên, việc này cần được các nhà khoa học nghiên cứu sâu hơn nữa.

Tôi có ông bạn luật sư thường đi đi lại lại trong lúc đọc cho thư ký đánh máy các thư tín giao dịch. Chỉ như thế ông ấy mới có thể tập trung tinh thần cao độ. Tôi hỏi tại sao ông ấy có thói quen đó và làm thế nào mà lá thư luôn kết thúc đúng lúc ông ấy dừng bước.

Ông bạn tôi trả lời rằng: “Trước tiên, tôi suy nghĩ tốt hơn khi đứng. Trước và trong khi tôi đọc cho thư ký của mình, tôi hình dung trong đầu mình rằng người nhận thư đang đứng trước mặt tôi. Nếu tôi chưa biết anh ta, tôi sẽ cố tưởng tượng ra anh ta theo suy nghĩ của tôi. Trong cả hai trường hợp, tôi sẽ dùng những từ ngữ sao cho hợp với anh ta, như thể chúng tôi đang ở trước mặt nhau và rằng quan điểm của tôi là đúng và anh ta nên đồng ý với tôi”.

Một nữ nhân viên bán hàng tại một nhà sách nói với tôi rằng mỗi khi có một khách hàng đang phân vân giữa hai cuốn sách mà không biết nên mua cuốn nào, cô ấy liền lặp đi lặp lại trong đầu mình tên cuốn sách mà khách hàng nọ nên chọn và hướng suy nghĩ ấy về phía vị khách nọ. Cô ấy bảo rằng mình thành công trong đa số các trường hợp như thế.

Rất ít người muốn tin rằng họ bị ý nghĩ thầm lặng của người khác tác động hay dẫn dắt làm một điều gì đó. Sự thật là cái lực vô hình, tinh tế nhưng có sức mạnh đáng kinh ngạc này đang tồn tại và tất cả chúng ta đều là đối tượng của nó. Bạn có thể gọi nó là thần giao cách cảm, ngoại cảm hay gì khác tùy bạn, và bạn có thể kiểm chứng sự tồn tại của nó để nhìn thấy sức mạnh ghê gớm và công hiệu của nó.

Tôi tin chắc rằng các bà mẹ thường xuyên sử dụng nó đối với con cái mình nhưng họ thường không để ý. Con cái cũng hay sử dụng phép giao tiếp thầm lặng này đối với cha mẹ chúng. Các cặp vợ chồng, nhất là những người có cuộc sống hôn nhân hòa hợp là những người thường xuyên sử dụng lối truyền đạt ý nghĩ này giữa họ với nhau. Nếu bạn là

người mới cưới thì bạn có cơ hội khám phá lĩnh vực mới này với người bạn đời của bạn rồi đấy!

Chủ tịch của một công ty nợ muốn chấm dứt hợp đồng với giám đốc bán hàng của mình vì anh này không còn hiệu quả trong công việc nữa, nhưng không biết phải nói với anh ta thế nào vì dù sao người này cũng đã gắn bó với công ty trong suốt nhiều năm liền. Ông ấy nói với tôi: “Trong lúc tôi vô phương bí kế thì bất ngờ một ý nghĩ lóe lên trong đầu tôi: Tại sao tôi không đề nghị anh ta từ chức và xuống làm một nhân viên bán hàng bình thường? Tôi giữ trong đầu hàng giờ về ý nghĩ này đêm đó. Lạ lùng thay, ngay sáng hôm sau khi vào văn phòng, việc đầu tiên tôi làm là nhận đơn xin từ chức của anh ta! Tôi gần như muốn rơi khỏi ghế. Tôi cũng không biết mình có tội khi sử dụng “phép thuật” này hay không, nhưng lương tâm tôi thanh thản vì đó là một ý nghĩ của riêng tôi và tôi chưa hề nói ra với ai khác. Sau khi trở về vị trí nhân viên bán hàng, anh ta đã tăng doanh số gấp nhiều lần và luôn cảm thấy hạnh phúc hơn”.

Một đôi vợ chồng nợ đến gặp tôi và người chồng bảo rằng vài tháng trước đây, ông ấy là một trong những nhà sản xuất quần áo lớn nhất vùng Trung Tây Hoa Kỳ⁽¹⁶⁾ nhưng vừa bán đi tất cả và đang đi du lịch vòng quanh nước Mỹ. “Trong hơn 30 năm, tôi từng là thành viên của một trong những tổ chức bí mật lớn nhất và có lịch sử hoạt động lâu đời nhất thế giới chuyên nghiên cứu và truyền bá về niềm tin ở mọi góc độ. Nhưng tôi, cũng như nhiều người khác, không hề chịu mở mắt ra với sức mạnh này và tôi chưa bao giờ nhận ra sự thật chứa đựng bên trong nó. Tuy nhiên, cách đây vài năm, tôi tham dự một chuỗi những khóa học về chủ đề làm chủ ý nghĩ và lần đầu tiên trong đời tôi mới được thực sự khai tâm mở trí, rằng mọi người đều có thể đánh thức và sử dụng nó để mang lại lợi ích cho mình. Tôi đã sử dụng nó cho công việc kinh doanh của mình và đã đạt được những kết quả ngoài sức tưởng tượng. Không cần phải nói, doanh số bán của công ty chúng tôi tăng lên vùn vụt kể từ

khi tôi áp dụng phép ám thị này. Ngay cả trong thời kỳ Đại Suy thoái, khi các công ty khác đều lâm vào cảnh khó khăn thì chúng tôi vẫn bán ra rất mạnh mẽ”.

Lúc này vợ ông ấy mới tham gia vào câu chuyện: “Trước đó, ông nhà tôi không khỏi cười nhạo mỗi khi tôi đề cập đến ám thị và những gì tôi học được từ các bài thuyết giảng về chủ đề này. Ông ấy chỉ tin mỗi một điều: tôi đang tự lãng phí thời gian của mình. Nhưng tôi biết sức mạnh của nó và chồng tôi có thể sử dụng nó một cách hiệu quả trong công việc kinh doanh của ông ấy. Tôi kiên trì nói chuyện với ông ấy hết ngày này sang ngày khác. Rồi một ngày nọ, tôi nhận ra rằng tôi đang phạm sai lầm. Thay vì nói chuyện để thuyết phục ông ấy, tôi nên sử dụng sức mạnh kỳ diệu đó để chuyển biến tình hình. Thế là tôi hành động. Tôi và con gái mình bắt đầu lặp đi lặp lại nhiều lần trong ngày rằng: ‘Bố sẽ nghe theo mẹ thôi. Bố sẽ nghe mẹ!’. Chưa đầy ba tuần sau đó, ông ấy bắt đầu chịu lắng nghe tôi.

Đến đây người chồng xen vào: “Ông đang nói sự lặp đi lặp lại ý nghĩ. Vâng, chắc chắn là cô ấy đã áp dụng nó đối với tôi. Lần đầu tiên nghe cô ấy nói về những gì cô ấy học được từ lớp ám thị, tôi không tin đó là điều có thật. Tôi lớn lên trong một thế giới kinh doanh thực dụng và không thể tin vào những thứ trừu tượng không sờ mó hay nhìn thấy được. Nhưng một ngày nọ, có điều gì đó rất lạ xảy đến với tôi, tôi cũng không biết rằng chính tác động của phép ám thị mà vợ và con gái tôi thực hiện đã làm thay đổi ý nghĩ của tôi. Nhưng phải nói rằng đó là điều kỳ lạ lớn nhất từng xảy đến đối với tôi. Sau bài học đầu tiên, tôi tiến hành một thử nghiệm và công việc kinh doanh của công ty chúng tôi bắt đầu cải thiện và cứ thế cho đến khi chúng tôi buông bỏ hoàn toàn chuyện quản lý công ty theo kiểu cũ.

Xin đừng hiểu nhầm tôi. Tôi là người không hề biết mê tín là gì và điều tôi sắp nói ra đây không phải là chuyện tầm phào, mà đó là một khoa học thực sự. Rằng, những gì chúng ta nghĩ hay suy ngẫm đủ “chín”

đều sẽ trở thành sự thật. Chúng ta phát ra “bức xạ” là những ý nghĩ, có thể một cách vô thức, để tác động đến người khác. Chúng ta phát ra những xung động ý nghĩ về tình yêu thương hay lòng căm ghét và rồi bỗng dưng chúng quay trở lại và hạ đo ván chúng ta. Vì thế, tất cả những gì chúng ta cần làm là nghiên cứu để hiểu rõ luật nhân quả, khi đó mọi thứ sẽ hiển hiện rõ ràng trước mắt chúng ta.

Ý nghĩ được xem là loại vũ khí mạnh mẽ tuy vô hình. Không có mấy người hiểu được tường tận về chủ đề này. Phần đông họ sẽ nhìn bạn như thể bạn từ trên trời rơi xuống và đang nói những chuyện ngớ ngẩn. Giờ đây tôi mới hiểu tại sao đấng Giê-su lại hay giảng dạy đức tin qua các câu chuyện ngụ ngôn. Tuy nhiên, hiện nay những người được khai sáng đã nhận ra rằng họ đang bước vào ngưỡng cửa của sự phát triển sức mạnh của niềm tin và số người tin vào khoa học này đang ngày càng tăng nhanh. Tôi thường tự hỏi tại sao con người không học và áp dụng khoa học này vào công việc và cuộc sống của họ, và cho rằng nhiều người trong số họ cũng giống như tôi trước đây: họ đóng cửa tâm hồn mình và họ cũng không có một người vợ tuyệt vời như nhà tôi. Thực ra, khi có niềm tin và gắn nó vào tiềm thức của bạn, bạn có thể làm được rất nhiều điều tưởng chừng như không thể” .

Một vài người có khả năng nhận ra sự hiện diện của người khác trong một gian phòng tối dù người ấy không hề cử động hay phát ra một âm thanh nào. Chắc chắn không là gì khác ngoài những bức xạ mà người ấy phát ra trong bóng tối đã “tiết lộ” sự hiện diện của họ trong phòng. Đó có phải là bằng chứng của ngoại cảm không? Bạn nghĩ thế nào về điều này? Có thể ngay lúc người thứ hai bước vào phòng thì người đầu tiên nghĩ về một điều gì đó hoàn toàn lạ lẫm với cả chính mình và xóa bỏ hoàn toàn cơ hội để người thứ hai không thể phát hiện ra sự hiện diện của mình. Hàng ngàn người từng nghĩ về một ai đó và chẳng bao lâu sau người đó gọi cho họ hay “tình cờ” xuất hiện trước mặt họ. Thường những chuyện thế này được cho là kết quả của sự trùng hợp ngẫu nhiên. Nhưng lẽ nào sức mạnh của niềm tin không thể là một trong những kiến

giải quan trọng? Người có đầu óc rộng mở và muốn tìm hiểu về những hiện tượng như thế chẳng chóng thì chày nhận ra rằng hiện tượng giao cảm là điều có thật và các nhà nghiên cứu đã chỉ ra rằng nó tiềm ẩn trong mọi cá nhân ở mức độ mạnh yếu khác nhau.

Sau đây là một thí nghiệm đơn giản mà bất kỳ một nhóm ba người nào cũng có thể thực hiện. Đầu tiên hãy tìm năm mẫu giấy nhỏ màu sắc khác nhau, càng sặc sỡ càng tốt để dễ phân biệt với nhau (bạn có thể cắt từ một tờ báo hay tạp chí). Sau đó một người cầm và xòe chúng ra theo hình cánh quạt hay như khi bạn đang xòe những lá bài vậy. Xong, người thứ hai sẽ chạm vào một trong năm mẫu giấy trên như “đánh dấu” mẫu giấy được chọn trong khi người thứ ba không được nhìn thấy hành động này. Người giữ năm mẫu giấy lúc này sẽ ghi nhớ mẫu giấy được chọn trong đầu và “truyền tín hiệu” về mẫu giấy đó cho người thứ ba, là người phải chỉ ra mẫu giấy đã được chọn.

Người thứ ba phải trả lời ngay lập tức không được suy nghĩ hay cố đoán hoặc cân nhắc gì cả. Số lần người thứ ba trả lời đúng hẳn sẽ làm bạn phải sửng sốt. Nếu người giữ những mẫu giấy và thứ ba có sự hòa hợp tinh thần cao độ thì xác suất thành công càng cao hơn. Trong thí nghiệm này, người giữ những mẫu giấy không những có khả năng tập trung tinh thần cao độ mà còn có khả năng truyền hình ảnh về màu sắc đến người thứ ba. Tôi từng chứng kiến hàng chục thí nghiệm như thế này và chưa lần nào những người tham dự gặp thất bại.

Tuy nhiên, tôi phải nhấn mạnh rằng thí nghiệm trên, cùng nhiều thí nghiệm khác được trình bày qua quyển sách này, không nên được tiến hành nếu có sự hiện diện của những người chế nhạo hoặc những người chưa tin vào các hiện tượng tinh thần như ngoại cảm. Bởi vì, thái độ và suy nghĩ tiêu cực của họ sẽ làm rối và cản trở luồng ý nghĩ của bạn, đặc biệt khi lòng ngờ vực của họ đang hoạt động mạnh. Ngoài ra, bạn phải luôn luôn nhớ rằng niềm tin có sức xây dựng cũng như hủy hoại tương đương nhau, tùy theo kết quả kỳ vọng của người thực hành nó là gì. Tôi

muốn nhắc lại một lần nữa rằng, nếu chúng ta tin vào sức mạnh của niềm tin, nó sẽ làm việc cho chúng ta; bằng ngược lại, chúng ta sẽ không nhận được gì từ nó cả!

Nhà thiên văn học vĩ đại người Pháp Camille Flammarion là một trong những người đầu tiên nghiên cứu về vấn đề truyền ý nghĩ. Ông gần như đạt tới lý thuyết được hai giáo sư Eddington và Jeans phát triển sau này, rằng ý nghĩ không chỉ tồn tại trong con người hay các loài động vật, mà trong vạn vật – cây cối, suối nguồn, vũ trụ - và ông tuyên bố rằng cả nguyên tử cũng có ý nghĩ.

Đầu năm 1947, Tiến sĩ Phillips Thomas chính thức thông báo rộng rãi rằng ông sẽ nghiên cứu về lĩnh vực ngoại cảm. Ông nói: “Có thể mọi người cho tôi là điên rồ, nhưng tôi sẽ dành phần thời gian còn lại của đời mình nghiên cứu lĩnh vực này. Chúng ta chưa thể nhận thức một cách khoa học về nguồn gốc sâu xa của ngoại cảm, cũng như chúng ta chưa giải thích được rõ ràng những thành công không thể bác bỏ của những người có khả năng đọc được ý nghĩ của người khác...”.

Tờ *Oregonian* của Portland sau đó bình luận tuyên bố của Tiến sĩ Phillips như sau:

“Trước khi các bạn thốt lên rằng: ‘Ồ, lại một trò nhảm nhí nữa!’, xin hãy nhớ rằng Tiến sĩ Phillips là một nhà khoa học xuất sắc từng làm nghiên cứu nhiều năm cho Tập đoàn Westinghouse. Giờ đây ông tình nguyện làm người khám phá lục địa tối cuối cùng của chúng ta: ý nghĩ của con người...”

Dù muốn dù không, một khi chúng ta hiểu được cách dùng phổ biến của từ “ám thị”, hay “ngoại cảm” hay “thần giao cách cảm”, hoặc bạn gọi thế nào cũng được, chúng ta có thể kết luận rằng các hiện tượng giao cảm tự chúng bao trùm và xâm chiếm mọi thứ. Vì thế khi xem xét tiềm thức của một cá nhân như một phần đơn lẻ của một tập thể hay một khối thống nhất phát ra những xung động lan truyền vào bao trùm mọi vật,

chúng ta sẽ có một hiểu biết thấu đáo hơn về các hiện tượng siêu linh, ngoại cảm đang tồn tại hàng ngày trong cuộc sống chúng ta.

Niềm tin tạo nên tất cả. Tuy nhiên, cuốn sách này không được viết cho các tay cờ bạc chuyên nghiệp, mà cho những người muốn gạt hái thành công trong đời từ những việc nhỏ (như bán được một món hàng), cho đến việc lớn (như gia tăng sinh lực và kéo dài tuổi thọ). Và, chỉ những người có niềm tin vững chắc vào tiềm thức của mình mới có thể sử dụng nó một cách hiệu quả nhất. Hãy bước tới trước và hướng thẳng về phía mặt trời. Hãy đối diện với sức mạnh kỳ diệu tiềm ẩn trong con người bạn và bóng tối sẽ không còn cơ hội ngăn đường cản lối bạn nữa!

Tôi nhận thấy thật khó khăn để một người bình thường, không hiểu gì về khoa học này chấp nhận ý nghĩ rằng tất cả đều nằm bên trong chúng ta. Ngay cả với những người có đầu óc duy vật nhất thì không có gì tồn tại nếu họ không ý thức được sự tồn tại của nó. Rằng chính những hình ảnh được tạo ra trong tâm trí họ mới nói lên cái thực tế của thế giới xung quanh họ. Vì vậy, cái hạnh phúc luôn được con người đi tìm nhưng chỉ ít người gặp thực ra nằm chính bên trong mỗi chúng ta. Môi trường và những sự vật diễn ra hàng ngày quanh ta hoàn toàn không ảnh hưởng gì đến cảm nhận của chúng ta về hạnh phúc nếu những hình ảnh đó không được chúng ta cho phép đi vào ý thức của mình. Hạnh phúc hoàn toàn độc lập với địa vị xã hội, sự thịnh vượng hay những thứ của cải ngoại thân. Hạnh phúc là một trạng thái tinh thần trong đó chúng ta nắm được quyền kiểm soát chính mình, cả tâm hồn lẫn thể xác – và quyền kiểm soát đó nằm ở ý nghĩ của chúng ta.

Triết gia Emerson từng hỏi và tự trả lời rằng: “Việc gì là khó nhất trên đời? Đó là suy nghĩ”. Rõ ràng là thế, bạn thử nghĩ xem có phải hầu hết chúng ta đều là nạn nhân của lối suy nghĩ bày đàn và bị tác động bởi những ám thị từ người khác hay không? Chúng ta đều biết rằng luật nhân quả là không thể xâm phạm, nhưng rồi mấy ai trong chúng ta chịu dừng lại để suy nghĩ thấu đáo về tác động của nó? Hơn một lần, chúng ta thấy

cuộc đời của một con người thay đổi chỉ vì một ý nghĩ bất chợt dẫn tới hành động của họ ngay sau đó. Biết bao vĩ nhân đã dựng nên sự nghiệp, cơ đồ hay làm thay đổi sâu sắc cuộc sống của nhân loại từ một ý nghĩ tưởng chừng như rất nhỏ bé, tầm thường!

Sức mạnh của niềm tin không hề có sự chiếm hữu độc quyền. Mọi đàn ông và phụ nữ trên thế giới này đều sở hữu nó. Tất cả những gì bạn cần làm là hãy đánh thức nó và sử dụng nó. Chắc chắn bạn sẽ trở thành người nhìn thấy trước mọi việc bằng khả năng sử dụng nhuần nhuyễn sức mạnh tiềm thức của mình.

Hãy nhớ rằng suy nghĩ tích cực và sáng tạo sẽ dẫn đến hành động chính xác và nhận thức đúng đắn. Hãy tâm niệm điều này: “Bất kỳ điều gì ta nhận thức được, ta đều có thể biến nó thành sự thật.” Nếu những hình ảnh đúng đắn được tạo ra trong tâm trí bạn và được duy trì một cách liên tục và nhất quán, khi đó sức khỏe, sự thịnh vượng và hạnh phúc sẽ bước vào nhà bạn. Luật nhân quả luôn luôn bảo đảm điều đó cho bạn.

Sau cùng, hãy “biết mình”. Hãy hiểu chính mình và những sức mạnh tiềm ẩn trong con người bạn. Hãy đọc và đọc lại quyển sách này cho đến khi nào nó trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống của bạn. Hãy trung thực sử dụng phương pháp thẻ ghi chép và phương pháp gương soi, bạn sẽ gặt hái được những kết quả trên cả mong đợi. Hãy tin rằng niềm tin có sức mạnh kỳ diệu và điều kỳ diệu đó sẽ xảy ra ngay trước mặt bạn trong mọi việc bạn làm. Hãy luôn củng cố niềm tin ấy bằng một ý chí không gì lay chuyển được và bạn sẽ trở nên bất khả chiến bại, bởi khi đó bạn đã là *chính mình* .

CHÚ THÍCH

(16) Midwest hay Midwestern là Vùng Trung Tây nước Mỹ bao gồm 12 bang: Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, South Dakota, Ohio và Wisconsin.

Phụ lục

Bài tham khảo dưới đây do Phó Giáo sư Nguyễn Duy Hinh viết trên báo Công An Nhân Dân, được Việt Báo và nhiều trang web khác đăng lại, nội dung như sau:

Trong chuyến vào Thành phố Đà Lạt năm 2006, tình cờ tôi gặp ba chiếc bàn xoay và được biết chúng xuất xứ từ một gia đình người làng An Hòa, xã Nhơn Hòa, huyện An Nhơn, tỉnh Bình Định.

Điều lạ lùng là khi một mình tôi đặt tay lên chiếc bàn xoay tại nhà số 30A đường Khe Sanh thì bàn không xoay dù tôi đã ra lệnh. Phải hai người đặt tay bàn mới xoay. Nhưng khi đến khu du lịch đồi Mộng Mơ, một mình tôi đặt hai tay lên mặt bàn ra lệnh thì bàn xoay. Bấy giờ có mười khách tham quan đang đứng vây quanh bàn. Một du khách kêu lớn: “Ông này ghê quá!”. Tôi nảy ra ý định thử tìm hiểu vấn đề này.

Không chuyên về hiện tượng siêu nhiên mà có người gọi là “Ngoại cảm”, “Đặc dị công năng”, “Tâm linh”... tôi chỉ gặp gỡ trong một vài cuốn sách trên bước đường nghiên cứu các tín ngưỡng và tôn giáo. Tôi biết với sức lực và tri thức một mình tôi thì không thể nghiên cứu tương đối khoa học về vấn đề này. Tôi cũng không có mục đích nghiên cứu khoa học thật sự về đề tài này, chẳng qua một chút hiếu kỳ lúc có cơ hội.

Đầu năm 2007, trong một dịp trở lại Đà Lạt, nhân ngày chủ nhật rảnh rỗi, tôi dự định làm một cuộc trắc nghiệm bàn xoay, dùng 4 nam 2 nữ, có người đã kết hôn, người chưa kết hôn, người có trình độ sau đại học...

Đáng tiếc đến chiều thì Đà Lạt đổ mưa chỉ còn tôi và một nam tài xế taxi tên là Nguyễn Anh Tuấn đi nghiên cứu. Nhờ một cán bộ khoa Đông

Phương giúp đỡ, tôi được Tạ Hoàng Giang, Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Du lịch đời Mộng Mơ giúp đỡ tận tình. Nếu không có anh việc nghiên cứu khó lòng được như đã làm.

Kế hoạch của tôi là trải nghiệm từng cá nhân đặt một tay, hai tay, một ngón tay lên bàn xoay. Tay đặt sấp ngửa, nam nữ thay nhau để kiểm tra khả năng có tác dụng âm dương hay không. Đo đạc và cân mặt bàn để tìm hiểu lực cản. Đo tốc độ di chuyển của bàn nhanh chậm. Nhưng việc đo tốc độ không thực hiện được vì thiếu trợ lý. Những chiếc bàn xoay đều là đối tượng khai thác khách tham quan nên không thể tiếp tục nghiên cứu làm ảnh hưởng kinh doanh của chủ nhân chiếc bàn. Thời gian nghiên cứu dài nhất là chiếc bàn xoay ở đời Mộng Mơ.

Cả 3 chiếc bàn được tôi chọn trải nghiệm đều cùng một mô thức: 3 chân nhỏ đỡ thân bàn là một trụ gỗ tròn mà đầu trụ đút vào một lỗ tròn dưới mặt bàn làm trục cho mặt bàn xoay. Cả 3 bàn đều như thế và mặt bàn đều là ván ghép chứ không phải một tấm gỗ tròn nguyên vẹn. Dưới mặt bàn đều có 2 thanh gỗ dài nhỏ ghép đỡ mặt bàn và cùng hai đoạn gỗ ngắn cấu tạo thành một ô tứ giác, trong đó có lỗ trục hình tròn. Độ tròn 3 mặt bàn đều không hoàn toàn chuẩn nhưng không sai số lớn nên nhìn mắt thường đều tròn.

Theo nhìn nhận của tôi thì 3 chiếc bàn cùng một loại gỗ đen sẫm thớ rất mịn, không biết gỗ gì nhưng có lẽ không phải gỗ tạp mà cũng không phải tứ thiết. Khác biệt chẳng là bàn cao thấp khác nhau, đường kính mặt bàn khác nhau, độ dày mặt bàn khác nhau.

Kích thước cụ thể của chiếc bàn xoay ở đời Mộng Mơ như sau: cao 87cm, đường kính mặt bàn 74cm, mặt bàn dày 1,7cm, mặt bàn cân nặng 8,5kg.

Lần lượt trải nghiệm 4 người: đặt 1 tay, 2 tay, úp bàn tay và ngửa bàn tay, dùng suy nghĩ khiến bàn xoay quay trái phải nhanh chậm dừng, không cần nói to thành lời.

Hiệu quả là tất cả các trường hợp trải nghiệm: mặt bàn đặt trên trục bàn, mặt bàn úp sấp trên ghế nhựa, mặt bàn để ngửa trực tiếp trên sàn gạch men, mặt bàn đặt nghiêng trên sàn gạch men thì bàn đều xoay như ý muốn người trải nghiệm không kể tay đặt âm hay dương, không kể nam hay nữ, không kể người thành hôn hay chưa thành hôn, nam đặt tay sấp cùng nữ đặt tay ngửa.

Về chiếc bàn xoay nhà bác Trần Mến, anh Tạ Hoàng Giang nói: Bàn xoay này do bác Trần Mến, 47 tuổi, cổ đông sáng lập Công ty Du lịch đồi Mộng Mơ mang đến. Bác Trần Mến là người xã Hoài Phú, gần thị trấn Tam Quan, huyện Hoài Nhơn, tỉnh Bình Định mua bàn xoay ở xã Nhơn Hòa, huyện An Nhơn, tỉnh Bình Định. Bác Mến lập nghiệp bằng bàn xoay. Hiện tại, nhà bác còn một chiếc bàn xoay nhỏ hơn.

Nguyễn Anh Tuấn và tôi tiến hành trải nghiệm kết quả giống như chiếc bàn xoay ở đồi Mộng Mơ.

Chúng tôi đến nhà bác Lưu Xuân Ừng ở số 30A đường Khe Sanh. Bác 60 tuổi, người xã Trực Thành, huyện Trực Ninh, tỉnh Nam Định thuê gian nhà này để kinh doanh bàn xoay. Bác cho biết, bác mua chiếc bàn xoay này của ông Nguyễn Tại thôn An Hòa, xã Nhơn Hòa, huyện An Nhơn, tỉnh Bình Định. Bác Ừng biểu diễn để mặt bàn lên ghế nhựa cho xoay.

Do khó khăn về thời gian và người giúp việc nên tôi chỉ trực tiếp trải nghiệm nhiều lần chiếc bàn xoay ở đồi Mộng Mơ, trải nghiệm một vài lần ở hai bàn xoay sau, còn lại là do chủ nhân các bàn xoay và Nguyễn Anh Tuấn tiến hành.

Các cuộc trải nghiệm còn ở dạng quá thô sơ và vì nhiều lý do nên chưa thực sự kỹ càng. Tôi thừa nhận trải nghiệm chưa đủ giá trị khoa học. Nhưng dù vậy, tôi nhận thấy: Quả có một năng lượng từ trong thân thể tôi phát ra và tôi điều khiển được bàn xoay một mình theo ý muốn của tôi.

Luồng năng lượng đó thẳng được trọng trường 8,5kg (trọng lượng mặt bàn xoay) và hướng tác động vào bàn xoay tùy thuộc ý chí của tôi. Điều này giống như khi tôi điều khiển con lắc. Để con lắc cách bàn tay trái một người nam vài xăng-ti-mét thì nó quay vòng tròn khi úp sấp bàn tay, lắc dọc khi đặt ngửa bàn tay; với tay phải nam giới thì lắc dọc khi úp sấp, xoay tròn khi lật ngửa bàn tay; đối với nữ thì ngược lại... Điều này đã có tài liệu nói đến.

Nghĩa là hướng con lắc di động tùy theo âm hay dương của bàn tay và nam hay nữ; tuy nhiên tôi cũng có thể khiến cho con lắc đứng yên theo ý chí của tôi. Nhưng trường hợp bàn xoay thì không phân biệt âm dương. Đáng tiếc, tôi đã không mang theo con lắc khi trải nghiệm bàn xoay. Nhưng có lẽ con lắc và bàn xoay là hai hiện tượng khác nhau? Chúng chỉ giống nhau ở một điểm là ý chí con người có thể điều khiển được sự vận động của cả bàn xoay lẫn con lắc.

Bàn xoay cũng có hiện tượng người trải nghiệm vô tình đẩy khi bàn đã xoay đưa cánh tay chạy ra xa mà người trải nghiệm chưa kịp bước theo; hoặc giả người trải nghiệm cố ý đẩy bàn xoay.

Không phải ai cũng một mình điều khiển được bàn xoay. Theo chủ nhân của 3 chiếc bàn xoay thì số người như thế không ít, nhưng đa số phải 2 người mới điều khiển được bàn xoay. Hơn 40 nam nữ sinh viên năm thứ nhất Khoa Hàn Quốc học thuộc Trường Đại học Đà Lạt không ai một mình điều khiển được bàn xoay.

Năm 2006, tôi không điều khiển được bàn xoay nhà 30A Khe Sanh nhưng ngay sau đó đến đời Mộng Mơ thì một mình tôi điều khiển được chiếc bàn xoay ở đây. Như vậy là có vấn đề sức khỏe của người trải nghiệm.

Lái xe Nguyễn Anh Tuấn là một thanh niên cường tráng đã tình cờ thành người trải nghiệm chính của tôi. Anh cho biết thường xuyên đưa

khách tham quan bàn xoay và lần nào một mình anh cũng điều khiển được bàn xoay.

Đã có một số sách báo viết về loại năng lượng này. Nói chung, tôi đọc không nhiều và không chuyên. Các tác giả sách báo đó đề cập đến hào quang con người, nhân điện, trường sinh học, trường năng lượng con người, trường năng lượng vũ trụ (ESP), năng lượng sinh học, bioplasma... khá phức tạp và rắc nghiệm khoa học với máy móc tinh vi, đưa ra những trị số khác nhau của năng lượng đó. Nhưng không có điều gì giải thích hiện tượng bàn xoay và cũng chưa đề cập đến hiện tượng này dù có bàn về Psychokinesis (PK tức Viễn di sinh học).

Tôi đề nghị các nhà nghiên cứu chuyên về lĩnh vực tiềm năng con người tổ chức một dự án nghiên cứu kỹ càng hiện tượng bàn xoay một cách tỉ mỉ, khoa học, phối hợp nhiều nhà chuyên môn nhiều lĩnh vực hữu quan.

Các hiện tượng cận tâm lý (Parapsychology) và cận khoa học đều là hiện tượng siêu nhiên (Paranormal) đã được tiền nhân cảm nhận như trong Yoga, Khí công, Thiền định, Cầu cơ... nay cần thực nghiệm khoa học. Vì là hiện tượng siêu nhiên nên dễ bị người ta sử dụng để lừa gạt kẻ cả tin. Những trắc nghiệm ở Trung Quốc tiến hành mười năm gần đây đã chứng minh điều đó. Nghiên cứu nghiêm túc, khoa học, hợp tác chân thành thì hiện tượng bàn xoay sẽ có đóng góp cho việc nghiên cứu cái mà ngày nay được gọi hỗn tạp là ngoại cảm (ESP).