

THIÊN THU TUYỆT MẬT NHÂN TÍNH

Bị chơi đùa, lợi dụng, bắt nạt, phản bội, hãm hại...Tại sao?

《Lời Nói Đầu》

*Người hiểu nhân tính, hiểu đồng tiền!
Người hiểu nhân tính, hiểu hạnh phúc!*

Những cao thủ thực sự đều là bậc thầy về nhân tính.
Họ biết cách nhìn thấu đáo nhân tính, điều khiển lòng người, mọi sinh linh đều bị sử dụng bởi họ.

Đây là một tập hợp ý tưởng đã bị lãng quên từ lâu, chôn vùi trong nhiều năm.

Đây là bí mật mà tất cả những người thành công không muốn nói cho bạn biết.

Tại sao bạn bị tổn thương? Bởi vì bạn không hiểu về nhân tính!

Tại sao bạn bị chơi đùa? Bởi vì bạn không hiểu về nhân tính!

Tại sao bạn bị lợi dụng? Bởi vì bạn không hiểu về nhân tính!

Tại sao bạn luôn gặp thất bại? Bởi vì bạn không hiểu về nhân tính!

Tại sao bạn bị xúc phạm? Bởi vì bạn không hiểu về nhân tính!

Tại sao bạn bị phản bội? Bởi vì bạn không hiểu về nhân tính!

Tại sao bạn là quân cờ? Bởi vì bạn không hiểu về nhân tính!

Tại sao bạn bị mắc kẹt trong tình yêu? Bởi vì bạn không hiểu về nhân tính!

Tại sao bạn không có tiền? Bởi vì bạn không hiểu về nhân tính!

Tại sao cho đến bây giờ bạn không đạt được bất cứ điều gì, bị người khác coi thường, bị tung hứng như một món đồ chơi! Tại sao lòng tự trọng của bạn luôn bị người khác chà đạp, lợi ích của bạn luôn bị người khác bỏ qua, cảm xúc của bạn luôn bị người khác chơi đùa! Những người không hiểu về bản chất con người, chỉ có thể sống dưới đáy của chuỗi thức ăn, trở thành con mồi của người khác... Từ bé đến lớn, không ai nói cho bạn biết sự thật về bản chất con người là gì!

Học về nhân tính đã trở thành một bí quyết gia truyền không bao giờ được các vị hoàng đế và quan lại tiết lộ từ thời cổ đại cho đến hiện nay. Trong mỗi triều đại, đều có hai hệ thống kiến thức: một hệ thống là kiến thức nội phòng, một hệ thống là kiến thức ngoại phòng.

Hoàng đế và những người giàu có giữ kiến thức nội phòng cho riêng mình và con cháu họ học tập, không bao giờ tiết lộ. Họ chỉ chia sẻ kiến thức ngoại phòng cho những người khác học tập.

Kiến thức nội phòng dạy về quyền lực, chiêu thức, nhân tâm, nghệ thuật cai trị...

Còn kiến thức ngoại phòng dạy về cách trở thành một con cừu ngoan ngoãn hơn.

Điều này cũng giải thích tại sao 90% người luôn bị lợi dụng.

*“Nếu không có lượng lớn con cừu, sói ăn gì?
Nếu không có lượng lớn người nghèo, người giàu ăn gì?”*

Người giàu nuôi dạy con, họ sẽ làm cho con họ thành thạo về nhân tính và mưu kế quyền lực.

Trong khi người nghèo nuôi dạy con, chỉ biết đăng ký các lớp học bổ trợ và kỹ năng hàng ngày.

Dù con bạn nhảy múa giỏi đến đâu, cũng chỉ là để người giàu thưởng thức sự vui vẻ.

Dù con bạn có điểm số cao đến đâu, cũng chỉ là một con ốc vít của doanh nghiệp, cống hiến cả ngày lẫn đêm cho người giàu.

Dù con bạn học các kỹ năng khác nhau, cách kiếm tiền của họ khi trưởng thành, giống như một cô gái điếm, cả ngày phục vụ khách, chỉ có phục vụ khách mới kiếm được tiền, miễn là không phục vụ khách thì không có tiền.

Những người giàu hiểu về con người, họ là ‘mami’, họ điều khiển một số lượng lớn gái mại dâm, lấy đi tất cả của “cừu” để kiếm lợi cho bản thân, họ có tiền dù có khách hay không, trong khi bạn và con bạn trở thành cừu của những người giàu.

Nhưng từ bây giờ, khi bạn mở cuốn sách bí mật này, mọi thứ sẽ thay đổi trong im lặng. Mỗi từ ở đây đều tiết lộ sự tàn ác và ô uế của con người vì chúng tôi sẽ tiết lộ cho bạn bí mật của mặt tối nhân tính.

Bạn sẽ hoàn toàn nhìn thấy những chiêu trò của những người xấu và kẻ giả tạo trên thế gian này và chúng tôi sẽ dạy bạn cách đối phó với họ vì chúng tôi sẽ giúp bạn khám phá những cái bẫy đằng sau cái được gọi là nhân nghĩa đạo đức.

Bạn sẽ được giải thoát khỏi nỗi đau bị chơi đùa tình cảm và được dạy cách làm cho người khác phục tùng bạn, khiến họ không thể sống thiếu bạn.

Bởi vì chúng tôi sẽ giải mã nguyên nhân thất bại trong việc giáo dục trẻ em của bạn.

Bạn sẽ hiểu rõ cách làm cho con bạn hoặc chính bạn trở thành “sói” đứng trên đỉnh cao chuỗi thức ăn, vì chúng tôi sẽ giải mã những mưu mẹo mà nhiều người bị điều khiển.

Từ nay, bạn sẽ sử dụng một trong những kỹ thuật thống trị hàng đầu thế giới này để làm cho những người xung quanh bạn nghe lời như chú cún nhỏ, tuân theo mọi sự sắp đặt của bạn.

Bởi vì chúng tôi sẽ giúp bạn tìm ra chìa khóa kiếm tiền từ nhân tính. Làm cho người khác tự động móc tiền đưa bạn mà vẫn sẽ nắm tay cảm ơn bạn như chúa cứu thế.

Những bí mật mà kẻ thông trị không bao giờ tiết lộ, sắp sửa được bạn nắm giữ.....



《Mục Lục Tổng Quan》

《Lời Nói Đầu》	1
Chương 1: Tháo bỏ mặt nạ đen tối, độc ác của bản chất con người.....	6
Sống là một trận chiến đấu khốc liệt.....	7
Bản chất con người là thiện hay ác?	14
Lòng tốt của bạn đã bị chó sói ăn mất.....	26
Người nghèo ăn động thực vật, người giàu ăn người nghèo.....	41
Mở con mắt thấu nhân tính, nhìn nhận thế gian lạnh lẽo	46
Chương 2: Vạch trần âm mưu và thủ đoạn đằng sau tình cảm nam nữ.....	62
Nhìn xuyên qua những âm mưu đằng sau tình cảm nam nữ.....	64
3 phương pháp giúp đàn ông ngóc ngách	68
và phụ nữ oán hận thoát khỏi bể khổ tình ái	68
Kỹ năng đọc vị cấp cao hiểu rõ con người.....	75
Bí quyết giao tiếp khiến đối phương tâm phục khẩu phục, kính nể bạn.....	80
Chương 3: “Hậu Hắc”, thủ đoạn, nghệ thuật khống chế con người.....	95
Trái tim Bò Tát, thủ đoạn ma quỷ	95
Học tập trái tim Bò tát, thủ đoạn ma quỷ - Bí quyết cứu thế tuyệt đỉnh	97
5 chiến thuật quyền mưu của người lãnh đạo	108
Giải mã 3 “Kỹ thuật thao túng nhân tính” kinh điển.....	120
Lần đầu tiên tiết lộ về 3 trường phái Nho – Pháp - Đạo	124
Chương 4: Thuật để vương cho con cái học hỏi.....	136
Bạn đã hủy hoại con cái như thế nào?.....	136
Con cái phải được dạy ngược lại mới thành đại sự.....	139
Tình yêu vĩ đại chứa đựng cách dạy lạnh lùng	148
Bí kíp khiến con 100% hiếu thảo	152
Chương 5: Tận dụng nhân tính để kiếm tiền	156
Tính xấu của con người chính là nguồn gốc của lợi nhuận.	156
Bí mật kiếm tiền lớn, là xem bạn biết cách sắp đặt hay không.....	158
Bí quyết để tiền đuổi theo bạn.....	162
4 lỗi cốt để hiểu rõ bản chất của tiền bạc	167
Bí quyết khởi nghiệp không tốn chi phí.....	170
Chương 6: Công pháp tu luyện trong phòng kín của kẻ mạnh	176
Cách người tầng lớp thấp bị săn đuổi.....	176

Thiên đường của nền văn hóa mạnh mẽ VS Địa ngục của nền văn hóa yếu kém.....	180
“Kẻ hèn mạt phản kích thành vương, khai thông hai mạch Nhâm Đốc (Âm – Dương)	204
Bí mật đằng sau sự rèn luyện của thiên tài.....	212



Chương 1: Tháo bỏ mặt nạ đen tối, độc ác của bản chất con người

Sống là một trận chiến đấu khốc liệt

Cuộc sống là một trận chiến, nhưng bạn chỉ biết đâm bóc và đá chân, trong khi người giàu học qua ‘Vô tự do’. Dưới đây là sự thật mà chỉ có số ít người biết đến, suốt 5000 năm qua luôn tồn tại hai hệ thống tư tưởng: một là dựa trên niềm tin rằng bản chất con người là tốt, theo đạo của Khổng và Mạnh; một là dựa trên quan điểm rằng bản chất con người là xấu, theo tư tưởng của phái Pháp gia.

Liệu tư tưởng của Khổng Tử có hoàn toàn đúng không?

Khi nhắc đến Khổng Tử, nhiều người sẽ nghĩ ông là một vị thánh nhân, và tôi cũng công nhận rằng tư tưởng của Khổng Tử thực sự có những điểm vĩ đại. Nhưng trong thời đại ngày nay, nhiều quan niệm của Khổng Tử đã rõ ràng không còn phù hợp. Chúng ta học hỏi bất kỳ ai, không phải là mù quáng sao chép toàn bộ, mà là phải học một cách phê phán, lấy điều hay và bỏ điều dở. Vậy vấn đề trong tư tưởng của Khổng Tử là gì?

Vấn đề lớn nhất chính là sự giam cầm tư duy của con người. Trong tư tưởng của Khổng Tử, phụ nữ không có quyền lên tiếng, không được phép đi học, không được phép ra ngoài, không có quyền lên tiếng trong nhà. Khổng Tử khắp nơi nói về lễ nghi, tam cương ngũ thường, phân chia con người thành các cấp bậc khác nhau, “*hình không lên đại phu, lễ không xuống thứ dân*” có nghĩa là những người làm quan lớn mắc lỗi không cần phải chịu hình phạt, chỉ cần bị ràng buộc bởi lễ nghi là đủ, trong khi đối với thứ dân, thì không cần đòi xử bằng lễ nghi, nếu thứ dân phạm lỗi, thì sẽ bị xử phạt bằng hình. Ông ta nỗ lực bảo vệ hệ thống giai cấp của xã hội nô lệ, đưa ra lý thuyết: “*Quân sử thần tử, thần bất tử bất trung; Phụ*

sử tử vong, tử bất vong bất hiếu” để bảo vệ quyền lực cai trị. Yêu cầu dân chúng phải vô điều kiện tuân theo mọi quy định của quyền lực quân chủ, ngay cả khi hoàng đế sai lầm đến mức nào, quan lại và dân chúng cũng phải tuân theo, nếu không sẽ bị coi là vi phạm tam cương ngũ thường, phản nghịch không đạo, khiến cho tư duy của dân chúng bị đóng cửa, không có khả năng suy nghĩ độc lập, kết cục các triều đại phong kiến suy tàn, hoàng đế mê muội, dân chúng ngu dốt, bị các quốc gia ngoại bang xâm lược và áp bức.

Tư tưởng của Khổng Tử, kết quả chính của việc giáo dục là khiến con người ngày càng biết nghe lời, tuân thủ quy tắc, chấp nhận số phận thấp kém của mình, ngoan ngoãn. Tư tưởng Nho gia nói rằng bản chất con người là tốt, tất cả đều nói về nhân nghĩa đạo đức, và yêu cầu mỗi người phải đối xử với mọi người xung quanh mình theo cách này, đó mới là “quý tộc” (quý ông – quý bà). Nhưng thực tế là, người tin rằng con người vốn tốt bụng, cuối cùng đều bị những người giả tạo lừa dối, tin vào nhân nghĩa đạo đức, cuối cùng đều bị những người chỉ nói đạo đức trên miệng nhưng lòng dạ ích kỷ làm tổn thương. Tốt bụng, nhân nghĩa, đạo đức, tất cả những điều này chỉ là những đòn đánh kiểu cách nghe có vẻ hay, trông có vẻ đẹp, nhưng không thực tế, trong khi những cao thủ thực sự đều là những người bề ngoài kiểu cách nhưng âm thầm luyện tập “võ tự do”.

Tư tưởng Nho gia tương đương với những đòn đánh kiểu cách - màu mè và thuận mắt.

Đặc điểm của tư tưởng Nho gia là nói những lời hay, hình thức đẹp nhưng không có ích trong thực chiến, điều này giống hệt như những đòn đánh kiểu cách của võ truyền thống. Và đa số mọi người nghèo đói, chính là bởi vì trong đầu họ đều chứa đầy tư tưởng của Khổng và Mạnh, miệng luôn nói những lý lẽ hay ho. Trong khi đó, người giàu có lại giàu có, bởi vì trong đầu họ chứa đầy tư tưởng của phái Pháp gia, nghe có vẻ không hay nhưng lại rất hữu ích trong thực chiến.

Khi những đòn đánh kiểu cách và võ tự do đối đầu nhau sẽ ra sao?

Chắc hẳn nhiều người cũng đã từng nghe tới hoặc xem qua thông tin về trận đấu “thê thảm” của một vị đại sư võ truyền thống Trung Quốc, tên ông ta là Mã Bảo Quốc, đã đấu với một võ sĩ tự do nghiệp dư (MMA), và họ đã có một trận đấu trên sàn đấu. Hai người có sự chênh lệch lớn về danh tiếng và kinh nghiệm, và trước trận đấu, trọng tài đã nhiều lần nhắc nhở Mã Bảo Quốc phải nhẹ tay. Tuy nhiên, chỉ chưa đầy 30 giây sau khi trận đấu bắt đầu, Mã Bảo Quốc đã bị đối thủ hạ gục ba lần và cuối cùng ngã xuống không thể đứng dậy, khiến công chúng ngạc nhiên. Võ truyền thống với lịch sử hàng nghìn năm, trước sự đối đầu với võ tự do không theo quy tắc, lại thất bại một cách dễ dàng như vậy, nhiều người nghi ngờ Mã Bảo Quốc là một đại sư giả. Theo tôi, Mã Bảo Quốc tuy có phần khoác lác, nhưng nếu ông ta thực sự là một kẻ lừa đảo, thì ông ta chắc chắn không thể tham gia trận đấu này.

Sự thật là, bất kỳ môn võ truyền thống nào, khi đối mặt với võ tự do, đều không thể chống đỡ được. Điều này không phải là coi thường võ truyền thống, mà là võ truyền thống được xây dựng dựa trên những quy tắc cụ thể, tức là đối thủ phải theo một bộ quy tắc nhất định để ra đòn. Trong khi đó, quy tắc của võ tự do không có bất kỳ đòn đánh cố định nào, mục tiêu là đánh bại đối thủ hoàn toàn.

Võ truyền thống không thể thắng được võ tự do, là kết quả tất yếu do các đòn thế không phù hợp với quy tắc của sàn đấu hiện đại. Người nghèo dồn toàn lực vượt khó vẫn nghèo, là bởi vì tư duy của họ không phù hợp với quy tắc giàu có của xã hội. Nhiều người trong đầu đều chứa đầy tư tưởng Nho gia truyền lại hàng nghìn năm, với những lý lẽ cao siêu, những đòn đánh kiêu cách, nghe có vẻ hay, trông có vẻ đẹp, những lý lẽ đó ở thời cổ đại thực sự có ích, bởi vì mọi người đều theo quy tắc thông thường để ra đòn, chỉ cần dừng lại ở mức đủ, miễn là bạn là một quý tộc, bạn sẽ có vị trí cao trong xã hội.

Nhưng quy tắc của thời đại ngày nay đã thay đổi, bạn xuất hiện trên sàn đấu tự do, không quan trọng bạn có phải là quý tộc hay không, chỉ cần bạn có tiền và sức mạnh là bạn đã là quý tộc, không ai còn theo quy tắc của quý tộc để ra đòn nữa, vì vậy việc bạn bị đánh bại ngay lập tức là điều không thể tránh khỏi.

Tư tưởng Pháp gia thì giống như vô tự do. Những người đại diện cho tư tưởng Pháp gia là Hàn Phi Tử và Thương Dương. Chúng ta hãy nghe xem Hàn Phi Tử nói gì về bản chất con người: Hàn Phi Tử cho rằng, mối quan hệ cơ bản giữa con người với nhau chỉ dựa trên lợi ích. Ông nói rằng chỉ cần có lợi ích, dù mối quan hệ có xa cách đến đâu cũng có thể trở nên thân thiết, nhưng một khi lợi ích bị tổn thương, ngay cả cha con cũng có thể trở thành kẻ thù không đội trời chung.

Đàn ông đến tuổi 50 vẫn ham muốn, còn vợ thì sau tuổi 30 đã bắt đầu xuống sắc, vì vậy người chồng có cơ hội sẽ chắc chắn tìm kiếm người mới, bạn nghĩ tình cảm có thể tin cậy được không? Theo quan điểm của ông, không có người đàn ông nào không ham muốn, nếu có, chỉ là bởi vì họ chưa có đủ “vốn” để ham muốn.

Hàn Phi Tử nói rằng, trong thời cổ đại, không có tình cảm nào giữa hoàng đế và thần tử cả, họ thường xuyên tính toán lẫn nhau, đạo đức và nhân nghĩa chỉ là lời nói suông, còn lợi ích mới là sự thật đằng sau tất cả. Tư tưởng Nho gia chỉ có hiệu quả khi không có tranh chấp lợi ích. Chỉ cần có tranh chấp lợi ích, tư tưởng Nho gia sẽ trở nên vô dụng. Khi yêu đương, theo Nho gia có hiệu quả, nhưng sau khi kết hôn, khi vợ chồng có tranh chấp lợi ích, nếu bạn tiếp tục theo Nho gia, chỉ biết tốt với đối phương, đưa hết tiền cho họ, bạn sẽ dễ bị tổn thương. Khi con cái còn nhỏ, bạn có thể theo Nho gia, nhưng khi con cái lớn lên, bạn già đi, nếu bạn tiếp tục theo Nho gia, chia sẻ tài sản, bạn sẽ rất khổ sở khi về già.

Sử dụng lợi ích để buộc người khác phải đối xử đúng đắn với bạn, đó mới là đạo đức thực sự. Chỉ hy vọng người khác đối xử đúng đắn với bạn, nhưng bạn không thể mang lại bất kỳ lợi ích nào cho họ, đó chỉ là đạo đức giả tạo. Nho gia là một giấc mơ lý tưởng hóa, còn Pháp gia mới là con đường dẫn đến giấc mơ đó, nếu không thì tất cả chỉ là lời nói suông.

Những gì bạn nghe thấy, nhìn thấy, đều là một trò chơi. Thế giới này được cấu thành từ hai hệ thống trật tự, hệ thống thứ nhất: công bằng, chính nghĩa, đạo đức, lễ nghi; hệ thống thứ hai: cuộc chiến tranh lợi ích ẩn sau hệ thống thứ nhất. Đạo đức của hệ thống thứ nhất chỉ là hình thức, còn lợi ích của hệ thống thứ hai mới là

thực chất. Kiến thức mà chúng ta tiếp xúc từ nhỏ đến lớn, phần lớn là quy tắc hình thức của hệ thống thứ nhất. Con người luôn tính toán lợi ích trong lòng, đó là quy tắc lợi ích của hệ thống thứ hai. Những người giỏi là những người sử dụng hệ thống thứ nhất làm phương tiện, để đạt được mục tiêu của hệ thống thứ hai. Hầu như mọi người đều mặc lên mình một lớp áo đạo đức lấp lánh, sau đó tìm mọi cách để thu lợi cho bản thân.

Quy tắc đạo đức, mọi người đều nói ra miệng; quy tắc lợi ích, mọi người đều ghi nhớ trong lòng. Vì vậy, đừng bao giờ để bị hệ thống thứ nhất làm mê muội, mà hãy sử dụng hệ thống thứ hai để nhìn thấu sự vật. Chẳng hạn, chúng ta không thể chỉ nhìn vào những gì một người nói, mà phải nhìn vào những gì họ làm. Hệ thống thứ nhất chỉ là một cái bẫy, bạn không thể coi đó là phương pháp để an cư lập nghiệp, thành công và nổi tiếng. Nếu muốn hiểu rõ hành vi của mỗi người, bạn cần phải phân tích dựa trên hệ thống thứ hai, đó là phương pháp phân tích lợi ích. Lợi ích mới là lý do chính dẫn dắt hoạt động của loài người, phương pháp phân tích lợi ích sẽ không bao giờ lỗi thời.

Ví dụ, đây là một sự việc xảy ra xung quanh tôi: Có một lần tôi và thầy Lâm đi chơi ở Quảng Ninh, do chúng tôi có nhiều hành lý và không quen thuộc với địa phương, nên tại sảnh khách sạn, thầy Lâm đã lên đưa cho nhân viên phục vụ giúp ông ấy xách hành lý 500.000đ tiền boa. Sau đó, trong những ngày tiếp theo, nhân viên đó đã rất nhiệt tình với chúng tôi, mọi thứ từ lịch trình du lịch đến hành lý đều được sắp xếp chu đáo. Sau khi trở về, trong một bài giảng, ông đã đề cập đến trường hợp này và nói với học viên như sau: Nếu bạn muốn nhận được sự giúp đỡ của một người, bạn trước tiên phải hiểu rằng mình có thể cung cấp gì cho họ? Ngoài lợi ích, không có mối quan hệ nào khác phát sinh giữa những người xa lạ, tiền bạc là cách biểu đạt tốt nhất, 500.000đ không nhiều, nhưng nó hữu ích hơn nhiều so với việc nói những lời ngon ngọt hoặc cố gắng làm hài lòng một cách giả tạo, đó chính là phương pháp trao đổi giá trị.

Mỗi khi gặp một sự việc, bạn cần phải nhanh chóng phân chia thành các bên lợi ích khác nhau, mỗi hành động của bạn, làm tổn thương lợi ích của ai? Tăng lợi ích cho ai? Những người có lợi ích

tăng lên chính là bạn bè của bạn, những người mất lợi ích chính là kẻ thù của bạn, bạn cần phải phân biệt mối quan hệ bạn bè và kẻ thù như vậy. Không có bạn bè vĩnh viễn, chỉ có lợi ích vĩnh viễn, khi lợi ích thay đổi, kẻ thù và bạn bè của bạn cũng sẽ nhanh chóng thay đổi.

Tương tự, trong một công ty, mỗi quyết định được đưa ra, cần phải phân tích quyết định đó phù hợp với lợi ích của ai? Làm tổn thương lợi ích của ai? Những bên có lợi ích phù hợp, chắc chắn sẽ hình thành một cộng đồng chia lợi ích; những bên bị tổn thương lợi ích, cũng chắc chắn sẽ hình thành một liên minh vì lợi ích.

Tuy nhiên, hai phe phái đó, chắc chắn đều sẽ cầm lên lá cờ đạo đức của hệ thống thứ nhất để tranh đấu cho mục tiêu lợi ích của hệ thống thứ hai.

Mọi người cần nhớ, không bao giờ sử dụng lý lẽ của hệ thống thứ nhất để ép buộc mọi người hoàn thành công việc của hệ thống thứ hai, tôi thường gặp phải những trường hợp như vậy, rất nhiều người đến với bạn với mục đích rõ ràng, họ biết mình muốn gì, nhưng họ không bao giờ nghĩ đến việc mình có thể mang lại điều gì cho người khác. Trước khi bạn muốn nhận được lợi ích từ một người, bạn cần phải suy nghĩ kỹ lưỡng xem mình có thể mang lại điều gì cho người đó. Lợi ích của bạn có phải là thứ mà người khác cần không? Lợi ích của bạn có phải là thứ duy nhất không? Nếu lợi ích của hệ thống thứ hai không thành hình, thì mối quan hệ của bạn sẽ mãi chỉ dựa trên hệ thống thứ nhất, và đối phương cũng chỉ là những cử chỉ giả tạo.

Dù thế giới phát triển như thế nào, lòng ích kỷ của con người không thay đổi, lợi ích mới là lý do quan trọng nhất dẫn dắt hành vi của mọi người. Nhưng có một điểm quan trọng, sau khi suy luận ra mục đích sử dụng bộ quy tắc thứ hai, bạn cần nhanh chóng dùng bộ quy tắc thứ nhất để bao bọc nó. Bạn cần phải mặc lên mình bộ áo đạo đức của bộ quy tắc thứ nhất, đừng bao giờ trần trụi nói về lợi ích, bởi vì bộ quy tắc thứ hai không thể nói ra, và giá trị tồn tại của bộ quy tắc thứ nhất chính là giúp bạn che giấu mục đích thực sự của mình tốt hơn. Thực tế duy trì sự vận hành của thế giới lại là bộ quy

tắc thứ hai, bộ quy tắc thứ nhất có thể chỉ giống như sự khách sáo giữa hai người.

Giống như đôi khi chúng ta nói chuyện với người khác: biết rằng mình đang nói những lời suông, chúng ta cũng biết rằng đối phương đang nói dối, chúng ta đều biết rằng cả hai đang nói những lời sáo rỗng, mọi người đều hiểu rõ nhưng vẫn nghiêm túc nói những lời khách sáo, đây chính là bộ quy tắc thứ nhất.

Con người dù phát triển đến đâu cũng cần phải coi trọng bộ quy tắc thứ nhất, bộ quy tắc này được coi là chuẩn mực, điều này giúp con người không trở nên quá thực dụng, ngay cả khi sự thật còn thực tế hơn...

Bởi vì sự tốt đẹp, hy vọng và năng lượng tích cực mới thực sự thúc đẩy tiến bộ.

Vì thế, tư tưởng Nho gia đã chi phối xã hội hàng nghìn năm và được đặt trong khung, được viết lớn, chúng ta cần phải đọc to, tuyên truyền, và hô to ra. Và Quỷ Cốc Tử, người cùng thời với Khổng Tử, có tài năng lớn, nhưng tại sao ông ấy không nhận được sự ca tụng của thế gian như Khổng Tử?

Bởi vì lý thuyết của ông ấy nói về bộ quy tắc thứ hai, chỉ thích hợp để sử dụng âm thầm, không thích hợp để phô trương ra ngoài. Có một câu nói rằng: sự trưởng thành thực sự là nhìn thấu nhưng không nói thấu, đó chính là bộ quy tắc thứ hai, nó chỉ có thể được sử dụng, nhưng đừng bao giờ nói ra, một khi nói ra là sai, đó là lý do tại sao nhiều người thích nói sự thật nhưng lại không được lòng người khác.

Đôi khi, những gì công chúng cần không nhất thiết là sự thật, mà là một sự thỏa mãn lý tưởng hóa, hoặc có thể nói là một nơi gửi gắm tình cảm, mặc dù những tình cảm lý tưởng hóa này thực sự không thực tế, những người nói sự thật trong thế giới này thường trông giống như kẻ tiểu nhân, trong khi nhiều kẻ tiểu nhân lại giả vờ mình như quý tộc, vì vậy trưởng thành chính là quá trình làm sáng tỏ đôi mắt...

Bản chất con người là thiện hay ác?

Từ nhỏ đến lớn, nhiều điều chúng ta học được đều nói rằng bản chất con người là tốt, vì vậy chúng ta đã định nghĩa con người: con người là tốt bụng, biết ơn, trọng tình trọng nghĩa, biết ơn và đền đáp, có phẩm hạnh cao thượng.

Thế giới của tuổi thơ, thực sự hầu hết mọi người đều là hóa thân của sự hoàn hảo, chẳng hạn như tình cảm giữa thầy và trò, bạn bè, và tình yêu đầu đời. Bởi vì vào thời điểm đó, mối quan hệ của chúng ta cơ bản không liên quan đến lợi ích, vì vậy bạn đã bị ảo tưởng che mắt.

Nhưng khi bạn bước vào xã hội, mối quan hệ của bạn bắt đầu liên quan đến lợi ích, bạn sẽ phát hiện ra hành động của họ hoàn toàn trái ngược với những gì bạn đã học trước đây, bạn bè mượn tiền không trả, người yêu ngoại tình, đối tác kinh doanh phản bội, đồng nghiệp đâm sau lưng bạn, anh chị em tranh giành tài sản, không quan tâm đến sự sống chết của cha mẹ.

Khi hành vi của họ không giống như những gì bạn đã học hồi nhỏ, bạn bắt đầu bị họ tổn thương, và nỗi đau của bạn bắt đầu tiếp diễn.

Bản chất con người là tốt hay xấu?

Chúng ta có thể nhìn từ một số góc độ, nếu bản chất con người sinh ra đã là tốt, vậy tại sao ba tôn giáo lớn (Nho, Phật, Đạo) lại phải đặt ra nhiều quy tắc như vậy để hạn chế hành vi của con người? Chúng ta đều biết Phật giáo có rất nhiều giới luật, chẳng hạn như không được giết hại, không được ăn thịt, không được chạm vào phụ nữ, v.v.

Nếu bản chất con người thực sự là tốt, tại sao chúng ta lại cần phải coi “Nhân chi sơ, tính bản thiện” như một kinh điển? Nếu bản chất con người thực sự là tốt, vậy tại sao mỗi quốc gia lại cần có luật pháp để hạn chế hành vi của con người?

Vì vậy, hãy nhớ rằng bản chất con người không phải là tốt, chính vì vậy chúng ta mới cần những cuốn sách kinh điển về đạo đức và pháp luật, để cùng nhau duy trì sự ổn định của xã hội.

Nhìn vào bản chất con người qua góc độ di truyền!

Mọi người đã từng làm cha mẹ đều biết, khi đứa trẻ của bạn còn là một đứa trẻ sơ sinh, ngoài việc trông có vẻ hiền lành và đáng yêu, bạn sẽ phát hiện ra rằng đôi khi hành vi của chúng không hề có bóng dáng của lòng tốt, niềm tin của trẻ sơ sinh rất đơn giản, chỉ gồm tám chữ: “Thuận ta là bạn, nghịch ta tức thù”, nghĩa là trẻ sơ sinh sinh ra đã tự coi mình là trung tâm, chúng không hề đặt mình vào vị trí của bạn để suy nghĩ cho bạn.

Chỉ cần chúng muốn thứ gì đó, chúng sẽ lấy nó. Nếu không lấy được, chúng sẽ khóc, nếu khóc mà vẫn không lấy được, chúng sẽ khóc to hơn, cho đến khi giành được thứ mình muốn mới thôi. Tư tưởng ích kỷ này của trẻ nhỏ không cần ai truyền dạy, nó bẩm sinh.

Vậy bản chất con người là tốt hay xấu? Tôi sẽ nói cho bạn biết, bản chất con người không phải là tốt, cũng không phải là xấu, mà là ích kỷ! Mọi lời nói hay hành động của một người, đều chỉ là để thỏa mãn lợi ích của bản thân mình mà thôi.

Ví dụ này sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn, giả sử tôi và Tiểu Mỹ đã yêu nhau 5 năm, thực tế trong 5 năm đó tôi không hề yêu Tiểu Mỹ, tôi chỉ là không có bạn gái, dù sao tôi cũng độc thân, có người chăm sóc luôn tốt hơn là không có ai, vì vậy tôi miễn cưỡng yêu Tiểu Mỹ.

Ngược lại, Tiểu Mỹ yêu tôi đến chết đi sống lại, tôi là người đàn ông cô ấy yêu nhất trong đời, không có ai khác, chỉ cần cô ấy nhìn thấy tôi, cô ấy sẽ hạnh phúc vô cùng, chỉ cần ở bên tôi, cô ấy sẽ hạnh phúc như một vị thần. Vì vậy, trong 5 năm yêu nhau với Tiểu Mỹ, mọi người có thể tưởng tượng được, không cần nói, chắc chắn là Tiểu Mỹ đã chăm sóc tôi.

Cô ấy có thể đi bộ hàng km để mua canh gà hầm cho tôi uống, cô ấy có thể tiết kiệm chi tiêu để mua quần áo cho tôi, cô ấy thậm chí có thể lừa tiền của bố mẹ mình để giúp tôi khởi nghiệp, nói

chung trong 5 năm đó, thế giới của Tiểu Mỹ chỉ có mình tôi, và cô ấy đã hy sinh tất cả cho tôi.

Kết quả sau 5 năm, vì một số lý do, tình yêu của chúng tôi không thể tiếp tục, tôi và Tiểu Mỹ chia tay, và vì tôi là người đề xuất chia tay trước, vào thời điểm đó, cả thế giới, bao gồm cả Tiểu Mỹ, đều chửi tôi là kẻ xấu, nói rằng tôi không phải là đàn ông, có người nói tôi không xứng đáng là con người, thậm chí có người chửi tôi là thú vật, và Tiểu Mỹ chửi tôi còn ác hơn.

Cô ấy nói:

“Anh còn nhớ không? Từng có lần vì muốn nấu một nồi súp cho anh uống, tôi đã đi bộ hàng ki lô mét; Anh còn nhớ không? Từng có một năm tôi không mua một món đồ nào cho mình, nhưng lại sẵn lòng mua cho anh cả tủ quần áo; Anh còn nhớ không? Tôi đã lừa lấy tiền của bố mẹ mình để giúp anh khởi nghiệp, khiến tôi và gia đình mình trở mặt, anh không phải là một người đàn ông...”.

Dù sao thì tôi cũng đã trở thành một con chuột chạy qua đường, bị mọi người la ó, không thể ra khỏi nhà, bị mắng chửi đến mức không thể chịu nổi.

Chúng ta hãy phân tích nghiêm túc vấn đề này, từ góc độ đạo đức thông thường, thực sự tôi đã làm sai, tôi là một kẻ tồi, một con thú, tôi bị cả thế giới khinh bỉ, tôi không có gì để nói. Chúng ta hãy phân tích từ góc độ bản chất con người:

Đầu tiên, tôi và Tiểu Mỹ đã ở bên nhau 5 năm, tôi không hề yêu Tiểu Mỹ, nhưng Tiểu Mỹ lại yêu tôi đến chết đi sống lại. Mọi người có thể tưởng tượng, tôi đã ở bên một người mà tôi không hề yêu trong 5 năm. Trong khi đó, Tiểu Mỹ đã ở bên người cô ấy yêu nhất trong 5 năm, rõ ràng trong 5 năm đó, tôi phải đối mặt với một người mà tôi không yêu mỗi ngày, tôi đã sống trong đau khổ như thế nào, trong khi Tiểu Mỹ có thể ở bên người cô ấy yêu nhất mỗi ngày, tôi có thể chắc chắn rằng Tiểu Mỹ đã sống rất hạnh phúc trong 5 năm đó.

Thứ hai, như Tiểu Mỹ đã nói, cô ấy đã hy sinh rất nhiều vì tôi, cô ấy đã đi bộ hàng km để mua gà, chỉ để có thể nấu một nồi súp gà cho tôi uống. Vậy lúc cô ấy đưa nồi súp cho tôi, ai là người hạnh phúc, ai là người đau khổ? Đối với tôi, đó chỉ là một bát súp gà, dù ai nấu cũng như nhau, nhưng đối với Tiểu Mỹ thì khác, cô ấy thấy người cô ấy yêu nhất uống súp gà, cô ấy đã cười rất hạnh phúc, lòng cô ấy ngọt ngào biết bao, cô ấy cảm thấy mọi hy sinh đều xứng đáng, cô ấy làm mọi việc mà không hối tiếc.

Mọi người hãy nhận ra một sự thật, đừng quên rằng trong 5 năm đó, tất cả những gì cô ấy đã làm cho tôi, tôi chưa bao giờ ép buộc cô ấy làm, tất cả đều do cô ấy tự nguyện. Tại sao cô ấy lại tự nguyện làm? Bởi vì khi cô ấy hy sinh cho người mình yêu, cô ấy cảm thấy vô cùng hạnh phúc.

Mọi người chú ý, câu này, tất cả những gì cô ấy hy sinh có thể khiến cô ấy cảm thấy vô cùng hạnh phúc, vì vậy từ góc độ ích kỷ của bản chất con người, tất cả những gì cô ấy hy sinh chỉ là để làm cho chính mình hạnh phúc mà thôi, bên ngoài cô ấy đã làm rất nhiều cho tôi, nhưng thực chất cô ấy chỉ làm vì hạnh phúc của chính mình.

Vì vậy, về mặt đạo đức, cô ấy là một người tốt, tôi là một kẻ tồi, nhưng sự thật là trong 5 năm đó, tôi đã sống trong đau khổ, trong khi Tiểu Mỹ có thể ở bên người cô ấy yêu, và còn có thể hy sinh cho người mình yêu nhất, cô ấy đã sống rất hạnh phúc trong 5 năm đó, vì vậy sự thật là tôi đã chịu đựng 5 năm đau khổ để cô ấy có được 5 năm hạnh phúc.

Mặc dù tôi không phải là một kẻ tồi như vậy, tôi cũng không ủng hộ hành vi như vậy của đàn ông, nhưng qua câu chuyện này tôi tin rằng mọi người có thể lần đầu tiên nhìn thấy sự thật của vấn đề, tại sao Tiểu Mỹ lại đau khổ, tại sao mọi người lại chửi tôi là một kẻ tồi, bởi vì đa số mọi người trên thế giới này đều sống trong một thế giới ngọt ngào hàng ngày, không biết gì về sự thật của bản chất con người.

Bản chất con người là ích kỷ, người nào hiểu được bản chất ích kỷ của mình thì có thể hiểu được bản chất con người, và chỉ khi hiểu được bản chất con người thì mới có thể đứng vững trên đỉnh.

Để đánh giá sự thay đổi giữa thiện và ác trong bản chất con người, ta cần dựa vào lợi ích. Khi không có mối quan hệ lợi ích, bản chất con người là thiện. Chỉ cần có lợi ích xuất hiện, bản chất con người là ích kỷ. Nếu lợi ích đủ lớn, bản chất con người sẽ trở nên ác.

Hãy kể một câu chuyện, mẹ tôi có sáu anh chị em, một chị gái, một em trai và ba em gái, và mẹ tôi năm nay đã 63 tuổi. Trong số họ, có bốn chị em đã mua một mảnh đất ở quê nhà để xây một tòa nhà, với hy vọng sống cùng nhau và tận hưởng niềm vui gia đình.

Nhưng họ cũng có một nỗi lo lớn, đó là sợ rằng việc sống chung lâu dài sẽ dẫn đến mâu thuẫn vì những chuyện nhỏ nhặt.

Mẹ tôi đã hỏi ý kiến của tôi, và tôi đã nói với mẹ rằng, các chị em đều sinh ra từ cùng một bào thai, và ngay cả người nhỏ nhất cũng đã qua tuổi không còn hoài nghi, vì vậy những chuyện nhỏ nhặt hàng ngày, mọi người đều sẽ thông cảm cho nhau, và mẹ nên yên tâm sống hạnh phúc với họ trong những năm tháng cuối đời.

Khi tôi nói điều này với mẹ, bà ngoại của tôi đã mất vài năm và tài sản của bà đã được giải quyết. (Mặc dù bà ngoại không giàu có, nhưng một ngôi nhà cùng một số tiền mặt ở nông thôn vẫn là đáng kể), chính vì tài sản của bà ngoại đã được giải quyết, tôi tin rằng các chị em sẽ không gặp phải xung đột lợi ích lớn khi sống cùng nhau.

Nếu bà ngoại và tài sản của bà vẫn còn, tôi sẽ khó có thể dự đoán hậu quả, có thể họ sẽ xảy ra xung đột lớn vì điều đó. Thực tế, khi bà ngoại tôi qua đời vài năm trước, việc chia tài sản đã khiến họ không hạnh phúc, và một số chị em đã có mâu thuẫn, nhưng may mắn là không quá nghiêm trọng. Người gây ra mâu thuẫn nhiều nhất là chú tôi, vì chú là con trai.

Theo tư tưởng phong kiến của nông thôn, chú tôi nghĩ rằng tất cả tài sản của bà ngoại nên thuộc về chú. (Lưu ý: Bà ngoại tôi đã chia đều tài sản, và chú tôi chỉ nhận được một chút nhiều hơn), bà ngoại tôi đã nằm trên giường bệnh hơn một năm, và chú tôi không bao giờ đến thăm, cho đến khi bà qua đời, chú mới xuất hiện.

Các cô tôi rất tức giận, nhưng tôi biết rằng hành động của chú tôi phù hợp với bản chất con người, đó là bản chất tìm kiếm lợi ích và tránh tổn thất trong con người (Lưu ý: Hiện tại mỗi quan hệ đã được hàn gắn)

Vì vậy, dù là người thân, bạn bè, hay người yêu, dù họ có tốt đến đâu, bạn cũng không thể hoàn toàn tin tưởng họ, bởi vì một khi xảy ra xung đột lợi ích, những người này chắc chắn sẽ làm tổn thương bạn sâu sắc nhất. Càng có lợi ích lớn, bản chất con người càng trở nên ích kỷ, và khi sự ích kỷ đạt đến một mức độ nhất định, bản chất con người sẽ trở nên ác.

Nhìn vào tất cả các vị vua cổ đại tranh đấu, bạn không thể thấy bóng dáng của thiện, như cuộc đảo chính Huyền Vũ Môn của Lý Thế Dân, giết chết anh trai và em trai của mình, thậm chí Võ Tắc Thiên còn giết chết con đẻ của mình.

Triết lý sống “cửu tử nhất sinh”

Vào năm 1993, hai cậu bé 10 tuổi không học hành gì cả, quyết định bắt cóc một cậu bé 2 tuổi để chơi đùa, và cuối cùng đã tàn nhẫn giết chết cậu bé 2 tuổi đó. Sau đó, họ bị cảnh sát bắt giữ, trong đó một người tên là Jon đã thừa nhận không chối cãi về việc giết chết đứa trẻ.

Người kia lại đổ tất cả trách nhiệm lên Jon, tự mình thoát khỏi mọi tội lỗi, và thể hiện rõ ràng bản chất ích kỷ của con người, luôn tìm lợi ích và tránh hại.

Đây là vụ án giết người gây chấn động Liverpool, Anh, và sau đó câu chuyện này đã được chuyển lên màn ảnh, quay thành một bộ phim ngắn có tên “Detainment” và còn được đề cử giải Oscar.

Mọi suy nghĩ về thiện và ác của loài người đều bắt đầu từ ý niệm. Khi bạn cho rằng bản chất con người là thiện, bạn sẽ giả định rằng tất cả mọi người đều là người tốt. Khi bạn cho rằng bản chất con người là ác, bạn sẽ giả định rằng tất cả mọi người đều là người xấu.

Chẳng hạn, bạn biết 10 người bạn, nếu bạn giả định rằng tất cả 10 người họ đều là người tốt, bạn sẽ mong đợi họ đối xử tốt với bạn mỗi ngày. Nếu một ngày nào đó trong số 10 người bạn đó, có một người phản bội bạn, bạn chắc chắn sẽ không chịu đựng nổi nỗi đau, và cuộc sống như vậy sẽ khiến bạn sống trong đau khổ. Triết lý sống này được gọi là “cửu sinh nhất tử”.

Ngược lại, nếu bạn giả định rằng tất cả 10 người bạn đó đều không phải là người tốt, bạn sẽ không có bất kỳ kỳ vọng nào vào họ. (Tôi đang nói về giả định trong lòng) Nếu một ngày nào đó bất ngờ có một người đối xử tốt với bạn, bạn sẽ cảm thấy như mình đã trúng số, và niềm vui bất ngờ này sẽ khiến cuộc sống của bạn trở nên hạnh phúc. Triết lý sống này được gọi là “cửu tử nhất sinh”.

Tôi nhận thấy rằng đại đa số mọi người thích sống theo triết lý “cửu sinh nhất tử”. Giống như nhiều cặp vợ chồng khi kết hôn, họ thường giả định trước rằng cuộc hôn nhân của họ sẽ hạnh phúc, và cũng hứa hẹn với nhau về một tình yêu đẹp, sống bên nhau cho đến khi bạc đầu, không bao giờ chia ly. Nếu một ngày nào đó họ ly hôn, cặp vợ chồng này rất dễ trở mặt thành thù, ghét đối phương đến chết, và không bao giờ gặp lại nhau nữa.

Tôi khuyến khích những người kết hôn nên giữ tâm thế “cửu tử nhất sinh”, đừng để những câu chuyện tình yêu cổ tích làm mờ trí tuệ của bạn. Nếu ngay từ đầu bạn không giả định rằng mọi thứ sẽ hoàn hảo, thì việc ly hôn sẽ nằm trong dự đoán của bạn, và bạn sẽ không cảm thấy đau khổ. Nếu có thể sống bên nhau cho đến khi bạc đầu, đó sẽ là một điều bất ngờ, phải không?

Nhưng nói thật lòng, trên thế giới này không có mấy người có loại trí tuệ đó!

Người càng ích kỷ, cuộc sống càng hạnh phúc

“*Bạn thật là ích kỷ*”, câu nói này có quen thuộc không? Từ nhỏ đến lớn, mọi người xung quanh đều dạy chúng ta không được ích kỷ, trong tâm trí chúng ta đã gieo một hạt giống rằng ích kỷ là không tốt, là một từ mang nghĩa tiêu cực, khiến cho nhiều người không sống thật với bản thân mình suốt đời. Nhiều người làm mọi

việc chỉ để người khác nhìn thấy, và còn nhiều người sống chỉ để làm vui lòng người khác.

Ví dụ, có người cười một cái cũng phải tự nhủ, không biết nụ cười đó có làm người khác cười không, nụ cười đó có đẹp không, có phạm phải điều gì không đúng đắn không. Làm ơn, hãy cười cho chính mình một lần, nếu không một ngày nào đó rời khỏi thế giới này, bạn sẽ không còn cơ hội nữa. Còn một câu nói nữa, “chết vì danh dự, sống trong đau khổ” là hình ảnh của đa số mọi người, muốn danh dự là sống vì người khác, sống trong ánh mắt của người khác.

Hãy kể cho mọi người nghe một ví dụ, một lần tôi về quê, có một buổi họp lớp, mọi người cùng nhau ăn một bữa cơm, chúng tôi chọn một nhà hàng. Lúc đó, có một bạn học lập tức lấy điện thoại ra gọi điện đặt chỗ ở nhà hàng, cả quá trình gọi điện diễn ra như thể bạn ấy có mối quan hệ kinh doanh lớn với chủ nhà hàng vậy. Lúc đó, nhiều bạn học đã bị bạn ấy thu hút, trong lòng nghĩ rằng bạn học này có mối quan hệ rộng lớn, tùy tiện tìm một nhà hàng nào cũng quen biết, thật là có uy tín. Khi chúng tôi đến nhà hàng, cả nhà hàng trống trải, chỉ có một bàn của chúng tôi ăn, bạn nói bạn học đó không phải là làm việc vô ích sao?

Nói thật lòng, trong thế giới của tôi, người như vậy sống thật mệt mỏi, hoàn toàn sống vì người khác, tôi là người rất đơn giản, muốn cười thì cười, muốn khóc thì khóc. Tôi cười hay khóc đều là để làm cho mình thoải mái, tôi không quan tâm người xung quanh có thoải mái hay không.

Cấp độ cao nhất của Phật giáo nói rằng “**minh tâm kiến tánh**”, ý chỉ là sự hiện hữu của bản tánh tự thân. Chẳng hạn, khi bạn từ 1-3 tuổi, gần như chưa hề bị ô nhiễm bởi môi trường xung quanh, mọi hành động của bạn đều xuất phát từ suy nghĩ của chính mình, đó chính là sự hiện hữu của bản tánh tự thân.

Bạn có thể nhớ lại một chút, 3 tuổi của bạn tuyệt vời như thế nào, không sợ trời, không sợ đất, cảm thấy thế giới này là của bạn, bạn có thể làm được mọi thứ. Khi lớn lên, sau khi trải qua sự giáo dục sau khi sinh, bạn không còn là bạn của trước kia nữa, bạn đã trở

thành một robot, làm bất cứ điều gì người khác làm, mỗi ngày lặp lại, bởi vì bản tánh ích kỷ đã nhạt nhòa.

Các bạn có biết tại sao con người sợ chết không?

Lý do con người không nỡ từ giã cõi đời này là bởi vì họ còn lưu luyến những điều tiếc nuối. Nếu một người sống cả đời không có điều gì tiếc nuối, khi họ rời đi chắc chắn sẽ là với tâm trạng thanh thản; nếu còn tiếc nuối, làm sao bạn có thể buông bỏ?

Vì thế, người sống vì người khác không thể không có tiếc nuối. Mọi người ạ, cuộc đời này như một chuyến tàu đơn hành trong hành lang của cuộc sống, ích kỷ một chút và sống thật tốt cho chính mình một lần, khi rời đi không để lại tiếc nuối, bởi bản chất con người là ích kỷ, bạn chỉ cần thể hiện nó một cách hoàn hảo hơn một chút là được.

Lý thuyết tiến hóa về bản chất ích kỷ của loài người

Hãy để tôi chia sẻ một câu chuyện, một bà mẹ đơn thân nghèo khó nuôi hai đứa trẻ, một đứa 9 tuổi, một đứa 8 tuổi. Hai đứa trẻ co ro trong nhà chờ mẹ, chúng lạnh và đói, ôm chặt lấy nhau để sưởi ấm. Mẹ của chúng đã đi ra ngoài cả một ngày, chúng rất nhớ mẹ, và càng nhớ hơn là thức ăn mà mẹ mang về.

Kể từ lần cuối cùng ăn uống, đã là 2 ngày trước đó, khi ấy mẹ mang về hai quả lê. Hai anh em nhường nhịn nhau một vài lần, hai quả lê được chuyền qua lại giữa hai bàn tay của chúng, cuối cùng anh trai ăn quả to hơn và em trai ăn quả nhỏ hơn. Mẹ của chúng ngồi bên cạnh, nở nụ cười trên khóe miệng, bà luôn dạy bọn trẻ phải nhường nhịn và giúp đỡ lẫn nhau, và bọn trẻ cũng vâng lời, ngay cả khi rất đói, chúng cũng không tranh giành đồ ăn.

Bất ngờ, cậu con trai lớn đưa quả lê cho mẹ và nói: “*Mẹ ơi, mẹ cũng ăn một miếng đi*”, cậu con trai nhỏ cũng giơ quả lê lên. Đôi mắt người mẹ ươn đẫm, mẹ nói: “*Con yêu, mẹ không đói, các con cứ ăn đi*”. Hai đứa trẻ nhìn nhau và tiếp tục ăn, ăn với những miếng to hơn.

Mẹ của chúng quay đi, nước mắt rơi xuống, nhớ lại mẹ mình cũng luôn giữ những điều tốt nhất cho mình, nhớ lại tất cả những gì mẹ đã làm cho mình. Bên ngoài gió lạnh thổi, và lúc này mẹ trở về, đưa trẻ nhìn chằm chằm vào chiếc bánh mì trên tay mẹ, và kêu to: “Mẹ...!”

Câu chuyện ấm áp này, bạn có thể thấy được bản chất ích kỷ của con người không? Bạn có thể thấy được bản chất ích kỷ của trẻ khi nhìn thấy bánh mì không? Dù được giáo dục như thế nào đi nữa, bản chất con người không bao giờ thay đổi.

Phân tích tiếp theo có thể sẽ rất khắc nghiệt, nhưng đó là sự thật, sự ích kỷ của con người có hai loại: vật chất và tinh thần. Sự ích kỷ về vật chất là “người chết vì tiền, chim chết vì mồi,” còn sự ích kỷ về tinh thần, bạn có thể thường xuyên nghe thấy câu nói “Bạn chỉ quan tâm đến cảm xúc của mình, bạn có bao giờ nghĩ đến cảm xúc của tôi không!” Sự ích kỷ về tinh thần là việc tận hưởng niềm vui nội tâm của bản thân.

Từ câu chuyện trên, chúng ta có thể thấy, từ phút đầu tiên nhìn thấy mẹ, điều đầu tiên hai anh em nhìn thấy là thức ăn, bởi vì họ thực sự rất đói, và sự nhường nhịn của họ chỉ là do sự giáo dục của mẹ và đạo đức xã hội. Có người sẽ nói, đó là bản năng sinh tồn khi đói, bạn nói không sai, điều đó càng chứng minh bản chất con người là ích kỷ. Con người sinh ra là để ích kỷ, dù là bản chất con người hay bản năng sinh tồn, để tồn tại, chúng ta sẽ tự nhiên loại bỏ đối thủ.

Có người sẽ nói, hai đứa trẻ trong câu chuyện cũng nhường nhịn lẫn nhau, cũng đưa lê cho mẹ ăn, nếu bản chất họ là ích kỷ, thì qua giáo dục không phải cũng đã thay đổi sao? Sai rồi, bản chất ích kỷ của con người không thể thay đổi, sự thay đổi chỉ là: từ sự ích kỷ cấp thấp chuyển sang sự ích kỷ cấp cao hơn! Qua giáo dục, họ đã nhận ra giá trị của sự nhường nhịn và tình yêu, hành động của họ chỉ là nhu cầu tình cảm nội tâm của họ, làm như vậy khiến họ cảm thấy thoải mái và hạnh phúc. Sự thoải mái và hạnh phúc này chính là sự ích kỷ mà họ muốn thỏa mãn nội tâm, dù bạn có nghĩ cho người khác đến đâu, cũng đều dựa trên một số nhu cầu và mục đích của bản thân, chỉ là mức độ che giấu khác nhau.

Một người giúp đỡ người khác, ngoài việc làm điều tốt cho người khác, thực chất là đang thỏa mãn nhu cầu tinh thần của bản thân là một người tốt. Bạn còn nhớ câu nói này không, “Giúp người là cội nguồn của niềm vui!” Điều đó có nghĩa là, khi bạn giúp đỡ người khác, bạn sẽ cảm thấy vui, và niềm vui đó chính là sự ích kỷ mà bạn nhận được.

Hãy lấy một ví dụ, khi bạn thấy một người lãnh đạo có tầm nhìn lớn, người đó cũng rất tốt, luôn nghĩ cho người khác. Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao anh ta lại tốt với người khác như vậy không? Anh ta tốt với người khác, chính là vì mong muốn những người này có thể đền đáp lại anh ta sau này, phải không?

Bạn có thể nói rằng có người làm việc tốt mà không để lại tên tuổi, không mong đợi bất kỳ sự đền đáp nào. Nếu bạn dám nói như vậy, tôi muốn hỏi bạn làm thế nào bạn biết về những người này. Chẳng hạn, bạn giúp đỡ một người hôm nay, bạn không mong đợi bất kỳ sự đền đáp nào từ họ, nhưng khi bạn giúp đỡ họ, bạn cảm thấy rất vui trong lòng, và niềm vui đó chính là sự ích kỷ của bạn, cũng là phần thưởng lớn nhất cho bạn.

Nhiều người cho rằng tình yêu của cha mẹ dành cho con cái là vô tư. Là cha của hai đứa trẻ, tôi sẽ nói về cảm xúc của mình. Con gái thứ hai của tôi đã chào đời, chúng tôi chăm sóc cô bé mỗi ngày mà không mong đợi bất cứ điều gì, nhưng tất cả mọi người trong gia đình đều cảm thấy vô cùng hạnh phúc.

Chú ý rằng, chúng tôi cảm thấy vô cùng hạnh phúc, và niềm hạnh phúc đó chính là sự ích kỷ về cảm xúc khi chúng tôi dành tất cả cho cô bé. Yêu con gái tôi không phải vì cảm xúc của cô bé, mà vì cảm xúc của chính chúng tôi. Tất nhiên, tình yêu “ích kỷ” này có lợi cho con cái, điều này không cần phải nghi ngờ.

Gần đây tôi đã trải qua một sự kiện có ảnh hưởng lớn đến cuộc đời tôi, tôi muốn chia sẻ để mọi người cùng học hỏi.

Con trai của một người bạn tôi bị bệnh, không phải là bệnh nhẹ mà khá nghiêm trọng. Là bạn, tôi chắc chắn phải đến thăm. Khi tôi đến, người bạn của tôi liên tục khóc. Là bạn, tôi chắc chắn phải

an ủi cô ấy, tôi nói: *“Không ai muốn con mình như vậy, nhưng việc bạn khóc cũng không giải quyết được vấn đề, khóc quá nhiều cũng làm tổn thương cơ thể của bạn, tôi tin rằng con bạn cũng không muốn thấy kết quả như vậy”*.

Có người tin vào bản chất tốt của con người, có người tin vào bản chất xấu, nhưng tôi luôn tin vào bản chất ích kỷ của con người. Khi tôi thấy người mẹ này khóc vì đứa trẻ, tôi cảm thấy cô ấy hoàn toàn không có bất kỳ yếu tố ích kỷ nào, tôi còn nghi ngờ liệu lý thuyết về bản chất ích kỷ của con người có chút vấn đề không?

Và rồi người mẹ đó đã trả lời một câu khiến tôi giật mình, nếu tôi nói ra, chắc chắn cũng sẽ làm bạn giật mình, cô ấy nói: *“Lão Hạo, tôi hiểu những gì bạn nói, nhưng khi tôi khóc ra, tôi cảm thấy dễ chịu hơn một chút...”*

Mọi người, hãy suy ngẫm về câu nói này, đây là lời cô ấy tự nói, cô ấy nói rằng khi cô ấy khóc ra, cô ấy cảm thấy dễ chịu hơn một chút. Cô ấy khóc ra để cảm thấy dễ chịu hơn, vẫn có yếu tố vì bản thân. Bản năng con người tự động sẽ giúp bạn ích kỷ, yêu thương con cái là thật, làm cho bản thân dễ chịu hơn cũng là thật. *“Làm cho bản thân dễ chịu hơn”* – câu nói này bạn hãy suy ngẫm, khi nào bạn hiểu được câu nói này, bạn đã có khả năng kiểm soát bản chất con người rất mạnh.

Tất nhiên, sự ích kỷ cũng có nhiều cấp độ khác nhau, không phải chỉ quan tâm đến bản thân là ích kỷ, làm tốt cho người khác, mong đợi sự đền đáp trong tương lai cũng là sự ích kỷ, hy vọng bạn có thể có sự ích kỷ ở cấp độ cao hơn!

Lòng tốt của bạn đã bị chó sói ăn mất

Lòng nhân hậu, vĩnh viễn không thể làm thoả mãn những ham muốn của con người, bạn đã dành hết tâm tư cho họ, nhưng khi bạn cũng gặp khó khăn, chỉ cần có một lần giúp đỡ không đạt được kỳ vọng của họ, thì lòng oán hận sẽ bám rễ trong lòng họ.

Tôn Lệ (diễn viên TQ) từng hỗ trợ một ‘kẻ vô ơn’ tên là Hường Hải Thanh trong 4 năm. Cô biết đến hoàn cảnh của một cậu bé lớp 10 ở vùng núi tên Hường Hải Thanh thông qua một chương trình, cậu bé không có tiền để đi học, nên cô đã hỗ trợ cậu ấy. Khi Hường Hải Thanh lên đại học, cậu ta tiêu tiền một cách vô tội vạ, thậm chí trốn học, yêu đương, và bỏ bê việc học. Khi Tôn Lệ biết được hành vi của cậu ta, cô đã ngừng hỗ trợ. Nhưng không ngờ, Hường Hải Thanh lại quay ngoắt lại, viết một bài dài để kiện cáo Tôn Lệ, muốn phá hủy danh tiếng của cô. Tôn Lệ bị dư luận đẩy vào tâm điểm của sóng gió, cô không bao giờ nghĩ rằng, người mà cô đã giúp đỡ bằng cả trái tim mình trong nhiều năm lại trở thành một ‘kẻ vô ơn’.

Và vì sự việc này, Tôn Lệ cảm thấy sợ hãi, không dám dễ dàng hỗ trợ người khác nữa, giờ cô đã chuyển sang hỗ trợ cho những chú mèo và chó lang thang...

Ca sĩ Công Phi (丛飞) của Trung Quốc, dù chỉ là một ca sĩ cấp 18, nhưng cát-xê của anh không cao. Để giúp đỡ học sinh nghèo, anh đã tham gia hàng trăm buổi biểu diễn, toàn bộ số tiền kiếm được đều dành để hỗ trợ học sinh nghèo, tổng cộng hỗ trợ 183 học sinh và quyên góp hơn 300 phần quà. Bản thân anh và gia đình sống trong một căn nhà chỉ 58 mét vuông, cuộc sống nghèo khó, trong nhà không có bất cứ đồ đạc giá trị nào, quần áo trong tủ đều là hàng rẻ tiền, chỉ có bộ đồ biểu diễn màu trắng là có chút giá trị.

Năm 2005, Công Phi được chẩn đoán mắc bệnh ung thư dạ dày, cần một khoản chi phí lớn để điều trị. Nhưng những người đã có thu nhập cao nhờ sự giúp đỡ của Công Phi lại chọn cách im lặng. Điều đáng giận hơn là, trong thời gian anh ấy bệnh, không có một

người nào mà anh ấy đã giúp đỡ lại đến thăm anh. Người duy nhất lên tiếng lại là những học sinh đòi tiền sinh hoạt phí.

Công Phi trả lời rằng, anh ấy mắc bệnh ung thư dạ dày, đang điều trị tại bệnh viện và tạm thời không có tiền. Phản hồi của phụ huynh học sinh thậm chí còn là: Vậy bạn sẽ kiếm tiền khi nào? Bạn đã hứa sẽ hỗ trợ con tôi học đến đại học, giờ con tôi mới chỉ học đến trung học cơ sở, bạn lại bỏ mặc, đây không phải là lừa đảo sao?

Đây chính là phiên bản hiện thực của câu chuyện ‘Người nông dân và con rắn’. Tôi giúp đỡ bạn bằng cả trái tim, nhưng cuối cùng bạn lại cắn lại tôi. Chỉ cần một lần từ chối, khi lòng tốt của bạn không thể đáp ứng kỳ vọng của họ, điều họ nghĩ đến đầu tiên không phải là sự thông cảm và biết ơn, mà là lời oán trách và mắng mỏ.

Nhà văn Anh William Makepeace Thackeray nói: *“Nếu một người, sau khi nhận được ân huệ lớn lại quay lưng với người đã giúp đỡ mình, để giữ gìn thể diện của bản thân, họ chắc chắn sẽ còn độc ác hơn những người xa lạ không liên quan. Họ cần chứng minh tội lỗi của người kia để giải thích cho sự vô tình và vô nghĩa của mình!”*

Bản chất ti tiện của con người thường vượt qua sức tưởng tượng của bạn. Bạn cho chó ăn trong 3 ngày, chó nhớ bạn trong 3 năm. Bạn tốt với người khác trong 3 năm, họ quên bạn trong 3 ngày. Bạn mỗi ngày cho một người ăn xin 10 đồng, một ngày nào đó bạn chỉ cho 1 đồng, họ sẽ chửi bạn sau lưng. Bạn mỗi ngày chỉ cho người ăn xin 1 xu, một ngày nào đó bạn đột nhiên cho 10 đồng, họ sẽ cảm kích vô cùng, muốn cảm ơn cả tám đời tổ tông của bạn. Bản chất con người, thường là 100 trừ đi 1 bằng 0, cộng thêm 0.1 vào 0 bằng 100. Hiểu được công thức này, bạn sẽ hiểu được bản chất con người.

Giúp người là niềm vui, nhưng không phải ai cũng xứng đáng được giúp, cứu người trong cơn hoạn nạn chứ không cứu người nghèo nàn. Người có tâm hồn nghèo nàn chắc chắn sẽ phụ lòng tốt của bạn, cuối cùng làm bạn lạnh lòng. Lòng tốt không có gì sai, nhưng một khi đã giúp nhầm người, đó mới là sai lầm lớn. Lòng tốt

không giới hạn sẽ không nhận được lòng biết ơn, chỉ đòi lấy sự báo oán.

Bẫy của người quá tốt bụng

“Bạn là một người tốt”, đây là câu nói mà nhiều người theo đuổi suốt đời!

Ngày nay, lời khen ngợi cao nhất này lại trở thành sự phán xét không thương xót đối với người yếu đuối. Khi bạn bị buộc phải đội lên cái mũ ‘người tốt’, bạn sẽ phải chịu đựng gánh nặng mà bạn không muốn. Bạn phải trở thành người dự bị trong tình yêu, trở thành người hòa giải trong tình bạn, trở thành con ốc vít không bao giờ có cơ hội thăng tiến trong công việc...

Bạn cảm thấy bất công, bạn nói bạn sẽ trở nên xấu xa từ bây giờ, nhưng bạn lại nói lời cay độc với trái tim nhút nhát, bạn không dám phản bội những giá trị mà bạn đã xây dựng từ nhỏ đến lớn, bạn thậm chí không biết làm thế nào để trở nên xấu xa. Bạn tự cho mình là người tốt, nhưng lại không nhận được kết quả mà bạn mong muốn, bạn muốn trở thành người xấu, nhưng lại phát hiện ra rằng mọi người xung quanh đều phản cảm với thái độ của bạn, bạn không biết vấn đề nằm ở đâu từ đầu đến cuối.

Nhiều học trò hỏi tôi, bị người khác bắt nạt, làm việc vất vả mà không kiếm được tiền, bị chồng lừa gạt mà phải ra đi không một xu dính túi, và nhiều vấn đề khác nữa, họ hỏi tôi muốn một giải pháp hoà bình cho thiên hạ. Tôi muốn nói, một vấn đề xảy ra là do nhiều năm tích tụ lại, không phải là một phương pháp có thể giải quyết được. Tôi nghĩ bạn nên phải trả giá cho sự ngu ngốc của quá khứ, nếu sự ngu ngốc không cần phải trả giá, một phương pháp có thể giải quyết được, thì đó không phải là sự xúc phạm đối với chúng ta, những người đọc sách nhiều, mỗi ngày đánh máy hàng vạn chữ.

Một người đã sống trong cống rãnh 20 năm, làm thế nào để từ mùi hôi biến thành mùi thơm, không phải là một phương pháp có thể thay đổi được, bởi vì mùi hôi đã thấm vào tận xương tủy.

Để thay đổi cần có hai yếu tố:

- Thứ nhất là ‘bể nước hoa’, tức là tìm ra tư duy đúng đắn.
- Thứ hai là yếu tố thời gian, mùi hôi 20 năm cần ít nhất 2-3 năm mới thay đổi được.

Một người phải vô dụng đến mức nào mới được người khác khen ngợi về đạo đức (không nói đến những nhân vật nổi tiếng có đức hạnh cao thượng). Nói một cách thực tế, bạn sẽ buồn bã phát hiện ra một sự thật, thường thì khi chúng ta khen người khác về đạo đức, điều đó cho thấy người đó thực sự không có gì đáng khen ở những lĩnh vực khác. Hãy nghĩ kỹ về những người bạn xuất sắc xung quanh bạn, phản ứng đầu tiên của bạn có phải là “Người này đẹp trai/xinh đẹp quá, người này có EQ cao, thông minh xảo quyệt, người này quá thông minh” không?

Nhưng nếu tôi đột nhiên nhắc đến một người bạn của bạn không nổi bật, bạn chắc chắn sẽ nói như thế này, ‘Tôi cảm thấy... người đó khá tốt...’ Vì vậy đừng tự lừa dối mình nữa, đừng nghĩ rằng người khác nói bạn có nhân cách tốt là điều đáng tự hào. Khi bạn không có điểm mạnh nào mà người khác có thể nói về bạn, họ không biết cách khen ngợi bạn, họ chỉ có thể nói bạn là một người có đạo đức.

Bạn cần suy nghĩ, bạn muốn lợi ích hay bạn muốn danh tiếng?

Khi bạn muốn trở thành một người tốt, bạn cần có sự chuẩn bị tinh thần, bạn chỉ có thể nhận được danh tiếng chứ không phải lợi ích. Bởi vì người tốt cần phải giữ gìn thể diện, biết điều tiết. Khi là người tốt, bạn cần phải có hình ảnh đẹp. Nhưng bạn cần hiểu rằng, nếu bạn không làm, sẽ có người khác làm. Bạn cần giữ gìn thể diện, bạn ngại ngùng, luôn có người sẵn sàng tiếp cận cô gái bạn thích ngay từ cái nhìn đầu tiên. Bạn kỹ tính, cái tôi cao, không thể hạ mình, vậy thì luôn có người sẵn sàng trò chuyện với cô gái đó suốt đêm. Bạn không chủ động, bạn không dám thử, lần sau người đàn ông đi cùng cô ấy sẽ nắm tay cô ấy.

Trong sự nghiệp, nhiều người ngay thẳng sẽ bị những người thích nổi trội cướp mất cơ hội thăng tiến, bạn phải biết rằng cơ hội ấy vốn là của bạn.

Tôi từng làm việc ở một công ty có một nhân viên, anh ấy đã làm việc ở đó hơn 10 năm, luôn được sếp khen ngợi là người làm việc chăm chỉ, là tấm gương đạo đức của công ty. Điều đáng ghét là, những người khác không ngần ngại leo lên, còn đồng nghiệp của tôi vẫn ở vị trí cũ với mức lương cũ, thành quả lớn nhất của anh ấy chỉ là nhận được danh tiếng của một người tốt, không hề có một chút lợi ích nào.

Những người thành công sẽ luôn nói với bạn rằng khi làm việc cần phải lịch sự, biết thân, biết phận, biết điều và biết nhún nhường. Điều đó là bởi vì chỉ có những người thành công mới viết nên lịch sử, và họ không muốn bạn trở thành người thành công tiếp theo, vì vậy, đừng trở thành một người nhát gan, hèn nhát, bị người giàu tẩy não, biến thành một người tốt không dám đấu tranh cho những gì mình xứng đáng.

Không trở thành người tốt không có nghĩa là bạn phải đi cướp bóc, giết người phóng hỏa, không có nghĩa là bạn phải làm những việc tày trời vô lý để chứng minh mình không phải là con cừu ngoan ngoãn bị tàn nhẫn đánh đập. Tôi muốn nói với các bạn rằng, người tốt mà các bạn đã từng đóng vai trong quá khứ không phải là người tốt theo nghĩa đen, mà chỉ là từ để chỉ những người vô năng, tự phụ và nhát gan mà thôi. Người tốt thực sự có nguyên tắc, có điều tiết, có giới hạn.

Trong cuộc sống thực tế, có người sống rất khổ cực, vất vả là bởi vì họ muốn trở thành người tốt hoàn hảo trong mắt người khác, luôn đặt nhu cầu của người khác lên hàng đầu, lãng quên cảm xúc của chính mình, thà tự đẩy mình vào hoàn cảnh khốn khó cũng phải làm hài lòng người khác. Người tốt như thế, chúng ta thường gọi là ‘chứng nghiện làm hài lòng người khác’.

Những người này có 2 quan niệm sai lầm:

Quan niệm sai lầm thứ nhất: Tôi tốt với người khác, họ sẽ tốt lại với tôi. Chỉ cần tôi tốt với họ, họ cũng nên tốt với tôi, nếu không thì có nghĩa là tôi chưa làm đủ tốt. Những người này khi cho đi, trong lòng họ mong đợi sự đáp lại từ người khác. Một khi mong đợi

này không được đáp ứng, họ sẽ nghĩ rằng mình chưa làm đủ, và sẽ đặt ra những yêu cầu cao hơn cho bản thân, và tất nhiên là cũng mong đợi nhiều hơn từ người khác.

Khi bạn cho đi cho một người, đừng mong đợi họ sẽ đáp lại.

Ví dụ, tôi cho một người ăn một quả lê, tôi không mong đợi họ sẽ trả lại cho tôi một quả. Ví dụ, tôi đánh giá cao một nhân tài, tặng họ 10% cổ phần, tôi không mong đợi họ sẽ đối xử tốt với tôi, tôi đầu tư vào khả năng của họ, sẽ tạo ra giá trị cho công ty vượt xa số cổ phần mà tôi đã cho họ. Nếu một ngày nào đó tôi thất vọng, tôi sẽ không có ý kiến gì, tôi chỉ coi đó là một khoản đầu tư thất bại, làm ăn luôn có lúc được lúc không, không có kỳ vọng vào bản chất con người, đây là điều quan trọng!

Quan niệm sai lầm thứ hai: Chỉ có việc liên tục cho đi mới có thể duy trì mối quan hệ tốt đẹp. Phải thừa nhận rằng, để duy trì mối quan hệ tốt đẹp, một mức độ nhất định của sự nhẫn nhịn, bao dung và cho đi là cần thiết, nhưng việc cho đi một cách mù quáng và không ngừng nghỉ không những không làm cho mối quan hệ của bạn với người khác tốt hơn, mà còn có thể phá hủy mối quan hệ đó.

Tại sao lại nói như vậy?

Khi bạn cho đi mà không mong đợi nhận lại, bạn sẽ tạo ra một loại ‘bắt cóc tình cảm’ đối với người khác và còn tước đi cơ hội đáp lại của họ. Trong bất kỳ mối quan hệ lành mạnh nào cũng không tồn tại người cho đi một cách đơn phương. Do đó, hãy cho người khác cơ hội đáp lại lòng tốt của bạn vào thời điểm thích hợp, hoặc chủ động yêu cầu họ giúp đỡ, điều này sẽ làm cho mối quan hệ giữa bạn và họ trở nên vững chắc hơn.

Nịnh người không bằng nịnh chó

Trong tâm lý học có một thuật ngữ gọi là ‘Định luật Bebb’, khi áp dụng vào mối quan hệ tình cảm, nó có nghĩa là: Nếu chỉ đơn

phương tốt với một người, không những bạn không nhận được lòng biết ơn từ họ, mà còn khiến họ coi việc đó là điều bình thường, thậm chí còn đòi hỏi không giới hạn, ngày càng tăng cường việc bóc lột sự cho đi của bạn.

Nhà văn San Mao trong ‘Nhật ký người rom’ (草人手记) đã ghi lại một sự kiện như vậy trong thời gian cô ấy du học ở Pháp. Trước khi khởi hành, gia đình cô liên tục nhắc nhở cô, khi ra ngoài phải biết nhẫn nhịn, chăm sóc người xung quanh, đặt mình vào vị trí của người khác để suy nghĩ, chịu thiệt thòi một chút cũng không sao. San Mao ghi nhớ lời dạy của cha mẹ, đối xử với mọi người một cách thân thiện và ôn hòa, thường xuyên chủ động giúp đỡ bạn cùng phòng dọn dẹp vệ sinh, thậm chí là trải giường và chăn.

Tuy nhiên, các bạn cùng phòng không hề biết ơn như San Mao tưởng tượng, ngược lại họ lợi dụng lòng tốt của cô, sai bảo cô làm những việc bẩn thỉu, mệt nhọc. Đối mặt với những yêu cầu ngày càng quá đáng của các thành viên trong phòng, San Mao luôn nhượng bộ và cố gắng thỏa mãn họ.

Nhưng liệu sự hy sinh như vậy có thể đổi lấy tình cảm chân thành không? Câu trả lời là không. Trong một lần kiểm tra phòng, San Mao, người luôn tuân thủ quy tắc, đã bị hiệu trưởng hiếp lâm, nhưng không có một bạn cùng phòng nào đứng ra bênh vực cô, thậm chí còn châm chọc cô. San Mao đã hiểu ra rằng, không phải tất cả lòng tốt đều có thể đổi lấy tình cảm thật, và cuối cùng cô đã chọn chuyển ra khỏi ký túc xá.

Khi bạn quá tốt với một người, họ sẽ không coi bạn ra gì, nếu bạn đối xử tệ hơn một chút, họ còn coi bạn như “tội”, đó là bản chất kỳ lạ của con người! Xung quanh chúng ta, có rất nhiều người biết quan sát và nhận biết, nhiều người khen ngợi họ có EQ cao. Biết quan sát và nhận biết không phải là điều xấu, nhưng việc quá mức chăm sóc cảm xúc của người khác lại là sự nịnh nọt, đó chính là tính cách nịnh hót mà chúng ta thường nói đến. Nói về tính cách nịnh hót, nhiều người không cảm thấy xa lạ, trong giao tiếp xã hội, chúng ta đều có phần ‘nịnh hót’ trong mình.

Tôi có một đồng nghiệp, được cả công ty gọi là người có EQ cao nhất, anh ấy chưa bao giờ cãi vã với ai. Anh ấy biết rõ việc giúp đỡ đồng nghiệp hoàn thành công việc sẽ khiến mình mệt mỏi, phải chịu áp lực, nhưng để được mọi người yêu mến, anh ấy đã thức khuya làm thêm giờ để giúp đồng nghiệp hoàn thành công việc. Trong việc giao tiếp với bạn bè, việc một mực nhấn nhai chỉ khiến bản thân mệt mỏi đi cái tôi, thậm chí càng ngày càng yếu đuối. Sự nịnh hót của anh ấy, không có nguyên tắc, không có giới hạn, tự làm mình khổ sở để làm vừa lòng người khác.

Sự khổ sở này chỉ là cách truyền đạt một thông điệp, ‘Tôi đối xử tốt với bạn như vậy, bạn có thể đối xử tốt lại với tôi một chút được không?’ Đó là điều mà những người nịnh hót muốn thể hiện, nhưng lại sợ nói ra. Họ không bao giờ dám yêu cầu người khác, ngược lại họ không bao giờ từ chối yêu cầu của người khác.

Những người này cố gắng hết sức để nịnh hót người khác, ra sức thể hiện bản thân, khao khát được người khác yêu mến, nhưng sự thờ ơ của người khác lại đẩy họ xuống vực thẳm. Những người có tính cách nịnh hót, họ sợ xung đột với người khác, họ không dám bày tỏ suy nghĩ thực sự của mình, không dám truyền đạt cảm xúc tiêu cực. Dần dần, họ sống càng ngày càng giả tạo, cũng càng ngày càng không có giá trị. Bởi vì sợ không được người khác yêu mến, nên họ luôn quan sát biểu hiện của người khác, phát hiện nhu cầu của người khác ngay lập tức tìm cách đáp ứng, sợ bị người khác ghét bỏ.

Dù có hợp lý hay không, để hòa nhập vào cộng đồng, bạn không được phép xung đột, ngay cả khi phải mài mòn đi những góc cạnh của bản thân. Hãy nhớ rằng, càng cố gắng làm hài lòng người khác, bạn càng trở nên rẻ rúng, càng tự ti, và càng không được người khác coi trọng.

Làm hài lòng người khác là tự làm tổn thương mình, cũng là sự xâm phạm lớn nhất đối với giá trị bản thân và cuộc sống của bạn.

Làm thế nào để thay đổi tính cách làm hài lòng người khác?

‘Thà ta phụ cả thiên hạ, chứ không để thiên hạ phụ ta!’

Đây là câu nói nổi tiếng của Tào Tháo, hãy nghiên cứu về ông, nhiều người coi thường câu nói này, không dám đồng tình. Tôi nói với bạn, người thành công đều có tâm lý này, khi nào bạn không ghét câu nói này, cơ hội của bạn sẽ đến.

Những người có tính cách làm hài lòng người khác luôn có suy nghĩ rằng, tôi phải làm gì đó, người khác mới sẽ thích tôi, tôi phải mất đi cái gì đó, mới có thể khiến người khác thích tôi. Được người khác yêu mến không phải là mục đích sống của bạn, ngược lại, mục đích sống là tự nhận ra và yêu thương bản thân mình. Những người này luôn đóng vai trò là sứ giả hòa bình, duy trì không khí hòa thuận, ngay cả khi xảy ra xung đột, họ nghĩ rằng mình nên xin lỗi, chứ không phải lỗi của người khác.

Bạn cần hiểu rằng, dù có xung đột với người khác, dù bạn bị người khác bỏ rơi, dù bạn không đáp ứng nhu cầu của người khác, bạn cũng không mất đi cuộc sống của mình. Thay vì luôn từ bỏ lòng tự trọng để làm hài lòng người khác, hãy tự tin, làm hài lòng chính mình.

Sống là làm những điều bạn yêu thích, người không biết trân trọng bản thân sẽ không bao giờ nhận được sự trân trọng từ người khác. Người không biết yêu thương bản thân sẽ không nhận được tình yêu từ người khác, người cố gắng làm hài lòng người khác chỉ có thể sống thấp kém suốt đời, giống như trẻ mồ côi sống dưới mái nhà người khác. Thay vì không ngừng làm hài lòng người khác, hãy thể hiện cá tính của mình, để người khác làm hài lòng bạn, những người thực sự biết trân trọng bạn, họ trân trọng sự tự tin và phong thái của bạn, chứ không phải vẻ khiêm tốn giả tạo của bạn.

Mọi rắc rối đều do chính bạn gây ra

Có một học sinh hỏi tôi, tại sao anh ấy hết lòng với mọi người? Nhưng những người này lại không những không biết ơn, mà

còn không tôn trọng anh ấy, thậm chí còn bắt nạt anh ấy. Anh ấy nói, thưa giáo viên, tại sao lại như vậy?

Trên xã hội này, những người như vậy không phải là ít, hầu hết đều tự chuốc lấy họa, không có kết quả nào không phải do chính mình gây ra.

Tại sao người khác không coi bạn ra gì?

Bởi vì bạn là người không có nguyên tắc, người khác nói tốt, bạn cũng nói tốt, người khác nói xấu, bạn cũng nói xấu. Ban đầu, người khác có thể nghĩ bạn là người dễ nói chuyện, nhưng theo thời gian, họ chỉ coi bạn là kẻ ngốc.

Nhiều người hiểu sai về EQ, lúc nào cũng lịch sự với mọi người, không dám làm mất lòng ai, thể hiện một tính cách như Phật, điều này không phải là khoan dung, mà là không có giới hạn. Ban đầu, người khác có thể nói lời cảm ơn, nhưng theo thời gian, ngay cả việc nói lời cảm ơn cũng trở thành lãng phí.

Những người thực sự giỏi chắc chắn là người rõ ràng về tình yêu và thù hận.

Tại sao người khác không coi bạn ra gì?

Bởi vì bạn không biết từ chối, bất cứ việc gì tìm đến bạn, bạn đều đồng ý, bất cứ thứ gì người khác đưa cho bạn, bạn đều coi như báu vật, theo thời gian, người khác sẽ coi bạn như thùng rác. Chỉ cần có rác là họ sẽ ném vào chỗ bạn, bởi vì họ không dám ném ở chỗ khác, trong xương cốt con người luôn có sự tồn tại của sự hèn mọn.

Tại sao người khác không coi bạn ra gì?

Bởi vì bạn không biết tận dụng cơ hội để thể hiện sự tức giận. Khi nên tức giận, bạn không tức giận; khi không nên tức giận, bạn lại tức giận. Một người không bao giờ tức giận, không ai tôn trọng; một người tức giận hàng ngày, cũng không ai sợ hãi. Tìm thời cơ, điều kiện và hoàn cảnh thích hợp để tức giận, để mọi người đều biết đến ranh giới của bạn, mới là dấu hiệu của một người giỏi.

Hãy kể về một trải nghiệm cá nhân của tôi. Hãy suy ngẫm kỹ, thực ra mỗi lần gặp mặt đầu tiên, chúng ta nên hiểu rằng con người không đáng sợ, nhưng bản chất con người mới đáng sợ.

Người ta sẽ tôn trọng bạn, vì họ không hiểu bạn, và tất nhiên không dám làm điều gì đó nguy hiểm. Mười mấy năm trước, khi tôi vẫn làm việc trong công ty, bộ phận của chúng tôi có một người quản lý mới, ngày đầu tiên gặp tôi, anh ta rất tôn trọng, gật đầu chào hỏi, vì anh ta không biết tôi là ai.

Sau đó, người quản lý này kiểm tra từng người trong bộ phận của chúng tôi, kiểm tra đến tôi, người có tính cách dễ tính, anh ta bắt đầu chỉ trích tôi, thậm chí mắng tôi. Khi kiểm tra đến đồng nghiệp khác, anh ta nhận ra họ không dễ bắt nạt, và trước mặt đồng nghiệp kia, người quản lý này trở nên như con chó.

Một lần tôi đến muộn, quên thông báo trước, anh ta mắng tôi một hồi, nói tôi không tôn trọng anh ta, không coi anh ta ra gì, vì vụ việc này, tôi hầu như đã từ chức. Nhưng đồng nghiệp khác, đến khi nào thì đến, không đến thì thôi, anh ta thậm chí không dám nói một lời nào, mỗi lần còn hỏi thăm người khác có sao không.

Bây giờ tôi đang viết sách, trong đầu tôi vẫn hiện lên hình ảnh kính tửm của anh ta, sau nhiều năm, tôi mới hiểu rằng, tất cả hậu quả xấu đều là do chính tôi gây ra. Từ đó, tôi hiểu rằng thái độ của người khác đối với bạn không phụ thuộc vào họ, mà phụ thuộc vào chính bản thân mình.

Vì bạn quá tốt bụng, luôn suy nghĩ cho người khác; vì bạn dễ nói chuyện, chịu đựng mọi thứ mà không biết từ chối; vì bạn luôn học không tốt, không thể quyết đoán. Tốt bụng cần phải có giới hạn, sự hào phóng cũng cần phải có nguyên tắc.

Không phân biệt đúng sai, bạn chỉ biết làm tốt cho người khác, lại làm tổn thương chính mình, để người khác lợi dụng. Đừng trở thành người tốt không có giới hạn.

Bất kỳ việc gì người khác yêu cầu, bạn đều đồng ý; bất kỳ thứ gì người khác muốn, bạn đều cho; bất kỳ sai lầm nào, bạn cũng tha thứ; bất kỳ tổn thương nào, bạn cũng chấp nhận. Ngay cả người tốt đến đâu, cũng sẽ không kiềm chế được việc muốn bắt nạt bạn. Bạn phải hiểu rằng, con người không đáng sợ, nhưng bản chất con người mới đáng sợ.

Chỉ cần thấy bạn dễ nói chuyện, người khác sẽ liên tục làm phiền bạn; thấy bạn dễ tính, họ sẽ càng khó xử với bạn. Thấy bạn không từ chối, họ sẽ cố gắng đòi hỏi bạn nhiều hơn; khi họ quen với sự phục tùng của bạn, họ sẽ không chịu được sự phản kháng của bạn; quen với sự nhân nhượng của bạn, họ sẽ không chịu được sự từ chối của bạn. Con người thường bắt nạt người yếu, sợ người mạnh; nếu bạn không có tinh thần, họ sẽ bắt nạt bạn; nếu bạn tức giận, họ sẽ không dám làm phiền bạn; nếu bạn nói dứt khoát, họ sẽ tìm cách làm bạn hài lòng.

Khi người khác lần đầu tiên bắt nạt bạn, họ thực sự đang thử nghiệm xem bạn có dễ bắt nạt không. Nếu hành động của bạn cho họ thấy bạn dễ bắt nạt, họ sẽ tiếp tục bắt nạt bạn. Nếu hành động của bạn cho họ thấy bạn không dễ bắt nạt, họ sẽ không dám bắt nạt bạn nữa, và họ sẽ chọn bắt nạt người khác.

Vì vậy, việc người khác thường xuyên bắt nạt bạn không phải là lỗi của họ, mà là lỗi của bạn, là bạn từng bước dạy họ cách bắt nạt bạn.

Hãy làm một người tốt có thủ đoạn

Có một câu tục ngữ cổ nói rằng: *“Người tốt bị người lừa dối, trời không lừa dối; Người ác người sợ, trời không sợ!”*

Ý nghĩa là người tốt dễ bị người khác lừa gạt, nhưng trời sẽ không lừa dối họ, còn một kẻ ác, mọi người đều sợ, nhưng trời không sợ hắn.

Tất nhiên trời sẽ không sợ kẻ ác, bởi vì những hành vi của kẻ ác thực ra không liên quan gì đến trời.

Điêm vĩ đại của trời ở chỗ, nó không lừa gạt người tốt, cũng không sợ kẻ ác, thực tế đem lại bài học cho chúng ta là, nếu bạn là một người quá tốt, bạn sẽ bị người khác lừa gạt, còn nếu bạn là một kẻ ác, mọi người sẽ sợ bạn.

Nhưng liệu trời có trừng phạt kẻ ác không?

Mọi người có quên Lão Tử từng nói rằng: “*Thiên địa bất nhân, đối xử với muôn vật như cỏ rác*”, nghĩa là trời đất đối với muôn loài không có gì ghét bỏ, nhưng cũng không có gì thương xót, trời đất vốn vô tình, nếu có tình thì nó cũng già đi, đúng không? Vậy mới có câu: “*Thiên nhược hữu tình, thiên diệc lão*”

Trời đang tận hưởng sự thanh tịnh trên trời, không thêm để tâm đến những việc nhỏ nhặt là kẻ ác lừa gạt người tốt trên đất. Vì vậy, trong thương trường, một số người lão luyện, họ lừa đảo lẫn nhau, kiếm tiền của họ, trời hưởng sự thanh tịnh của nó, không ai thêm quản ai cả.

Đạo Đức Kinh dạy chúng ta rằng: “Trời đất vận hành, không dùng lòng nhân từ, cứ để tự nhiên vậy”. Có nghĩa là thái độ của trời đất đối với nhân gian chính là để nó tự nhiên phát triển, có ai để ý một sự thật rằng, nếu trời thực sự nổi giận, cả người tốt và kẻ xấu đều phải chịu họa, giống như thiên tai địa chấn, không phân biệt người tốt hay xấu.

Vì vậy, chúng ta phải kết hợp sự nhân từ với cách xử sự khéo léo, sự nhân từ mà không có cách xử sự khéo léo chính là ngu dốt.

Sống trên đời, nếu không có chút xảo trá, bạn đôi phó kẻ xấu bằng cách nào?

Những gì bạn học khi còn nhỏ là để đôi phó với người tốt. Đừng chỉ là người tốt, hãy trở thành một người “xấu tốt”, “bề ngoài xấu nhưng tâm hồn tốt”.

Khi bạn có vẻ “xấu” trong mắt người xung quanh, thường thì mối quan hệ sẽ bền lâu hơn! Bởi vì nguyên nhân cơ bản của mọi mối quan hệ tan vỡ là do kỳ vọng dẫn tới bị thất vọng. Bạn quá tốt

với họ, họ sẽ coi đó là lẽ đương nhiên, lúc này nếu có điều gì không vừa ý, họ sẽ oán giận. Nếu ban đầu bạn làm cho họ cảm thấy bạn khá khó tính, hạ thấp kỳ vọng của họ, sau đó bất ngờ bạn tốt với họ một chút, họ sẽ cảm thấy ngạc nhiên.

Bạn có thể không đâm mình vào người khác, nhưng bạn phải có gai nhọn. Bạn có thể nhân từ, nhưng bạn phải có sự sắc sảo.

Tôi có thể mời bạn ăn bữa trị giá 200 nghìn hoặc uống rượu trị giá 200 nghìn đồng, nhưng nếu bạn nợ tôi 100 nghìn thì phải trả, đó là nguyên tắc.

Nếu người khác ra lệnh cho bạn đi mua nước giúp họ bằng giọng điệu sai khiến, nếu bạn làm theo, chai nước đó sẽ không có giá trị, họ sẽ nghĩ rằng bất cứ điều gì bạn làm đều là điều đương nhiên. Nếu để họ hình thành thói quen đó, bất cứ lần nào bạn không làm theo, họ sẽ căm giận bạn. Thái độ của người khác với bạn đều do bạn nuôi dưỡng.

Vậy phương pháp đúng đắn nên làm thế nào?

Khi họ yêu cầu bạn làm việc gì, đừng làm, đến lần họ không mong đợi bạn mua nước cho họ, bạn đột nhiên mua nước cho họ, lúc đó chai nước mới có giá trị.

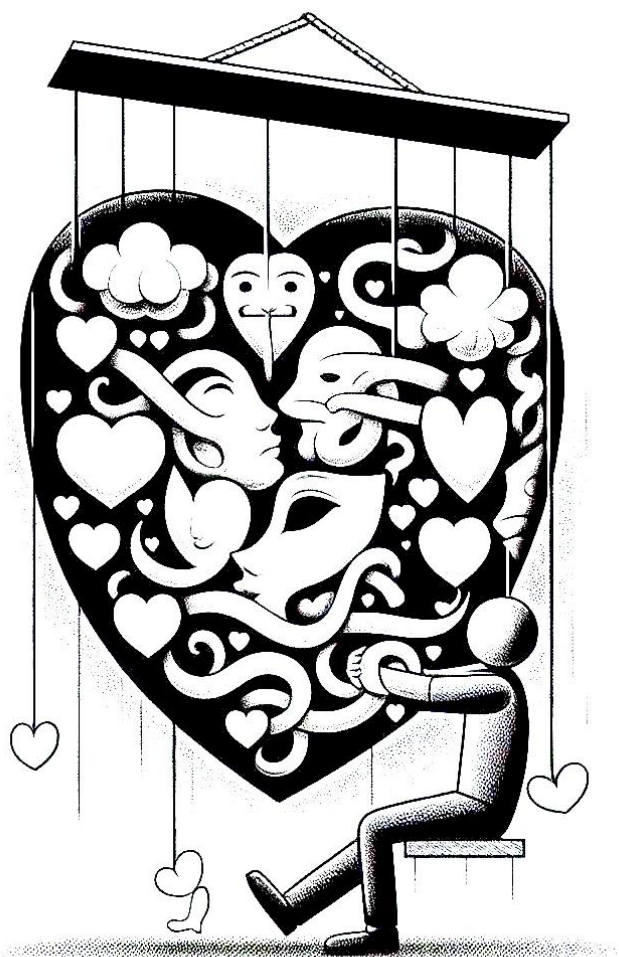
Sự đóng góp có giá trị thực sự không phải vì bạn yêu cầu, tôi sẽ đưa, mà là vì tôi muốn nên tôi mới đưa, tôi có thể đưa cho bạn, nhưng bạn không thể yêu cầu tôi. Điều tôi tự nguyện làm cho bạn, bạn sẽ cảm kích, nhưng điều bạn yêu cầu rồi tôi làm cho bạn, bạn sẽ cảm thấy tôi yếu đuối.

Khi bạn học cách từ chối yêu cầu của người khác, đáp trả lại, bạn sẽ thấy người khác bắt đầu tôn trọng bạn. Không ai có thể làm hài lòng tất cả mọi người. Bạn không cần mọi người yêu quý, bạn chỉ cần người yêu bạn càng yêu bạn hơn, còn người không yêu bạn, thì cứ để họ ra đi.

Đừng bao giờ giả vờ làm người đạo đức!

Hành vi ngu ngốc nhất là trong lòng bạn nghĩ đến lợi ích nhưng miệng vẫn cố nói về đạo đức, cuối cùng thì mất mặt chịu tày đời. Rõ ràng không quen biết mà mời người ta đi ăn, rõ ràng chỉ muốn tốn 200 ngàn đồng nhưng vẫn cố giả vờ nói “các bạn gọi món tùy thích”, rồi người ta gọi đồ đắt tiền, trong lòng lại tức giận. Đám họp lớp, rõ ràng không muốn đi nhưng miệng lại không từ chối, đi rồi lại không chịu nổi những người đạo mạo giả dối. Người khác nợ tiền, trong lòng muốn đòi nhưng miệng nói không vấn đề gì, cứ từ từ, nói xong lại tự mắng người đó vô tín nhiệm.

Bạn không mệt à? Đơn giản một chút, thực tế một chút, trực tiếp một chút, lạnh lùng một chút, bạn sẽ hạnh phúc hơn nhiều. Sự ngu ngốc lớn nhất trong đời là để tấm lòng nhân hậu dành cho những người không đáng.



Người nghèo ăn động thực vật, người giàu ăn người nghèo.

Trên đời này, ngoài những người thực sự nhiệt huyết ra, chỉ có hai loại người sẽ tuyên truyền về nhân nghĩa đạo đức suốt ngày: Loại thứ nhất là những kẻ giả nhân giả nghĩa vô cùng thông minh, loại thứ hai là những kẻ yếu đuối hoang mang tuyệt vọng.

Thế giới bi thảm của kẻ yếu đuối, bởi vì kẻ yếu đã quá bi thảm rồi, để khỏi bị tổn thương nữa, chỉ có thể tưởng tượng ra một thế giới lý tưởng trong đầu, một lòng muốn xây dựng một thiên đàng trần gian, nên họ mạnh mẽ tuyên truyền đạo đức. Một vĩ nhân nào đó đã từng nói: *“Không có bông tuyết nào là trong sạch cả”*. Thật vậy, kẻ yếu chỉ là kẻ yếu, họ chưa bao giờ nghĩ rằng, trong hàng ngàn năm qua, trong số những người chiến thắng đó, có ai hoàn toàn trong sạch đâu chứ. Những kẻ yếu kia chỉ muốn trốn tránh hiện thực mà thôi.

Những gì chúng tôi dạy chỉ có cao thủ mới có thể thấu hiểu, một số kẻ yếu nói những gì chúng tôi dạy quá khó, họ không đồng tình. Không phải họ không đồng tình, mà là họ biết mình không đủ năng lực để học và sử dụng, họ sợ người khác học được những điều quá mạnh mẽ này để đối phó với họ, nên ở đó kêu gọi mọi người đừng học nữa.

Theo logic của kẻ yếu, vậy phải chăng mỹ phẩm trang điểm của phụ nữ cũng nên bị phản đối, vì nó làm tăng khả năng phạm tội của đàn ông? Bạn không nên nhìn thấy con dao mà căm ghét và kêu gọi tất cả mọi người không sử dụng dao nữa, người tốt dùng dao thì có thể cứu khổ cứu nạn.

Động lực và bí mật đằng sau đạo đức, như khi kẻ yếu thấy những gì của chúng tôi quá mạnh mẽ, họ sợ mình và đồng loại sẽ trở thành nạn nhân, nên họ đưa ra những lý luận về nhân nghĩa đạo đức, hy vọng có thể kiểm soát sự lưu truyền tư tưởng mạnh mẽ đó. Khi người mạnh mẽ nhìn thấy những điều mạnh mẽ của chúng tôi, họ cũng không hy vọng nhiều người có thể học được, nên họ cũng đưa

ra những lý luận về nhân nghĩa đạo đức để ngăn chặn sự lưu truyền tư tưởng đó. Hành động của họ giống nhau, nhưng mục đích của họ khác nhau, mục đích của người mạnh là họ muốn kiểm soát sự lưu truyền tư tưởng của chúng tôi, để họ có thể một mình trốn trong hang núi mà học.

Người bảo vệ đạo và kẻ giả mạo đạo

Hai loại người này, loại thứ nhất gọi là người bảo vệ đạo, loại thứ hai gọi là kẻ giả mạo đạo.

Cái gọi là người bảo vệ đạo, chính là những người ngây thơ bảo vệ đạo đức, họ suốt ngày tuyên truyền về nhân nghĩa đạo đức, cứu khổ cứu nạn, họ chỉ nghĩ về thế giới lý tưởng. Trong cuộc chiến thương trường thực tế, họ vẫn sống trong thế giới mơ mộng, loại người yếu đuối không biết mình là kẻ yếu này, chỉ có thể dùng bốn chữ để miêu tả, tự xưng cao thượng.

Điều đáng thương nhất của loại người này là khi thua cuộc, họ không biết mình sai ở đâu, thua ở đâu. Khi người khác hại họ, họ vẫn muốn tha thứ cho kẻ mạnh đã hại mình. *“Ôi, những người này chỉ cần học ba cấp công phu của chúng tôi thì cũng kiếm được không ít tiền.”*

Vĩ nhân Gandhi đã nói câu nói kinh điển: *“Chuột không đủ tư cách tha thứ cho mèo”*.

Trong cuộc chiến thương trường, họ chịu đủ sự nhũn nhũn, bị người khác nợ không trả, bị tấn công, họ không có bất kỳ tư cách nào để nói về tha thứ, cũng không có tư cách để nói về khoan dung.

Nhiều phụ nữ ghét phụ nữ khác cướp chồng mình, hy vọng có thể đánh chết “hồ ly tinh”, nhưng tôi hỏi bạn đánh chết con tinh đó có ích gì không? Bạn đánh chết con bạch hồ tinh rồi, liệu bạn có thể đảm bảo chồng bạn không ngoại tình? Đánh chết con bạch hồ tinh rồi, vẫn còn hắc hồ tinh, hồng hồ tinh, bạn có thể đánh chết bao nhiêu đứa được? Họ không nên ghét người tình và hồ tinh, mà nên ghét chính mình không đủ khí lực mới đúng.

Những người bảo vệ đạo này tin rằng mình thanh khiết hơn bất kỳ ai, họ thích hợp hơn khi ở trong núi, thực tế của cuộc chiến thương trường hoàn toàn không phù hợp với họ. Điều thú vị hơn là họ còn cảm thấy mình có đủ tư cách và quyền hạn để phê phán bạn, họ còn cảm thấy mình có đủ trí tuệ để dạy bạn điều gì đúng, điều gì sai.

Tâm trí của những vệ đạo sĩ này khá đơn giản, họ cho rằng thế giới chỉ có hai mà thôi, hoặc là đen hoặc là trắng, hoặc là ánh sáng hoặc là bóng tối. Vì vậy, họ suốt ngày trở thành sứ giả của ánh sáng, ánh sáng đến mức có thể giết người. Một số vệ đạo sĩ này không ngừng truyền bá tư tưởng cho người khác, với hy vọng tạo ra một thế giới đại đồng, để mọi người đều tin rằng mình là người tốt, và họ tin rằng họ có thể dùng quan điểm giá trị của mình để kiểm soát đại chúng.

Giả đạo sĩ khác với vệ đạo sĩ, vệ đạo sĩ không thấu hiểu bản chất con người nên lầm lạc mà lại lừa dối bạn một cách mù quáng. Giả đạo sĩ thấu hiểu bản chất con người để lợi dụng bạn, loại giả nhân giả nghĩa này không ngừng truyền bá tư tưởng nhân nghĩa cho bạn, chỉ để mọi người đều tin rằng hắn là người tốt, rồi sau đó mới dễ dàng hãm hại bạn. Điều khó chịu nhất là vì hắn suốt ngày truyền bá về nhân nghĩa, nên sau khi hắn làm hại bạn, bạn vẫn sẽ tha thứ cho hắn.

Loại giả nhân giả nghĩa miệng phe phẩy đạo đức này, từ bề ngoài trông có vẻ là một người tốt, nhưng thực chất họ chỉ muốn đóng vai người tốt mà thôi. Ai cũng biết kẻ lừa gạt tinh vi nhất đều có vẻ ngoài chất phác nhất, hắn còn lâu dài truyền bá tư tưởng đạo đức cho bạn, mục đích để bạn dễ bị lừa gạt hơn, để hắn dễ ra tay (tham khảo Nhạc Bất Quần – phim Tiểu Ngạo Giang Hồ).

Ví dụ, khi bạn đang kinh doanh, nếu bên kia cứ ba câu lại nói: *“Điều quan trọng nhất trong kinh doanh là trung thực, tôi kinh doanh rất thẳng thắn, cái gì của tôi thì là của tôi, không phải của tôi thì không phải”*. Nếu bên kia nói nhiều câu tương tự như vậy, thì bạn phải cực kỳ cảnh giác với người đó.

Chẳng hạn như bạn bè bạn cứ lặp đi lặp lại rằng: “*Thực ra tôi không có gì phải bận tâm về việc bạn làm như thế...tuy nhiên...*” Tôi nói thật nhé, thực ra anh ấy rất bận tâm về điều đó. Nếu anh ấy thực sự không bận tâm, tại sao anh ấy lại cứ nói với bạn rằng anh ấy không bận tâm? Người thực sự không bận tâm sẽ không nói gì cả.

Hoặc bạn thường nghe người khác nói: “*Tôi là người rất thẳng thắn, tôi chưa bao giờ lừa người, tôi là người rất có đạo đức*”, nếu họ cứ nhắc đi nhắc lại loại câu như thế quá ba lần, thì bạn nên cảnh giác với họ. Nếu có ai tự nhủ với bạn rằng ‘nơi đây không có bạc ba trăm lượng’ thì chắc chắn nơi đó có sáu trăm lượng bạc.

Giả sử hiện tại có người nhờ bạn vay tiền, và người đó cứ nhấn mạnh rằng “*bạn cứ tin tôi, tôi sẽ không lừa bạn đâu, tháng sau tôi nhất định sẽ trả, chẳng lẽ bạn vẫn sợ tôi không trả sao?*” Nếu họ nói nhiều như vậy, bạn nên cảnh giác, mục đích của việc họ cứ nhấn mạnh là để khiến bạn yên tâm, chỉ khi bạn yên tâm thì họ mới có thể lấy được số tiền đó. Bạn bè hơi hiểu biết về bản chất con người thì đều rõ, khi một người càng hứa hẹn nhiều với bạn, thì khả năng họ trả nợ càng khó, thậm chí có thể không trả. Càng hứa hẹn nhiều, càng thể hiện họ đang cần tiền gấp, càng cần gấp càng thể hiện tình cảnh của họ đã đến đường cùng. Người ít đưa ra những lời hứa hẹn sẽ trả nợ đúng hạn hơn người đầy lời hứa hẹn, miệng càng hứa nhiều bạn càng phải cảnh giác.

Nếu một người cứ nói với bạn rằng về sau họ sẽ đối xử tốt với bạn như thế nào, về sau họ sẽ đem lại cho bạn những lợi ích gì, đem lại cho bạn những hi vọng lớn lao gì...

Gặp tình huống như vậy, nếu muốn phân biệt đối phương nói thật hay nói dối, bạn cần tự hỏi trong quá trình giao tiếp với họ, họ đã cho bạn những gì. Bạn có nhận thấy rằng, nhiều người nói nghe rất hay! Nhưng nếu bạn suy nghĩ kỹ lưỡng một chút, bạn sẽ thấy rằng những người nói càng hay càng ít hành động, đó chính là loại giả nhân giả nghĩa.

Khi bạn không thể phân biệt một người là tốt hay xấu, đừng dựa vào những gì người đó nói mà hãy dựa vào những gì người đó làm! Nếu có người đàn ông nói với một người phụ nữ rằng “*Nếu*

bạn ở bên tôi, tôi sẽ tặng bạn một chiếc xe”, bạn đừng quan tâm đến lời hứa của anh ta, hãy xem anh ta hiện đã cho bạn những gì, rồi mới quyết định tin hay không tin anh ta. Hoặc bạn có thể thẳng thắn nói với anh ta rằng “Anh hãy tặng xe cho tôi trước, sau đó tôi sẽ cân nhắc!” Những người bị giả nhân giả nghĩa lừa gạt thường chỉ nghe họ nói hay mà không nghiêm túc kiểm chứng hành vi của họ.

Giả sử có khách hàng nói với bạn rằng anh ta là bạn của Tổng giám đốc một công ty lớn nào đó, và sau này sẽ giới thiệu nhiều nguồn lực cho bạn, anh ta còn nói với bạn rằng năm tới sẽ mua 10.000 thùng sản phẩm của bạn, nhưng đến ngày đặt hàng, anh ta lại nói chỉ cần 100 thùng tạm thời, thì bạn nhất định phải cực kỳ cẩn trọng với người này.

Càng có sự chênh lệch lớn giữa lời hứa và hành động thực tế của một người, thì khả năng đó là một kẻ lừa gạt càng cao.

Người tốt thường hay nói mình là người xấu, còn người xấu thường hay nói mình là người tốt. Người hoàn hảo tuyệt đối chắc chắn là có vấn đề, khuyết điểm của họ nhất định là bị cố tình che giấu. Một người có vẻ rõ ràng là có khuyết điểm thì tương đối sẽ thực tế hơn.

Hãy mở to mắt ra, trên đời này những người nói thật thường trông giống như kẻ tiểu nhân, nhưng nhiều kẻ tiểu nhân lại tự nguyện trang mình thành một vị chính nhân quân tử.

“Các bạn, nếu đây là lần đầu tiên các bạn tiếp xúc với tư tưởng của chúng tôi, có lẽ sẽ cảm thấy khó chấp nhận một chút. Nhưng tôi có thể nói với các bạn rằng, cảm giác đó là đúng, khi các bạn dần học thêm, các bạn sẽ nhận ra rằng mình có thể cảm nhận được vị ngon tuyệt vời từ chính cái xấu xa trong bản chất con người. Bởi vì bất cứ thứ gì bạn ghét bỏ, chính là thứ bạn đang thiếu, và cũng là thứ bạn cần!”

Mở con mắt thấu nhân tính, nhìn nhận thế gian lạnh lẽo

Khi nhỏ xem nhiều phim võ hiệp, trong lòng chỉ có hai nhân vật – anh hùng và kẻ xấu, đen trắng rõ ràng. Lớn lên mới nhận ra, thế giới không đơn giản như phim võ hiệp, không có người tốt tuyệt đối, cũng không có kẻ xấu tuyệt đối.

Lão Tử có câu: “*nước trong quá thì không có cá*”, thực ra ngoài đen trắng, còn có một vùng xám, vùng xám này là chìa khóa để thành công.

Tại sao nhiều người khởi nghiệp trên thị trường đều thất bại?

Đa số mọi người đều theo đuổi sự bình yên trong lòng, theo đuổi lương tâm, khi đối mặt với lợi ích thường chọn đạo đức. Bạn có thể quan sát lịch sử đen tối của Edison, ông ấy chỉ đơn giản là một người làm kinh doanh, nhiều bằng sáng chế ông ta mua lại, không phải do chính ông phát minh ra. Suốt đời Edison chìm đắm trong các vụ kiện tụng, từ đó bạn có thể hiểu điều gì đằng sau? Việc của Edison ở nước ngoài là chuyện đẳng cấp.

Nhiều người thành công khi xuất hiện trước công chúng kể về cách họ thành công, nhưng bạn tuyệt đối đừng tin. Điều bạn cần học là làm thế nào họ kiếm được đồng tiền đầu tiên? Tại sao nói nhiều ông chủ đều có tội nguyên thủy? Tội nguyên thủy này thường xảy ra khi họ kiếm được đồng tiền đầu tiên.

Nọc độc ghen tỵ trong bản chất con người

Con người thà chấp nhận người xa lạ tốt hơn mình còn hơn là để người thân cận tốt hơn. Gặp người xa lạ tốt hơn hay vượt trội xa mình thì sẽ ghen tỵ, ngưỡng mộ, đầu hàng dâng bóst. Gặp người thân cận tốt hơn hoặc hơn mình một chút thì sẽ ghen ghét, căm thù, áp ủ ác ý. Đa số nỗi khổ của con người không phải vì nghèo khó mà là vì nhìn thấy người thân cận vượt qua mình, khó chịu không thể chấp nhận được, loại người này dần đến mức ngay cả lợi cũng khinh

miệt. Kể một sự việc có thật xảy ra ở Tứ Xuyên – Trung Quốc, có một cặp vợ chồng rất mực yêu thương nhau, trong vòng 12 năm liên tiếp gánh chịu những đả kích lớn. 12 năm qua, mỗi lần sinh con, không đến 3 năm thì 3 đứa con trước đều chết một cách thảm khốc, hoặc do ngộ độc, hoặc do cấp cứu không kịp. Khi họ dồn hết tâm sức chăm sóc đứa con thứ 4 thì bi kịch vẫn xảy ra... Năm 2008, đứa nhỏ chưa đầy 3 tuổi cũng ra đi.

Loại vợ chồng nào mới có thể trải qua thử thách khủng khiếp ở nhân gian như vậy? Họ cầu cứu cảnh sát, sau khi điều tra, cảnh sát loại trừ tai nạn, xác định là giết người cố ý. Kết quả cuối cùng của cuộc điều tra, hung thủ lại chính là chị dâu của họ, khi khai nhận tội, người phụ nữ nông thôn này với khuôn mặt không chút cảm xúc nói một câu: *“Đằng ấy cứ để nhiều con trai, còn tôi chỉ để con gái thôi, tôi không thích như vậy...”*

Khi sự ghen tỵ của con người đạt tới một mức độ nhất định, cơn giận dữ bùng lên trong lòng còn khủng khiếp hơn những gì bạn tưởng tượng.

Họ có thể vứt bỏ tất cả tình cảm thân thiết, đạo đức, ranh giới, trong lòng chỉ gào thét lên... *“Những gì tôi không có, bạn cũng không được có, chỉ vì bạn sống tốt hơn tôi một chút, bạn đã có tội rồi”*.

Ngoại trừ cha mẹ, không ai muốn bạn sống tốt hơn, đặc biệt là những người thân thiết nhất, bên ngoài lễ phép tuyệt vời, miệng nói chúc mừng nhưng lòng cầm dao đâm sau lưng bạn. Điều đáng buồn nhất là, sau khi chiến thắng tất cả khó khăn bên ngoài, bạn lại bị người thân thiết nhất đâm một nhát dao sau lưng. Kẻ thù lớn nhất của cuộc đời không phải là những khẩu súng lộ liễu mà là những mũi tên ngầm tàn ác từ người thân cận.

Sự ghen tỵ, tham lam trong bản chất con người khi bị đẩy lên cực điểm khiến người ta phải rùng mình, bạn có thể tin tưởng con người, nhưng đừng tin tưởng bản chất con người.

Nhân tính không thể chịu đựng được thử thách, khi phải đối mặt với thử thách thực sự, chính bạn cũng không thể đối mặt với

chính mình, hoài nghi luôn an toàn hơn là tin tưởng. Từ xưa đến nay, có vị hoàng đế nào mà không nghi kỵ nặng nề, Tào Tháo, Lưu Bang, Chu Nguyên Chương đều sẵn sàng giết oan hơn là tin tưởng nhân tính.

Nếu đối phương yếu hơn bạn, thua kém bạn, khốn khó hơn bạn, bạn sẽ thật lòng mong họ trở nên tốt đẹp hơn, bởi vì đó là một cảm xúc gồm sự tự phụ và lòng thương hại. Nếu đối phương đạt được thành công trước bạn hoặc vượt qua bạn, bạn sẽ cảm thấy vô cùng đau khổ, bởi vì cảm giác tự phụ của người chiến thắng đã mất đi. Người bạn thân nhất của bạn thì không đạt, bạn sẽ cảm thấy rất buồn. Người bạn thân nhất của bạn đạt điểm số cao nhất, bạn sẽ cảm thấy buồn hơn nữa. Ai mà không như vậy?

Đó là mặt tối của bản chất con người, đừng cứ ca ngợi cái đẹp cái tốt này nọ suốt ngày, mà không biết chính mình dần dần, rồi khắp nơi hát những bài hát ngu xuẩn để giáo huấn người khác.

Đừng kể với người khác về những điều vui mừng, bởi họ sẽ không vui mà chỉ ghen tỵ với bạn. Cũng đừng nói với họ về những điều buồn bã, họ sẽ không thương hại mà chỉ chế giễu bạn.

Không chế bản chất con người, không sợ hãi thì sáng suốt

Ông trùm của Thượng Hải là Đỗ Nguyệt Sanh, lúc đầu khi về Thượng Hải chỉ là một thiếu niên nghèo khổ gầy yếu, làm người hầu trong dinh thự nổi tiếng của Hoàng Kim Vinh – ông trùm Thanh Bang Hội. Vậy làm thế nào một thiếu niên bình thường ấy lại trở thành ông trùm bên Thượng Hải?

Bởi vì Đỗ Nguyệt Sanh đã phát hiện ra bí mật của bản chất con người. Có một lần, dinh thự Hoàng Công Quán bị một tên cướp cướp đồ, lúc đó vị chủ nhân muốn người hầu ra đuổi bắt tên cướp, nhưng không ai dám vì biết kẻ dám cướp nhà họ Hoàng chắc chắn là một tên cướp hung hãn tàn bạo. Cuối cùng, một cách vô tình vị chủ nhân gọi Đỗ Nguyệt Sanh ra đuổi bắt. Và một cách ngu ngơ, hắn đơn thân đuổi theo, thật không ngờ lại bắt được tên trộm.

Khi gặp tên cướp, Đỗ Nguyệt Sanh rất sợ hãi, nhưng trong khoảng khắc đôi đầu, qua ánh trăng, hắn đã nhìn thấy một bí mật lớn của thế giới này trên khuôn mặt của tên trộm, đó là vẻ hoảng sợ tột cùng.

Tên cướp nghĩ, chắc hẳn người này hẳn là một tay sát thủ hàng đầu của nhà họ Hoàng, mới dám đơn thân đuổi theo. Trong sự hoảng loạn tột cùng, chỉ trong chớp nhoáng tên cướp đã bị Đỗ Nguyệt Sanh bắt được.

Sợ hãi! Sợ hãi!! Sợ hãi!!! Đỗ Nguyệt Sanh như tỉnh ngộ.

Trên thế giới này, có vô số người thông minh, vô số người có tư tưởng, vô số người có năng lực, vô số người học vấn cao, vô số người lưu loát.

Nhưng tại sao thực sự có thể thành công lại ít ỏi như vậy? Điều này là tại sao? Bởi vì trong lòng người sợ hãi, có hai lực lượng tương phản, đó là lý trí và nỗi sợ hãi, khi một người sợ hãi thì trí tuệ của họ cơ bản là 0. Đêm đó, Đỗ Nguyệt Sanh trên phố dài lạnh lẽo và vắng vẻ của Thượng Hải, cuối cùng đã hiểu được thế giới này.

Trong dinh thự Hoàng, có nhiều anh hùng hảo hán như rồng vẽ và hổ điều, thực tế tất cả đều bị nỗi sợ hãi khiến cho không một ai dám ra tay chống lại cướp bóc, chỉ bởi vì họ quá sợ hãi, quá lo sợ. Còn những người cướp hàng, thực tế cũng đang sợ hãi cái chết, sợ hãi bị sát thủ không sợ chết nhất trong Hoàng phủ tìm thấy.

“Hóa ra thế giới này, là thế giới của những kẻ nhát gan”, Đỗ Nguyệt Sanh đã cười...

Vậy thì, tất cả mọi người đều sợ như vậy, ta còn sợ cái gì? Trước đó, hắn nghĩ mình quá nhỏ bé, không biết tương lai phải làm sao? Trong lòng có rất nhiều sự hoang mang. Bây giờ hắn hiểu rồi, thực ra! tất cả mọi người đều hoang mang giống như hắn, và vì những nỗi hoang mang này mà giảm bớt trí tuệ của họ.

Mọi người, đều khao khát có một người mạnh mẽ xuất hiện, chỉ ra phương hướng và quyết định cho họ, và họ chỉ cần theo sau người đó, làm bất cứ điều gì người đó nói.

Vậy thì, quá nhiều người khao khát sự xuất hiện của người mạnh mẽ, tại sao tôi không trở thành người mạnh mẽ đó, thế giới này chính là người có gan lớn làm chủ những kẻ nhút nhát, người có gan trời làm chủ những người có gan lớn.

Về việc vay tiền

Gần đây, một video về người phụ nữ quỳ xuống đòi nợ trên mạng đã trở nên phổ biến, vì quan hệ với bạn bè của mình rất tốt, nên bạn bè đã vay của cô ấy 2 tỉ đồng, và cô ấy đã đồng ý. Vì quan hệ tốt, cũng không lập bất kỳ giấy tờ nào, sau khi vay xong, đến ngày trả nợ, người bạn của cô ấy đã biến mất, không thể liên lạc được. Sau cùng, cuối cùng đã chặn được người phụ nữ nợ tiền trên một con phố, và đòi nợ ngay trên đường, còn người phụ nữ nợ tiền, cứng rắn khẳng định không có tiền. Người phụ nữ vay tiền thực sự không còn cách nào, chỉ có thể quỳ xuống trên đường, cầu xin người phụ nữ nợ tiền nói: *“bạn không cần trả tôi 2 tỉ, bạn trả tôi 1 tỉ rưỡi là được”*, thực sự như phiên bản thực tế, người cho vay là cháu, còn người nợ tiền là ông.

Đừng vay tiền từ người khác, điều này sẽ khiến bạn mất đi thói quen tiết kiệm, và càng không nên cho người khác vay tiền, bởi vì bạn sẽ không chỉ mất đi vốn ban đầu, mà còn mất đi bạn bè. Nếu bạn trân trọng tình bạn của mình, thì tốt nhất là không nên có bất kỳ giao dịch kinh tế nào, đừng cho người khác vay tiền, bởi vì trong việc vay tiền này có một hiện tượng rất phổ biến, đó là những người thường xuyên vay tiền là sẽ không trả tiền.

Bạn bè có thể nói, tôi cũng biết khả năng trả tiền của đối phương rất thấp, nhưng vì lý do mặt mũi mà rất khó xử. Đa số mọi người đều sợ bị bạn bè người thân vay tiền? Khi người khác hỏi bạn vay tiền, bạn sẽ cho vay hay không?

Nếu bạn là người không dễ từ chối, bạn sẽ rất dễ trở thành người cho họ vay không lãi lần này qua lần khác. Và điều tồi tệ nhất

của con người là, có lần thứ nhất sẽ có lần thứ hai, có lần thứ hai sẽ có lần thứ ba, có lần thứ ba sẽ có vô số lần...

Thực ra từ góc độ tình người, bạn bè, người thân gặp khó khăn, nên cho vay tiền giúp đỡ, đây là điều không thể từ chối. Nhưng đa số mọi người đều có kinh nghiệm là, sau khi cho người khác vay tiền, vấn đề của người khác được giải quyết, nhưng cuộc sống hàng ngày của bản thân lại trở nên không dễ chịu. Bạn hỏi họ trả tiền, lại cảm thấy không thoải mái, không hỏi họ trả tiền, họ lại không chủ động, thực ra cho người khác vay tiền, chính là chuyển vấn đề của người khác sang mình, vất vả mà không được đáng.

Tôi có một người dì, vợ chồng họ làm việc ở Phúc Kiến, làm việc 20 năm, tiết kiệm được khoảng 7 tỉ đồng, họ làm việc tại công ty của em trai mình, do quan hệ họ hàng, nên đãi ngộ cũng không tồi. Hai vợ chồng này đều là người thật thà, không có kinh nghiệm về kinh doanh, nên đã chịu nhiều thiệt thòi, 7 tỉ này, họ mua một căn nhà ở Giang Tây, mua một chiếc xe, tiêu hết 2 tỉ.

Phần còn lại 5 tỉ họ định làm gì? Phần lớn đã bị những người họ hàng và bạn bè mượn mất. Bởi vì ở quê nghèo quá nhiều, chỉ cần ai có tiền, mọi người sẽ đổ xô đến vay mượn.

Năm ngoái, một người bạn của cô ấy thua cược và đã hỏi mượn tiền, dì tôi bị mọi người mượn đến nỗi không còn bao nhiêu tiền, thực sự không muốn cho mượn, đã gọi điện hỏi tôi phải làm sao? Hỏi tôi có không có cách nào tốt để cô ấy từ chối.

Tôi trực tiếp nói với cô ấy, từ chối người khác không cần bất kỳ kỹ năng nào, chỉ cần một từ “Không”, sau đó dì tôi ngay lập tức nói, làm như vậy không quá tốt, sau đó còn tiếp tục hỏi tôi, có không có phương pháp từ chối nào tốt hơn không.

Các bạn biết tại sao dì tôi không dám nói “Không” không? Bởi vì cô ấy sợ sẽ làm tổn thương tình cảm.

Tôi nói với cô ấy, nếu cô ấy vẫn muốn làm bạn với người đó, thì phải từ chối họ. Nếu cô ấy không cho mượn tiền, cô ấy và người kia vẫn có thể là bạn. Giả sử họ vì không cho mượn tiền mà không

liên lạc với cô ấy nữa, vậy thì người bạn này không cần giữ cũng được.

Thực tế, bạn bè vì bạn không cho mượn tiền mà không liên lạc với bạn là quá ít, ngược lại, bạn bè không liên lạc với bạn, lại chính vì bạn đã cho họ mượn tiền. Một người không biết từ chối là một người chưa trưởng thành, làm bất cứ điều gì cũng quan tâm đến cảm giác của người khác, mãi mãi sống trong ánh mắt của người khác. Nếu không biết từ chối, người khác sẽ thường xuyên làm phiền bạn, cuối cùng sẽ trở thành một người tốt một cách ngu ngốc.

Bạn sẽ phát hiện ra rằng đại đa số mọi người khi mượn tiền đều nói giọng nhỏ nhẹ, và lời nói ngon ngọt, nhưng khi tiền đã vào tay, thái độ của họ sẽ thay đổi 180 độ, và còn kéo dài không trả. Nếu bạn đuổi theo họ một chút, đối phương còn tỏ ra khó chịu hơn bạn, có thể còn trách bạn, *“tôi có tiền còn không phải sẽ trả ngay cho bạn sao, bạn vội vã như vậy làm gì?”*. Kết quả là, khiến bạn tức giận đến mức nói ra câu nói kinh điển, *“coi như là tôi đã mù mắt, không ngờ bạn là loại người như vậy, cứ coi như tôi tiêu vài triệu để nhìn rõ một người, cũng đáng giá”*.

Thực ra đó chỉ là tự an ủi bản thân mà thôi, khi đi trong giang hồ, mối quan hệ tan dần giữa bạn bè hầu hết bắt đầu từ việc mượn tiền. Khi một người mượn tiền của bạn, bạn là hoàng đế, họ là nô lệ, tiền một khi đã cho mượn, khi đến lúc đòi nợ, họ chính là bạo chúa, bạn chính là kẻ ăn mày.

Trong tâm lý học có một khái niệm gọi là hiệu ứng tổn thất, nghiên cứu phát hiện, người ta cảm thấy đau khổ khi mất đi một thứ, so với niềm vui họ nhận được khi có được thứ đó, lớn hơn 2.5 lần. Nghĩa là nếu bạn mất đi 1 triệu, cảm giác đau đớn đó cần phải nhận được 2,5 triệu mới có thể cân bằng, bạn nghĩ xem công ty thưởng bạn 1 triệu bạn sẽ vui bao lâu, nếu phạt bạn 1 triệu bạn sẽ đau khổ bao lâu?

Hiệu ứng tổn thất là bản năng con người, để có thể đảm bảo mượn nợ phải trả, cần phải có kỷ luật mạnh mẽ, để chiến thắng bản năng này. Những người mượn tiền, thường là bởi vì họ không quản lý tài chính của bản thân tốt, cơ bản là biểu hiện của sự không tự kỷ

luật. Vì vậy, chúng ta có thể rút ra một kết luận, để người mượn tiền trả tiền chính là bắt một người không tự kỷ luật, làm một việc cần sự tự kỷ luật mới có thể làm được. Đây chính là lý do tại sao trong đời sống thực tế, có người mượn tiền không trả.

Một người trưởng thành bắt đầu từ việc từ chối, bởi vì họ biết bản thân là có hạn, thời gian có hạn, năng lượng có hạn, tiền bạc có hạn, phải đặt nguồn lực hạn chế vào nơi sinh ra lợi ích lớn nhất.

Hai phương pháp tâm lý khi từ chối người khác:

Thứ nhất, sử dụng ngôn ngữ ngắn gọn nhất để từ chối người khác.

Thứ hai, đừng sợ từ chối sẽ làm mất lòng người khác. Khi người khác hỏi bạn mượn tiền, hoặc là bạn nói thẳng “*Không*”, để cho đối phương không có bất kỳ ý nghĩ nào khác.

Nếu bạn có một người bạn gặp khó khăn và nhờ bạn giúp đỡ, nếu bạn thực sự muốn giúp người bạn đó, bạn phải làm điều đầu tiên là cho họ 10 triệu đồng trước khi họ kịp nói gì, nói với họ: “*Đây có 10 triệu, cậu cầm lấy để xoay sở đã, tôi chỉ có thể giúp đến đây, phần còn lại cậu tự lo liệu*”. Lưu ý rằng số tiền này chắc chắn nằm trong khả năng và ý muốn của bạn.

Tuy nhiên, bạn cần chuẩn bị tâm lý, số tiền bạn cho người bạn không phải là cho vay mà là cho tặng. Khi nói với người bạn, bạn nói là cho vay, nhưng trong lòng bạn nên nghĩ là “bồ thí”, như vậy nếu người bạn không trả lại, bạn cũng sẽ không giận dữ hay buồn bã, bởi vì ngay từ đầu bạn đã cho rằng họ sẽ không trả. Nếu may ra họ trả lại số tiền đó, thì càng tốt, bạn coi như trúng số vậy.

Khi bạn đã nghĩ rằng người bạn cho vay sẽ khó trả lại tiền cho bạn, mà bạn vẫn cho họ vay, đó mới là đỉnh cao của việc cho vay. Trong lúc bạn hoàn toàn tuyệt vọng về bản chất con người, nhưng vẫn muốn giúp đỡ người khác, đây mới là sự giúp đỡ đích thực. Nếu người bạn đó báo đáp, niềm vui của bạn sẽ càng lớn hơn.

Tất nhiên bạn cũng không nên vay nợ người khác, vì điều đó không chỉ làm mất đi một phần tình bạn, mà còn thể hiện với bên ngoài rằng công việc của bạn đang gặp khó khăn. Trong hoàn cảnh thiếu vốn, đừng vội mua nhà, mua xe hay những thứ xa xỉ, điều đó sẽ đẩy bạn vào tình trạng khó khăn về tài chính trầm trọng, khiến bạn không dám học hỏi, không dám chọn công ty có triển vọng phát triển hơn, không dám khởi nghiệp, và cuối cùng nghèo khổ cả đời.

Nhận ra mưu kế của kẻ lừa đảo, học cách xử sự của người lão luyện

Có hai loại người dễ bị lừa gạt nhất:

Loại thứ nhất, người muốn giàu có trong một đêm, rất nhiều người bị “thành công học” làm hỏng não, tin rằng quan hệ chính là nguồn tiền, nên họ khắp nơi kết giao. Nếu bạn tin vào quan niệm “quan hệ là nguồn tiền” để kết bạn, thì kết cục cuối cùng sẽ như con cừu trên đồng cỏ, chỉ cúi đầu ăn cỏ mà không biết sói đã tới. Một người không có giá trị, dù có nhiều quan hệ cũng vô ích. Loại người này đầy hy vọng về tương lai, tìm kiếm cơ hội khắp nơi, tính toán làm giàu một sớm một chiều. Họ nghĩ nhờ quan hệ, quen biết mà có thể kiếm được tiền mà không cần lao động, chỉ cần bỏ ra một chút là có thể làm giàu.

Loại thứ hai, người gặp khó khăn, họ chỉ muốn thoát khỏi hoàn cảnh éo le hiện tại nên rất dễ bị lợi dụng. Khi gặp khó khăn, họ rất bối rối và hoang mang. Do đó, chỉ cần thấy cơ hội thoát khỏi khó khăn, họ thường đâm đầu vào mà không cân nhắc hậu quả, đi đến đường cùng. Khi gặp khó khăn, con người sẽ dễ hoảng loạn, càng vùng vẫy trong đầm lầy sẽ chỉ càng khiến bản thân chìm sâu hơn. Thực ra, loại người này không bị hoàn cảnh gây khó khăn, mà bị tâm lý của chính họ gây khó khăn. Lý do họ dễ bị lừa là bởi con người vốn có bản năng tự vệ. Đối với người gặp khó khăn, cách đúng đắn là bình tĩnh chờ đợi cơ hội thoát khỏi khó khăn.

Ví dụ như khi bạn bị mắc kẹt trong một đoạn dây thừng, càng giãy giụa càng bị mắc kẹt chặt hơn, càng muốn thoát ra thì càng mắc kẹt nghiêm trọng hơn. Lối thoát duy nhất là đừng cựa quậy, quan sát

kỹ những sợi dây lộn xộn, tìm ra những nút bị rối thực sự của tình trạng mắc kẹt, rồi từ từ thoát ra mới là phương pháp khôn ngoan.

Người nào khó bị lừa gạt nhất?

Đó là những người có tính cách của điệp viên thuộc loại phân tích, có trí tuệ giống Sherlock Holmes, có ý thức cảnh giác rất cao, đặt ra các rào cản phòng vệ cao. Loại người này rất dễ nhìn ra người khác có nói dối hay không. Trong thế giới của họ, họ đã giả định trước rằng mọi người đều có mục đích và động cơ riêng trong việc làm và lời nói của mình, họ tin rằng không có bữa trưa miễn phí nào trên đời. Mỗi khi có cơ hội nào đó, họ sẽ giống như cảnh sát hỏi cung tội phạm, cẩn thận, dò xét tận gốc rễ, tuyệt đối không dễ dàng tin vào lời nói một chiều của bất kỳ ai. Đây vừa là ưu điểm, vừa là nhược điểm của họ. Họ rất nhạy cảm với sự dối trá, nhưng đồng thời cũng rất kém về nhận biết khi người khác nói thật.

Mọi giá trị đều được đóng gói từ bên ngoài. Nhiều doanh nghiệp thích đóng gói, đóng gói là để nâng cao giá trị, nhưng phần lớn giá trị đó là giả tạo. Doanh nghiệp đóng gói không trực tiếp lừa người, họ hoạt động trong khu vực xám mờ, miễn là không xung đột với lương tâm, thì đây là một chiến thuật marketing tốt. Đóng gói chính là đánh lừa bằng những tuyên bố trơn tru, lợi dụng những ảo giác của con người, gián tiếp trình bày những gì bạn muốn họ tin, khiến đối phương tự nguyện đưa ra giả định có lợi cho bạn.

Tôi gặp một giáo viên dạy thành công, ông ta rất hăng hái, vừa gặp mặt đã nói với tôi rằng ông ta kiếm được bao nhiêu tiền, rồi nói một vị giám đốc nào đó phải làm thế vài chục triệu chỉ để gặp mặt ông ta, ông ta nói liên tục như súng máy. Ông ta dạy rất tận tâm, mỗi lần giảng đều đầy nhiệt huyết, có vài lần giảng đến mức phải phun máu.

Tôi nghe mà cười thầm, suýt phun ra ngụm nước mình chưa kịp nuốt xuống. Tôi vội vàng kìm nén, sợ cười quá đáng làm ông ta mất mặt. Tôi còn sợ hơn là ông ta sẽ trực tiếp phun máu cho tôi xem để chứng minh những gì ông ta nói là thật, ông ta nói nhiều như vậy chỉ để tôi trả phí làm đại lý của ông ta mà thôi. Nếu là bạn, bạn có tin người đó không? Khi người khác nói điều gì với bạn, bạn có nhất

định phải tin họ không? Mọi người hãy ghi nhớ, hoài nghi là năng lực quan trọng nhất của bạn, dùng hoài nghi để xác minh sự thật còn quan trọng hơn nhiều so với việc tin lầm.

Chúng tôi không lo bị người khác hoài nghi, bởi vì tư tưởng và khóa học của chúng tôi có thể giúp ích cho bạn hay không, chính bạn đã có cân nhắc trong lòng, không cần chúng tôi dùng miệng nói thêm, sản phẩm tự nó đã nói lên tất cả. Quân Thư Binh Pháp của Tôn Tử dạy chúng ta “binh giả, quỷ đạo dã”, tức là lừa gạt, trong chiến tranh thương mại có ai tuyệt đối không lừa dối không? Câu trả lời là không có.

Trước đây, chúng tôi có một nhân viên giỏi nhất về bán hàng, sau này mới biết anh ta khi bán hàng cho khách đều nói rằng công ty của chúng tôi có nhà xưởng hàng nghìn mét vuông. Trên thực tế chỉ có vài trăm mét vuông, đây không phải là lừa dối sao?

Xưa nay vẫn vậy, chỉ cần là người thì sau ba tuổi đều sẽ biết cách lừa dối, quá trình lớn lên của con người chính là quyết định điều gì có thể cho người khác biết, điều gì không thể cho họ biết, ai cũng không thoát khỏi. Việc lừa dối là một bản năng tồn tại của động vật. Trong tự nhiên, một số động vật cũng biết lợi dụng màu sắc để đánh lừa kẻ thù.

Mark Twain nói: *“tất cả chúng ta đều từng nói dối, lừa dối người khác, và cũng đều phải nói dối, lừa gạt”*.

Người giỏi nói dối sẽ không ngu dại đến mức nói toàn là dối trá, vì lời nói hoàn toàn dối trá thì người khác sẽ không tin. Để người khác tin, phải là sự pha trộn giữa sự thật và dối trá, giữa dối trá và sự thật. Trong một đồng lớn lời nói dối, phải xen kẽ vài câu chân thật rõ ràng đặc biệt, thì người nghe mới tin là thật.

Trong thực tế, những kẻ lừa đảo vay tiền thường không vay một lượng lớn ngay từ đầu, mà để đối phương tin tưởng dần dần. Đầu tiên, chúng vay 500 nghìn, có vay có trả, sau đó vay 1 triệu, cũng có vay có trả, lặp đi lặp lại nhiều lần, số tiền vay sẽ ngày càng lớn, khi đã lớn thì chúng vay nhanh trả nhanh, cho đến khi đối

phương hoàn toàn tin tưởng thì chúng vay một lượng rất lớn, rồi bỏ trốn...

Khi gặp người như vậy, nhất định phải thận trọng!

Có người đã thống kê, người trưởng thành trung bình nói dối 1-3 lần mỗi tuần, trong đó có 1-2 lần là nói dối vợ/chồng, 90% người thừa nhận thường xuyên nói dối, 20% người chỉ cần không nói dối trong một ngày thì sẽ cảm thấy rất khó chịu. Có người khảo sát và phân tích hàng nghìn lời nói dối, phát hiện ra sinh viên đại học trung bình nói dối 1 lần trong 3 lần đối thoại (khảo sát chỉ mang tính chất tham khảo, không đại diện cho nguồn tin đáng tin cậy). Ngay cả người dân bình thường cũng nói dối, hướng hồ là những người buôn bán xảo quyệt.

Chúng ta cần có “nhãn quan âm dương” để nhận ra mưu kế của kẻ lừa đảo, chúng ta phải có cách xử sự khôn khéo hơn chúng.

Cao thủ khi nói dối thường thêm một câu ở đầu “Thực ra bạn không cần phải hoàn toàn tin tôi”, câu nói này sẽ khiến bạn dễ tin họ hơn. Khi bị lừa, đừng mắng người ta, hãy tự hỏi tại sao mình lại dễ dàng tin người khác đến vậy.

Động vật cũng rất khéo léo, ví dụ khi mèo đánh nhau, lông trên toàn thân chúng sẽ dựng đứng lên, tạo cảm giác chúng to hơn thực tế, trong thương trường cũng có nhiều "con mèo" như vậy.

Học hỏi từ kẻ lừa đảo

Đúng vậy, bạn không nghe nhầm, nói lại một lần nữa, học hỏi từ kẻ lừa đảo, không chỉ học thủ đoạn của họ mà còn phải học cả tính cách và tầm nhìn xa của họ.

Xét từ góc độ đạo đức, hành vi của kẻ lừa đảo sẽ bị xã hội lên án, pháp luật cũng không thể dung thứ cho họ, ngoại trừ trái tim đầy ác ý đó, những ưu điểm trên người họ chắc chắn là điều mỗi người đều cần học hỏi. Khổng Tử đã nói, “trộm cũng có đạo”, điều chúng ta cần học là cách họ sinh tồn. Đạo của kẻ lừa đảo là kỹ năng mà tất cả mọi người làm kinh doanh đều phải học.

- *Thứ nhất: Học tâm nhìn xa của kẻ lừa đảo*

Nói chung, khi làm kinh doanh, người ta chỉ có những tưởng tượng ngây thơ lẫn mạn rằng mọi người đều là khách hàng của mình, không phân biệt rõ ai là khách hàng thực sự, không có một phương pháp tốt để xác định và kiểm tra khách hàng. Mỗi lần gặp khách hàng, họ đều rất quan tâm đến khách, làm giá trị bản thân giảm xuống, chỉ có thể đặt sự tôn trọng khách hàng trong lòng chứ không thể thể hiện ra ngoài, càng tôn trọng bề ngoài thì khách càng khinh thường, như vậy thì khó lòng kiếm được tiền từ họ.

Tôi đã thấy một số nhân viên bán hàng qua điện thoại một ngày gọi vài trăm, thậm chí vài nghìn cuộc gọi mà không thể chốt được đơn hàng nào, tâm trạng không tốt, một ngày hút vài gói thuốc, tại sao vậy? Bị khách hàng phía bên kia điện thoại chửi đấy!

Kẻ lừa đảo chắc chắn không bao giờ có tâm trạng lo lắng, họ không đi lừa mỗi người, họ chỉ chọn mục tiêu để lừa. Họ có một phương pháp hệ thống để xem xét khách hàng, ai sẽ bị lừa, ai sẽ không bị lừa, họ có thể thấy rõ ràng ngay từ lần đầu tiên, không lãng phí thời gian tìm nhầm đối tượng.

- *Thứ hai: Học tính cách của kẻ lừa đảo*

Rất nhiều người khi đi tìm kiếm khách hàng mới thường bị khách hàng từ chối, dẫn đến tâm trạng chán nản. Họ bắt đầu tự lừa dối bản thân rằng càng bị từ chối nhiều lần thì chắc chắn sẽ có khách hàng nói “yes” với mình. Khi thực sự bất lực, họ chỉ có thể đi tìm các chuyên gia truyền cảm hứng để truyền dạy nội công.

Những tay lừa đảo sẽ tin theo một triết lý: “Kẻ trộm không bao giờ đi tay không”. Nếu một thủ đoạn lừa gạt không thành công, họ sẽ lập tức đổi sang một thủ đoạn lừa khác, tuyệt đối không bao giờ bó tay. Họ sẽ tiếp tục cho đến khi lừa được ai đó, và không hề nản lòng, tinh thần của họ tốt hơn bạn rất nhiều. Thủ đoạn này không được thì đổi sang thủ đoạn khác, biến hóa vô cùng đa dạng, đâm lung tung cho đến khi bạn bị thương chảy máu.

Họ không tin rằng, khi càng nhiều người từ chối bạn, chỉ cần bạn kiên trì, khách hàng tiếp theo chắc chắn sẽ nói ‘yes’ với bạn như một câu chuyện cổ tích.

- *Thứ ba: Học phương pháp của kẻ lừa đảo*

Khi gặp khách hàng, bạn hạ thấp mình quá mức, không thể khiến khách hàng cảm thấy họ cần đến bạn. Ngược lại, bạn làm cho khách hàng cảm thấy rằng bạn rất cần đến họ, giá trị của khách luôn cao hơn giá trị của bạn, bạn địa vị thấp kém thì rất khó bán được sản phẩm cho một người có địa vị cao hơn mình.

Kẻ lừa đảo – một khi ra tay, có thể khiến giá trị của bản thân trở nên rất cao, giá trị của nạn nhân trở nên rất thấp, nhiều kẻ lừa đảo, đều được đóng gói như những ông trùm giàu có, khiến nạn nhân không còn quyền kiểm soát, khiến nạn nhân cảm thấy rất cần họ, phương pháp của họ rất cao minh, khiến nạn nhân không có quyền lựa chọn, ngược lại họ có nhiều quyền lựa chọn hơn.

Họ nhìn thấu bản chất con người, chỉ cần bạn kinh doanh và muốn bán sản phẩm, thì phải nắm bắt được bản chất con người. Nếu không nhìn thấu bản chất con người, dù bạn có tư tưởng, sản phẩm tốt và nhân phẩm cao cấp đến đâu thì cũng không kiếm được nhiều tiền. Những tay lừa đảo nghiên cứu tính người một cách thâm sâu, họ nhìn thấy được sự tham lam và điểm yếu trong con người. Họ có thể dẫn dắt con người từng bước để đạt được mọi thứ mình muốn. Nguyên lý của các chuyên gia marketing và những tay lừa đảo là như nhau, chỉ khác ở chỗ một người phạm pháp, một người không phạm pháp mà thôi.

- *Thứ tư: Học tinh thần học hỏi của họ*

Hầu hết mọi người không thành công bởi vì họ không thích học hỏi, Lôi Quân (CEO của Xiaomi) đã nói: “*thế giới này không thiếu những người thông minh mà thiếu những người biết nắm bắt thời cơ*”. Kẻ lừa đảo một khi thấy phương pháp không hiệu quả, ngay lập tức đắm chìm vào việc học hỏi, họ luôn đi đầu trong công

nghe. Bạn xem những ngành nghề mờ ám trên internet, những người bán thuốc cường thể cho đàn ông, tiếp thị làm rất tốt, họ luôn đi cùng với thời đại, nâng cấp và cải tiến bản thân, trong khi hầu hết mọi người chỉ biết làm công việc chân tay để kiếm tiền.

Điều bạn ghét chính là điều bạn cần, những gì bạn thích không phải là những gì bạn cần.

Những gì bạn ghét chính là những gì bạn cần. Trước tiên, tôi hỏi các bạn một câu, có ai thích uống cà phê đen không, có ai thích uống bia không, có ai thích ăn hào tươi không, có ai thích hút thuốc không, rồi có ai thích ăn sầu riêng không?

Tôi nghĩ rằng rất nhiều người lớn sẽ thích ăn những thứ mà tôi vừa nêu trên, những thức ăn mà tôi hỏi có thể không phải là thứ mọi người đều thích ăn, nhưng bạn sẽ nhận ra rằng những người một khi đã thích những thức ăn này, thường sẽ khó có thể từ bỏ, thậm chí thường xuyên nhớ đến chúng.

Vậy, tôi sẽ hỏi bạn một câu nữa, những thứ ăn mà tôi vừa nói, bạn cảm thấy chúng ngon không khi bạn ăn lần đầu? Tôi nghĩ đa số mọi người sẽ nói, không chỉ không ngon mà còn khó chịu khi ăn lần đầu. Nhưng chỉ cần chúng ta tiếp tục ăn, dần dần sẽ có thể cảm nhận được một hương vị khác từ sự đắng cay, chúng ta có thể cảm nhận được vị ngọt ngào từ cà phê đắng, cảm nhận được sự mát mẻ từ vị đắng của bia, từ hào sống cảm nhận được vị kích thích, thậm chí từ mùi hôi của sầu riêng cảm nhận được mùi thơm nồng nàn.

Những thứ tôi vừa nêu đều là thức ăn mà người lớn thích, xin hỏi mọi người có dùng cà phê đen, bia, hào sống, sầu riêng để cho trẻ con ăn không? Tôi nghĩ bạn chắc chắn không sẽ ngốc đến mức làm như vậy bởi vì vị giác của trẻ em rất đơn giản, họ chủ yếu chỉ thích ăn bánh kem, thích ăn kẹo mềm, thích uống đồ ngọt. Nhưng vị giác của người lớn đã được phát triển, đã trở nên đa dạng, lưỡi của người lớn có thể cảm nhận được hương vị thiên đường từ các loại vị đắng, thậm chí là mùi hôi.

Mọi người cũng sẽ phát hiện một hiện tượng, không phụ thuộc vào quốc gia nào bạn đến, những món ăn được mọi người ca

ngọt nhất, cơ bản không phải là những món khó ăn, thì là những món có mùi khó chịu. Ví dụ, một trong những món ăn yêu thích nhất của tôi là món cua say, chỉ cần đặt cua sống vào trong rượu, để một thời gian, sau đó có thể ăn ngay.

Tôi nhớ mỗi lần mua món cua say này để ăn, cơ bản chỉ có mình tôi ăn, tại sao vậy? Bởi vì nhiều người chỉ cần ăn một miếng chưa kịp nuốt đã nôn ra. Họ cảm thấy quá khó ăn, nhưng họ không biết, chỉ cần ăn thêm vài lần, sẽ có thể cảm nhận được hương vị thiên đường từ vị khó ăn của cua say.

Vì vậy, chúng ta đưa ra kết luận, nếu bạn đã là người lớn và vẫn cho rằng chỉ có vẻ đẹp trong con người cần được khích lệ và phát triển, còn mặt xấu xí bạn hoàn toàn không thể chấp nhận, thì bạn giống như một đứa trẻ to xác với vị giác chưa phát triển, bạn vẫn chưa trưởng thành, bạn vẫn sống trong thế giới suy nghĩ của trẻ em mẫu giáo.

Nếu bạn chỉ tuyên truyền về nhân nghĩa đạo đức cả ngày, thì điều đó tương đương với việc bạn lặp đi lặp lại rằng những thứ ngọt ngào là ngon nhất, còn những thứ chua, đắng, cay, thối, tanh đều là đồ ăn của người hạ đẳng. Tuy nhiên, sự thật là, tôi tin rằng bạn cũng khá thích ăn những thức ăn chua, đắng, cay, thối, tanh đúng không? Nếu bạn chỉ thích ăn đồ ngọt thì chắc chắn bạn còn là một đứa trẻ, chỉ có thể chấp nhận những điều đẹp đẽ, đạo đức, lương thiện mà thôi. Giống như trẻ con chỉ thích ăn đồ ngọt, chưa trưởng thành. Khi nào bạn bắt đầu chấp nhận được cái ích kỷ, xấu xa trong bản chất con người thì lúc đó bạn mới bắt đầu hiểu được bản chất con người.

Có một câu ngạn ngữ rất nổi tiếng: “80% của cải trên thế giới nằm trong tay 20% số người nào đó.” Hiện tượng này được người ta gọi là quy tắc 2-8, được phát hiện bởi nhà kinh tế học người Ý Barreto.

Chương 2: Vạch trần âm mưu và thủ đoạn đằng sau tình cảm nam nữ

Chúng ta thường bị tổn thương bởi chính gia đình mình, bởi bạn bè, đồng nghiệp, và những người thân tin cậy, rồi “trái tim bằng kính” của chúng ta vỡ vụn. Có những cô gái bị bạn trai phản bội, thậm chí đã nghĩ đến việc tự tử, cảm thấy mình đã hiến dâng rất nhiều nhưng đổi lại chỉ là sự vô tình và phụ bạc của đối phương, luôn cảm thấy những gì mình làm không bao giờ được đáp lại xứng đáng, đây chính là một dạng bệnh, được gọi là hội chứng lan tràn tình cảm.

Nhiều người vì quá chú trọng vào cảm xúc, luôn muốn bày tỏ tận tâm với người khác. Chính bạn bày tỏ tận tâm cũng là chuyện, nhưng vấn đề là bạn còn đòi hỏi người khác cũng phải bày tỏ tận tâm như bạn, khi họ không làm như vậy, bạn liền suy sụp.

Rất nhiều sự khiển trách về đạo đức, lúc nào cũng lấy nước mắt và nước miếng ra chửi bới đối phương, kiểu như không biết ơn, vô tình vô nghĩa, kẻ phản bội... khiến bản thân tự cảm thấy mình như đã cứu rồi tổ tiên đối phương 18 đời. Nói như thế, *“Tôi đã tốt với bạn như vậy, sao bạn có thể đối xử với tôi như thế này...”*

Vấn đề ở đây là gì? Vấn đề là họ chưa bao giờ yêu cầu bạn phải tận tâm với họ cả!

Đó chỉ là bạn tự đa tình, tự nhận định rồi hy vọng người khác đáp lại, nếu không thì tự mình bị tổn thương, buồn khổ. Đây không phải là hành vi tự tạo ra một trò chơi gia đình trong đầu mình của trẻ con sao? Bạn cho tôi một viên kẹo rồi bạn muốn tôi trả lại hai viên, nếu không cho thì bạn sẽ khóc lóc, tố cáo với cả thế giới rằng tôi vô tình vô nghĩa. Vấn đề là ai bảo bạn cho tôi một viên kẹo? Không phải là do chính bản thân bạn tự nguyện sao?

Ví dụ, một số ông chủ cũng gặp phải vấn đề này. Chẳng hạn như Trương Tam, khi mới đến công ty chỉ là một tay mơ, ông chủ

đã một tay đào tạo anh ta trở thành một nhân tài xuất sắc, khi anh ta trở nên có năng lực, lại đến tìm ông chủ đòi tăng lương. Ông chủ nghe xong liền suy sụp, đi khắp nơi nói: *“Trương Tam quá ích kỷ, anh ta có ngày hôm nay cũng là do tôi một tay đào lên, giờ không chỉ không biết ơn tôi, còn dám đòi hỏi tôi, đúng là kẻ phản bội...”* Thực tế, những ông chủ như vậy vẫn chưa trưởng thành.



Nhìn xuyên qua những âm mưu đằng sau tình cảm nam nữ

- *Tin vào tình cảm, khổ một đời!*

Bạn nói chuyện tình cảm với mọi người xung quanh, bạn sẽ phát hiện họ lại nói về tiền với bạn. Khi bạn không nói về tình cảm mà chỉ làm việc, bạn sẽ thấy tất cả mọi người xung quanh bạn nói về tình cảm. Ngoài trừ cha mẹ, mọi tình cảm khác đều là một tiết mục biểu diễn, bạn chỉ cần cung cấp đủ lợi ích, người khác mới sẽ diễn không mệt. Bạn bị người khác làm tổn thương, đừng trách ai, trách bản thân mình không nhìn thấu!

Bạn hãy nhìn những người mắc bệnh trầm cảm, ai không phải bị tình thân, tình bạn, tình yêu làm tổn thương mà thành. Cũng đừng tốn thời gian để nghi ngờ tình cảm của người khác dành cho bạn, bởi kết quả sẽ khiến bạn thất vọng. Bởi vì mỗi người nói về tình cảm với bạn, đều xoay quanh lợi ích của chính họ, đôi khi kể cả cha mẹ bạn cũng vậy, tại sao họ muốn bạn sớm lập gia đình, bởi vì họ muốn sớm ôm cháu, làm cho bản thân vui vẻ. Tại sao họ muốn bạn lấy chồng gần nhà, bởi vì họ có việc gì cũng tiện dựa vào bạn. Tại sao họ sinh bạn, cũng vì bản thân họ vui vẻ.

Bạn hãy tự hỏi mình, bạn sinh con là vì con bạn vui vẻ, hay là bạn tự mình vui vẻ, nếu là vì con bạn vui vẻ, xin hỏi bạn có xin ý kiến của chúng không? Bạn vì bản thân mình thoải mái, mà cố tình đưa chúng đến thế giới này không phải sao?

Một học viên nói với tôi, chồng cô ấy đối xử với cô ấy rất không tốt, nhưng cha mẹ cô ấy không cho cô ấy ly hôn bởi vì sẽ làm mất mặt gia đình. Bạn thấy chưa? Hy sinh hạnh phúc cả đời của con gái, chỉ để bản thân không mất mặt, sau đó miệng lại nói, chúng tôi làm tất cả vì lợi ích của bạn. Bạn hãy nhớ kỹ, tất cả những người nói: *“Tôi làm tất cả vì lợi ích của bạn”*, bản chất đều vì lợi ích của chính họ. Tình thân, tình bạn, tình yêu, đều như vậy.

- *Tin vào tình yêu, đau một đời!*

Đàn ông có tình yêu chân thật không, đừng ngây thơ, đối với đàn ông mà nói, vợ chính kém vợ lẽ, vợ lẽ kém người tình, người tình kém những người không phải tình nhân, mỗi người đàn ông đều có khát vọng có nhiều vợ lẽ, và mỗi người phụ nữ đều có ước mơ tốt đẹp độc quyền sở hữu một người đàn ông nào đó. Bản chất của đàn ông thích cái mới, chán cái cũ là bản tính của họ, quần áo mà trước đây bạn rất thích, bây giờ cũng đã vứt đi rồi phải không, ăn món ngon thì ngày nào cũng ăn, bạn có phát ngán không?

Hôn nhân thực ra là trái với bản chất con người, bởi bản chất con người là thích mới ghét cũ, tham lam vô độ, làm sao có thể chỉ yêu một người suốt đời được, điều đáng sợ là bạn cho đến bây giờ vẫn tin vào tình yêu. Khi kết hôn, người ta không nên nói những câu như: *“Dù nghèo hay giàu, tôi sẽ không bao giờ rời xa bạn”* loại lời nói vô vị đó, mà nên nói: *“Tôi sẽ chống lại bản năng, phản kháng bản ngã của mình, yêu bạn mãi mãi”*. Nghe thật buồn cười phải không, dù là người phụ nữ đẹp nhất, qua thời gian dài, cũng sẽ cảm thấy nhạt nhẽo.

Vì vậy, đối mặt với bản chất thích mới ghét cũ, tham lam vô độ của con người, để không bị tổn thương trong chuyện tình cảm, điều cốt lõi là: Đừng đầu tư toàn bộ tình cảm vào một người, hãy luôn theo dõi mức độ đầu tư tình cảm của mình, nếu thấy đã đầu tư 100 độ, hãy can đảm giảm nhiệt độ đi, 60 độ quá lạnh, 100 độ quá nóng, 80 độ mới tự bảo vệ được mình. Nếu bạn rất yêu một người, hãy học cách trừ đi, tìm thêm vài người bạn khác, chuyển một phần tình cảm sang những người khác, trồng một ít hoa cỏ, có sở thích riêng của mình...cố gắng đừng gửi gắm tình cảm vào sinh vật, bởi vì sinh vật sẽ thay đổi, sẽ chết, lúc đó bạn sẽ buồn đau khổ không nguôi. Ví dụ, bạn nuôi một con chó, bạn rất thích nó, thì bạn đã định sẵn phần đau khổ, bởi vì chó chắc chắn một ngày nào đó sẽ mất, sẽ bệnh, sẽ chết và mức độ thay đổi của con người, nghiêm trọng hơn chó gấp vạn lần... bạn dám yêu sâu đậm một người, bạn biết điều đó nguy hiểm thế nào không?

Khi một người đàn ông rõ ràng không yêu bạn, không đề xuất chia tay hoặc ly hôn, người đó nói miệng yêu bạn, nhưng sau lưng

lại làm những việc tổn thương bạn, thực ra anh ta chẳng yêu bạn. Anh ta chỉ không muốn mất đi người phụ nữ gốc nghèo yêu anh ta, trong khi đang tận hưởng tình yêu của bạn, anh ta vẫn cho rằng mình xứng đáng với người tốt hơn, điều này gọi là điển hình của “cưỡi lừa tìm ngựa”. Chỉ là điều kiện hiện tại của anh ta chưa cho phép anh ta vứt bỏ “con lừa” này thôi, nhưng khi điều kiện chín muồi, anh ta sẽ nuôi cả “lừa” và “ngựa”, “lừa” làm việc cho anh ta, “ngựa” đưa anh ta đi ngắm cảnh, vì vậy, tỉnh lại đi, đừng còn bị tình cảm làm mù quáng nữa.

• *Tin vào người tình, buồn một đời!*

Có người hỏi tôi, đàn ông có thực sự yêu người tình không?

Tôi đáp lại cô ấy, bạn biết người tình là gì không? Đó là loại mối quan hệ không thể công khai, không dám đưa ra ánh sáng, không dám cho người khác biết, một loại mối quan hệ lén lút. Đàn ông tìm người tình đều là vì cô đơn và trống rỗng, đâu có chuyện tình yêu thực sự? Đàn ông chỉ đang theo đuổi dục vọng, chỉ muốn có giấc ngủ miễn phí mà thôi, tất cả chỉ để giải quyết nhu cầu sinh lý. Loại tình cảm này đuổi theo sự kích thích và mới mẻ của việc lén lút. Điều quan trọng nhất là không phải chịu bất kỳ trách nhiệm nào, anh ấy không yêu bạn, anh ấy chỉ chán ghét việc bị ràng buộc trong hôn nhân, và mối quan hệ người tình không cần phải quan tâm đến bất cứ thứ gì, không phải chịu trách nhiệm.

Đàn ông sẽ không chủ động nói chia tay với bạn, sợ bạn kiên trì, họ sẽ từ từ lạnh nhạt với bạn, khiến bạn mệt mỏi. Khi đàn ông ngoại tình tìm người tình chỉ có hai trạng thái: không lần nào và vô số lần, vì vậy đừng hy vọng loại đàn ông này sẽ chung thủy với bạn. Những phụ nữ bị tình cảm làm cho mắc kẹt luôn nói, đàn ông thật tàn nhẫn, trong mối quan hệ ngoài hôn nhân, họ chỉ muốn thỏa mãn dục vọng thể xác, không có sự đầu tư tình cảm thực sự. Ở đây tôi phải bào chữa cho đàn ông một câu, thực ra, đàn ông vừa sâu sắc vừa lâu dài, chỉ là họ càng lý trí hơn, bởi vì họ có thể yêu người tình một cách sâu sắc, nhưng chỉ dành sự lâu dài cho vợ.

Thực ra, tâm trạng này rất mâu thuẫn, bởi vì anh ấy khao khát tình yêu của bạn, nhưng lại mong muốn tình yêu của bạn có thể duy

trì ổn định, bạn có thể quân quýt, nhưng không được ảnh hưởng đến gia đình của anh ấy; bạn có thể yêu sâu đậm, nhưng không được làm ảnh hưởng đến hôn nhân của anh ấy.

Nói một cách tàn nhẫn hơn: Khi tôi rảnh, tôi sẽ ở bên cạnh bạn, khi tôi bận, bạn cũng phải chịu đựng.

Nếu không may trở thành người tình của người khác thì sao?

Đừng hy vọng gì vào tình yêu thực sự, hãy học cách sử dụng nguồn lực của đàn ông, nếu người đàn ông có địa vị và vị thế, hãy sử dụng mối quan hệ của anh ta. Trước tiên hãy kiếm được một khoản lớn cho mình, khi thực sự đến ngày chia tay, cũng không đến nỗi trắng tay, không có gì là của mình cả, nhưng mọi thứ đều có thể sử dụng được. Ngoài trừ sinh tồn và lợi ích, những thứ khác trong cuộc đời này đều không phải là vấn đề, đặc biệt là tình cảm, đó chỉ là một trò chơi giữa nam và nữ, chơi cho vui thôi, ai bảo bạn phải nghiêm túc?

Những cao thủ thực sự đều ở trong tình yêu mà không động lòng, bạn nhìn những người đàn ông làm ăn thành công, đa số trong chuyện tình cảm đều có thể dễ dàng rút lui. Nhưng phần lớn phụ nữ lại dễ dàng sa đà vào đó, không thể tự giải thoát, điều này là do không nắm bắt được mục đích và đo lường đúng, hoặc nói cách khác là kinh nghiệm quá ít. Khi một người phụ nữ khó để động lòng, thì xin chúc mừng bạn, bạn đã đạt đến đỉnh cao của cuộc sống, bởi vì những cao thủ đều sử dụng tình cảm mà không để tình cảm chi phối.

Tại sao Võ Tắc Thiên có thể trở thành một đời nữ hoàng?

Bởi vì cô ấy không yêu đàn ông, cô ấy chỉ sử dụng đàn ông mà thôi, điều này được gọi là không có ham muốn thì sẽ mạnh mẽ, vì vậy phụ nữ nên tự lập, ai yêu ai, ai đau khổ, ai động lòng, ai đau lòng.

3 phương pháp giúp đàn ông gốc gác nghèo và phụ nữ oán hận thoát khỏi bế khổ tình ái

1. Đừng kỳ vọng tình cảm vào bất kỳ ai

Tình yêu sét đánh của đàn ông, thường là bởi vì phụ nữ xinh đẹp, tình yêu sâu đậm của phụ nữ, thường là vì đàn ông có tiền. Bạn không phải là không có duyên với phụ nữ, bạn là không có tiền. Nhiều đàn ông bị phụ nữ tổn thương rất đau khổ, thực ra nỗi đau của bạn, không phải vì người phụ nữ đó, mà là vì túi tiền của bạn không đủ sức tìm kiếm nhiều phụ nữ hơn.

Một người đàn ông không thiếu phụ nữ, làm sao có thể bị tổn thương? Bạn hãy hỏi xem, một người như Ronaldo, có thường xuyên bị tổn thương bởi tình cảm không? Một người bị một thứ gì đó tổn thương, là vì anh ta quá coi trọng thứ đó.

Tại sao lại coi trọng? Bởi vì bạn quá thiếu thốn, đó là bản chất!

Người quá coi trọng tình cảm, cuộc sống cuối cùng sẽ không dễ dàng, tin tưởng, phụ thuộc, nhớ về quá khứ, chỉ trong phút chốc có thể khiến bạn đau khổ không lối thoát. Cuộc đời này, mọi sự u uất và cô đơn, cơ bản là do thiếu tiền và thiếu tình yêu. Nhưng thiếu tình yêu bản chất lại là thiếu tiền, đó là vật ngoài thân, có thể có hoặc không; tiền, là vật cần thiết, bạn không thể không muốn.

Có một học viên hỏi tôi, bị bạn gái chia tay phải làm sao?

Nên sử dụng phương pháp nào để chinh phục lại cô ấy? Tôi thực sự không biết phải nói gì, tôi nói, bạn đuổi theo phụ nữ làm gì? Bạn nên đuổi theo sự nghiệp, khi bạn chinh phục được sự nghiệp, tự nhiên sẽ có một đồng phụ nữ theo đuổi bạn, việc này thật đơn giản mà, tiếc là nhiều đàn ông không hiểu được điều này. Một người đàn ông, trong lòng còn lưu luyến tình yêu, biển cạn đá mòn, người đàn ông đó cuộc đời này đã không còn ích lợi lớn nữa. Tất cả những người làm việc lớn, đều phải có một đặc điểm, đó là sự cực kỳ lý trí.

Không quan trọng nữa kia của bạn là như thế nào, bạn cứ chăm chỉ kiếm tiền là được, bạn quản cô ấy làm gì? Mọi mối quan hệ đều sẽ kết thúc, chỉ có túi tiền của bạn là đáng tin cậy. Bạn biết tại sao người nghèo sẽ già đi với nhau không? Bởi vì họ không có vốn để thay đổi đối phương, phụ nữ không đủ quyền rũ mới cảm thấy đàn ông lãng nhãng, đàn ông sức mạnh quá kém mới cảm thấy phụ nữ thực dụng.

Một số người càng đi xa bạn hơn, không phải vì bạn làm sai điều gì, mà là vì họ không cần bạn nữa, quá khứ họ giao tiếp với bạn, nói trắng ra, chỉ là mối quan hệ lợi ích, mà bạn lại coi đó là tình cảm.

Nếu một phụ nữ nói với bạn rằng: *“Tôi không quan tâm bạn không có tiền, tôi không phải loại phụ nữ thực dụng, bạn không có tiền tôi vẫn yêu bạn như thế”*. Bạn chỉ cần nghe thôi, đừng tin, nhất định đừng tin, những lời này nói ra, cũng như bạn nói cô ấy béo lên, xấu đi, luộm thuộm, tôi vẫn yêu bạn như vậy, là cùng một ý nghĩa.

Về nguyên tắc, về đạo đức, về lý lẽ, mọi người đều có thể can rằng nói rằng mình vẫn yêu như vậy, nhưng cơ thể và mắt đều rất chân thành, bạn không thể lừa dối chính mình.

Tiền đề của sự chung thủy trong hôn nhân là gì?

Là vấn đề có thể làm cho nhau hài lòng hay không. Bản chất cốt lõi của “hệ thống hôn nhân” là để phục vụ sự phát triển xã hội, cung cấp lực lượng lao động ổn định, không phải vì tình yêu. Luật hôn nhân chưa bao giờ yêu cầu mọi người phải kết hôn vì tình yêu, chỉ là mọi người tự cho rằng, hôn nhân là kết quả cần thiết của tình yêu. Giá trị của hôn nhân? Là để tích hợp nguồn lực, lấy nhau người và không lấy ai, đều không phải là bản chất cốt lõi của hôn nhân, kinh tế mới là!

Tại sao lúc yêu đương thì đẹp nhưng lấy nhau rồi thì không đẹp nữa, bởi vì lúc yêu đương có thể thỏa mãn lẫn nhau, có thể thỏa mãn lẫn nhau thì mới có thể trung thành vĩnh viễn. Vì vậy tôi nói một người đàn ông, luôn trong quá trình phát triển, nếu phía nữ không theo kịp, việc bị loại bỏ chỉ là vấn đề thời gian, một người

phụ nữ luôn phát triển, nếu đàn ông không phát triển, việc bị loại bỏ cũng là điều tất yếu.

Đàn ông và phụ nữ về bản chất là mối quan hệ gì?

Chính là mối quan hệ giữa cây và dây leo, đàn ông là cây, phụ nữ là dây leo, nếu cây lớn mà dây leo không lớn, thì cây này sẽ bị những dây leo khác quấn lên, nếu dây leo lớn nhưng cây không lớn, dây leo đó sẽ quấn sang cây khác, đây là quy luật tự nhiên.

Hiện nay, vấn đề đàn ông ngoại tình được xem là nghiêm trọng, nhưng phụ nữ ngoại tình có ít hơn sao? Nguyên nhân cốt lõi của việc “hồng nhan nhẩy tường” là gì, bạn có thể trách móc được họ sao? Chẳng qua là bức tường của bạn quá thấp mà thôi! Khi bạn đạt đến một trình độ cao hơn, khả năng cao hơn, sự giàu có cao hơn, liệu họ có thể ra ngoài được không? Họ muốn ra cũng không ra được. Chính vì độ cao của bạn thấp, đừng nói là dây leo, ngay cả dây khoai còn trèo ra được. Trung tâm của gia đình không phải là tình cảm, mà là kinh tế!

Khi tiền của bạn vẫn chưa đủ dùng, bạn hoàn toàn không cần quá quan tâm đến mối quan hệ vợ chồng, tình cảm gia đình ngoại, tình cảm thân thuộc. Bạn chỉ cần tập trung vào công việc kinh doanh của mình. Hãy nhớ, sử dụng tiền bạc để nói về tình cảm với họ, sẽ hiệu quả hơn là bạn dùng lời nói để thể hiện tình cảm, với họ. Đừng tự làm mình trở nên quá đa cảm, những gì họ cần, căn bản không phải là bạn, mà là tiền của bạn!

2. Đừng kỳ vọng đạo đức vào bất kỳ ai

Tăng Quốc Phiên, quan lại số một vào cuối triều đại nhà Thanh, dù là trong cách cư xử hay làm việc, kiến thức hay phẩm chất, đều hoàn toàn xứng đáng là tấm gương cho hậu thế. Nhưng thực tế, khi ông mới bắt đầu làm quan, ông không làm tốt lắm, và gần như gặp ánh mắt bất thiện ở mọi nơi trong triều đình vì ông không chỉ tự giới hạn mình bằng đạo đức mà còn kỳ vọng rất cao về đạo đức của người khác. Các quan lại khác chỉ cần có chút sai sót trong phong cách làm việc, ông sẽ đi kiện họ trước mặt hoàng đế, hôm nay kiện người này, ngày mai kiện người kia, khiến cho hầu

như mọi người đều không thích ông, thậm chí còn tụ tập lại chống lại ông.

Tăng Quốc Phiên khi đó vô cùng âm ức, không hiểu tại sao mình lại đây tính chính trực, sạch sẽ trong sáng mà cuối cùng lại bị mọi người làm thù, bước đi khó khăn. Sau đó, ông bắt đầu tự kiểm điểm bản thân và cuối cùng đã hiểu được tư tưởng của Đạo gia về việc “*cực mềm không mềm, cực cứng không cứng*”.

Từ đó, ông xây dựng nguyên tắc sống là sử dụng sự mềm mại nhất của thế giới để điều khiển sự cứng rắn nhất, mọi việc chỉ cần kết quả tốt là được, quá trình có một số sai sót và sơ hở không quan trọng. Cách làm việc và phương pháp của người khác, dù bản thân khó lòng chấp nhận, nhưng cũng sẽ không can thiệp. Nếu có người cố tình gây khó dễ, ông sẽ nhẫn nhịn, nếu ai đó đâm sau lưng, miễn là không phải là tổn thương chết người, cũng không điều tra, tự mình chữa lành và bỏ qua, không kỳ vọng đạo đức vào bất kỳ ai, chỉ tập trung giúp Hoàng đế giải quyết khó khăn.

Thời gian dài sau đó, mọi người phát hiện ra Tăng Quốc Phiên đã thay đổi, không còn là “nhím” khó chịu này nọ, kẻ thù cũng dần biến mất, và niềm tin cũng như uy tín của ông trong mắt Hoàng đế cũng dần được xây dựng. Khi bạn hiểu rằng bản chất con người là ích kỷ, mỗi hành động, mỗi lời nói của mọi người đều xoay quanh lợi ích bản thân, bạn sẽ tự nhiên buông bỏ.

Chỉ cần bạn kỳ vọng đạo đức vào người khác, bạn chắc chắn sẽ bị tổn thương. Đàn ông nói, tôi sẽ yêu bạn cả đời... Phụ nữ nói, dù nghèo đói bệnh tật, tôi cũng không bao giờ rời bỏ... Con cái nói, tôi lớn lên chắc chắn sẽ hiếu thuận với cha mẹ... Nhân viên nói, tôi mãi mãi biết ơn sếp... Sếp nói, bạn mãi là anh em của tôi... Những lời này, nếu bạn tin, bạn sẽ sớm bị tổn thương. Trước mặt lợi ích, đó đều là truyện cổ tích, nếu không phải thì là vì lợi ích chưa đủ lớn.

Tôi không bảo bạn đừng nói về đạo đức, mà là đừng kỳ vọng người khác đối xử đạo đức với bạn. Con người chỉ tự đạo đức với chính mình thôi. Dùng đạo đức để ràng buộc bản thân, chứ không ràng buộc người khác phải có đạo đức với mình, đó mới là đạo đức

thực sự. Dùng đạo đức để ràng buộc người khác phải có đạo đức với mình, thì đó là không có đạo đức.

3. Đừng luôn muốn xây dựng cho mình một bức bình phong là người tốt

Hôm qua một người bạn gọi điện cho tôi, nói rằng anh vợ của anh ấy trước đây đã vay 50 triệu làm ăn, sau đó bố vợ ốm nặng, anh ấy lại một mình chi trả vài chục triệu tiền viện phí, sau khi bố vợ qua đời, anh ấy nói với mẹ vợ và anh vợ rằng liệu chi phí y tế này có nên chia đôi không? Kết quả bị mẹ vợ mắng một trận, nói rằng con rể quá lạnh lùng, tiêu tiền trên người bố vợ mà còn tính toán.

Anh ấy về nhà kể lại với vợ, kết quả vợ cũng trách móc anh: “Sao anh lại keo kiệt như vậy, anh trai tôi làm ăn không kiếm được tiền, làm con rể, lẽ nào bố tôi không phải là bố anh sao?” Nghe xong anh ta hoàn toàn bối rối, tại sao tiền do mình chi trả, mà người bị trách mắng lại là mình?

Mấy ngày sau, anh ấy suy nghĩ và quyết định, tiền thuốc men thì thôi, mình tự chi trả vậy, nhưng số tiền cho anh vợ vay làm ăn thì phải trả chứ? Vì thế anh ấy nói với vợ: “Em nói với mẹ và anh trai một tiếng, chuyện tiền thuốc men thì để anh lo, nhưng số tiền 50 triệu anh trai em vay trước đó để làm ăn thì phải trả lại cho anh chứ?”

Nghe xong, vợ anh lại nổi giận, mắng anh: “Sao anh chỉ nghĩ đến tiền thế, anh trai em chẳng phải là anh trai anh sao? Bây giờ anh ấy làm ăn khó khăn, không kiếm được tiền, anh còn đòi tiền, anh làm vậy có phải là việc của con người không?”

Hai người cãi nhau một trận, tới tối, điện thoại từ mẹ vợ lại đến, mẹ vợ lại mắng anh: “Cậu yên tâm, tôi, bà già này, dù phải bán máu cũng sẽ trả tiền cho anh, đừng ép con trai tôi nữa, tôi gả con gái cho anh bao nhiêu năm, vài chục triệu không đáng sao?”

Bạn anh đó sụp đổ hoàn toàn vào đêm đó, gọi điện hỏi tôi phải giải quyết thế nào?

Tôi nói: *“Tiền thì thôi, cắt liên lạc với cả nhà họ”*

Anh ấy nói: *“Làm sao được? Dù gì cũng là một nhà, tiền không lấy nữa thì thôi, nhưng bây giờ cả nhà họ đều nói tôi keo kiệt, có ý kiến với tôi như vậy, tôi phải làm sao để họ không còn ý kiến với tôi nữa?”*

Tôi nói: *“Sao anh cứ phải khiến họ không có ý kiến với anh? Anh muốn thể hiện mình là người tốt trong mắt người khác đến vậy sao? Anh không mệt sao?”*

Anh ấy nói: *“Mối quan hệ gia đình quan trọng lắm, phải duy trì tốt mối quan hệ giữa các thành viên trong gia đình chứ?”*

Tôi thấy anh ấy đã quá chìm đắm, vì vậy tôi đưa ra quan điểm của mình: trong thực tế, rất nhiều người bị vướng bận bởi tình cảm, bị các mối quan hệ gia đình ràng buộc, bởi mong muốn luôn làm người “tốt”, kết quả là chính mình mệt mỏi nhưng chẳng nhận được lời khen nào.

Lý do rất đơn giản: Những người coi bạn là tốt thì dù bạn tốt 10 lần, không tốt 5 lần họ vẫn nghĩ bạn tốt. Nhưng đối với những người xem bạn là không tốt, thì dù bạn tốt 100 lần cũng không sửa được cái không tốt một lần ấy trong mắt họ.

Vậy phải làm sao?

Đừng cố thay đổi cách nhìn của họ về mình, tránh xa họ, cứng rắn với họ hơn. Bạn không phải là người tốt với tất cả mọi người, kể cả với gia đình. Tôi không bao giờ thích tự nhận mình là người tốt, vì nếu bạn không tốt một lần, tất cả điều tốt trước đó của bạn sẽ bị họ gạch chéo. Thà rằng bạn cứ là “người xấu” trong mắt họ, để khi bạn tốt một lần, họ sẽ cảm thấy đó là một điều bất ngờ.

Đa phần con người buồn là vì đã bỏ ra nhưng không nhận được đền đáp tương xứng. Vì vậy, cách tốt nhất là đừng bỏ ra gì cả. Như thế dù họ chửi mình, mình cũng không buồn. Điều sợ nhất là mình đã bỏ ra rồi mà vẫn bị chửi. Ngoài cha mẹ, với bất cứ ai: Tôi tốt với bạn một lần, bạn đáp lại tốt với tôi (có thể làm bạn thân). Tôi tốt với bạn một lần, bạn không đáp lại (có thể làm bạn xa). Tôi tốt với bạn một lần, bạn không đáp lại, lại còn chửi tôi sau lưng (block luôn, bất kể là ai).

Con người đều bắt nạt kẻ yếu, sợ kẻ mạnh, ngay cả những người thân yêu bạn cũng vậy. Đừng tốn thời gian vào việc duy trì những mối quan hệ vô nghĩa, hãy dành thời gian để trở nên mạnh mẽ hơn



Kỹ năng đọc vị cấp cao hiểu rõ con người

Tôi chia con người thành bốn loại:

1. Tâm lành tay mềm
2. Tâm ác tay ác
3. Tâm ác mặt lành
4. Tâm lành tay ác

Loại thứ nhất là: Tâm lành tay mềm, loại người này thường sống ở tầng lớp thấp nhất, đó là quần chúng lao khổ! Gọi tắt là người tốt, rất ngoan ngoãn, nội tâm chất phác, cũng không có nhiều thủ đoạn, điển hình như thế hệ cha mẹ chúng ta, đã sống nghèo khổ cả đời dù rất cần cù chân thành!

Mọi người hãy nhớ, đối với một số người, nếu bạn nhân từ thì họ sẽ biết ơn, nhưng với một số người khác, nếu bạn nhân từ thì họ sẽ bất lịch sự với bạn. Vì vậy, chúng ta không nên không làm người tốt, cũng không nên không làm người xấu, mà phải làm người tốt trong những người tốt, người xấu trong những người xấu! Bạn hãy cân nhắc kỹ điều này! Nghĩa là với người tốt, hãy nói về tình cảm, còn với kẻ xấu, nhất định phải dùng đến thủ đoạn, nếu với kẻ xấu mà bạn cũng nói về tình cảm thì cuối cùng bạn sẽ bị kẻ xấu đánh bại.

Loại người thứ hai: Tâm ác tay ác: Loại người này là những kẻ xấu ngu ngốc điển hình, cơ bản những người này đều ở trong tù, hoặc sắp phải vào tù!

Tại sao gọi là kẻ xấu ngu ngốc?

Chẳng hạn bạn thích một cô gái, bạn nên lập kế hoạch, sử dụng thủ đoạn để cô ấy tự nguyện sa lưới, như vậy sẽ có lợi nhất cho bạn, rủi ro thấp nhất và bền vững nhất. Nhưng có người lại ngu đến mức đi thẳng vào hãm hiếp rồi giết người, cuối cùng tự mình bị tử hình. Một khi gặp phải kẻ xấu ngu ngốc này, nhất định phải tránh xa, đừng ngu đến mức để chúng hỏi bạn “*Mày nhìn cái chóa gì?*”,

mà bạn còn trả lời “*Thích nhìn đấy! Làm sao?*”, thì thực sự khó hiểu ai mới là người ngu trong hai người.

Tất nhiên, hai loại người trước không đáng lo ngại lắm. Bởi vì chỉ nhìn thoáng qua cũng có thể nhận ra, người tâm lạnh tay mềm sẽ không đe dọa bạn, nhưng họ cũng sẽ không có thành tựu gì lớn. Kẻ xấu ngu ngốc cũng có thể nhìn ra ngay, trừ phi bạn cũng là đồng loại với chúng, thì hai bạn cứ tàn sát lẫn nhau đi... Những người này chúng ta cứ tránh xa thôi, chỉ cần tránh xa những “quả bom” này là được rồi!

Loại người thứ ba nguy hiểm hơn: Tâm ác mặt lành, miệng luôn đề cao nhân nghĩa đạo đức, tình cảm anh em nhưng bên trong vô cùng đen tối! Càng là người ban đầu liến thoắng chào hỏi anh em, đề cao tình cảm nhân nghĩa thì bạn càng phải cẩn thận, những cái gọi là tình cảm và đạo đức đó rất có thể chỉ là vũ khí của họ, bởi bên trong vô cùng tối tăm nên họ mới cần bọc ngoài bằng những thứ hình thức như vậy. (Tham khảo nhân vật Nhạc Bất Quần - Tiểu Ngạo Giang Hồ)

Những người thực sự chân thành bên trong, chắc chắn sẽ không cần vũ trang mình bằng những hình thức như thế, giống như những gì chúng ta đang nói, bạn sẽ thấy chúng ta nói chuyện hoàn toàn không có từ ngữ hay câu văn hoa mỹ nào, nhưng chúng ta rất thực tế, bởi vì bên trong chúng ta có “hàng”, không cần bề ngoài hình thức đó để tô điểm cho bóng bẩy.

Tất nhiên, những gì tôi nói chỉ là khái quát xác suất, không phải tuyệt đối, vẫn có một số người vốn sinh ra đã rất nhiệt tình, rất thích ngay từ lần gặp đầu tiên đã muốn thân thiết ngay, điều này cũng tồn tại, nhưng tương đối ít hơn!

Làm thế nào để phân biệt loại người này? Chính là phải kiểm tra:

1. Kiểm tra bằng tiền
2. Kiểm tra bằng việc
3. Kiểm tra bằng thời gian

Lấy một ví dụ: Trước khi tôi kết hôn, trong giai đoạn tôi và vợ tôi hẹn hò, tôi muốn kiểm tra xem người phụ nữ này có phù hợp để kết hôn không, bởi vì trong giai đoạn hẹn hò, mọi người đều đang diễn, vì vậy để biết được tình cảm thực sự từ trong lòng, cần phải kiểm tra bằng tiền hoặc việc.

Tôi đã làm thế nào?

Đó là lúc đó tôi cố ý thuê một căn nhà rất tệ và rất nhỏ, sau đó tôi cố ý dẫn cô ấy đến xem căn hộ cho thuê, nói là đi xem chỗ tôi ở. Bởi vì khi đó mới ở với nhau không lâu, tôi đã chuẩn bị sẵn sàng, cô ấy một khi nhìn thấy căn nhà nhỏ như vậy và lại là thuê chung, chắc chắn sẽ chạy mất, từ đó biến mất.

Nhưng kết quả tôi quan sát thấy, cô ấy không có bất kỳ phản ứng và không hài lòng nào, sau đó ở đó nấu ăn, không nói một lời nào về căn nhà. Tôi biết cô ấy là một người rất đơn giản và tốt bụng từ trong lòng, không giả tạo, và đặc biệt là thực lòng với tôi, có thể cùng nhau chịu đựng khó khăn, sau đó tôi quyết định cưới cô ấy.

Vì vậy, rất nhiều hôn nhân gặp vấn đề, bởi vì không có kiểm tra trước hôn nhân!

Trong thương trường, việc doanh nghiệp thu nạp nhân tài cũng vậy, người nào đến ngay lập tức nói về tiền, muốn lương cao bao nhiêu, cơ bản là không có chất lượng thực sự. Người có chất lượng thực sự sẽ không ngay lập tức nói về tiền, mà nhiều hơn sẽ nói về cơ hội phát triển, bởi vì người thực sự có năng lực, tự tin vào bản thân mình, vì vậy chuyện lương bổng không đáng lo ngại.

Những người đến vì tiền, cơ bản sẽ đi vì tiền, bởi vì đối thủ cạnh tranh trả nhiều tiền hơn một chút, họ sẽ chạy đi, không may còn dẫn theo vài người của bạn, vì vậy những người quá coi trọng lợi ích tạm thời cần phải cẩn trọng!

Vậy có phải bạn cần phải kiểm tra tất cả người thân và bạn bè xung quanh một lần không, đừng làm loạn, tôi không dạy bạn như vậy. Chỉ có những người bạn cảm thấy đặc biệt quan trọng mới cần

kiểm tra, những người không đặc biệt quan trọng thì không cần kiểm tra, đừng kiểm tra lung tung!

Thứ hai, là kiểm tra bằng việc. Chính là giao cho họ một việc, xem họ có hợp tác làm việc đó theo ý bạn không, ngoài ra là xem họ có thể làm việc đó thành công hay không.

Trước kia hai năm, có một bạn học rất thân của tôi ở quê, nói rằng tôi về sẽ tổ chức một bữa tiệc cùng nhau, tôi đã về nhà và chúng tôi hẹn thời gian. Cuối cùng anh ấy hẹn lúc 6 giờ tối cùng nhau ăn tối. Tôi gần đến cửa nhà hàng rồi, anh ấy gọi điện cho tôi, nói rằng hôm nay đột ngột có việc, không thể đến được, thực sự xin lỗi, hẹn ngày mai!

Người như thế này còn có thể tiếp tục giao du không? Không cần thiết nữa!

Sự việc này đã cho thấy người này rất không đáng tin cậy, vì vậy việc sử dụng tiền có thể kiểm tra được vị trí của bạn trong lòng họ, việc sử dụng việc có thể kiểm tra mức độ đáng tin cậy của một người. Vì vậy, trong công ty, nếu bạn muốn đào tạo một người, hãy giao cho họ một số việc để làm, xem họ có thể hoàn thành công việc đó theo ý bạn không, sau đó giao cho họ nhiều việc hơn, nếu họ mỗi lần đều có thể hoàn thành công việc theo ý bạn, bạn mới có thể tin tưởng sử dụng họ.

Thứ ba: Kiểm tra bằng thời gian. Có câu thành ngữ nói rằng: *“Đường xa mới biết ngựa hay, ở lâu mới thấu nông sâu lòng người”*. Vì vậy, một người, việc sử dụng tiền để kiểm tra không thành vấn đề, sử dụng việc để kiểm tra cũng không thành vấn đề, thì bạn vẫn cần quan sát họ một thời gian nữa.

Bất kỳ ai có tình cảm giả tạo đều không thể trốn tránh được sự kiểm tra của thời gian, cuối cùng sẽ lộ ra bản chất thực sự. Nhiều người chúng ta gọi là “người Coca”, tức là khi tiếp xúc ban đầu cảm thấy người này thật tốt, thật đúng mực, giống như việc uống Coca rất sáng khoái. Nhưng bạn đừng vui mừng quá sớm, rất có thể người này chỉ là một kẻ hư vinh, đối với ai cũng chỉ là những thủ thuật

nhàm chán, sau khi qua một thời gian sẽ bắt đầu lộ rõ bản chất, giống như việc uống Coca, càng uống càng thấy nhạt nhẽo.

Một loại người khác là “người cà phê”, lần đầu uống có vẻ không tốt lắm, nhưng càng thưởng thức càng thấy thơm.

Những người thực sự giỏi, đều có thể vượt qua sự thử thách của thời gian! Vì vậy, khi chúng ta muốn sử dụng nhân tài trong công ty, hãy cố gắng thăng chức từ những người đã theo mình lâu nhất, một số công ty thích sử dụng “bộ binh nhảy dù”, cảm thấy nhân tài bên ngoài tốt hơn, điều này có một rủi ro nhất định, bởi vì bạn tiếp xúc với nhân tài bên ngoài trong một thời gian rất ngắn. Bạn chưa thực sự hiểu rõ mặt thật của họ, họ rất có thể chỉ là “người Coca”. Những người thực sự hữu ích, chắc chắn là những người bạn tự mình đào tạo lên, bởi vì họ đã trải qua sự kiểm định của thời gian, thường xuyên hết lòng với bạn và công ty.

Loại người thứ tư: Tâm lành tay ác, đây là những cao thủ thực sự lợi hại, cũng là những gì chúng ta cần thực sự tu luyện để trở thành. Gọi là lòng tốt như Phật nhưng biện pháp như Ma. Trên thực tế, Phật và Ma trong việc sử dụng phương pháp là không khác biệt, sự khác biệt chỉ nằm ở một suy nghĩ, được gọi là “nhất niệm thành Phật, nhất niệm thành Ma”.

Điều này nói rằng Phật sử dụng phương pháp để diệt ác an dân, là để đạt được mục đích thiện, trong khi Ma sử dụng phương pháp để làm điều xấu, để đạt được mục đích ác. Vì vậy, chúng ta hiểu rằng, những người tâm ác mặt lành, phương pháp của họ là cực kỳ lợi hại, nhưng họ sử dụng phương pháp để đạt được mục đích xấu của mình, tức là hy sinh lợi ích của người khác để đạt được lợi ích cho bản thân. Những người này đi theo con đường của Ma, họ có thể có những thành công nhỏ trong một giai đoạn, nhưng không thể đạt được thành công lớn lâu dài, bởi vì chỉ cần qua một chu kỳ thời gian, những người xung quanh họ sẽ nhận ra bản chất thực sự của họ và từ bỏ họ.

Trái lại, những người có tâm lành tay ác giống nhau cực kỳ mạnh mẽ, nhưng họ sử dụng phương pháp ác để trừng phạt kẻ xấu, để đạt được mục đích thiện, tức là thông qua việc thành công của

người khác để đạt được lợi ích lâu dài cho bản thân, những người này đi theo con đường của Phật, người này dù thành công chậm hơn trong ngắn hạn, nhưng cuối cùng sẽ đạt được thành công lớn lâu dài, bởi vì họ có thể vượt qua sự kiểm định của thời gian, người theo họ sẽ ngày càng nhiều. Khi Phật Tổ thu phục Tôn Ngộ Không, nếu phương pháp của Phật Tổ không vượt trội hơn Tôn Ngộ Không, thì Phật Tổ đã bị Tôn Ngộ Không đè dưới núi Ngũ Hành rồi.

Từ đó ta hiểu, chúng ta cần phải nuôi dưỡng những người tâm lành tay mềm, tránh xa những người tâm ác tay ác, cảnh giác với những người có tâm ác mặt lành, trở thành người tâm lành tay ác. Hãy là người tốt giữa những người tốt, kẻ xấu giữa những kẻ xấu



Bí quyết giao tiếp khiến đối phương tâm phục khẩu phục, kính nể bạn

Trước hết, mọi người hãy nhớ một câu: Bạn nhường nhịn một người trong thời gian dài không đồng nghĩa với việc họ sẽ đền đáp lại tình cảm của bạn, ngược lại, bạn sẽ nhận lại sự tăng cường tính can đảm của họ, leo lên đầu bạn. Bởi vì trong tính cách con người có thứ gọi là lòng tham, con người là sinh vật tham lam, hầu hết mọi người đều thích leo lên đầu những người tử tế.

Bạn xem, Võ Đại Lang đối xử với Phan Kim Liên rất tử tế, tốt đến mức cảm động trời xanh. Trong thực tế, có một ngôi sao nổi tiếng tên X và vợ ông ta tên Y, mọi người cũng đều biết chuyện đó phải không? Ông X đối xử với bà Y rất chu đáo, tận tâm. Nhưng kết quả thế nào?

Những tình yêu này không đòi lại được sự đáp trả tương ứng từ phía đối phương, ngược lại, họ nhận lại là sự tổn thương ngày càng tăng.

Tất nhiên, không phải là bảo bạn đừng yêu, mà là yêu với chiến lược và phương pháp. Đối xử tốt với một người cần có chiến lược và phương pháp. Khi bạn quá tốt với một người, bạn sẽ nhận lại chủ yếu là sự tổn thương cho chính mình.

Tại sao lại như vậy? Không phải đứa trẻ đó hay thay đổi, và những mô thức tương tác khác nhau này cũng không phải do chính đứa trẻ đó lên kế hoạch. Những mô thức tương tác khác nhau này thực ra được hình thành bởi các bạn học, giáo viên, mẹ, bố, ông bà của chúng. Một đứa trẻ lúc 6-7 tuổi, tất cả những biểu hiện của chúng đều là thể hiện bản chất nhất của con người, chúng không có khái niệm thiện ác, đẹp xấu, cũng chưa học cách giả dối che giấu, mà chỉ thể hiện một cách chân thật nhất bản chất nguyên sơ của con người.

Để hiểu rõ hơn, tôi xin nêu một ví dụ: Con trai tôi lúc lớp 1 tiểu học, nó có cách đối xử hoàn toàn khác nhau với những người

xung quanh như bạn bè, người thân. Với bạn thân nhất, nó rất hào phóng, có đồ ăn ngon gì ở nhà thì nó tự động mang đi cho bạn ăn, nhưng khi đối mặt với mẹ, nó lại rất keo kiệt.

Tại sao lại như vậy?

Bởi vì mẹ nó quá chiều chuộng nó. Với mẹ, nó đã quen với việc nhận được mà không cần phải đáp trả, thì tại sao lại phải đáp trả? Vì vậy, với mẹ, nó hình thành thói quen nhận mà không cần đáp trả.

Nhưng với bạn bè thì khác, nó phải đáp trả bằng cách chia sẻ đồ ăn, đồ chơi mới có thể được chơi với bạn, nên nó phải đáp trả, điều này rất hợp tình hợp lý. Nếu không đáp trả, nó sẽ mất đi những người bạn đó, vì vậy nó quen với việc phải đáp trả mới được nhận lại. Nếu là bà mẹ đang nuôi con, lúc này chắc bà đã bắt đầu đồ mỗ hôi lạnh rồi đấy, nhưng đừng vội, vỡ kịch mới chỉ bắt đầu...

Tiếp theo, chúng ta cùng xem mối quan hệ giữa con trai tôi với tôi ra sao nhé?

Đối với một cao thủ xây dựng mô thức tương tác như tôi, việc đối phó với nó chẳng khác nào dạy một con muỗi. Trước mặt tôi, nó không dám phạm bất kỳ lỗi lầm nào, hoàn toàn là một học sinh gương mẫu, một đứa con hiếu thảo tuyệt vời. Tôi chỉ cần một ánh mắt, nó lập tức ngoan ngoãn, kính cẩn, xê dể đâu ra đấy.

Tại sao lại như vậy? Bởi vì nó sợ bị phạt. Tôi trừng phạt nó từ tinh thần đến thể xác cho đến vật chất, trong mối quan hệ giữa tôi và nó, tôi đã đặt ra những dấu ấn đau đớn khó phai.

Ví dụ, có lần nó dám cãi lại tôi, tôi đã phạt thế này: cấm xem TV 10 ngày, cấm chơi đồ chơi 10 ngày, cấm chơi với bạn bè 10 ngày, chỉ được ở nhà làm bài tập. Về thể xác, phạt đứng 10 tiếng. Về vật chất, cấm mua đồ ăn vặt trong 10 ngày.

Phạt như vậy hai lần, nó hiểu rằng trước mặt cha, không thể phạm bất kỳ sai lầm nào, nếu phạm sai lầm sẽ phải gánh chịu hậu quả nghiêm trọng. Vì vậy, trong mối quan hệ với tôi, nó hình thành

thói quen phạm lỗi sẽ phải trả giá rất đắt, muốn tôi đối xử tốt với nó, trước tiên nó phải đối xử tốt với tôi.

Mỗi lần tôi phạt con trai, bà ngoại nó lại đến xin bênh vực, nói tôi không nên phạt trẻ con như vậy, rồi mắng tôi một trận. Ngược lại, bà rất chiều chuộng cháu, mua đủ thứ đồ chơi, đồ ăn ngon, cơ bản là chiều theo bất cứ điều gì cháu muốn. Kết quả là gì?

Đứa trẻ này hoàn toàn không tôn trọng bà ngoại, thường xuyên cãi lại, quát tháo lỗ mãng với bà. Về sau, bà ngoại nhận ra rằng cách làm như vậy không ổn, mọi chuyện đã mất kiểm soát. Khi tôi ra tay trừng phạt, không ai can thiệp nữa.

Sự thật là trong mối quan hệ vợ chồng, đối tác, lãnh đạo và nhân viên, tất cả đều có mô thức tương tác như vậy. Cách mọi người xung quanh đối xử với bạn thực ra đều do chính bạn tạo ra.

Làm thế nào để xây dựng mô thức tương tác?

Nguyên tắc cốt lõi thứ nhất để xây dựng mô thức tương tác là: Xác lập ranh giới!

Trong quan hệ người với người, không phải là cứ nhẵn nhụi mọi thứ, mà phải có những nguyên tắc, ranh giới rõ ràng. Đồng thời, ngay từ đầu bạn phải cho con cái, vợ/chồng, đối tác, nhân viên, bạn bè hiểu rõ ranh giới của bạn là gì, và ranh giới đó tuyệt đối không được vượt qua. Nếu ai đó vượt qua, bạn phải kiên quyết đối đầu, để họ phải trả giá đắt.

Tại sao người tốt lại không nhận được điều tốt?

Là bởi vì bạn đã tốt đến mức không còn nguyên tắc và giới hạn, thậm chí đối phương đã vi phạm nguyên tắc và giới hạn của bạn, bạn vẫn cố gắng mỉm cười, nhẵn nhụi, điều này chỉ khiến cho đối phương càng lấn tới. Bởi vì họ hoàn toàn không biết bạn quan tâm đến điều này đến mức nào, đó không phải là lỗi của họ, mà là lỗi của bạn. Giống như tôi thường nói, bạn không thể chăm sóc con cái suốt đời, bạn đừng để chúng phát triển thành thói quen được chăm sóc. Bạn không thể chiều chuộng vợ bạn suốt đời, bạn đừng để

cô ấy phát triển thói quen được chiều chuộng. Bạn đã để cô ấy phát triển thói quen được chiều chuộng, nhưng bạn lại không thể tiếp tục, chắc chắn sẽ có vấn đề phát sinh.

Kể về một câu chuyện xung quanh tôi, tôi có một người bạn, khi mới kết hôn, vợ anh ấy rất tốt, thuộc loại vợ hiền mẹ đảm, nhưng anh bạn tôi lại chiều vợ một cách quá mức, đến mức khó tin.

Ban đầu, khi chúng tôi đến nhà bạn tôi ăn cơm, thì vợ bạn nấu ăn, anh ấy tự nguyện đi vào bếp phụ vợ. Càng ngày, anh ấy phụ càng nhiều việc, ban đầu chỉ rửa rau sơ chế, sau đó anh nấu hai món, vợ nấu hai món.

Rồi về sau, khi chúng tôi đến nhà ăn cơm, vợ bạn tôi trực tiếp bảo anh vào bếp nấu nướng. Bà vợ đôi lúc ra sân sau, chỉ vài điều rồi đi vào. Cuối cùng, bà vợ hoàn toàn không làm gì cả, cơm nước đều do bạn tôi làm, rồi anh ấy cũng rửa bát đĩa. Tôi cũng nhận thấy rõ ràng sự thay đổi tính tình của vợ bạn tôi, cư xử với anh ấy có vẻ hơi lệ thuộc. Còn bạn tôi, mỗi lần chỉ cười trừ, không hề đổi ngược lại, thật sự là một người chồng tốt. Thực ra cả hai đều có lỗi, một người muốn cho, một người muốn nhận thì cũng chẳng sao cả, miễn là vui vẻ là được. Nhưng kết quả lại không phải vậy.

Một thời gian trước, bạn tôi gọi điện cho tôi, giọng giận dữ tột cùng, nói là anh ta đã đánh vợ và muốn ly hôn, làm tôi giật mình. Tôi hỏi tình huống ra sao?

Anh ấy nói: *“Cậu biết không, tôi cưới cô ấy bao nhiêu năm nay, tôi luôn chiều chuộng cô ấy, yêu thương cô ấy, kết hôn 10 năm tôi nhẫn nhịn cô ấy 10 năm, tôi ghét nhất là nấu ăn, nhưng vì cô ấy, mười năm qua tôi hàng ngày nấu ăn, con cái cũng do tôi đưa đón hàng ngày, cô ấy thì tâm trạng càng lúc càng tồi tệ, thường xuyên quát mắng tôi. Tôi không thể chịu đựng được nữa, vì vậy tôi đã đánh cô ấy, tôi thực sự không thể chịu đựng được người đàn bà này nữa”*.

Tôi bảo: *“Cậu trước tiên đừng tranh cãi, người ta hôm nay trở thành như vậy, không phải là do cậu một tay tạo ra sao? Bây giờ cậu có gì phải buồn? Nếu cậu không chấp nhận được việc nấu ăn, chăm sóc con cái, không chấp nhận được việc cô ấy quát mắng cậu,*

khi mới bắt đầu ở bên nhau tại sao không nói? Bây giờ đã nhẫn nhịn 10 năm rồi, giờ cậu mới nói không chịu nổi nữa, sao không từ chối ngay từ đầu?”

“Cậu cho cô ấy 10 năm để phát triển thói quen, bây giờ cậu muốn người ta thay đổi, làm sao thay đổi? Nói thêm nữa, ở tuổi này của cậu, con cái cũng đã lớn, nếu ly hôn con cái sẽ ra sao?”

Sau khi nghe xong, anh ấy nói: *“Vậy bây giờ phải làm sao?”*
Tôi bảo: *“Thì tiếp tục nhẫn nhịn đi, đã nhẫn nhịn 10 năm rồi, thì cứ nhẫn nhịn cả đời luôn đi!”*

Thực tế đây chính là hậu quả tồi tệ nhất khi không có ranh giới cụ thể. Không ai đổ lỗi cho ai được, chỉ có thể trách móc chính bản thân anh ấy mà thôi.

Vì vậy, nếu bây giờ bạn đã hình thành mô thức tương tác lâu năm, cố định với một số người xung quanh, tôi khuyên bạn đừng vội phá vỡ nó. Hãy cân nhắc xem hiện tại bạn có đủ lực lượng hay không, đối phương có thật sự cần bạn hay không. Bởi vì mô thức tương tác được hình thành lâu năm, nếu muốn phá vỡ, chắc chắn sẽ gây ra đôi đầu quyết liệt.

Tất nhiên, nếu bạn có đủ lợi thế, và đối phương không thể sống thiếu bạn, bạn có thể phá vỡ mô thức tương tác này, nhưng quá trình đó chắc chắn sẽ rất gay gắt, bạn cần phải chuẩn bị tâm lý.

Nhưng nếu bạn không phá vỡ, mà tiếp tục duy trì, bạn cần phải suy nghĩ xem bạn có thể chịu đựng được không. Bởi vì bạn càng nhẫn nhịn, đối phương sẽ càng trở nên tồi tệ hơn... à, có phải càng đau khổ... nếu bạn không thể chịu đựng, trong tình huống bạn có đủ lợi thế, tôi khuyên bạn nên phá vỡ sớm, càng muộn càng khó!

Về điểm thứ hai, chúng ta hãy nói về việc thiết lập điểm nhớ đau và điểm nhớ sướng, đặc biệt là lần đầu tiên xảy ra sự việc chạm đến giới hạn của bạn, bạn nhất định phải làm cho đối phương hình thành một điểm nhớ đau, điều này rất quan trọng. Ý nghĩa là gì?

Hãy tiếp tục với một câu chuyện thực tế, chẳng hạn như khi tôi và vợ tôi mới bắt đầu ở bên nhau, mô thức tương tác lúc đó chưa hình thành, lúc đó chính là quá trình đấu tranh.

Tôi khuyên mọi người trong giai đoạn hẹn hò, phía nam nên cố gắng nhượng bộ và bao dung với cô gái, bởi vì trong giai đoạn hẹn hò, bạn không có lợi thế gì. Sau khi kết hôn, khi lợi thế của bạn dần trở nên lớn hơn, bạn cần phải điều chỉnh lại mô thức tương tác so với giai đoạn hẹn hò.

Trong thời gian hẹn hò, bạn quanh quẩn xung quanh cô ấy mỗi ngày, cô ấy thỉnh thoảng nổi cáu như công chúa hay tiểu thư, bạn vẫn có thể chiều chuộng, đó là không khí tình yêu. Sau khi kết hôn, đàn ông cần phải làm ăn, nếu cô gái vẫn giữ mô thức tương tác như giai đoạn hẹn hò, thỉnh thoảng nổi giận như công chúa, thực sự không tốt cho người đàn ông và gia đình! Phụ nữ cũng đừng có ý kiến với tôi, muốn cuộc sống hạnh phúc, phụ nữ cần phải hiểu rằng ***hẹn hò là phim truyền hình, còn hôn nhân là phim tài liệu.***

Hẹn hò chỉ là màn trình diễn của hai người, hôn nhân mới trở về với hiện thực. Không hiểu cũng không sao. Cuộc sống và thời gian sẽ chứng minh những gì tôi nói. Vì vậy, phụ nữ, nếu có yêu cầu gì đối với đàn ông, chắc chắn phải đưa ra trước khi kết hôn, sau khi kết hôn, thì khó rồi (haha). Vì vậy, sau khi kết hôn, bạn cần phải dần điều chỉnh mô thức tương tác giữa bạn và cô gái đó.

Chẳng hạn, sau khi tôi và vợ tôi mới kết hôn, có một lần cô ấy bảo tôi nấu cơm. Tôi biết rõ, nếu tôi bắt đầu nấu, sau này việc này sẽ gần như trở thành trách nhiệm của tôi, và thêm nhiều việc nhà sẽ trở thành của tôi. Tôi không phải là không muốn làm việc nhà, nhưng sự nghiệp của tôi không cho phép tôi dành thời gian cho những việc đó.

Vì vậy, tôi phải tạo cho cô ấy một điểm nhớ đau sâu sắc về việc này, để cô ấy nhớ mãi. Vì thế, tôi bảo cô ấy đi nấu, nhưng cô ấy cũng không muốn. Lúc đó, cuộc chiến bắt đầu. Sau đó, tôi nổi giận dữ dội, phát cáu, thậm chí là đập vỡ cốc, làm cho sự việc trở nên nghiêm trọng. Sau đó tôi nói rằng, “tôi bận rộn với công việc, không có thời gian cho những việc này, nếu em không thể nấu được bữa

com nào, chúng ta không cần phải ở với nhau nữa, mai anh sẽ làm giấy ly hôn”. Cô ấy nói, “Ly thì ly.” Sự việc này đã gây ra ồn ào trong hai ngày, làm phiền đến cha mẹ cô ấy, họ đều đến để khuyên giải. Sau cùng, cô ấy mệt mỏi và nghĩ rằng, chỉ vì nấu một bữa com mà ly hôn thì quá đắt, và với thời gian và năng lượng tiêu hao trong hai ngày đó, có thể nấu được bao nhiêu bữa com.

Cuối cùng, cô ấy đã nhượng bộ, mỗi lần đều tự đi nấu. Sau một thời gian, điều này trở thành thói quen. Trong mười năm kết hôn, ngoại trừ dịp lễ Tết, tôi chưa bao giờ nấu com. Dịp lễ Tết tôi tự nguyện nấu một lần, cô ấy còn cảm động chết đi được, khen ngợi tôi là chồng tốt, hôm nay có món ngon để ăn.

Bạn không nghe nhầm đâu, sự thật là như vậy, và chúng tôi cũng không còn tranh cãi về việc ai sẽ nấu com nữa. Bởi vì trong sự việc này, tôi đã tạo cho cô ấy một điểm nhớ đau sâu đậm trong tâm trí, và sau mỗi lần cô ấy nấu xong, tôi đều khen ngợi rằng thực sự ngon, vợ tôi nấu rất tuyệt, điều này tạo ra một điểm nhớ sướng cho cô ấy.

Dưới sự tác động kép của điểm nhớ đau và điểm nhớ sướng, chúng tôi đã hình thành một mô thức tương tác cố định trong việc này, nấu com là việc của cô ấy! Và cô ấy chưa bao giờ cảm thấy mình thiệt thòi, bởi vì việc nấu com đã trở thành hành động tự động và phản ứng của cô ấy. Bây giờ cô ấy hàng ngày đều nghiên cứu về ẩm thực, và tình cảm giữa chúng tôi rất tốt.

Vậy bạn hỏi tôi, lần phát cáu mười năm trước đó có phải là thật sự tức giận không? Chắc chắn không! Đó là sự phát cáu có chiến lược. Cái gọi là EQ, chắc chắn không phải là không bao giờ tức giận, mà là phải biết cách tức giận có chiến lược. Bạn có thể thể hiện sự tức giận của mình, nhưng bạn không thể tức giận một cách biểu đạt. Một là hành động có chiến lược, một là hành động ngu ngốc không suy nghĩ. Khi bạn đối mặt với những người khác nhau, trong các tình huống khác nhau, trước các sự việc khác nhau, bạn cần sử dụng những cảm xúc khác nhau.

Trong doanh nghiệp cũng vậy, ông chủ cần tạo ra mô thức tương tác giữa các đối tác. Quản lý cần tạo ra mô thức tương tác giữa bản thân và đội nhóm. Nếu mô thức tương tác không được xây

dụng tốt, bạn sẽ dễ dàng bị nhân viên dưới quyền lợi dụng. Phương pháp hiệu quả nhất để tạo mô thức tương tác giữa các đối tác là thông qua cãi vã. Các đối tác không tranh cãi không thể làm ăn tốt được, và càng tranh cãi sớm càng tốt.

Tại sao nhiều bạn bè, người thân có mối quan hệ tốt khi cùng nhau khởi nghiệp lại chia lìa? Bởi vì ban đầu không tranh cãi, sau này sẽ tranh cãi không thể kiểm soát được! Bởi vì không tranh cãi từ đầu, điều đó có nghĩa là chắc chắn có người đang nhần nhin, và các quyết định không qua tranh luận sẽ dễ dàng sai lệch.

Thực ra việc dạy người và dạy chó là giống nhau! Bạn đọc câu chuyện dưới đây và hiểu được tinh thần của nó:

Một ngày, tôi mua một con chó nhỏ và đặt tên cho nó là Tiểu Hắc. Tôi gọi Tiểu Hắc, nó không đến. Tôi gọi lại, vẫn không đến, phải làm sao bây giờ?

Vì vậy, tôi mua một miếng sườn, cầm sườn và gọi Tiểu Hắc, nó liền đến. Một tháng liên tục tôi dùng sườn để gọi nó, mỗi lần gọi Tiểu Hắc, nó đều đến.

Sau một tháng, tôi không cầm sườn nữa, tôi gọi Tiểu Hắc, nó vui vẻ chạy đến với đuôi vẫy vẫy! Nhưng tôi phát hiện nó thích nằm ở cửa, không nằm trong tổ của mình, phải làm sao? Thế là, tôi đặt một số cây có gai ở cửa, mỗi khi nó nằm xuống, nó sẽ bị chích. Tôi cũng đặt một ít sườn vào tổ của nó, vì thế nó tự dạy bản thân không nằm ở cửa nữa, mà nằm trong tổ.

Sau đó, tôi đã lấy bỏ cây gai ở cửa và cũng lấy bỏ xương trong tổ của nó, nhưng nó vẫn tự giác nằm trong tổ, không nằm ở cửa nữa. Mà không biết tự lúc nào, tôi đã tạo ra mô thức tương tác giữa nó và tôi! Bạn đã hiểu chưa?

Nhớ lại, thời điểm tốt nhất để tạo dựng mô thức tương tác là lần đầu tiên gặp gỡ, bởi vì vào thời điểm đó, đối phương chưa hiểu bạn, cũng không biết cách giao tiếp với bạn. Thời điểm tốt nhất để phá vỡ mô thức tương tác là khi bạn có đủ lợi thế, đối phương không thể sống thiếu bạn.

Làm cho “Tôi không thể sống thiếu bạn”

Ai không thể sống thiếu ai, người đó sẽ đau khổ! Bạn không thể sống thiếu họ, bạn sẽ đau khổ! Họ không thể sống thiếu bạn, họ sẽ đau khổ. Sự thành công của bạn trong kinh doanh, hạnh phúc trong gia đình, đều đến từ sự không thể thay thế của bạn. Quy luật của thế giới này đang trở nên ngày càng rõ ràng:

Khi bạn không đủ mạnh mẽ, bạn muốn một cơ hội nhỏ cũng không có. Khi bạn đủ mạnh mẽ, trước mặt bạn có hàng ngàn cơ hội liên tục xuất hiện, không thể từ chối. Khi bạn đủ xuất sắc, mọi thứ bạn muốn sẽ tự động tìm đến bạn.

Lợi dụng là bản chất của con người, ngay cả giữa cha mẹ và con cái, nếu bạn giỏi giang, xuất sắc, cha mẹ sẽ yêu thương bạn hơn. Bản chất của xã hội này là: phần thưởng của bạn không phải dựa trên công sức bạn bỏ ra, mà dựa trên tính không thể thay thế của công sức đó.

Bạn phải nhớ, giá trị của bạn không phải là mức lương của bạn, mà là sự không thể thay thế của bạn trong mắt sếp. Chỉ khi bạn có thể thay thế, mức lương của bạn mới không thể tăng lên.

Nếu trong hôn nhân, bạn chỉ dựa vào vẻ đẹp và hình thể để thu hút chồng, theo thời gian, luôn có người đẹp hơn xuất hiện, và người thứ ba cũng sẽ xuất hiện. Có những phụ nữ khi đối mặt với chồng ngoại tình, không phải là khóc lóc, làm ầm ĩ, mà là chăm sóc gia đình hơn, tu dưỡng bản thân. Họ làm cho gia đình ngăn nắp, bản thân trở nên quyến rũ hơn, con cái được yêu mến.

Sau một thời gian, khi cảm giác mới mẻ của chồng đối với người thứ ba qua đi, trở về nhà và thấy gia đình hạnh phúc, ấm áp, vẫn không nỡ bỏ rơi, cuối cùng quay trở lại gia đình mình.

Tất nhiên, có người nói, tôi không thể làm được, anh ta ngoại tình mà tôi còn phải phục vụ anh ta sao. Như vậy, trước tiên hãy tự phản tỉnh xem mình có vấn đề ở đâu, sau đó mới quyết định việc ở lại hay rời đi. Nếu bạn trong hôn nhân không có tính không thể thay

thế, thì tái hôn cũng không có ý nghĩa lớn, cùng một vấn đề vẫn sẽ xuất hiện.

Trên thị trường lao động, có quá nhiều người dễ dàng bị thay thế, bị người trẻ tuổi hơn, bị máy móc, bị hệ thống mới...

Lạc Chấn Vũ (罗振玉) từng nói rằng, người làm việc cần phải tự hỏi mình ba câu hỏi:

1. “Công việc tôi đang làm, máy móc có thể làm được không?”
2. “Công việc tôi đang làm, có thể được ‘outsource’ (thuê ngoài) không?”
3. “Công việc tôi đang làm, tương lai có phát triển không?”

Câu trả lời cho những câu hỏi này có thể khiến bạn chán nản, nhưng đó không phải là lý do để bạn không nên suy nghĩ về chúng. Vì bị câu hỏi đặt ra tốt hơn là bị hiện thực tát vào mặt.

Nhiều khi, chúng ta sẽ mặc định cho rằng, thu nhập của chúng ta liên quan đến trình độ học vấn, khả năng của chúng ta, liên quan đến những thành tích trước đây của chúng ta. Nhưng thực tế, đây đều là những quan niệm sai lầm to lớn. Chúng ta trong đời này có thể kiếm được bao nhiêu tiền? Thực ra không liên quan gì đến trình độ học vấn, cảm xúc hay thành tích trước đây, chỉ liên quan đến “tính không thể thay thế” của chúng ta.

Khi sắp quyết định trả lương cho bạn, trong lòng họ có một cái cân, bên trái của cân là lương hiện tại của bạn; bên phải của cân, là lợi ích mà bạn có thể mang lại cho công ty ở thời điểm hiện tại.

Lưu ý, ở đây có hai từ khóa: thứ nhất là “ở thời điểm hiện tại”, không phải là đóng góp của bạn một năm trước, không phải là tổng đóng góp trước đây của bạn, mà là đóng góp của bạn ở thời điểm hiện tại. Từ thứ hai, là “lợi ích”, không phải là mối quan hệ tình cảm của bạn như thế nào, cũng không phải là nhân phẩm của bạn ra sao.

Nếu bây giờ bạn nhận lương 10 triệu, nhưng công việc bạn làm người khác chỉ cần 5 triệu cũng có thể làm được, thì tôi sẽ thay thế bạn. Dù quá khứ giữa chúng ta có mối quan hệ tốt, dù bạn đã từng kiếm cho công ty 1 tỉ, nhưng xin lỗi, giá trị của bạn ở thời điểm hiện tại có thể thay thế, thì việc thay thế là cần thiết. Điều này rất tàn nhẫn, nhưng lại hoàn toàn hợp lý.

Chúng ta có quá nhiều người mắc phải kiềng ky lớn này trong công việc, đó là luôn coi những đóng góp trong quá khứ như là những gì mình nên nhận được bây giờ. Khi không nhận được, chúng ta bắt đầu oán trách, cảm thấy người khác nợ mình, thực ra đó là bởi bạn không hiểu quy tắc của xã hội. Hãy nhớ rằng, chỉ cần đối phương có lựa chọn tốt hơn, việc bỏ rơi bạn là điều cực kỳ bình thường. Bạn trách họ không quan tâm đến tình cảm, không có đạo đức này nọ, sau cùng cảm thấy buồn bã và tức giận chỉ là bởi vì bạn chưa trưởng thành.

Ví dụ, chúng ta đã từng sử dụng Nokia phải không? Có tình cảm với Nokia đúng không? Nhưng khi iPhone ra đời chẳng phải bạn cũng chuyển sang iPhone sao? Tôi từng thích sử dụng Nokia, sau đó lại thích Samsung, rồi lại thích Huawei, bây giờ lại thích Xiaomi hơn, bạn có thể nói tôi phóng đảng không?

Nói một cách đơn giản, nếu nhân viên có ý rời bỏ bạn, nhưng lại không thể kiếm được đãi ngộ như khi làm việc ở nơi của bạn, tự nhiên dù bạn có làm gì, họ cũng sẽ không đi. Khách hàng rời bỏ bạn, nhưng không thể mua được sản phẩm với giá cả và giá trị tương đương như của bạn, tự nhiên họ sẽ chủ động chạy về và trả tiền cho bạn.

Vì vậy nên, đến đây hiểu rõ, tất cả những ai rời xa bạn, từ bỏ bạn, làm tổn thương bạn, dù là nhân viên, khách hàng, bạn đời, đối tác, đều không phải lỗi của họ, đều là kết quả tự nhiên của việc bạn không có tính không thể thay thế. Ngoại trừ bạn, không ai trên thế giới này có thể làm tổn thương bạn.

Chỉ cần bạn có thể thay thế, cuộc sống của bạn sẽ chắc chắn đau khổ, chỉ cần bạn có tính không thể thay thế, cuộc sống của bạn sẽ chắc chắn hạnh phúc.

Trong cung điện, tất cả các phi tần đều bị Hoàng đế làm tổn thương, nhưng có phi tần nào có thể làm tổn thương Hoàng đế không? Bởi vì Hoàng đế là duy nhất trong mắt tất cả phi tần, trong khi tất cả phi tần chỉ là một trong số những người trong mắt Hoàng đế. Trong cuộc sống thực, giữa bạn và những người xung quanh, bạn là “phi tần” hay “Hoàng đế” của họ? Nếu người khác có thể dễ dàng thay thế bạn, có bạn hay không họ không mất gì cả. Nhưng bạn không có họ thì hoàn toàn xong đời, mất mát lớn, thì bạn có thể tưởng tượng nó đáng sợ như thế nào.

Nhiều người đàn ông dùng cái gọi là “tôi nuôi bạn” để biến phụ nữ thành “phi tần vô dụng”, trong khi bản thân họ ngoài kia hàng ngày phát triển, tiến bộ trở thành “Hoàng đế thoái mái”. Lúc này, vợ chính thức không thể sống thiếu anh ta, bởi vì không có kỹ năng sống, ở lại cùng nhau chỉ có thể nhẫn nhịn, mất đi tự do tinh thần.

Bạn biết tại sao chồng bạn tính tình nóng nảy, không nghe lời bạn, mà bạn vẫn phải phục phục tịch tịch không? Bạn biết tại sao trong công ty, có một số người giỏi luôn làm trái với bạn, và bạn không làm gì được họ không? Bởi vì họ rất rõ ràng, không có bạn họ vẫn sống tốt, nhưng bạn không có họ thì không chơi được! Vậy thì họ tự nhiên phải thể hiện thái độ đó, đó là điều tất yếu.

Trong một gia đình, ai nói ‘to’ hơn khi cãi nhau, đó là người đóng góp nhiều nhất cho gia đình. Trong một công ty, ai là ‘gai’ trong mắt, dám đối đầu với sếp, đó là người không thể thiếu của công ty, và người đó còn hàng ngày than phiền, tức giận, đòi hỏi quyền lợi. Bạn tự đưa mình vào tình thế bị động như vậy, đó không phải là xứng đáng sao? Dù là quản lý gia đình hay quản lý đội nhóm, đừng nói gì khác, cách hiệu quả nhất là năm chữ “Bạn đã bị sa thải”! Thật đơn giản, nhưng bạn dám nói không?

- **Khi bạn chưa có giá trị không thể thay thế thì phải làm sao?**

Bí mật là: phải nhẫn nhịn, phải nịnh nọt, phải tích lũy lợi thế nhanh chóng.

Khi bạn không tự mình xoay sở được mà không có đôi phương, bạn chỉ có thể nhẫn nhịn. Chẳng hạn như Lưu Bang trong lịch sử Trung Quốc tại Bữa tiệc Hồng Môn Yến đã phải nhẫn nhịn trước Hạng Vũ để giữ mạng sống. Tại buổi tiệc, Lưu Bang đã phát huy tối đa việc thể hiện tình cảm, dù bị Hạng Vũ công kích và mắng nhiều lần, Lưu Bang vẫn nhẫn nhịn, tự làm mình thấp kém, còn muốn kết hôn với con gái của Hạng Vũ, khiến Hạng Vũ cảm thấy Lưu Bang chỉ là một nô tài không có chút tư cách và tham vọng nào, mới để cho Lưu Bang một con đường sống.

Khi bạn quản lý đội nhóm, đối với những người có lợi thế lớn, cần phải trước tiên nịnh nọt sau đó đập đổ, trước nhẫn sau diệt!

Khi bản thân bạn không có lợi thế, bạn cần phải nhẫn nhịn, nịnh nọt. Sau đó, nâng cao khả năng của mình, và điều quan trọng nhất là bạn cần phát triển người mới, đào tạo người mới, làm cho những người không thể thay thế trở nên có thể thay thế. Khi đối phương có thể thay thế, còn bạn không thể thay thế, bạn có thể không cần nhẫn nhịn nữa, cần phải mạnh mẽ giải quyết họ.

- **Làm thế nào để bạn có giá trị không thể thay thế?**

1. *Năng lực áp đảo*

Khi tôi làm nhân viên bán hàng trong công ty, hàng tháng tôi luôn là nhân viên bán hàng hàng đầu của công ty, tự nhiên sếp sẽ ưu ái cho tôi một chút, bởi vì một nửa doanh số của công ty là do tôi làm ra, các nhân viên khác mỗi tháng chỉ nghỉ 4 ngày, trong khi tôi một tháng có thể nghỉ 8 ngày.

Làm thế nào tôi có được năng lực bán hàng mạnh mẽ như vậy? Bởi vì khi tôi mới đến công ty, người khác nghỉ mỗi tháng 4 ngày, trong khi tôi một tháng không nghỉ ngày nào, liên tục nửa năm không nghỉ một ngày, người khác làm việc theo ca sáng hoặc tối, tôi làm từ sáng đến tối, kết quả là tôi tiếp xúc với khách hàng nhiều nhất, số lần bán hàng của tôi cũng nhiều nhất, tự nhiên năng lực tích lũy của tôi cũng mạnh nhất.

2. *Vật chất áp đảo*

Dùng thời gian dành cho tình cảm để kiếm tiền, có tiền rồi, tình cảm tự nhiên sẽ đến. Đúng vậy, dù bạn có đồng ý hay không, đây đều là sự thật. Tôi mỗi ngày bận rộn với công việc và đi giảng dạy khắp cả nước, hiếm khi ở nhà, cũng ít khi dành thời gian cho con trai. Thường thì con trai do mẹ nó chăm sóc, nhưng cách đây vài ngày nó có một bài tập làm văn yêu cầu viết về một người thân trong gia đình, nó lại viết về “Ba của tôi rất yêu tôi”, sau khi tôi đọc xong đều ngạc nhiên, tại sao không viết về mẹ? Rõ ràng mẹ yêu nó hơn. Bởi vì nó rõ ràng, tất cả đồ chơi đều do tôi mua cho!

3. Nhận thức áp đảo

Nhận thức là cách bạn nhìn nhận mọi sự vật, hai con khỉ đánh nhau toi bởi vì một quả chuối, trong khi có người nhặt viên kim cương bên cạnh đi mất, khỉ không phải không có khả năng giành lấy viên kim cương, nhưng từ đầu đến cuối chúng không cho rằng, viên kim cương đắt giá hơn quả chuối.

Đa số mọi người chỉ thấy bề ngoài của sự vật mà không nhìn thấu sự thật bên trong.

Ví dụ, hầu hết mọi người đều quan tâm đến tình cảm, nhưng thực chất tình cảm chỉ là bề ngoài, quan hệ lợi ích phía sau mới là sự thật.

Ví dụ, trong thời kỳ dịch bệnh, tại sao tỉ lệ ly hôn tăng vọt, phải chăng là vấn đề tình cảm bùng phát? Sự thật là: dịch bệnh khiến nhiều đàn ông trở nên nghèo hơn..

Làm thế nào để nâng cao nhận thức?

- Thứ nhất, trải nghiệm thực tế.
- Thứ hai, được chỉ dẫn bởi người thông thái.
- Thứ ba, học tập chất lượng cao.

Cuộc cạnh tranh cuối cùng giữa con người là cuộc cạnh tranh về nhận thức, nhận thức của bạn ở tầng lớp nào quyết định bạn sống ở tầng lớp nào, sở hữu tài sản như thế nào.

Chương 3: “Hậu Hắc”, thủ đoạn, nghệ thuật không chế con người

Trái tim Bồ Tát, thủ đoạn ma quỷ

Chúng ta đều biết rằng, tâm huyết cốt lõi của Phật giáo là lòng từ bi. Chúng ta đều đã nghe về Quan Âm Bồ Tát, người đã cứu khổ cứu nạn. Người ta nói rằng, vào thời đó, Quan Âm đã sử dụng nhiều hình thức khác nhau để cứu mạng người dân từ hoạn nạn, trong đó không chỉ có hình ảnh cao quý của Bồ Tát mà còn có một số hình ảnh đáng sợ (khi chúng ta đến chùa, chúng ta có thể thấy một số tượng Phật Bồ Tát trông rất dữ tợn). Thậm chí cả Bồ Tát cũng cần đến những phương pháp ma quỷ.

Bạn có biết tại sao Bồ Tát cũng cần đến những phương pháp ma quỷ không? Câu trả lời rất đơn giản: bởi vì thế giới thực tế này rất nguy hiểm, Bồ Tát không thể chỉ dựa vào lòng từ bi để giáo hóa chúng sinh. Đôi khi, cần phải sử dụng những biện pháp mạnh mẽ, ma quỷ để cứu khổ cứu nạn. Một số người tốt, chúng ta có thể dùng pháp Phật để hóa giải, nhưng một số người xấu thì pháp Phật có thể không hiệu quả.

Họ cần phải sử dụng những biện pháp mạnh mẽ trước để thu phục, sau đó mới từ từ giáo hóa, và một số người thực sự không thể cứu chữa thì chỉ còn cách đẩy xuống địa ngục. Ngay cả Bồ Tát cũng cần sử dụng những biện pháp ma quỷ để cứu khổ cứu nạn, vậy nên, với chúng ta, những người bình thường, việc sử dụng một chút bản năng ma quỷ và tự vệ mà chúng ta sinh ra cũng là rất cần thiết. Chúng ta không bàn đến việc Quan Âm có phải là hư cấu hay không? Nhưng chỉ có lòng thương xót chắc chắn là không đủ, lòng từ bi cần phải kết hợp với những biện pháp mạnh mẽ.

Bạn còn nhớ Phật Tổ đã dùng cách nào để thuần phục Tôn Ngộ Không không? “*Này con khi quấy phá kia, nếu ngoan ngoãn thì chúng ta sẽ nói chuyện tử tế, nếu không nghe lời, ta sẽ trừng phạt ngươi*”, đây chính là thủ đoạn ma quỷ của Bồ Tát.

Lòng từ bi thực sự gắn liền với thủ đoạn ma quỷ, một người có tâm lòng Bồ Tát và thủ đoạn ma quỷ mới có thể thành tựu đại sự!



Học tập trái tim Bồ tát, thủ đoạn ma quỷ - Bí quyết cứu thế tuyệt đỉnh

Nội dung của “Hậu Hắc Học” (sách này Thở từng review) có thể nói là cay đắng tột cùng. Người bình thường xem sẽ khó có thể chấp nhận, nhưng cao thủ xem sẽ nói ra thì những thứ này không phải là chính đạo, nhưng trong lòng lại thích không buông tay, thậm chí sử dụng những thủ đoạn này để leo lên đỉnh của chuỗi thực phẩm.

Hôm nay tôi sẽ giúp bạn hiểu được bí mật cốt lõi của “Hậu Hắc Học”!

Cái gọi là “Hậu Hắc” nghĩa là mặt dày, thủ đoạn đen tối. Điều này không có nghĩa là trở thành người xấu, mà là trở thành người tốt có thủ đoạn, bạn phải là người tốt có tiền, chứ không chỉ là người tốt. Nghệ thuật điều khiển người bằng Hậu Hắc là thủ đoạn tàn bạo mà bạn phải nắm vững để kinh doanh kiếm tiền hoặc muốn thăng quan tiến chức trong công việc.

Học tay đen theo Tào Tháo, học mặt dày theo Lưu Bị

Trong hàng ngũ anh hùng thời Tam Quốc, đầu tiên phải kể đến Tào Tháo, ưu điểm của ông là tay đen, dám làm. Trước lợi ích, ông tuyệt đối không nói đến tình cảm, dù là Lữ Bố có cứu mạng ông, Hoa Đà là y sĩ nổi tiếng, hay Khổng Dung là người nổi danh về nhân đức, ông cũng giết sạch không nháy mắt, và còn tuyên bố trắng trợn: *“Thà ta phụ người trong thiên hạ, chứ không để người trong thiên hạ phụ ta”*, thủ đoạn đen tối của ông đã đạt đến cực điểm.

Tiếp theo phải học theo Lưu Bị, ưu điểm của ông là mặt dày, biết khóc lóc. Gặp việc không thể giải quyết, ông sẽ khóc lóc với người khác, bán khổ bán nhẫn nhịn. Lúc đó, Tôn Quyền bị lòng tốt che mắt nên đã cho Lưu Bị mượn Kinh Châu, và còn gả em gái cho Lưu Bị, nhưng Lưu Bị là một cao thủ diễn xuất, sau đó lộ ra bộ mặt thật hung ác, không trả lại Kinh Châu nữa. Đâu có gì là nhân nghĩa và đức tin? Nếu muốn làm nên chuyện lớn, bạn vừa phải có quyết

đoán tàn khốc như Tào Tháo, vừa phải có cái mặt dày như Lưu Bị chịu đựng gánh nặng.

Những người mang lại ấn tượng tốt đẹp cho bạn lần đầu, bạn nhất định phải cực kỳ cẩn trọng, điều đó có nghĩa là họ đang cố tình giả vờ. Bởi vì là con người thì sẽ có khuyết điểm, không thể hoàn hảo không khuyết điểm. Trong phim điệp viên, người tạo ấn tượng tốt đẹp nhất với ông trùm thường chính là “nằm vùng”.

Trên đời có ba loại người: thánh nhân, tiểu nhân và ngụy quân tử!

Thánh nhân rất ít, tiểu nhân thì nhìn một cái là nhận ra, loại nguy hiểm nhất thực ra là ngụy quân tử. Thánh nhân rất ổn định, cơ bản chỉ làm điều tốt. Tiểu nhân cũng rất ổn định, cơ bản chỉ làm việc xấu.

Ngụy quân tử thì khác, đôi khi họ làm điều tốt, đôi khi làm điều xấu. Thực ra điều chúng ta cần đề phòng không phải là tiểu nhân, mà là ngụy quân tử.

Cách làm việc của ngụy quân tử như sau: Việc nhỏ thì làm điều tốt, việc lớn thì làm điều xấu, ban đầu làm điều tốt, cuối cùng làm điều xấu, hoàn toàn không thể đề phòng được. Trong một khoảng thời gian khá dài, mọi người đều vô sự cùng nhau, cho đến lúc cuối cùng họ mới bộc lộ hoàn toàn, và đòn đánh nặng nề này cơ bản sẽ không cho bạn cơ hội đứng dậy.

Khi giao thiệp với bất kỳ ai, bạn đều phải phân chia lợi ích lớn thành những lợi ích nhỏ, có thể để cho đối phương trả một phần lợi ích trước, đừng đợi đến lúc cuối mới yêu cầu trả hết, bởi con người sẽ thay đổi theo quy mô của lợi ích, khi lợi ích lên đến một mức độ nhất định, thì mọi thứ đều khó nói trước được.

Vay nợ cũng là như vậy, bạn cho người ta vay 3 triệu, họ sẽ trả đúng hạn, nhưng bạn cho vay 300 triệu thì khó nói trước được, bởi vì họ sẽ tính toán, số tiền bao nhiêu thì đáng để hoàn toàn chấm hết với bạn. Bất kỳ lúc nào, cũng không nên để cho số chip trên bàn

đặt cược càng chất càng cao, nếu không sẽ bị nguy quân tử một lần quét sạch!

Bạn phải sử dụng thủ đoạn “Hậu Hắc” để khuất phục người khác, và có thể nhìn thấu thủ đoạn “Hậu Hắc” của người khác. Phải có mặt dày, tay đen, nhưng lòng phải lương thiện, Phật và Ma chỉ cách nhau một ý nghĩ, nếu bạn dùng những thủ đoạn này để làm hại người khác, thì tôi nói cho bạn biết, trời sẽ diệt bạn.

Dày mà vô hình, đen mà vô sắc

Cao thủ “Hậu Hắc” thực sự đều đi ngược lại với lẽ thường, khiến người khác hoàn toàn không thể nhận ra, nếu có thể nhìn thấu được thì là kỹ xảo, có nghĩa là chưa đủ công phu, không nhìn ra mới là kỹ năng thực sự. Do đó, cần phải có tư duy ngược lại, mọi người đều say mình tỉnh, mọi người đều đen mình giả trắng.

Việc sử dụng “Hậu Hắc” cần phải phủ một lớp vẻ ngoài của nhân nghĩa, không thể để lộ ra một cách trắng trợn, mà phải có một cái tên cao siêu nào đó.

Ví dụ, Tào Tháo đánh người khác thì dùng cái cớ “dùng thiên tử để sai khiến các vương hầu”. Lưu Bị không có thiên tử để uy hiếp người khác, nên đã phát cớ lớn là “Hậu duệ của Đại Hán, cứu vãn nhà Hán”. Năm xưa bọn cường đạo ở Lương Sơn, mặc dù cũng phát một lá cờ “đại nghĩa thay trời hành đạo”, nhưng cuối cùng Tống Giang đã lộ ra mục đích thực sự là quy hàng triều đình, đạt được cả danh lẫn lợi, nhưng anh hùng Lương Sơn thì chết mòn chết mỗi.

Vì vậy, trước khi làm việc gì, nhất định phải có một khẩu hiệu và sứ mệnh, nói theo cách hiện đại là văn hóa và quan điểm giá trị, như vậy mới có thể hút trọn trái tim của thiên hạ, biến những việc làm vốn không liên quan đến đúng sai thành có vẻ bề ngoài chính thống hơn.

Nơi công cộng phải xuất hiện là lòng dạ rộng lớn, nơi tối tăm khi cần phải ra tay thì không hề lưu tình, đó là cái gọi là “đại trí nhược ngu, giả heo ăn hổ”, đại diện tiêu biểu nhất là Lưu Bang. Hạng Vũ dù có khí phách anh hùng, nhưng đối mặt với Lưu Bang

không theo lễ thường, cũng bó tay không làm gì được. Lưu Bang có thể cong có thể thẳng, khi cần phải làm cháu thì giả vờ làm cháu, không bao giờ làm ông, cần phải ra đòn thì không mơ hồ.

Hạng Vũ bề ngoài có khí phách anh hùng, nhưng bên trong lại quá nhân từ, mặt không dày, tay cũng không đen. Một bữa tiệc Hồng Môn tốt đẹp, cứ thế mà biến thành tiệc mừng. Đáng lẽ phải trực tiếp diệt Lưu Bang, lại một phút mềm lòng mà để ông ta đi, trong khi Lưu Bang hoàn toàn khác biệt, Hạng Vũ bắt được cha già của Lưu Bang, nói sẽ cho ông già vào nôi hầm, Lưu Bang nói, chúng ta là anh em kết nghĩa, ông già hầm xong, dù sao cũng phải chia tôi một bát, tâm địa này quả thực không phải dạng vừa.

Tất nhiên, đó chỉ là chuyện nhỏ, Lưu Bang giết người cứu mạng mình mới thực sự thể hiện, mặt dày tay đen của ông ta đã đạt đến cực hạn. Dưới trướng Hạng Vũ có một tướng là Đinh Công, được lệnh truy sát Lưu Bang. Bắt được Lưu Bang, Lưu Bang đã khẩn cầu Đinh Công tha mạng, hứa hẹn sẽ trả ơn gấp bội trong tương lai! Đinh Công thấy Lưu Bang là người thật thà, tạm thời mềm lòng, tỏ ra nhân từ, thả Lưu Bang đi, về nói với Hạng Vũ rằng không bắt được Lưu Bang.

Sau đó, Lưu Bang đã diệt Hạng Vũ, Đinh Công mừng rỡ đến gặp Lưu Bang. Đinh Công ban đầu nghĩ rằng Lưu Bang sẽ thăng quan tiến chức cho mình, ban thưởng hậu hĩ, để cảm ơn ân tình cứu mạng ngày xưa, không ngờ Lưu Bang lại trối Đinh Công lại, kéo đến trại quân sự để trình diện, nói rằng: *“Đinh Công là thần tử của Hạng Vũ, nhưng đã không trung thành với Hạng Vũ, là người đã khiến Hạng Vũ mất đi thiên hạ, phải không?”* Đinh Công lúc đó đã hoàn toàn sụp đổ, còn khốc liệt hơn là sau khi nói xong, Lưu Bang liền chặt đầu Đinh Công, và thông báo cho các quan lại và tướng sĩ, ai dám bắt chước Đinh Công, không trung thành với chủ của mình, sẽ bị chặt đầu tất cả! Nhìn thấy đây, bạn sẽ nghĩ rằng Lưu Bang vong ơn bội nghĩa, xảo quyệt phải không!

Thực tế, sự tốt xấu của con người, là thay đổi theo lợi ích. Các cao thủ thực sự, khi lợi ích nhỏ sẽ rất hào phóng, để người khác chiếm được ưu thế, làm cho người khác thả lỏng mọi cảnh giác đối

với mình. Khi lợi ích lớn, họ sẽ không nhân nhượng, làm cho người ta bất ngờ.

Bạn xem những nhân vật lớn trong giới kinh doanh, luôn luôn nở nụ cười, cho người ta cảm giác tính tình rất tốt, EQ rất cao, thực ra không phải họ tính tình tốt, mà là bạn không thấy họ tàn nhẫn khi cần thiết. Tất cả những người làm được đại sự, đều là những người rất có tính tấn công, chỉ là họ không hiển thị trước mặt người thường, bởi vì bạn không có quá nhiều lợi ích liên quan đến họ.

Vì vậy, bạn nhất định phải giấu nanh vuốt sâu hơn, bình thường thì mỉm cười hiền lành, đến lúc quan trọng mới đánh một đòn quyết định. Lúc bình thường nói đạo lý, nói nhân nghĩa (hậu - dầy), đến lúc quan trọng nói lợi ích (hắc - đen), như vậy mới có thể tự bảo vệ mình, thật lòng yêu thương những người theo mình (thiện).

Nên giả vờ khi cần giả vờ, nên giấu đi khi cần giấu!

Khi sum họp với nhóm người quen, bạn phải giấu đi vẻ sắc bén của mình, làm mình trở nên giống như một con rùa đất, kể về những chuyện gần đây gặp không may, ngay lập tức sẽ tạo ra hiệu quả giải trí, mọi người đều vui vẻ. Chỉ cần bạn khoe khoang một chút, thì sẽ hoàn toàn thất bại, mọi người sẽ ghen tỵ khi người xung quanh trở nên tốt hơn, mặc dù họ lại ngưỡng mộ khi người xa lạ trở thành đại gia.

Khi sum họp với nhóm lợi ích, bạn phải thể hiện đầy đủ giá trị của mình, làm mình giống như một ông chủ thành đạt, muốn kiếm tiền thì trước tiên phải giả vờ là người giàu có, như vậy sẽ dễ dàng tiếp cận với nguồn lực hơn, bởi những người mạnh luôn không muốn chơi với kẻ yếu.

Cái gọi là “Hậu Hắc” chính là hiểu được lúc nào nên giả vờ, lúc nào nên giấu đi!

Muốn kiếm được nhiều tiền, bạn phải biết tách ra khỏi nhóm người quen, tiến vào nhiều nhóm lợi ích hơn. Những kẻ thích quần quanh với bạn bè cũ để nói về quá khứ đều là hạng người tầm

thường. Những người mạnh mẽ thích quần quanh với những người nói về kinh doanh, về lợi ích và tương lai.

Muốn thành công, phải giao du với bốn loại người này: chơi với người giàu, chơi với người có nguồn lực, chơi với người có đầu óc, và chơi với người có khả năng. Nói một cách đơn giản, đó là tránh xa những người kém cỏi hơn bạn và tiếp cận những người giỏi hơn bạn. Hành tẩu giang hồ, không có kẻ thù thực sự và bạn bè thực sự, Mã Hóa Đằng (CEO Tencent) gặp Jack Ma, vẫn là bạn tốt. Việc là việc, người là người. Đừng có việc gì cũng lôi kéo và phỉ báng, quá trẻ con. Trong giang hồ không có kẻ thù mãi mãi, cũng không có bạn bè mãi mãi. Mọi oán hận giữa bạn và người khác đều xuất phát từ xung đột lợi ích trong một khoảng thời gian ngắn, khi đến một giai đoạn mới, khi bạn có thể chia sẻ lợi ích, bạn sẽ lập tức trở thành bạn bè. Trò chơi của người lớn chỉ có tám chữ: “hợp lâu sẽ chia, chia lâu lại hợp”, tất cả đều vì lợi ích.

Trong chiến tranh thương mại, không bao giờ có bạn bè và kẻ thù, chỉ có lợi ích và vốn đặt cược. Những người bạn hiện tại của bạn, chỉ vì lợi ích hiện tại giống nhau, đến giai đoạn tiếp theo, khi lợi ích xung đột, họ ngay lập tức sẽ trở thành kẻ thù của bạn, lúc này, những điều bạn từng chia sẻ với họ, sẽ trở thành vũ khí họ tấn công bạn.

Khi tình cảm và lợi ích bị lẫn lộn, chắc chắn sẽ bị tổn thương, đồng cảm nhưng không đồng tài, không thể kết hợp được! Trong đời người phải nhớ hai câu: với người có quan hệ tình cảm, đừng dính dáng đến lợi ích. Với người có quan hệ lợi ích, đừng dính dáng đến tình cảm. Giữa vợ chồng, anh chị em, làm ăn cùng nhau, kết quả gần như luôn là thất bại, không thất bại thì cũng cãi nhau hàng ngày. Khi hợp tác kinh doanh, giữa đồng nghiệp, một khi dính dáng đến tình cảm, gọi nhau là anh em, kết quả sau đó cũng khó có hậu. Vì vậy, cần phải rõ ràng tình là tình, lợi là lợi. Tình và lợi, là hai thứ tương khắc, khởi nghiệp cần phải tách biệt gia đình và sự nghiệp, khi bạn lẫn lộn chúng, mâu thuẫn gia đình sẽ ngày càng tăng, những người thân yêu nhất của bạn là hậu phương vững chắc của bạn, chứ không phải là đối tác kinh doanh tốt nhất của bạn, đối với bạn bè cũng vậy.

Nghệ thuật “Hậu Hắc” chốn công sở

Nhớ kỹ, đừng bao giờ ảo tưởng rằng bạn có thể kết bạn thực sự trong công sở!

Khi bạn mới vào một công ty, những nhân viên cũ sẽ bắt nạt bạn, lúc này bạn cần phải học cách chịu đựng, lẳng lặng tích lũy sức mạnh. Khi bạn không có sức mạnh, bất cứ điều gì bạn làm cũng sẽ bị coi là sai. Khi bạn có sức mạnh, không cần phải nói ra, người khác sẽ tự đến “nịnh bợ” bạn.

Cách mọi người đối xử với bạn đều dựa trên sức mạnh, quân bài, và mối quan hệ hiện tại của bạn, không bao giờ là không có lý do. Người bị bắt nạt chắc chắn là người yếu nhất. Nếu có người dám bắt nạt bạn, điều đó chứng tỏ họ đã nhìn thấu sức mạnh của bạn, lúc này nếu bạn phản kháng, sẽ ảnh hưởng đến lợi ích của bạn, bạn cần phải tạm thời kiên nhẫn. Tôn nghiêm có thể từ từ kiếm lại, nhưng đừng dễ dàng sử dụng lợi ích để đổi đầu.

Một nhân viên mới, nhân viên lâu năm sẽ bắt nạt họ, nhưng nếu nhân viên mới này là cháu trai của ông chủ thì sao? Dù có hiền lành đến mấy cũng không ai dám bắt nạt, điều này không liên quan gì đến tính cách của nhân viên mới. Nhiều người vì không đủ mạnh mà bị bắt nạt, lại hiểu lầm rằng, là do người khác quá bạo lực, mình quá hiền lành. Jack Ma cũng là người hiền lành, lại gây yếu, sao không ai dám bắt nạt?

Trước khi có “nguồn gốc” và quân bài, nếu cứ mãi nghĩ về cảm xúc và cảm nhận, đó là sự ngây thơ. Hãy nhanh chóng tiếp cận những người có vị trí hoặc sức mạnh, tăng cường quân bài của mình, khiến người ta không thể xem thường, đó chính là “dựa hơi cọt”, rất hiệu quả.

Giống như bạn thường xuyên bắt nạt đồng nghiệp mới, một ngày bạn phát hiện anh ta thân thiết với sếp của bạn, bạn còn dám bắt nạt anh ta nữa không?

Làm thế nào để nhanh chóng chiếm được trái tim của lãnh đạo?

Ba khía cạnh: Sở thích tương đồng, lợi ích phải đúng chỗ, biết cách diễn kịch.

Ví dụ bạn muốn kéo gần một người, bạn trước tiên cần phát hiện sở thích cá nhân của họ, giả sử bạn phát hiện họ thích câu cá, vậy bạn cũng giả vờ thích câu cá, thậm chí mua cần câu, cùng họ đi câu, thảo luận nhiều về chủ đề câu cá, rất nhanh sau đó bạn có thể tiếp cận họ, điều này đã phát huy hiệu quả của “dựa hơi cộp”.

Tiếp theo là lợi ích phải đúng chỗ, trong công việc, người chỉ biết làm việc thật thà không bằng người biết nịnh bợ, người biết nịnh bợ không bằng người và lãnh đạo có lợi ích chung. Lúc nào cũng phải hiểu rõ, lãnh đạo lúc này muốn gì nhất, bạn muốn phát triển, mọi thứ đều phải xoay quanh nhu cầu của lãnh đạo.

Ngoài ra, phải học cách diễn kịch tùy cơ ứng biến, đặt lòng tự trọng của bản thân sang một bên, nâng cao mặt mũi của lãnh đạo lên trời. Mọi người đều thích những người khen mình, đó là bản chất con người. Khi lựa chọn nhân sự, lãnh đạo trước tiên chọn người mà mình cảm thấy an tâm nhất, sau đó mới xem xét đến khả năng.

Người ngốc nhất là người hàng ngày làm việc không ít, nhưng luôn tỏ ra khó chịu, thích đối đầu với lãnh đạo, kết quả là cuối cùng người được thăng chức thưởng là người khác.

Đừng bao giờ coi thường những người thành công hơn bạn. Mỗi người có thể đạt được vị trí nhất định đều không phải là người vô dụng. Nếu bạn cảm thấy lãnh đạo của mình ngốc như lợn, thì chắc chắn bạn mới thực sự là lợn, còn họ chỉ là “hồ dữ giả làm lợn”.

“*Kẻ thức thời mới là trang tuấn kiệt*”, Người biết thời cuộc là người tài giỏi, so với công danh tài lộc, sự tự trọng nhỏ bé của bạn không đáng giá. Bản chất của sự dày dạn là biết tỏ ra yếu đuối và ngốc nghếch, chỉ có như vậy, người khác mới thả lỏng cảnh giác với bạn, từ đó mới tạo ra không gian sống cho bản thân. Nếu không có quân bài nào cả mà lại toàn thân là gai, bạn sẽ lập tức trở thành mục tiêu, mọi người sẽ tìm cách gây rắc rối và chỉ trích bạn.

Vì thế, kỹ thuật Hậu Hắc được sử dụng một cách thuần thực nhất trong các bộ phim về cung đấu. Nhân vật ban đầu càng mờ nhạt, bị bắt nạt khắp nơi, kiên nhẫn chịu đựng, lại càng là người có kỹ thuật tàn nhẫn và cao tay vào cuối cùng.

Người làm việc lớn, không gì khác ngoài tuân theo hai nguyên tắc: Chịu đựng những gì người khác không chịu nổi, dùng sự tàn nhẫn mà người khác không dám sử dụng!

Khi bạn có quân bài và sức mạnh, hãy bắt đầu lộ ra nanh vuốt của mình, giấu phải thật kỹ, đánh phải thật mạnh.

Khi cần phải ra tay, tuyệt đối không được do dự, hãy nhắm vào người khó đối phó nhất, người thường xuyên thách thức bạn, dùng sức mạnh tận tâm để dẹp yên họ, trực tiếp khiến họ phải phục tùng, những người khác tự nhiên sẽ trở nên ngoan ngoãn.

Tinh thần anh hùng cao cả

Khi chúng ta xem các câu chuyện võ hiệp, thường thấy cảnh tượng này: nhân vật chính hóa thân thành đại hiệp và cao thủ phản diện đấu võ, sau vài hiệp, một tiếng nổ lớn, cao thủ của phe phản diện ngã xuống đất, một thanh kiếm bị đại hiệp đánh bay. Đại hiệp cầm kiếm chỉ vào đầu kẻ xấu, trong chốc lát, không khí xung quanh trở nên căng đến mức có thể nghe thấy tiếng giọt mồ hôi rơi xuống.

Sau đó, kẻ xấu nhắm mắt lại, ngẩng đầu lên và nói lớn: *“muốn giết thì giết, không cần nhiều lời”*. Ánh mắt lạnh lùng của đại hiệp nhìn kẻ xấu, một tiếng nổ lớn khác, một khối đá cẩm thạch bên cạnh kẻ xấu bị sức mạnh nội công của đại hiệp làm vỡ vụn.

Tiếp theo, đại hiệp quay người đi, nói một câu: *“Biến đi, sau này đừng để ta gặp lại ngươi”*, và chúng ta chỉ thấy bóng dáng oai phong lẫm liệt của đại hiệp. Chúng ta nghĩ rằng đại hiệp này võ công cao cường đến vậy, lại có sự tu dưỡng và khí độ cao thâm như vậy, EQ cũng quá cao phải không! Ngay lập tức bị tinh thần anh hùng và khí phách của anh ta chinh phục, từ đó đại hiệp này trở thành hình mẫu trong lòng chúng ta.

Huyền thoại của các anh hùng

Trong số những nhân vật lớn từ xưa đến nay, những anh hùng thực sự rất hiếm, chúng ta chỉ có thể sống lại niềm say mê đó trong phim ảnh hoặc tiểu thuyết. Nhưng những kẻ nhìn gió đòi chiều, sợ chết, thấy lợi quên nghĩa, mượn gió bẻ măng, giả vờ và ảo tưởng, bắt nạt người tốt nhưng sợ người xấu thì lại nhiều đến không đếm xuể. Bạn chỉ cần quan sát trong thế giới kinh doanh là có thể thấy những người như vậy mọi nơi.

Những chiến công của các anh hùng được mô tả trong phim và tiểu thuyết khiến người xem cảm thấy cảm động sâu sắc, là bởi vì trong thực tế, chúng ta hiếm khi có cơ hội gặp gỡ những đại hiệp thực sự, vì thế chúng ta tìm kiếm những huyền thoại này trong thế giới ảo.

Điều thú vị nhất khi đọc tiểu thuyết võ hiệp chính là bởi vì thế giới võ hiệp cuối cùng không phải là thế giới thực, tác giả có thể viết theo ý muốn. Trong thế giới thực, bạn có thể thấy một đại hiệp sau khi rời đi vài bước, đột nhiên cau mày, sau đó chúng ta nghe thấy tiếng cười điên rồ của kẻ xấu. Đại hiệp quay đầu nhìn chằm chằm vào kẻ xấu, rồi miệng chảy máu đen nói: “*Người...*”, hóa ra lưng của đại hiệp đã bị trúng một vũ khí độc môn của kẻ xấu, vũ khí còn chứa độc được cực mạnh.

Cách đây vài trăm năm, ở phương Tây có một nhà quân sự tên là Machiavelli, ông đã đưa ra một quan điểm rất giống với một câu tục ngữ của người xưa. Câu tục ngữ đó là: “*Nhỏ có không nhỏ tận gốc, mùa xuân gió thổi lại mọc*”. Ông nói rằng khi đối đầu với kẻ thù, những tổn thương nhỏ bạn gây ra cho đối thủ đôi khi có thể dễ dàng kích động sự báo thù hơn là những tổn thương lớn. Một người có tầm nhìn xa trông rộng khi đánh bại đối thủ hoặc trả thù, điều kiêng kỵ nhất là lòng dạ từ bi hoặc kéo dài thời gian.

Cuộc chiến tại Cai Hạ giữa Lưu Bang và Hạng Vũ kết thúc bằng việc Hạng Vũ tự sát bên bờ sông Ngô là bởi vì Hạng Vũ từng nhiều lần tha mạng cho Lưu Bang, vì vậy chúng ta cần nhớ bài học máu lửa này. Trước khi Trung Quốc giải phóng, vị lãnh đạo vĩ đại của họ, Chủ tịch Mao cùng với các binh sĩ đã xem một buổi diễn

“Bá vương biệt Cơ”. Sau khi xem xong, ông và các binh sĩ thảo luận liệu có nên tiêu diệt triệt để Quốc dân đảng hay không, mỗi người đều nêu lên suy nghĩ của mình.

Chủ tịch Mao, sau khi suy ngẫm về “Bá vương biệt Cơ” mà mình vừa xem, nói một câu: *“Hãy dùng hết sức để truy đuổi kẻ thù đang chạy trốn, không nên vì hư danh mà học theo Tây Sở Bá Vương”*, ý là nên dùng toàn bộ sức mạnh và quyết tâm cuối cùng để truy đuổi kẻ thù đang bỏ chạy, không nên như Bá Vương Hạng Vũ vì danh tiếng nhất thời mà tha mạng cho kẻ thù. Ngày 21 tháng 4 năm 1949, Chủ tịch Mao và Tổng chỉ huy Chu Đức đã phát ra “Lệnh Tổng Tiến Quân Toàn Quốc”, ra lệnh cho toàn quân kiên quyết, triệt để, sạch sẽ, hoàn toàn tiêu diệt mọi lực lượng Quốc dân đảng phản động dám kháng cự trong lãnh thổ Trung Quốc, giải phóng toàn bộ Trung Quốc.

Đây chính là kinh nghiệm được tổng kết từ lịch sử, đối với kẻ thù, hoặc là không nên gây tổn thương, nếu quyết định gây tổn thương thì phải làm cho triệt để, phải tiêu diệt hoàn toàn khả năng và cơ hội báo thù của đối phương.

5 chiến thuật quyền mưu của người lãnh đạo

Nắm bắt được, có thể khiến những người xung quanh tuân theo lời bạn

Thế giới này giống như luật lệ của rừng xanh, động vật dùng nanh vuốt để săn mồi, con người sử dụng tư duy để kiểm soát. Một tầng lớp người có thể điều khiển một tầng lớp khác, bởi vì họ biết những bí mật mà người khác không biết, bí mật đằng sau chính là kỹ thuật điều khiển bản chất con người.

1. Thiết kế hệ thống kiểm soát bản năng

Bản chất con người có mặt tươi sáng, nhưng cũng có mặt tối tăm. Có một câu nói rất đúng: không phản bội, chỉ vì giá của việc phản bội không đủ lớn. Khi lợi ích đủ lớn đến một mức độ nào đó, mặt tối tăm của bản chất con người sẽ được kích thích. Đừng bao giờ tin tưởng vào bản chất con người, chỉ có quy tắc và hệ thống mới có thể ngăn chặn không cho bản chất tối tăm của con người phát huy!

Người ta nói rằng việc đào mộ thường cần hai người mới có thể hoàn thành, ví dụ như đào một cái hố, một người xuống lấy trang sức ngọc, người kia ở trên kéo lên bằng dây thừng. Nhưng ban đầu, thường xảy ra việc người kéo dây thừng thấy của cải mà phản bội đồng đội dưới hố.

Vì vậy, việc đào mộ đã phát triển thành nhóm đào mộ chủ yếu là cha con, nhưng cũng đã xảy ra chuyện con trai bỏ mặc cha trong hố mộ. Cuối cùng, hình thành quy tắc: con trai xuống lấy hàng, cha ở trên kéo dây thừng, và từ đó không còn xảy ra chuyện bỏ mặc người trong hố mộ, đây thực sự là nguyên mẫu của việc xây dựng hệ thống.

Có bảy người từng sống chung, hàng ngày phân chia một nồi cháo to. Ban đầu, họ quyết định ai chia cháo bằng cách bốc thăm, mỗi ngày một người, vì thế mỗi tuần họ chỉ có một ngày ăn no, đó là

ngày họ tự chia cháo. Sau đó, họ bắt đầu chọn ra một người có đạo đức cao thượng để chia cháo.

Kết quả là mọi người bắt đầu cố gắng lấy lòng, hối lộ người đó, khiến cho cả nhóm nhỏ trở nên mờ ám. Cuối cùng, mọi người nghĩ ra một phương pháp: chia cháo theo lượt, nhưng người chia cháo phải đợi sau khi mọi người khác chọn xong, lấy bát cuối cùng còn lại. Để không là người ăn ít nhất, người chia cháo đều cố gắng chia đều. Mọi người vui vẻ, hòa thuận, cuộc sống ngày càng tốt lên. Dù cùng là bảy người, nhưng quy tắc khác nhau sẽ tạo ra phong cách khác nhau. Điều này đến từ việc hiểu bản chất con người.

Mọi hệ thống đều phải xuất phát từ việc nhìn nhận bản chất xấu xa của con người, vì thế một nhà lãnh đạo giỏi chắc chắn là người hiểu biết sâu sắc về bản chất con người.

Chúng ta thấy rất nhiều người đặc biệt coi trọng lễ phép, tinh thần đồng đội rất tốt, tuyệt đối đừng tin rằng đó là bởi vì họ sinh ra đã có phẩm chất cao, cũng đừng nghĩ rằng tất cả đều là nhờ công lao của giáo dục.

Người Đức có một thói quen tốt, người đi trước thích giúp người đi sau giữ cửa, có người nói người Đức sinh ra đã có phẩm chất cao, thực ra cũng không hẳn như vậy, lý do thực sự là sau khi Cộng hòa Liên bang Đức được thành lập, chính phủ đã đặt ra một bộ quy tắc.

Ví dụ, tại Đức có luật quy định, nếu không cẩn thận làm người khác bị thương khi đóng cửa, bạn phải bồi thường không điều kiện, còn phải giúp đỡ người đó chữa trị. Những quy định này đều rất cụ thể, tính khả thi rất cao. Ngoài ra còn có việc tuân thủ luật giao thông, xếp hàng theo thứ tự, v.v., theo thời gian, những hành động tốt này trở thành thói quen, xã hội trở nên văn minh hơn.

Thiết kế chế độ phải từ góc độ không tin vào bản chất con người, chế độ của bạn mới thành công, rất nhiều lãnh đạo không có cách nào với cấp dưới, nguyên nhân chính là quá tin vào bản chất con người, lòng tốt nhưng tay mềm. Làm ông chủ mà nhân từ quá mức, chính là đưa dao cho người khác đâm mình. Dẫn dắt đội nhóm,

một hệ thống tốt, có thể biến người xấu thành người tốt, hệ thống không tốt, có thể khiến người tốt trở nên xấu xa. Một hệ thống tốt, chắc chắn là sự tồn tại đồng thời của sự tin tưởng và giám sát.

2. Kỹ thuật cân bằng quyền lực

Kỹ thuật cân bằng còn được gọi là kỹ thuật sử dụng kẻ yếu, không thể để cho cấp dưới có quyền lực quá lớn hoặc quá phụ thuộc vào họ, điều này sẽ làm giảm quyền lực của bản thân, ngay cả khi là nhu cầu chiến lược của công ty, đã thăng chức cho một người, cũng cần sớm thăng chức cho người khác để cân bằng quyền lực, khi quyền lực của họ quá lớn, sẽ tạo thành mối đe dọa đối với bạn.

Cái gọi là kỹ thuật cân bằng, là phân tán sức mạnh của cấp dưới, không thể để bất kỳ bên nào có quá nhiều sức mạnh, nếu có bất kỳ bên nào dám phản bội chúng ta, những lực lượng khác sẽ tấn công kẻ phản bội đó. Ông chủ không thể chỉ sử dụng người trung thành, cũng không thể chỉ sử dụng kẻ gian xảo, khi lực lượng của người trung thành lớn lên, phải sử dụng kẻ gian xảo, khi lực lượng của kẻ gian xảo lớn lên, phải sử dụng người trung thành, đây chính là sự cân bằng giữa người trung thành và người tốt.

Trước đây khi tôi đọc lịch sử, tôi không hiểu tại sao hoàng đế lại lạnh nhạt với những kẻ trung thành mà lại sử dụng kẻ gian xảo. Sau này tôi hiểu ra, khi lực lượng của kẻ trung thành quá lớn, họ đối với hoàng đế không khác gì một mối đe dọa so với kẻ gian xảo, mục đích của hoàng đế khi sử dụng kẻ gian xảo chính là để kiểm soát kẻ trung thành.

Một ông chủ xuất sắc chính là người không ngừng cân bằng giữa lực lượng của kẻ trung thành và kẻ gian xảo, họ càng đánh nhau nhiều hơn, quyền lực của ông chủ càng an toàn. Nếu họ ngừng đánh nhau, họ sẽ đến đánh bạn.

Sau khi Lưu Bang chiếm được thiên hạ, ông đã dành 8 năm để loại bỏ hoàn toàn các vương hầu có mối đe dọa, và phong lãnh thổ cho họ hàng của mình. Lịch sử đã chứng minh, việc phong vương cho người cùng họ không đáng tin cậy hơn việc phong cho người khác họ, vương hầu khác họ nếu có ý đồ, họ chỉ muốn tách ra, còn

vương hầu cùng họ thì khác, nếu họ có ý đồ khác, đó là muốn đoạt ngôi.

Với trí tuệ chính trị của mình, Lưu Bang không thể không nhận ra điều này, Lưu Bang không giết hết những khai quốc công thần, những người không được phong vương phần lớn đều được giữ lại. Một mặt vì phía Bắc vẫn còn Hung Nô, cần giữ lại người để chiến đấu, mặt khác những quan trọng thần này có thể được sử dụng để cân bằng với các vương gia của họ Lưu. Các vương gia họ Lưu cũng có thể tạo ra sự cân bằng với những quan trọng thần này, Lưu Bang có thể vượt qua lực lượng của cả hai bên, kiểm soát từ trung tâm.

Khi Lưu Bang qua đời, các vương gia họ Lưu quả nhiên bắt đầu gây rối, những quan trọng thần được giữ lại lập tức phát huy tác dụng, rất nhanh đã dập tắt được sự loạn lạc.

Chúng tôi đi đào tạo khắp cả nước, phát hiện nhiều ông chủ thường bị một bên lực lượng đặc biệt lớn “kẻ gian xảo” đe dọa hàng ngày, nếu ông chủ chơi tốt kỹ thuật cân bằng, quản lý đội nhóm là việc nhẹ nhàng.

- An toàn của quyền lực

Đối với một ông chủ, quyền lực trong tay chính là sinh mạng, không kể làm bất kỳ quyết định nào, luôn đặt an toàn của quyền lực lên hàng đầu, chúng ta cần phải đề phòng những giám đốc có quyền lực, tiêu chuẩn phòng ngừa không phải xem những giám đốc này có năng lực, uy tín hay là người tốt hay không, tiêu chí đánh giá là xem họ có khả năng nổi loạn hay không, nếu một khi giám đốc có khả năng đó, thì phải tìm lý do để loại bỏ họ. Một người muốn nổi loạn, không phải vì họ có lòng muốn nổi loạn, mà là họ có khả năng nổi loạn mới có lòng muốn đó. Vì sao Khang Hi (nhà Thanh) phải loại bỏ Ngao Bái và Ngô Tam Quế? Lúc bấy giờ Ngao Bái và Ngô Tam Quế có phần coi thường Khang Hi, nhưng họ tuyệt đối không dám có lòng muốn nổi loạn.

Vì trong thời cổ đại, năng lực làm hoàng đế không được đặt lên hàng đầu, tính chính thống (con cháu hoàng đế) của bạn mới là

quan trọng nhất. Chỉ cần bạn là dòng dõi hoàng gia, dù bạn chỉ mới là một đứa trẻ bảy tám tuổi, mọi người đều sẽ ủng hộ bạn. Chỉ cần muốn làm hoàng đế mà lai lịch không rõ ràng, tất cả các lực lượng sẽ coi bạn như kẻ phản bội để tấn công, do đó Ngao Bái và Vương Tam Quế không dám dễ dàng nổi loạn.

Khang Hi loại bỏ họ chỉ vì một lý do, đó là vì họ đã có khả năng nổi loạn, dù phải “cá chết lưới rách” cũng phải loại bỏ họ. Đối phó với những người như vậy cần phải rất thông minh về quyền lực, không thể trực tiếp sử dụng quyền lực của mình, phải thông qua một số thủ thuật trong bóng tối để có thể loại bỏ họ một cách suôn sẻ.

Nếu bạn theo đúng quy trình thông thường để loại bỏ họ, bạn sẽ cho họ đủ thời gian để chuẩn bị. Một người có khả năng nổi loạn cũng có khả năng phá hoại lớn, có khả năng bạn chưa kịp loại bỏ an toàn họ, họ đã khiến bạn bất ngờ.

Trước hết phải làm cho họ bị cô lập, giống như nấu ếch trong nước ấm, chuyển họ khỏi vị trí chính, cắt giảm quyền lực của họ, khiến họ mất đi sự ủng hộ từ những người xung quanh. Sau đó tạo ra các bẫy nhiệm vụ cho họ, cuối cùng khiến họ không có khả năng phản kháng. Bằng cách này, việc loại bỏ các giám đốc có quyền lực lớn nhưng không tuân thủ sẽ hiệu quả hơn. Nếu bạn làm mọi thứ quá minh bạch, tuân theo nguyên tắc, sẽ không có kết quả tốt.

Trong thời kỳ Tây Hán, quyền lực của các vương hầu đã trở nên rất mạnh mẽ, quyền lực của Hoàng đế Hán Cảnh Đế đã bị đe dọa. Khi đó có một người tên là Tiều Thố trực tiếp khuyên Hán Cảnh Đế nên giảm quyền lực của các phiên thần (xóa bỏ phiên quốc). Đề xuất này đã gây ra cuộc loạn “Thất Quốc”, suýt nữa khiến Hán Cảnh Đế mất ngôi vị. Hán Cảnh Đế không có cách nào khác ngoài việc giết Tiều Thố để chứng minh với Thất Quốc rằng việc giảm quyền lực phiên thần không phải ý của mình, mà là ý kiến sai lầm của Tiều Thố. Tiều Thố thực là đáng thương, đã trở thành một “bia đỡ đạn”.

Đối mặt với tình huống tương tự, Hán Vũ Đế (con trai Hán Cảnh Đế) trực tiếp áp dụng một chiến lược rất khôn ngoan gọi là “Thôi Ân Lệnh”.

“Thôi Ân Lệnh” có nghĩa là gì? Các vương hầu ở bảy nước đã trở thành như vua một nước, quyền lực của họ quá lớn, rất dễ huy động toàn lực lượng cả nước để tấn công Hán Vũ Đế.

Hán Vũ Đế nghĩ ra một kế sách, phân tán quyền lực của các vương hầu, ông để các thân nhân của các vương hầu đi làm quan. Anh trai vương hầu làm thị trưởng, em trai làm quận trưởng, cháu làm trấn trưởng, cậu làm xã trưởng. Khi quyền lực của vương hầu bị phân tán và họ hàng đều đã làm quan, chắc chắn họ sẽ nghĩ đến lợi ích riêng của mình, sẽ không nghe theo vương hầu về mọi chuyện, họ cần phải cân nhắc lợi hại.

Như vậy, về sau các vương hầu rất khó huy động những người này để tấn công Hán Vũ Đế. Đây là một chiến thuật hay của Hán Vũ Đế, tên gọi là “Thôi Ân” nhưng thực chất là giảm quyền lực phiên thần.

3. Nghệ thuật tẩy não mạnh mẽ nhất

Một doanh nghiệp giống như một vương quốc, ông chủ là vị vua của doanh nghiệp, các quản lý cấp cao là quan lại, nhân viên là dân thường. Vì vậy, nghệ thuật trị người của ông chủ cũng có thể được gọi là “đế vương thuật”.

Trước tiên, chúng ta cần làm rõ một khái niệm, những gì hoàng đế và dân thường học tập là hoàn toàn đối lập, tương tự, những gì ông chủ và nhân viên học cũng nên là đối lập nhau. Các bạn muốn học tốt nghệ thuật trị người, cần phải tuân thủ hai nguyên tắc:

- Thứ nhất, phải phủ nhận những tư tưởng mà trước đây bạn cho là đúng.
- Thứ hai, bắt đầu chấp nhận những tư tưởng mà trước đây bạn cho là sai.

Trước đây bạn học về những tư tưởng liên quan đến chân thiện mỹ, đó là tư tưởng của nhân viên, nhưng hôm nay bạn bắt đầu học những mưu kế và thủ đoạn của ông chủ.

Muốn thành tựu sự nghiệp lớn, cần phải yêu thương nhân viên và khách hàng, phải có tấm lòng bao la. Nhưng chỉ có điều đó là không đủ, vì nhiều ông chủ theo đuổi chân thiện mỹ trong cách hành xử đã bị nhân viên chơi khăm.

Chúng ta cần một số thủ đoạn mạnh mẽ để kiểm soát đội ngũ, mục đích là thực hiện được ước mơ chung của chúng ta và nhân viên, vì vậy một ông chủ xuất sắc phải có cả trái tim từ bi lẫn thủ đoạn mãnh liệt.

Làm thế nào để tẩy não nhân viên?

Trọng tâm đầu tiên của việc tẩy não là thay đổi quan niệm giá trị của nhân viên, đây là bước khó khăn nhất, đòi hỏi chúng ta phải tuyên truyền và thường xuyên khẳng định.

Bởi vì quan niệm về cuộc sống, giá trị quan của một người được hình thành rất sớm, thay đổi quan niệm giá trị của một người tương đương với việc thay đổi bộ não của người đó thành loại mà chúng ta muốn.

Làm thế nào để thay đổi quan niệm giá trị của nhân viên?

Trong Tam Tục Kinh có một câu: “*Bán bộ Luận Ngữ trị thiên hạ*”, câu này do Tể tướng nhà Tống - Triệu Phổ nói ra. Chính vì câu nói này mà tôi nhận ra rất nhiều ông chủ đang tìm cách quản lý nhân viên trong Luận Ngữ. Chúng tôi đi đào tạo khắp cả nước, thấy nhiều ông chủ ôm Luận Ngữ mà đọc hết sức. Họ nghĩ rằng chỉ cần hiểu kỹ Luận Ngữ thì có thể quản lý nhân viên, khiến miệng tôi cười méo xệch...

“*Bán bộ Luận Ngữ trị thiên hạ*”, câu nói này không sai, nhưng cuốn sách đó không dành cho bạn đọc để quản lý nhân viên. Cuốn sách Luận Ngữ do Khổng Tử viết ra nhằm giúp hoàng đế tẩy não người dân, sử dụng Tam cương Ngũ thường, Nhân - Lễ - Nghĩa –

Trí - Tín để trói buộc tư duy của họ, khiến họ từ bỏ khả năng suy nghĩ độc lập, từ bỏ khả năng phản kháng, tiến hành giáo dục kiểu cừ non, đương nhiên sẽ dễ quản lý hơn.

Vì vậy, Luận Ngữ là đề cho nhân viên đọc, ông chủ ngày ngày ôm Luận Ngữ là tự tẩy não bản thân, cuối cùng tẩy não mình thành kẻ vô dụng, bạn nói công ty của bạn không sụp đổ thì quả là không xứng với những nỗ lực nghiên cứu Luận Ngữ của bạn.

Nếu muốn nhân viên có năng lượng tích cực, hãy bảo họ đọc Kinh Dịch hàng ngày. Khi làm nhân viên, tôi đã từng thử đọc Kinh Dịch, đọc một lần mỗi ngày, tâm trạng rất tốt. Nếu muốn họ nỗ lực phấn đấu, có thể cho họ xem một số phim hay bài truyền cảm hứng hoặc câu chuyện về những người khuyết tật thành công.

Tất nhiên, nếu mỗi ngày bạn phải tìm kiếm các loại sách và phim để cho họ xem, chắc chắn sẽ rất bất tiện. Vì vậy, bạn cần kết hợp tất cả các tư tưởng giúp tẩy não họ thành một nền văn hóa doanh nghiệp, như vậy sẽ thuận tiện hơn cho việc tẩy não.

Nói tóm lại, bạn muốn nhân viên trở thành người như thế nào, chỉ cần bảo họ đọc những tư tưởng đó mỗi ngày là được. Mọi người cần nhớ một điểm quan trọng, phải để nhân viên tự đọc, không nên ngày ngày bạn cầm sách giảng giải cho họ, như vậy sẽ vô ích.

Hãy nhớ lại xem giáo viên hồi nhỏ dạy chúng ta như thế nào, ông ấy viết lên bảng một chữ “lợn”, sau đó kêu chúng ta lặp lại đọc đi đọc lại. Buổi tối tan học còn yêu cầu chúng ta về nhà chép lại 10 lần, dù qua bao nhiêu năm, chỉ cần ai đó viết ra chữ này, chúng ta đều sẽ kiên định không dao động đọc là “lợn”.

Thay đổi giá trị quan của một người là để họ lặp đi lặp lại cùng một tư tưởng.

Lưu ý, nếu mô hình kinh doanh của công ty bạn không có lợi nhuận, và bạn không muốn chia tiền cho nhân viên, thì nghệ thuật tẩy não của bạn sẽ không bao giờ thành công. Vì vậy, đừng nghĩ đến việc lợi dụng nhân viên. Nếu mục đích tẩy não nhân viên của bạn là để lừa gạt họ, doanh nghiệp của bạn chắc chắn sẽ đi đến chỗ chết.

Việc tẩy não nhân viên là để đội ngũ có sức chiến đấu mạnh mẽ hơn, giúp doanh nghiệp thực hiện tốt hơn ước mơ làm giàu chung của ông chủ và nhân viên.

Khía cạnh quan trọng thứ hai của tẩy não là thay đổi môi trường.

Nghe câu *“làm tổ mới có thể gọi phượng hoàng đến”* chưa?

Nhu cầu cơ bản của con người chỉ có hai điều:

- Một là hạnh phúc tinh thần
- Hai là sự thoải mái về thể xác.

Qua việc đào tạo nhiều ông chủ, chúng tôi nhận thấy các doanh nghiệp hoạt động tốt có một đặc điểm chung: Ngoài việc cố gắng giúp thu nhập của nhân viên trong công ty cao hơn so với những người trong ngành, những ông chủ này còn rất chú trọng đến phúc lợi sinh hoạt của nhân viên, cho họ ăn ngon, ở tốt, thậm chí mua sẵn đầy đủ đồ dùng sinh hoạt hàng ngày. Mọi người chắc đều quen thuộc với Haidilao, ông chủ Trương Dũng (CEO) đã mang lại phúc lợi tốt nhất cho nhân viên trong các doanh nghiệp Trung Quốc. Thậm chí nhân viên Haidilao còn có thể ăn ngon, ở đẹp hơn cả bạn – người làm chủ.

Nhiều người nghĩ đó là do Trương Dũng tốt với nhân viên, nhưng sự thật không phải vậy. Ông cho nhân viên Haidilao hưởng những phúc lợi sinh hoạt tốt nhất, mục đích là để cơ thể họ quen với môi trường thoải mái ấy, một khi rời khỏi môi trường đó họ sẽ không chịu nổi.

Vì vậy, bạn có thể hiểu tại sao nhân viên của Haidilao gần như không thể bị đào đi nơi khác. Chúng ta đều biết con người khi từ nghèo đến giàu thì khá dễ thích nghi, nhưng khi từ giàu đi xuống nghèo lại không thể thích nghi được. Có một câu nói như thế này: *Nếu bạn muốn hủy hoại một người, hãy để họ luôn ở trong vùng an toàn. Chỉ cần ở đủ lâu, họ cơ bản sẽ không thể rời khỏi vùng thoải mái đó nữa.*

4. Thuật chinh phục tâm lý con người

Ngày xưa có một kỹ thuật rất lợi hại để khống chế tâm lý con người, được gọi là Nhiếp Tâm Thuật.

Ví dụ khi bạn đến nhà bạn bè, nếu bạn bè hỏi “Bạn có uống gì không?”, hầu hết mọi người sẽ trả lời “Không cần đâu”.

Nhưng nếu bạn bè nói như thế này: “Có cà phê và trà xanh, bạn uống loại nào?”.

Lúc này, khảo sát cho thấy hầu hết mọi người sẽ chọn uống cà phê hoặc trà xanh. Ban đầu bạn không muốn uống, nhưng tại sao cách hỏi thứ hai lại khiến bạn vô thức chọn một loại để uống? Đây là trọng tâm của Nhiếp Tâm Thuật – buộc người khác phải đi theo khung của bạn, rồi đạt được mục đích của bạn.

Tiềm thức con người thường có phản ứng máy móc.

Ví dụ khi bạn đang đi trên đường, bỗng có người nói: “*Giúp tôi chụp ảnh nhé, cảm ơn!*”. Trong hầu hết trường hợp, bạn sẽ cầm máy ảnh mà không biết tại sao mình lại làm vậy. Gần như không ai từ chối yêu cầu “Giúp tôi chụp ảnh”.

Một số chàng trai khi theo đuổi bạn gái cũng vậy, nếu hỏi đôi phương: “*Cậu có thể làm bạn gái của tôi không?*”, thì cơ hội bị từ chối rất cao. Nhưng nếu không hỏi, mà tạo ra một cơ hội, chẳng hạn khi hát karaoke hay xem phim, đột nhiên nắm tay đôi phương không buông ra, thì khả năng thành công thường rất cao, bởi vì lúc đó đôi phương bị đẩy vào phản ứng máy móc.

Trên một con phố có hai nhà hàng bán mì, khách đến nhà hàng A gọi món, nhân viên phục vụ hỏi: “*Quý khách có cần thêm trứng không?*”, nhiều khách nói: “*Không cần*”. Khi khách đến nhà hàng B gọi món, nhân viên hỏi: “*Với mì này quý khách muốn thêm một quả trứng hay hai quả trứng?*”, phần lớn khách đều trả lời: “*Thêm một quả là được rồi*”.

Có hai nhân viên bán hàng cùng bán một sản phẩm, khi khách hàng nói sản phẩm đắt quá, nhân viên bán hàng A nói: *“Không đắt đâu, sản phẩm của chúng tôi chất lượng rất tốt, nó đắt vì nó tốt mà”*. Kết quả là khách hàng bỏ đi.

Nhưng khi khách hàng nói sản phẩm đắt quá với nhân viên B, anh ta nói: *“Ông hy vọng sản phẩm của chúng tôi rẻ hơn một chút sao? Vậy tôi có thể tặng thêm một vài món quà cho ông không?”*. Khách hàng ngỡ ngàng rồi nói: *“À... Được!”*. Sau đó, nhân viên bán hàng nói: *“Vậy tôi sẽ xin giảm giá thêm cho ông, và tặng kèm một bộ quà. Ông vui lòng chờ một lát nhé”*. Và một cách khó hiểu, khách hàng đã mua sản phẩm đó về dùng.

Trọng tâm của Nhiếp Tâm Thuật là phải phá vỡ tư duy cố định của đối phương, đẩy họ vào trạng thái não trống rỗng, hay còn gọi là điểm năng lượng thấp nhất.

5. Duy trì sự bí ẩn

Năm 1932, De Gaulle (Cựu Tổng thống Pháp) đã nói rằng: *“Không có uy tín nào mà không có sự bí ẩn, bởi vì sự quen thuộc sinh ra sự khinh miệt.”* Chỉ khi ẩn mình như tượng thần trong đền thờ sâu thẳm, mới có thể toát ra vẻ uy nghiêm. Dù là lập kế hoạch hay suy nghĩ hành động, đều phải khiến người khác khó mà đoán được. Ông còn từng nói: *“Tôi là một người cô độc, và tôi yêu thích sự cô độc ấy.”*

Khoảng 3000 năm trước, có một quốc gia gọi là Media, ở đó có một bộ lạc, người lãnh đạo bộ lạc tên là Deioces. Ông được kính trọng vì đức độ, mọi tranh chấp trong làng, dù là vì một giếng nước hay vì chặt nhầm hai cái cây, đều tìm đến ông để giải quyết, làm sáng tỏ mọi vấn đề. Các lão làng khác, vì tuổi già mà trở nên lẩm cẩm, nhận hối lộ và trở nên tham nhũng, chỉ có Deioces càng già càng công bằng, trở thành thần công lý của bộ lạc.

Một ngày nọ, Deioces cảm thấy mệt mỏi và tuyên bố rút lui, ẩn mình. Không có Deioces, bộ lạc lập tức mất đi trụ cột chính, dẫn đến chia rẽ, tranh chấp không ngừng, không ai có thể giải quyết.

Cuối cùng, mọi người quyết định vẫn phải mời Deioces trở lại. Deioces từ chối nhiều lần, nhưng dưới sự nài nỉ của dân làng, ông miễn cưỡng đồng ý, nhưng ông đưa ra một điều kiện: phải xây một cung điện sâu, thuê một nhóm vệ sĩ, để ông sống ẩn mình mãi mãi. Nếu cần tìm ông, phải thông qua một người tin cậy đặc biệt, thậm chí là người phục vụ ông, mỗi tuần cũng chỉ được nhìn thấy mặt ông một lần.

Nhờ vẻ bí ẩn, quyền uy của Deioces càng trở nên không thể xâm phạm, ông sau đó trở thành vua của Media, mở rộng lãnh thổ cho Media, đặt nền móng cho một đế chế vĩ đại hơn sau này, quốc gia đó có tên là Persia (Ba Tư – Iran). Một ông chủ, trong khi giữ mối quan hệ tốt với nhân viên, cần phải duy trì một khoảng cách vật lý. Tuyệt đối không thể để nhân viên đoán được tâm tư của mình, cần phải giữ một vẻ bí ẩn nhất định.

Chỉ khi xung quanh mình không có người thân thiết, không có mối quan hệ quá mật thiết, mới có thể đảm bảo an toàn và quyền uy cho bản thân. Chỉ cần bạn quyết định trở nên thân thiết với bất kỳ ai, điều đó sẽ chắc chắn tạo ra trở ngại lớn cho việc quản lý của bạn trong tương lai.

Giải mã 3 “Kỹ thuật thao túng nhân tính” kinh điển

1. Kỹ thuật thao túng đạo đức

Nhiều người thích sử dụng cái có “*Tôi làm vậy vì tốt cho bạn*” để thực hiện việc thao túng đạo đức, nhằm đạt được mục đích cá nhân của bản thân. Thường thì cách này rất khó để phát hiện, ngược lại bạn sẽ cảm thấy người kia có thể thực sự là vì tốt cho mình và thậm chí cảm thấy bản thân có vấn đề nào đó, thực ra là mắc phải bẫy thao túng của họ.

Khi tôi 19 tuổi, tôi có một cô bạn gái. Sau một thời gian, tôi cảm thấy chúng tôi không hợp nhau và muốn chia tay. Kết quả là, bố tôi mạnh mẽ phản đối và muốn tôi đính hôn với cô ấy. Ông ấy nói với tôi: “*Cô gái đó tốt với con như thế nào, con còn không biết hài lòng. Người ta tận tâm với con như vậy mà con không muốn, sau này con cứ chờ mà hối hận. Bố là người đã trải qua, nói những điều này đều là vì tốt cho con, con tự suy nghĩ đi...*”

Nghe xong, tôi hoàn toàn bối rối, bắt đầu tự trách mình, liệu có phải tôi thực sự quá vô tình? Phải chăng tôi không biết trân trọng? Cũng có thể như vậy. May mà bố đã mắng tôi tỉnh ngộ, nếu không thì tôi đã bỏ lỡ một cơ hội tốt như thế!

Sau đó, tôi nói với bố rằng, tôi đồng ý đính hôn. Rồi rất nhanh, chúng tôi đã tổ chức đám đính hôn trong làng và cả ngày cưới cũng được định rồi. Nhưng sau đó, tôi càng nghĩ càng thấy không ổn. Hai người rõ ràng là tính cách không hợp, chia tay có gì sai chứ? Liệu bố tôi thực sự vì lợi ích của tôi?

Sau này, tôi mới biết bố cảm thấy đối phương đòi sinh lễ ít hơn, giúp ông tiết kiệm được một khoản tiền. Hơn nữa, con trai cưới vợ sớm thì mặt mũi cha mẹ cũng có nâng lên. Tất cả đều vì lợi ích của bản thân ông, suýt nữa thì phá hủy hạnh phúc đời tôi.

Về sau, tôi vẫn bình tĩnh yêu cầu chia tay với cô ấy. Khi bố biết chuyện này, ông lại dùng một loạt những cách giam hãm về mặt

đạo đức. Nhưng lần này tôi đã nhận ra chiêu bài của ông, kiên quyết chia tay. Thấy không còn cách nào, cuối cùng bố mới nói thật: *“Nhà người ta đòi sính lễ thấp như vậy mà con còn chia tay, sau này đi đâu tìm được người như thế nữa? Lần sau nếu gặp người đòi sính lễ cao thì con tự lo, nhà không có nhiều tiền như vậy đâu.”*

Bản chất đã lộ ra, tôi cười cười nói: *“Bố khỏi lo, con dự định cứ sống một mình luôn, không cần bố tốn một xu nào.”* Nhiều bố mẹ, họ hàng thường khá giỏi sử dụng kỹ thuật điều khiển đạo đức như: *“Con phải lập gia đình sớm chứ, đừng quá kén chọn, trễ thì khó tìm lắm”*; *“Bố mẹ làm những điều này đều vì lợi ích của con...”*

Ý nghĩa thực chất là: Nếu con không lấy vợ/chồng thì bố mẹ mất mặt lắm.

Hay *“Em đừng khởi nghiệp, rủi ro thì nhiều lắm, đầu tư nhiều tiền như vậy, nếu lỗ vốn thì sao? Ở lại công ty làm việc vẫn tốt hơn, đừng nên làm loạn nữa. Anh nói những điều này đều vì lợi ích của em.”* Ý chỉ là, em đừng nên khởi nghiệp, kéo sau này lỗ vốn thì phải đến xin anh mượn tiền.

Những ai đeo cái mặt nạ đạo đức, về cơ bản đều vì lợi ích của chính mình để điều khiển bạn. Trong đó có phần quan tâm đến bạn, nhưng ưu tiên hàng đầu là lợi ích của bản thân họ. Nếu hoàn toàn tin rằng đó là vì lợi ích của mình, thì cuối cùng bạn sẽ phải trả giá bằng cả cuộc đời mình.

2. Kỹ thuật thao túng bằng nhãn hiệu

Con người không thể bị thuyết phục, họ chỉ có thể tự thuyết phục bản thân. Bạn chỉ cần tìm ra nút thao túng sau lưng một người, bạn có thể thao túng họ. Bạn muốn người khác có hành vi gì, bạn chỉ cần dán nhãn cho họ, và họ sẽ dần trở thành người có tính cách như nhãn hiệu đó.

Trong một nhà thờ, tất cả mọi người cầu nguyện đều đã đi, chỉ còn lại một cô bé. Linh mục hỏi cô bé: *“Ba mẹ con đâu?”* Cô bé bật khóc và nói rằng ba mẹ mình đã chết trong một tai nạn xe hơi. Linh mục dừng lại một chút, sau đó nói: *“Có vẻ như con là con của*

Chúa.” Sau này, cô bé này trở thành một nhà văn nổi tiếng, và cô nói trong sách của mình rằng câu nói của linh mục đã thay đổi cuộc đời cô, đó chính là sức mạnh của việc dán nhãn.

Ví dụ, bạn rất muốn vợ mình mỗi ngày nấu những món ăn ngon, thì bạn chỉ cần mỗi ngày khen cô ấy là “bếp trưởng”. Mỗi khi cô ấy nấu xong, dù ngon hay không, bạn đều phải khen ngợi hết mình, chụp ảnh, quay video, gửi cho bạn bè và người thân, sau đó nói rằng vợ mình là “bếp trưởng”. Càng khen, cô ấy càng tự hào, và bạn chỉ việc chờ đợi để thưởng thức món ngon.

Người quản lý cần biết cách gán nhãn cho nhân viên, tạo ra nhiều hình mẫu trong công ty như “Ngôi sao tốt bụng”, “Ngôi sao thành tích”, “Ngôi sao dịch vụ hài lòng”, vv., sau đó treo hình ảnh của họ lên tường. Bạn sẽ thấy, những người được treo hình lên tường sẽ làm việc với tinh thần cao độ. Một người càng keo kiệt, bạn càng nói họ hào phóng. Một đứa trẻ càng không thích học, bạn càng nói chúng yêu thích việc học, và phải nói trước mặt chúng, truyền bá điều đó với bạn bè và người thân. Mỗi người trên thế giới này đều là một diễn viên, càng có nhiều tràng pháo tay, họ càng diễn xuất hăng say, không có tràng pháo tay, họ cũng chẳng muốn diễn nữa.

3. Kỹ thuật thao túng cảm xúc

Trong những năm qua, tôi có hai người bạn thân, một trong số đó chúng tôi gọi là anh cả. Sau đó, anh cả đã vay một khoản tiền từ người bạn kia và đã hai, ba năm không trả. Sau khi biết chuyện, tôi hỏi anh ấy tại sao không đòi tiền từ anh cả. Anh ấy nói: *“Nếu tôi đòi tiền từ anh cả, tôi sẽ trông thật keo kiệt, anh cả luôn nói với tôi rằng anh ấy coi tôi như em trai mình...”*

Đây chính là ví dụ điển hình của việc bị thao túng cảm xúc! Kể từ đó, tôi không bao giờ lại tham gia vào mối quan hệ anh em với bất kỳ ai nữa. Những người làm những việc như vậy, bạn phải cẩn thận, chỉ cần nói về tình cảm, cơ bản là không thể nói về tiền được nữa, Lưu Bang, Lưu Bị, Tống Giang, tất cả đều là những cao thủ trong việc thao túng cảm xúc.

Làm thế nào để sử dụng kỹ thuật thao túng cảm xúc?

Rất đơn giản, chỉ có hai điểm, nhưng rất khó để thực hiện:

1. *Thực sự nói chuyện về cảm xúc với đối phương, nhưng không sử dụng cảm xúc thật (hãy đọc kỹ câu này 3 lần). Người không sử dụng cảm xúc thật là người thao túng, người sử dụng cảm xúc thật là người bị thao túng.*
2. *Chỉ nói chuyện về cảm xúc với những người có thể mang lại lợi ích cho bản thân, một khi lợi ích ngừng lại, cảm xúc cũng sẽ kết thúc ngay lập tức.*

Nếu bạn không thể làm được hai điều này, thì đừng tham gia vào trò chơi thao túng cảm xúc, nếu không bạn sẽ trở thành người bị thao túng.

Lần đầu tiên tiết lộ về 3 trường phái Nho – Pháp - Đạo

Tôi tin rằng mọi người đều biết, những triết giả cổ đại xuất chúng nhiều hơn hiện đại. Đây là một điều đặc biệt kỳ lạ, bạn xem, nếu nói về sự phong phú và mức độ dinh dưỡng của thức ăn, cổ đại không bằng hiện đại. Nếu xét về hệ thống kiến thức hoàn chỉnh, cổ đại không bằng hiện đại. Nếu xét về mức độ tiến hóa của bộ não, cổ đại cũng không bằng hiện đại. Nếu nói về số lượng người, cổ đại chỉ có vài chục triệu người, hiện đại có hàng tỷ người, cổ đại cũng không bằng hiện đại.

Có thể nói, dưới mọi điều kiện và yếu tố, hiện đại đều thắng lợi hoàn toàn so với cổ đại, nhưng tại sao những người xuất chúng của cổ đại lại nhiều hơn hiện đại? Như cổ đại có Aristotle, Socrates, Platon, Lão Tử, Khổng Tử, Hàn Phi Tử, Mạnh Tử, Quỷ Cốc Tử... những người xuất chúng như vậy không thể đếm xuể, trong khi hiện đại những người giỏi lại càng ngày càng ít, thậm chí cả thế giới đều đang đề xuất học hỏi từ người xưa.

Để giải thích tại sao người hiện đại không nhiều người xuất chúng như người cổ đại. Chúng ta sẽ nhìn về cổ đại châu Á cho gần gũi, bước đầu là tìm ra manh mối đầu tiên là từ xưa đến nay, thời kỳ nào xuất hiện nhiều người xuất chúng nhất? Tôi nghĩ mọi người đều đã đoán ra, đúng vậy, đó chính là thời kỳ Xuân Thu Chiến Quốc.

Tại sao người xuất chúng lại xuất hiện nhiều nhất vào thời kỳ Xuân Thu Chiến Quốc?

Câu trả lời là do chiến tranh, khi đó hàng trăm quốc gia lớn nhỏ đều đánh nhau hàng ngày, mỗi quốc gia đều nghiên cứu cách làm thế nào để tiêu diệt đối phương, sau đó dùng văn tự ghi lại những phương pháp này, không phải đã trở thành những tư tưởng xuất chúng sao.

Vậy tại sao cổ đại lại có nhiều nhà tư tưởng, đó là do chiến tranh, còn tại sao hiện đại lại không có nhiều nhà tư tưởng, đó là vì

chúng ta đang sống trong thời đại tương đối hòa bình. Trong thời đại chiến tranh để giành chiến thắng, chúng ta cần những nhà tư tưởng xuất chúng, trong thời đại hòa bình để phát triển, chúng ta cần nhiều nhân tài công nghệ cao hơn.

Tiếp theo, chúng ta sẽ nói về thời kỳ Xuân Thu Chiến Quốc, một kỷ nguyên bùng nổ về tư tưởng, làm thế nào để áp dụng tư tưởng của các trường phái này vào doanh nghiệp của chúng ta?

Tôi biết không có nhiều người có thể giải thích rõ ràng về Nho gia, Pháp gia, Đạo gia, những trường phái đã cai trị chế độ phong kiến hàng nghìn năm. Tôi sẽ sử dụng cách đơn giản nhất để giải thích, đảm bảo mọi người đều nghe hiểu. Bạn có thể cảm thấy rằng có rất nhiều phái tư tưởng trong các trường phái này, không biết bắt đầu từ đâu để hiểu chúng. Thực tế, rất đơn giản, những trường phái này chỉ chia thành ba loại lớn, bạn hiểu rõ ba loại này, mọi thứ khác bạn sẽ hiểu hết. Vào thời điểm đó, các trường phái tư tưởng có ba học thuyết chính, và ba học thuyết chính này, họ có thái độ khác nhau đối với truyền thống.

Loại học thuyết chính thứ nhất ủng hộ truyền thống, tin rằng truyền thống này thực sự tốt đến mức không thể tả xiết. Loại thứ hai là từ bỏ truyền thống, họ tin rằng truyền thống này thực sự tồi tệ. Loại thứ ba có thái độ là không quan tâm, họ có thể hỏi truyền thống là cái gì, có ăn được không, nó tốt hay xấu có liên quan gì đến tôi không?

Ba thái độ khác nhau này tương ứng với Nho gia, Pháp gia và Đạo gia. Các trường phái khác, bạn có thể coi chúng như là một số biến thể của ba trường phái tư tưởng này, vì thái độ đối với truyền thống chỉ có ba khả năng này.

Chúng ta có thể diễn đạt lại ba thái độ này bằng ba cách rõ ràng hơn:

- Thái độ thứ nhất ủng hộ truyền thống, còn được gọi là phục cổ. Họ tin rằng, lý do con người làm hỏng mọi thứ là vì họ đã xa rời truyền thống. Biện pháp ngày nay là chúng ta phải nhanh chóng quay trở lại với truyền thống, đây là thái độ của Nho gia.

- Thái độ thứ hai là từ bỏ truyền thống, còn được gọi là khai mới. Khai mới không phải là “hạnh phúc” mà là tạo ra một tương lai mới. Họ tin rằng, lý do mọi thứ bị con người làm hỏng là vì con người vẫn chưa từ bỏ những truyền thống khó chịu đó. Biện pháp hiện tại là nỗ lực tạo ra những quy tắc mới, đây là thái độ của Pháp gia.

Cả hai thái độ trên đều mang tính thần tích cực và tiến bộ, chỉ là giải pháp mà họ đưa ra lại hoàn toàn trái ngược nhau. Bởi vì Nho gia và Pháp gia đều xuất phát từ Trung Nguyên, nơi có dân số đông và trật tự phức tạp, nếu không sử dụng tính thần nhập thế, bạn sẽ không thể giải quyết vấn đề. Nhưng ở vùng đất rộng lớn, dân cư thưa thớt, núi sông nhiều của Kinh Châu, đã xuất hiện một thái độ hoàn toàn khác, đó là thái độ xuất thế. Thái độ thứ nhất là phục cổ, thứ hai là khai mới, và thứ ba là xuất thế, không phải là dạng “đăng xuất”.

- Xuất thế ở đây có nghĩa là thoát ly khỏi trần tục, đây là thái độ của Đạo gia. Họ cho rằng, lý do mọi thứ bị làm hỏng chính là vì quá nhiều suy nghĩ về việc tham gia vào trần tục. Nếu không theo đuổi những thành tựu trần tục này, sẽ ngay lập tức cảm thấy thế giới này rộng lớn biết bao. Dù truyền thống có tốt hay có ích hay không, Đạo gia cho rằng điều đó không quan trọng.

Thực tế, không chỉ trong cổ đại bạn mới thấy ba thái độ này, mà ngay cả ngày nay, khi chúng ta đối mặt với một vấn đề, chúng ta cũng thường có ba thái độ tương tự. Tiếp theo, chúng ta sẽ giải thích chi tiết hơn về ba trường phái này.

Chúng ta hãy nói về Nho gia trước. Không Tử cho rằng phương pháp phục cổ này, tức là phải kiềm chế các loại xung động của bản thân, làm việc theo yêu cầu của nghi lễ truyền thống đã đề lại. Như vậy mới có thể đạt được tư tưởng cao nhất của Nho gia, chúng ta đều biết, vào thời kỳ Chiến Quốc, mọi người chiến đấu rất khốc liệt, cũng là một thời đại của lễ nghi sụp đổ, âm nhạc rối ren. Nếu vẫn làm theo nghi lễ này, sẽ có vẻ hơi cứng nhắc. Vì vậy, lúc

bảy giờ Khổng Tử đã đi đến các quốc gia để tiếp thị sản phẩm Nho gia của mình, các quân chủ nhìn vào, cả ngày tập trận đều không kịp, làm sao còn thời gian để tập luyện nghi lễ. Vì vậy, khiến cho lúc bảy giờ Khổng Tử và Mạnh Tử đều không tìm được việc làm.

Như vậy, chúng ta có thể rút ra một kết luận cơ bản: Nho gia không hiệu quả trong thời kỳ chiến tranh, nơi mà “mèo đen hay mèo trắng, mèo nào bắt được chuột thì là mèo tốt”.

Bây giờ, chúng ta hãy xem xét Pháp gia. Quan điểm của Pháp gia chính là: *“Các người này có bệnh à, ý tưởng Nho gia của các người quá cổ hủ rồi. Mọi người đều đang chiến đấu không ngừng, ý tưởng của các người rõ ràng không có ích lợi gì mà còn truyền bá suốt ngày. Thời đại đã hoàn toàn thay đổi, các người không nhìn thấy sự thay đổi của thời đại, cứ phải theo truyền thống của quá khứ, các người cơ bản chính là một đám sách tạp nham, không thể thành công chỉ biết làm cho thế giới này hỗn loạn.”*

Mọi người đều đã nghe qua câu chuyện “Ôm cây đợi thỏ” rồi chứ? Nó chính là từ tác phẩm của Hàn Phi Tử, một nhân vật tiêu biểu của Pháp gia. Hàn Phi Tử ý nói rằng: *“Bạn muốn sử dụng phương pháp cổ xưa để quản lý hiện đại, cơ bản là hành động ngu ngốc như việc chờ thỏ dưới gốc cây.”*

Vậy Pháp gia nghĩ rằng nên làm gì? Để làm giàu và mạnh quốc gia, cần phải dùng pháp luật thay thế lễ nghi. Bạn thấy đấy, trong thời đại đó, việc cải cách pháp luật trở nên phổ biến ở các quốc gia. Bất cứ quốc gia nào cải cách, quốc gia đó sẽ trở nên mạnh mẽ. Như Thương Dương, Lý Khôi, Ngô Khởi, Thân Bất Hại, những nhân vật Pháp gia này đã nổi lên trên sân khấu chính trị của thời đại đó.

Để có thể thực hiện pháp luật tốt hơn, vua chúa phải biết cách sử dụng thuật xảo trá để kiểm soát con người, đây chính là ba bảo vật của Pháp gia: Pháp - Thuật - Thế, tức là luật pháp, quyền thuật và tình thế. Nghệ thuật điều khiển người của hoàng đế bắt đầu được xây dựng từ thời đại này.

Thú vị là, Pháp gia thường không được chào đón trong nước, dù là Thương Dương hay nhà họ Lý, họ đều thành công ở các quốc gia khác. Bởi vì hoàng đế cần các quan lại Pháp gia, và họ không có căn cứ nào trong nước, như vậy mới có thể nghe theo mệnh lệnh. Nếu như hoàng đế sử dụng quan lại Pháp gia từ nước mình, họ sẽ có một số căn cứ, và những người này lại quá hiểu biết về pháp, thuật, thế, rất dễ trở thành đối tượng mà hoàng đế sợ hãi. Những người rời bỏ quê hương, như lá bèo trôi dạt, đơn độc, tất cả danh vọng và giàu sang của họ đều phụ thuộc vào hoàng đế, và hoàng đế thích nhất là những người như vậy, vì vậy Pháp gia chỉ có thể làm nên chuyện lớn ở nước khác. Bạn thấy đấy, nhiều công ty khi muốn cải cách, họ sẽ tìm đến các đội tư vấn bên ngoài, tại sao? Bởi vì họ không sợ xúc phạm người khác, họ không làm việc trong công ty, không cần phải đối mặt với họ hàng ngày.

Tiếp theo, chúng ta hãy nói về Đạo gia. Dù Nho gia và Pháp gia có suy nghĩ như thế nào, nhưng từ quan điểm của Đạo gia xuất thân từ vùng Kinh Châu, họ cho rằng người dân Trung Nguyên quá mắc mớ vào những chuyện không đáng. Đạo gia tin rằng cuộc sống trần thế chỉ có bấy nhiêu, có gì đáng để tranh đấu. Thái độ này của họ rất thoát tục, được thể hiện rất rõ trong một câu chuyện của Trang Tử!

Trang Tử có một người bạn tên là Huệ Thi, người làm Thừa tướng ở nước Ngụy. Khi Trang Tử đi ngang qua Ngụy, ông định ghé thăm Huệ Thi. Có người đã mách lẻo với Huệ Thi rằng Trang Tử đến đây là để chiếm lấy chức Thừa tướng của ông. Nghe xong, Huệ Thi rất lo lắng và ra lệnh cho thuộc hạ truy lùng Trang Tử khắp cả nước trong ba ngày đêm để đuổi ông đi. Khi nghe tin này, Trang Tử chủ động đến gặp Huệ Thi và kể cho ông một câu chuyện: *Có một con phượng hoàng bay từ phương Nam đến Bắc Hải, trên đường đi nếu không phải là cây ngô đồng thì nó không dừng lại nghỉ ngơi, nếu không phải là quả của cây tre thì nó không ăn, nếu không phải là nước suối ngọt thì nó không uống; kết quả là trên đường nó gặp một con cú mèo vừa nhặt được một con chuột chết, cú mèo thấy phượng hoàng liền muốn dọa đi, sợ rằng phượng hoàng sẽ cướp mất con chuột chết của mình.*

Sau khi kể xong câu chuyện, Trang Tử nhìn Huệ Thi và nói: *“Ngươi nghĩ ta thêm chức Thừa tướng làm sao?”* rồi Trang Tử bỏ đi. Bạn phải biết rằng, Huệ Thi cũng không phải là người tầm thường, thành ngữ “học phú ngũ xa” (học năm xe sách) chính là để mô tả Huệ Thi.

Vì vậy, về Đạo gia, chúng ta không cần phải nói thêm gì nữa, câu chuyện này đã đủ để thể hiện tầm vóc và sự thoát tục của Đạo gia. Vậy theo Đạo gia, làm thế nào để xử lý tốt mọi việc trong thế gian? Một nhân vật tiêu biểu khác của Đạo gia, Lão Tử, sẽ hỏi bạn ngược lại: *“Làm gì mà làm, điều tối tệ nhất chính là những người như các người cứ muốn làm mọi thứ. Các người nghĩ rằng bằng cách mù quáng như vậy có thể làm cho thế gian tốt đẹp hơn, nhưng thực tế thế gian lại chính là bởi những người như các người làm hỏng.”*

Đạo gia tin rằng, giải pháp hiện tại là phải bỏ qua ý nghĩ phải làm gì đó, để mọi thứ diễn ra tự nhiên, để thế giới và mọi người tự do hoạt động, và mọi việc sẽ tự khắc tốt lên. Hãy nhìn thiên nhiên, hàng nghìn năm qua không ai quản lý nó, nó vẫn tốt chứ gì? Đây chính là “Đạo pháp tự nhiên, vô vi mà trị” của Đạo gia.

Sự cai trị của Trung Quốc và các quốc gia lân cận hàng nghìn năm qua không gì khác hơn là sự điều hành dựa trên ba tư tưởng này: Nho gia, Pháp gia, và Đạo gia. Vậy trong doanh nghiệp, chúng ta nên áp dụng như thế nào?

Bước đầu tiên, chúng ta cần hiểu cách mà Nho gia, Pháp gia, và Đạo gia được áp dụng trong các triều đại lịch sử. Nếu chúng ta có thể hiểu cách Đế quốc Trung Quốc hàng nghìn năm đã sử dụng ba trường phái này, thì chúng ta có thể áp dụng chúng một cách hiệu quả trong doanh nghiệp của mình.

Trong thời kỳ Xuân Thu Chiến Quốc, có hàng trăm quốc gia nhỏ lớn chiến đấu với nhau, trong đó có bảy quốc gia lớn: Tề, Sở, Triệu, Yên, Hàn, Ngụy, Tần. Chúng ta đều biết rằng, cuối cùng là Tần Thủy Hoàng đã đánh bại các quốc gia khác và hoàn thành sự thống nhất!

Chúng ta hãy nói về lý do Tần có thể thống nhất Trung Quốc. Trong thời đại đó, quy mô chiến tranh rất lớn, đối với các vị vua, việc nâng cao hiệu quả chiến tranh của quốc gia trở thành chiến lược quan trọng nhất của quốc gia.

Vậy Nho gia, Pháp gia, Đạo gia, tư tưởng nào có thể nâng cao hiệu quả chiến tranh hơn, vị vua sẽ chọn áp dụng tư tưởng đó.

Không nghi ngờ gì nữa, Pháp gia có ưu thế nhất trong việc nâng cao hiệu quả chiến tranh, Nho gia lại quá cổ hủ, còn Đạo gia thì theo đuổi sự thoát tục. Pháp gia nói với các vị vua rằng truyền thống đã không còn ích lợi gì nữa, cần phải thay đổi, muốn giàu mạnh quốc gia thì phải cải cách.

Trước khi cải cách, trong một quốc gia, địa vị xã hội của một người được quyết định bởi dòng dõi của họ, tức là quý tộc đời này qua đời khác vẫn là quý tộc, người dân nghèo khổ đời này qua đời khác vẫn là người dân nghèo khổ. Điều này không thể kích thích mong muốn chiến đấu của mọi người, đặc biệt là không thể kích thích mong muốn của những người dân tầng lớp thấp. Vì vậy, Pháp gia cho rằng, nên thay đổi điều này thành địa vị xã hội được quyết định bởi số lượng đầu người mà bạn mang về từ chiến trường, và tiêu chuẩn dòng dõi phải lùi sang một bên. Khi cơ chế này được áp dụng, nó đã trở nên rất hiệu quả, kích thích mọi người thi nhau tham gia chiến đấu, và hiệu quả chiến tranh được cải thiện đáng kể.

Khi Pháp gia đưa ra bộ logic này, các quốc gia khác bắt đầu theo mô hình cải cách. Nước Ngụy là quốc gia đầu tiên thực hiện cải cách, đó là cải cách nổi tiếng của Lý Khôi. Trước khi cải cách, Ngụy cũng rất yếu kém. Sau khi cải cách, họ ngay lập tức trở thành siêu cường quốc, đánh bại nước Tần khi đó vẫn chưa cải cách. Các quốc gia khác nhìn thấy tình hình này, không còn cách nào khác, họ bắt đầu cải cách, và dần dần, lợi thế của Ngụy cũng mất đi.

Sự suy yếu của Ngụy không chỉ do yếu tố bên ngoài, mà còn do vua Ngụy Huệ Thành vương tự hủy hoại, vì ông đã từ chối Thương Ưởng, người đang tìm việc làm ở Ngụy. Thương Ưởng không tìm được việc ở Ngụy, không còn cách nào khác nên đã chạy đến Tần làm việc, và từ đó có cải cách nổi tiếng của Thương Ưởng.

Tần đã áp dụng logic của Pháp gia đến cực điểm, mặc dù Tần là quốc gia cải cách muộn nhất, nhưng họ đã vươn lên và cuối cùng hoàn thành sự thống nhất. Đến đây bạn nên hiểu tại sao cuộc tranh luận giữa các học phái cuối cùng lại thua trước Pháp gia.

Nhưng sau khi Tần thống nhất thiên hạ, họ tiếp tục sử dụng logic của Pháp gia và chỉ sau mười mấy năm đã sụp đổ, vậy điều này là do đâu?

Câu trả lời rất đơn giản, vì Tần thực hiện cải cách của Thương Ưởng với mục đích chính là nâng cao hiệu quả chiến tranh, nói một cách không hay lắm, họ dựa vào việc cướp bóc các quốc gia khác để nuôi dưỡng chính mình.

Khi Tần thống nhất thiên hạ, các quốc gia khác đã bị tiêu diệt, vậy họ còn cướp ai nữa? Và dĩ nhiên, triều đình vẫn cần tiền để tiêu, và các quan lại cũng cần công trạng. Trong tình huống này, Tần chỉ còn cách bóc lột người dân để nuôi dưỡng triều đình, điều này rất dễ nhận ra, và một chế độ như vậy chắc chắn không thể tồn tại lâu dài, vì vậy Đại Tần đã sụp đổ ở thế hệ thứ hai.

Tiếp theo là nhà Hán (sau nhà Tần). Sau khi Tây Sở Bá Vương – Hạng Vũ chiếm lấy thiên hạ, ông đã phân chia lãnh thổ, đây là một hành động ngu ngốc của Hạng Vũ. Mọi người có thể tưởng tượng, khi Hạng Vũ phân chia thiên hạ, liệu có phải lại xuất hiện các lãnh chúa không? Đối với các lãnh chúa, logic của Pháp gia lại có thể được áp dụng, tại sao ư? Bởi vì họ có thể lại đi cướp bóc các quốc gia khác. Kết quả thì chúng ta đều biết, cuối cùng là Lưu Bang đã một lần nữa thống nhất thiên hạ.

Vì vậy, các ông chủ hãy nhớ, chúng ta có thể sử dụng logic của Pháp gia để chiếm lấy thiên hạ, nhưng chúng ta tuyệt đối không thể sử dụng logic của Pháp gia để cai trị thiên hạ. Đây chính là điều mà mọi người thường nói, có thể nhanh chóng chiếm lấy thiên hạ nhưng không thể nhanh chóng cai trị thiên hạ.

Sau khi Lưu Bang thống nhất thiên hạ, ông rất rõ ràng, nếu tiếp tục theo đường lối của Pháp gia, chắc chắn sẽ đi theo vết xe đổ

của Tần. Vì vậy, Lưu Bang đã từ bỏ tư tưởng Pháp gia của triều Tần, ông suy nghĩ mãi và cuối cùng đã chọn tư tưởng của Đạo gia.

Mọi người chắc chắn sẽ rất ngạc nhiên, tại sao Lưu Bang lại chọn tư tưởng của Đạo gia?

Tôi sẽ phân tích giúp bạn hiểu. Bạn xem, Tần Thủy Hoàng thống nhất thiên hạ, ông ấy là một “rich second generation” (Phú nhị đại), dựa vào sự tích lũy của tổ tiên. Khi ông ấy trở thành hoàng đế, trong quốc gia này còn ai dám đối đầu với ông ấy nữa? Vì vậy, Tần Thủy Hoàng chắc chắn dám theo đường lối của Pháp gia để chiến đấu.

Chúng ta hãy nhìn lại phía Lưu Bang, chúng ta đều biết trước khi Lưu Bang nổi lên, ông ấy là một người dân thường. Lưu Bang đã cùng một nhóm anh em chiến đấu để chiếm lấy thiên hạ, vì vậy nghiêm ngặt mà nói, Lưu Bang và nhóm anh em này không phải là mối quan hệ cấp trên và cấp dưới, mà là mối quan hệ giống như đối tác. Trước mặt anh em, Lưu Bang không có quyền lực áp đảo, vì vậy chúng ta hiểu rằng, Lưu Bang chọn “vô vi mà trị” của Đạo gia, thực sự là lựa chọn mà không có lựa chọn.

Hơn nữa, sau khi Lưu Bang trở thành hoàng đế, ông còn phân chia 2/3 lãnh thổ của quốc gia cho những người đối tác này. Nhìn đến đây, tôi biết mọi người chắc chắn sẽ có thắc mắc, tại sao Hạng Vũ phân chia lãnh chúa thì bị Lưu Bang diệt. Tại sao Lưu Bang cũng phân chia lãnh chúa, những lãnh chúa đó không đến tấn công ông ấy?

Chúng ta cần phải rõ ràng một chút, việc phân chia của Lưu Bang chỉ là tình thế bất đắc dĩ tạm thời, và do sự phát triển của nhiều kỹ thuật và nguồn lực, điều này cho phép Lưu Bang có khả năng kế thừa hệ thống của triều Tần.

Ví dụ, Thương Ưởng từng có một luật lệ, nếu trong một gia đình có hai người đàn ông trưởng thành, nếu họ vẫn chưa tách gia đình, thì thuế của gia đình đó sẽ phải gấp đôi. Và còn có quy định, tất cả các làng quê phải là làng có họ khác nhau, không cho phép những người cùng họ sống chung với nhau. Mục đích của những

quy định này là để phá vỡ xã hội hoàn toàn, chia nhỏ các gia tộc lớn thành các gia đình nhỏ.

Như vậy, chi phí để những vị vua lãnh chúa này tổ chức lực lượng dân sự để chống lại trở nên rất cao, điều này đặc biệt có lợi cho việc cai trị của hoàng đế. Vì vậy, lý do cơ bản mà nhà Hán có thể kéo dài hàng trăm năm chính là vì họ đã kế thừa nhiều hệ thống của triều Tần, điều này được gọi là “Hán thừa Tần chế”.

Vì vậy, các ông chủ, khi sức mạnh của những quản lý dưới trướng của bạn ngày càng lớn, bạn cần phải phân tán sức mạnh của những người dưới quyền họ, để phân chia quyền lực của họ ra, điều này có lợi cho việc quản lý của bạn. Vì vậy, chúng ta hiểu rằng, việc Lưu Bang chọn “vô vi mà trị” chỉ là sự lựa chọn bắt buộc dĩ trước mặt những đối tác mạnh mẽ.

Quả nhiên, sau khi lên ngôi, Lưu Bang đã dành 8 năm để từng bước loại bỏ tất cả những vị vua lãnh chúa có thể đe dọa đến ông. Khi đế quốc vừa mới kết thúc chiến tranh, người dân mệt mỏi không chịu nổi, lại là thời điểm phải phục hồi mọi thứ, ông đã chọn “vô vi mà trị” của Đạo gia để nghỉ ngơi cùng dân chúng, hiểu một cách đơn giản là, *“ôi, mọi người mệt rồi, tôi sẽ không làm quá nghiêm khắc nữa, các bạn hãy nghỉ ngơi tốt trong vài chục năm nhé. Nhưng dù nghỉ ngơi thì cũng phải cần cù làm việc, phát triển kinh tế đấy nhé.”*

Quả nhiên, sau vài chục năm, Trung Quốc đã bước vào thời kỳ thái bình thịnh thế đầu tiên, được gọi là thời kỳ Văn Cảnh Chi Trị. Mọi người phát hiện ra rằng, trong những thời kỳ đặc biệt, việc không quản lý gì cả lại trở thành một phương pháp quản lý tốt hơn. Khi Hán Vũ Đế lên ngôi (Hoàng đế thứ 7 nhà Hán), chúng ta đều biết ông là một hoàng đế tài ba và có tầm nhìn xa trong lịch sử Trung Quốc, và chắc chắn phương pháp “vô vi mà trị” của Đạo gia không phù hợp với ông.

Vì vậy, Hán Vũ Đế chỉ có thể chọn giữa Nho gia và Pháp gia để áp dụng. Chúng ta đều biết rằng logic của Pháp gia chắc chắn không khả thi, bởi vì nếu theo Pháp gia sẽ đối mặt với kết cục như triều Tần. Vì vậy, lựa chọn tốt nhất là Nho gia, và từ đó có thời kỳ

nổi tiếng của Hán Vũ Đế với “bãi bỏ các học phái, độc tôn Nho học”. Từ đó trở đi, hình thái cơ bản của việc cai trị của các hoàng đế Trung Quốc trong khoảng 2000 năm đã được hình thành, đó là cái mà chúng ta thường gọi là “ngoại Nho nội Pháp”, hoặc còn gọi là “dương Nho âm Pháp”.

Điều này có nghĩa là gì?

Nói cách khác, nhà nước tuyên truyền tư tưởng Nho gia cho người dân, như tam cương ngũ thường, nhân nghĩa lễ trí tín, mục đích là để người dân tuân thủ những nghi lễ này, thuận tiện cho việc quản lý của đế quốc. Nhưng trong thiết kế hệ thống cụ thể, vẫn đi theo logic của Pháp gia. Như vậy, đối với hoàng đế, việc sử dụng Pháp gia để quản lý người dân cũng có hiệu quả, và sử dụng Nho gia để an ủi người dân cũng có lý do, đạt được hai mục tiêu cùng một lúc.

Nghe đến đây, các ông chủ nên có câu trả lời rồi, muốn quản lý tốt một đội ngũ, bạn cần phải theo đuổi tư tưởng “ngoại Nho nội Pháp”, bề ngoài sử dụng tư tưởng Nho gia, nhưng bản chất là sử dụng cơ chế của Pháp gia. Khi bạn ở giai đoạn khởi nghiệp, đừng nghĩ ngợi gì cả, chỉ cần sử dụng tư tưởng Pháp gia, bạn xem Tần quốc làm thế nào mà lên, bạn cứ làm theo.

Trong giai đoạn khởi nghiệp, miễn là không vi phạm đạo đức và pháp luật, hãy thu tiền một cách điên cuồng, trong giai đoạn phát triển mạnh mẽ này không nên có quá nhiều quy tắc và hạn chế. Cho phép đội ngũ của bạn tự do phát huy, mỗi người một tài năng, đúng như câu nói: không quan trọng là mèo trắng hay mèo đen, miễn là có thể bắt được chuột thì đều là mèo tốt, hãy để công ty tồn tại trước đã. Nếu công ty của bạn phát triển ngày càng lớn, thì bạn cần phải sử dụng sự kết hợp của “ngoại Nho nội Pháp”.

Hãy nghĩ xem, nếu công ty của bạn phát triển lớn, có hàng trăm, hàng nghìn người, nếu mỗi người đều có ý đồ riêng, thì việc nổi loạn không còn xa.

Có một câu nói rằng: “Người lính không muốn trở thành tướng không phải là người lính giỏi,” nhưng mọi người đã bao giờ

nghĩ đến không, nếu mỗi người lính đều muốn trở thành tướng, thì người tướng đó có sợ không? Khi công ty phát triển lớn, hệ thống đã rất hoàn thiện, điều chúng ta cần nhất là khả năng thực thi của đội ngũ, và công việc thực thi không cần sự sáng tạo. Ví dụ như công việc ở KFC là quy trình hóa, thời gian chiên khoai tây, thời gian chiên cánh gà, nhiệt độ dầu đều được kiểm soát chặt chẽ. Công việc như vậy cần sự tuân thủ mà không cần suy nghĩ. Nếu mỗi nhân viên của bạn đều rất thông minh và có ý tưởng riêng, khả năng thực thi của bạn sẽ giảm đi đáng kể. “Dùng lịch sử làm gương, ta có thể biết được sự thịnh và suy,” từ đó chúng ta có thể tổng kết ba điểm áp dụng vào quản lý doanh nghiệp:

1. Trong lịch sử, duy nhất có sử dụng tư tưởng Đạo gia là trong thời kỳ Văn Cảnh Chi Trị, vì vậy các ông chủ khi làm doanh nghiệp không nên nghĩ đến việc sử dụng tư tưởng Đạo gia.
2. Tư tưởng Nho gia rất quan trọng đối với sự gắn kết của một doanh nghiệp, vì nó có thể khiến nhân viên nghe lời, thuận tiện cho việc quản lý, chúng ta cũng có thể hiểu tư tưởng Nho gia như là văn hóa doanh nghiệp của công ty.
3. Tư tưởng Pháp gia quyết định sự phát triển của doanh nghiệp, vì khi làm doanh nghiệp bên ngoài luôn có đối thủ cạnh tranh và kẻ thù, vì vậy bất cứ lúc nào cũng phải sử dụng tư tưởng Pháp gia.

Kết luận cuối cùng, chỉ có “ngoại Nho nội Pháp” mới có thể thực sự làm cho một doanh nghiệp mạnh mẽ và lớn mạnh!

Chương 4: Thuật để vương cho con cái học hỏi

Bạn đã hủy hoại con cái như thế nào?

Tôi nhận thấy rất nhiều cha mẹ hiểu về đạo hiếu một cách quá đơn giản, họ cho rằng trẻ ngoan nghe lời là hiếu thảo, không nghe lời là bất hiếu. Trẻ nhỏ rất dễ bị ảnh hưởng bởi quan niệm giá trị của người lớn. Khi cha mẹ và thầy cô liên tục đòi hỏi trẻ phải nghe lời, đứa trẻ chỉ làm một việc là nghe lời, nghe lời, và nghe lời nữa.

Đứa trẻ như vậy, ở nhà nghe lời cha mẹ, ở trường nghe lời thầy cô, ở ngoài nghe lời bạn bè, lấy vợ lại nghe lời vợ, đi làm nghe lời sếp.

Vậy xin hỏi, một người chỉ biết nghe lời người khác thì làm sao có khả năng tư duy độc lập được?

Con người được gọi là linh vật là vì chúng ta biết suy nghĩ, chứ không phải vì chúng ta biết nghe lời. Một người bảo bạn nghe lời có nghĩa là họ muốn bạn đừng suy nghĩ, nghe lời chỉ có thể làm một người tốt, nhưng không thể trở thành một người xuất sắc. Cha mẹ bảo con nghe lời ắt ý là nói với chúng rằng suy nghĩ là nguy hiểm, sẽ gây ra sai lầm. Nên rất nhiều trẻ từ nhỏ đến lớn chỉ biết nghe lời (không bao giờ dùng não) còn những đứa không nghe lời lại bị xã hội ruồng bỏ, tại sao xã hội ruồng bỏ chúng? (Vì chúng có suy nghĩ riêng)

Trải qua hàng ngàn năm, giai đoạn tôi yêu thích nhất là thời Xuân Thu Chiến Quốc, thời đó có hàng trăm quốc gia lớn nhỏ chiến đấu, thật tuyệt vời.

Tất nhiên lý do tôi yêu thích không phải vì chiến tranh, mà vì thời đó xuất hiện nhiều tư tưởng khác nhau. Lúc bấy giờ có Khổng

Tử, Lão Tử, Hàn Phi Tử, Mạnh Tử và hơn 100 trường phái tư tưởng khác nhau, được gọi là “Bách gia tranh minh” (dưới 20 tuổi thì chưa cần tìm đọc), ngày nay chúng ta phải học hỏi trí tuệ từ những người xưa này.

Nhưng hiện nay chúng ta liên tục dạy trẻ phải nghe lời, tức là đề tư tưởng của chúng ta chi phối não bộ của chúng, khiến chúng không còn suy nghĩ nữa.

Khi chỉ có một tư tưởng duy nhất, thì sáng tạo và tiến bộ nào có được nữa?

Trong lịch sử châu Âu có một thời kỳ tăm tối kéo dài hơn 1000 năm gần như không có tiến bộ nào, đó là vì Giáo hoàng Công giáo nắm quyền lực tuyệt đối, thống trị nhân dân. Điều này khiến châu Âu rơi vào tình trạng văn hóa tư tưởng đơn nhất. Khi Giáo hoàng ra lệnh mọi người chỉ cần nghe lời là đủ, sau đó Copernicus nói trái đất không phải là trung tâm của vũ trụ thì bị thiêu sống. May mắn thay thời kỳ Phục hưng đã đến, khiến con người bắt đầu sử dụng lý trí để suy nghĩ. Những nhân vật nổi tiếng chúng ta quen thuộc như Michelangelo, Galileo, Da Vinci, Shakespeare đều xuất hiện trong thời kỳ này. Một nhà khoa học đã nói rằng: *“Nếu không có thời kỳ tăm tối châu Âu ngăn cản sự tiến bộ của xã hội, thì chúng ta có thể du lịch vũ trụ sớm hơn vài thế kỷ.”*

Chúng tôi có một học viên, ông là một họa sĩ nổi tiếng hơn 60 tuổi, chuyên hướng dẫn giáo viên mỹ thuật của trường. Một lần, khi ông hướng dẫn một giáo viên mỹ thuật ở trường này, ông nói rằng: *“khi dạy trẻ vẽ, bạn nhất định không được dạy chúng cách vẽ, mà phải bảo chúng tô vẽ lung tung (tùy hứng)”*. Ông nói tiếp: *“Học kỹ năng vẽ chuẩn mực thì nhiều lắm chỉ trở thành một họa sĩ bình thường, chỉ có vẽ lung tung mới có thể trở thành bậc thầy”*, lúc đó tôi ngân ra luôn.

Nhưng khi lời này được nói ra từ miệng một họa sĩ nổi tiếng hơn 60 tuổi, chắc phải có lý do của ông, ông đã vẽ suốt cuộc đời mình phải không? Sau đó chúng tôi mới nhận ra rằng Van Gogh cũng vẽ tùy hứng, mới có thể tạo ra phong cách riêng của mình.

Cũng giống như nhiều ông chủ doanh nghiệp, dù chúng ta phải học hỏi từ nhiều thầy, nhưng cuối cùng đều đã biến kiến thức thành ý tưởng riêng của mình để làm nên doanh nghiệp thành công. Không có ông chủ nào làm nên đại nghiệp chỉ bằng cách nghe lời, và người chỉ biết nghe lời cũng không thể làm ông chủ được, nếu làm ông chủ cũng chỉ là ông chủ không đủ tiền trả lương.

Vì vậy, các vị ông chủ thân mến, khi nuôi dạy con cái mình, đừng dạy chúng phải nghe lời bạn, mà hãy hướng dẫn chúng khả năng tư duy độc lập.

Hãy dám để chúng phạm sai lầm, và sau khi phạm phải, chúng phải chịu trách nhiệm với hậu quả từ suy nghĩ của mình, chỉ như thế mới có thể tích lũy kinh nghiệm và trí tuệ.



Con cái phải được dạy ngược lại mới thành đại sự

99% cha mẹ đều làm hư con cái, muốn dạy con làm nên những việc lớn lao, bạn phải làm ngược lại tất cả những gì mà cha mẹ khác làm. Bất cứ ai đã làm cha mẹ đều biết rằng, khi con bạn còn là một đứa trẻ sơ sinh, ngoài ngoại hình hiền lành dễ thương, bạn sẽ thấy hành vi cử chỉ của chúng không hề có bóng dáng gì là tốt cả, niềm tin của trẻ sơ sinh rất đơn giản, chỉ tám chữ: “Thuận ta thì thịnh, nghịch ta thì diệt”.

Trẻ bẩm sinh luôn tự đặt mình làm trung tâm, chúng hoàn toàn không đứng về phía bạn để suy nghĩ, chỉ cần chúng muốn thứ gì, chúng sẽ lấy nó, nếu lấy không được thì khóc, nếu khóc mà vẫn không lấy được thì khóc to hơn, cho đến khi lấy được món đồ ấy. Tư tưởng độc tôn này của trẻ không cần phải được ai truyền đạt, mà bẩm sinh có sẵn. Nếu trẻ không ích kỷ, thì loài người có thể đã không tồn tại đến ngày nay.

Khi thấy mẹ đang cầm bánh quy chuẩn bị đưa vào miệng, đứa trẻ ích kỷ hoàn toàn sẽ không đứng về phía mẹ để suy nghĩ, nó sẽ không có lòng trắc ẩn, càng không có tình cảm xấu hổ, nó sẽ mạnh tay giằng lấy bánh quy từ tay mẹ và đưa vào miệng mình mà không chút lưỡng lự. Nếu đứa trẻ phải quan tâm đến cảm xúc của mẹ khi đói bụng, thì nó đã chết đói từ lâu rồi.

Mỗi người từ khi chào đời đều biết sử dụng những thủ đoạn quyền mưu giả dối, nên con bạn đã là một chính khách ngay từ lúc mới sinh ra. Bạn dạy con nghe lời từ nhỏ, ngoan hiền, kẻ nội trợ, giữ phận mình, thì đã dim chết bản năng tấn công vốn có của chúng. Làm như vậy dẫn đến chúng lớn lên yếu đuối vô năng, chỉ có thể trở thành con mồi trong mắt những người giàu có, đó là bạn đã biến con sói thành cừ non.

Nhiều đứa trẻ được cha mẹ dạy ngoan ngoãn lớn lên rồi lại gặp khó khăn khi lấy vợ, thậm chí cả ăn cơm cũng gặp khó khăn, chúng bị xã hội khinh khi, bị lợi dụng tùy ý.

Tôi kể một sự việc có thật, con gái tôi lúc đó học lớp 1, một ngày về nhà khóc lóc nói với tôi rằng 5 cây bút chì mới mẹ mua cho nó đã bị lớp trưởng giật lấy. Tôi nói con đừng khóc nữa, dùng bất cứ cách nào, phải giật lại 5 cây bút chì đó, nếu không giật được thì bị đánh đòn.

Ngày hôm sau nó về, tôi hỏi có lấy lại được bút chì chưa, nó lắc đầu một cách sợ hãi, tôi biết nó thất bại rồi, tôi bảo nó nếu đến cuối tuần mà không lấy lại được bút chì thì sẽ bị đòn.

Đến cuối tuần, tôi hỏi nó có lấy lại được bút chì chưa, nó áp úng một hồi rồi nói sợ quá không dám hỏi. Tôi bảo ngày mai con phải báo cho cô giáo, và phải lấy lại được bút chì cho tôi.

Vợ tôi đứng bên cạnh nói rằng tôi làm quá lớn chuyện, chỉ là vài cây bút chì thôi mà, mất rồi thì thôi, tại sao phải dai dẳng đến vậy, làm con sợ hãi thế. Bình thường khi con học không tốt, cũng không thấy tôi tích cực đến vậy. Tôi không giải thích với vợ, vì cô ấy chưa từng học hệ thống bản chất con người của chúng tôi, cô ấy sẽ không bao giờ hiểu được thế giới quyền mưu. Tối hôm đó, tôi gọi điện cho cô giáo chủ nhiệm của con gái và kể chuyện bị lấy bút chì, cô giáo nói ngày mai sẽ xử lý vụ việc.

Ngày hôm sau, con gái tôi về rất vui vẻ, lấy ra 5 cây bút chì mới khác được lớp trưởng đền bù. Tôi khen ngợi con gái. Sau đó tôi nói: *“Ngày mai con hãy mang 5 cây bút đó đến trường, để lại 3 cây, rồi tặng 2 cây cho lớp trưởng và nói rằng chúng ta hãy trở thành chị em, sau này có gì ngon thì chia sẻ cho nhau.”*

Con gái tôi ngần ra, ngơ ngác hỏi: *“Bố à, tại sao bố bắt con phải đòi lại 5 cây bút đó, rồi lại bảo con tặng 2 cây cho lớp trưởng?”*. Nhìn vẻ mặt ngây thơ của con, tôi trả lời: *“Lớn lên con sẽ hiểu thôi”*.

Tại sao tôi không quan tâm lắm đến kết quả học tập của con, nhưng lại coi trọng việc này?

Trước hết, lý do tôi buộc con phải đòi lại bút chì là vì đây là lần đầu tiên lớp trưởng bắt nạt con gái tôi. Nếu để lần này nó bắt nạt

thành công, sẽ có lần thứ hai, rồi lần thứ ba, thứ ba sẽ có vô số lần khác...

Nếu người khác lần đầu bắt nạt bạn mà bạn không phản kháng, khi họ quen với việc bắt nạt rồi, bạn mới phản kháng thì họ sẽ không muốn, họ sẽ tiếp tục cho đến khi đánh bạn gục xuống. Trong đầu họ sẽ nghĩ: *“Thằng hèn này đã dám phản lại mình, phải tấn nó một trận cho biết mùi chó phản chủ”*.

Tại sao họ lại có suy nghĩ đó? Bởi vì lần đầu tiên họ bắt nạt bạn, bạn không phản kháng, hành động của bạn đã cho họ biết rằng bạn có thể bị bắt nạt.

Tôi sẽ giải thích thêm tại sao sau khi giật lại 5 cây bút chì, tôi lại bảo con gái tặng lớp trưởng 2 cây. Cách tôi dạy con khác hoàn toàn với đại đa số cha mẹ. Những cha mẹ khác thường chỉ dạy con học giỏi, ngày càng tiến bộ để lớn lên có thể kiếm một công việc tốt, kết quả con cái lớn lên rồi chẳng biết làm gì cả ngoài tìm việc làm.

Tôi luôn dạy con gái rằng trong lớp có người giỏi Toán, người giỏi Ngữ văn, người giỏi Tiếng Anh. Thành tích của họ tốt đến vậy, lớn lên chắc chắn sẽ đi làm. Công việc của con khi lớn lên là sắp xếp công việc cho họ làm cho tốt.

Cha mẹ khác chỉ bảo con học giỏi, tôi lại huấn luyện năng lực lãnh đạo cho con từ nhỏ. Nếu con của bạn có thể lãnh đạo trẻ khác chơi đùa, trở thành vua trẻ con, nghĩa là con bạn có năng lực lãnh đạo người khác. Tôi bảo con gái tặng 2 cây bút cho lớp trưởng và kết bạn với lớp trưởng để huấn luyện khả năng hy sinh, trở thành vua trẻ con, huấn luyện năng lực lãnh đạo lớp trưởng.

Nhìn lại lịch sử, chúng ta thấy nhiều người trở thành kẻ thống trị đều có một điểm chung là khi còn nhỏ đã là vua trẻ con. Hãy nói về vị hoàng đế đầu tiên của Việt Nam sau thời Bắc thuộc. Theo Đại Việt Sử Ký Toàn Thư chép: *“Vào tuổi nhi đồng, vua thường cùng bọn trẻ con chăn trâu ngoài đồng. Bọn trẻ tự hiểu kiến thức không bằng vua, cùng nhau suy tôn ông làm trưởng. Phàm khi chơi đùa, thường bắt bọn chúng chèo tay làm kiệu khiêng và cầm hoa lau đi hai bên để rước như nghi trượng thiên tử. Ngày rồi, thường kéo*

nhau đi đánh trẻ con thôn khác, đến đâu bọn trẻ đều sợ phục, hàng ngày rủ nhau đến phục dịch kiếm củi, thổi cơm.”

Có thể thấy thừa ấu thơ, Đinh Tiên Hoàng đã là vua trẻ con của một nhóm người như Đinh Điền, Nguyễn Bặc, Lưu Cơ và Trịnh Tú, những người sau này cùng ông đánh dẹp loạn 12 sứ quân, thống nhất giang sơn, sáng lập triều đại nhà Đinh, nước Đại Cồ Việt trong lịch sử Việt Nam. *(Thật lòng mà nói, tôi cho rằng giai đoạn “Thập nhị sứ quân chi loạn” này cũng có thể coi là một thời kỳ chiến quốc của Việt Nam, tương tự như thời Xuân Thu – Chiến Quốc của Trung Quốc.)*

Mỗi ngày, vua trẻ con đều nghĩ cách khiến trẻ nghe lời mình và đối phó với những đứa không nghe lời. Vì vậy, chúng ta nên khuyến khích con trẻ trở thành lớp trưởng càng nhiều càng tốt. Hãy nhớ, phải tạo điều kiện và dùng mọi cách để chúng đạt được vị trí này. Nếu không làm được lớp trưởng, hãy huấn luyện cho chúng khả năng lãnh đạo lớp trưởng.

Ngay từ nhỏ phải học cách hy sinh. Tôi nhớ có câu nói nổi tiếng nói rằng: *“Không sợ lãnh đạo có nguyên tắc, chỉ sợ lãnh đạo không có sở thích”*. Hai câu này là cốt lõi của năng lực lãnh đạo.

Lý do con người muốn bạn lãnh đạo họ là vì họ tin rằng có thể thu được lợi ích từ bạn. Mọi người còn nhớ khi còn nhỏ chúng ta thích chạy theo đàn sau ai nhất?

Nói thẳng ra, ai cho chúng ta đồ chơi là chúng ta chơi với người đó, ai cho chúng ta đồ ăn là chúng ta nghe lời người ấy.

Sức hấp dẫn thực sự của một nhà lãnh đạo nằm ở khả năng chi tiêu rộng rãi và phương pháp của họ. Chỉ cần bạn sẵn sàng chi tiêu, biết cách chi tiêu, bạn sẽ ngay lập tức thiết lập hình tượng thần thánh trong lòng họ. Chỉ cần bạn là người keo kiệt trong nhóm, dù bạn làm gì cũng không thể bù đắp được, vì họ biết mình sẽ không bao giờ được lợi từ bạn nữa và sẽ không muốn được bạn lãnh đạo.

Điều này giải thích tại sao nhiều người học giỏi chỉ làm nhân viên, trong khi nhiều người học kém lại dẫn dắt anh em khởi nghiệp

làm chủ. Vì những người học giỏi ở trường chỉ tìm hiểu trong sách vở, còn những người học kém thì tìm hiểu con người, họ am hiểu bản chất con người.

Những người học kém quá buồn chán, không có gì để làm, cả ngày chỉ mơ tưởng về việc sau này trở thành ông chủ, để hiệu trưởng nghiêm khắc đến làm thư ký cho mình.

Tôi bảo con gái đòi lại bút chì, rồi tặng đi có 2 mục đích:

1. *Lớp trưởng sẽ không dám bắt nạt con gái tôi nữa*
2. *Con gái không chỉ không tạo ra kẻ thù mới mà còn có một người bạn tốt*

3 bí quyết dạy ngược

1. Cho trẻ làm quen với luật rừng từ nhỏ

Cha mẹ thường dạy chúng ta từ nhỏ rằng lớn lên phải kiếm một công việc ổn định, đừng nói năng hấp tấp, đừng động vào tiền bạc, kết quả như mong đợi, chúng ta trưởng thành theo cách của họ, vì thực sự chúng ta nghèo quá không có tiền động vào.

Từ nhỏ chúng ta được dạy khái niệm nghèo khó, dạy làm người yếu đuối, chúng ta khinh thường người giàu có, tránh xa họ, thậm chí thù ghét. Chúng ta tin rằng người nghèo mới là người tốt, người nghèo mới có tấm lòng nhân hậu, chúng ta giữ cho thế giới nội tâm của trẻ nhỏ không bị ô nhiễm.

Cho đến khi trẻ bước vào xã hội, đa số đều không thể thích nghi với luật rừng của xã hội. Chúng phát hiện xã hội hoàn toàn trái ngược với thế giới mà chúng được hiểu, vì từ nhỏ chúng đã khinh ghét người giàu có nên chúng không biết cách kiếm tiền. Vì chúng tin con người vốn thiện nên chúng không thể đối phó khi bị những kẻ xấu lòng gạt trong kinh doanh, khiến chúng không thể hiểu kính với cha mẹ, để cha mẹ trở thành những người già cô đơn tủi cực, không phải vì chúng bất hiếu mà vì bất lực.

Chúng ta không thể thực hiện trách nhiệm và tình thương với con cái, khiến chúng trở thành đứa trẻ bị tụt lại, không phải vì chúng

ta tàn nhẫn mà vì kém cỏi. Nếu không cho trẻ học cách đấu tranh quyền lực, lớn lên chúng chỉ có một kết cục là cù vào nanh hổ.

Người mạnh mẽ được rèn luyện từ nhỏ, khi con cái còn nhỏ, bố mẹ nhất định phải nghiêm khắc với chúng một chút, tạo ra cho chúng sự thất bại và đả kích, bạn ở nhà đã đủ bắt nạt chúng, chúng ra ngoài sẽ ít bị người khác bắt nạt, bạn ở nhà đã mắng nhiều, đã đánh đủ, khi chúng ra ngoài, mới có thể có khả năng chống chịu sự thất bại mạnh mẽ hơn.

Có những đứa trẻ, ở nhà bị cha mẹ cưng chiều đến mức không còn ra dáng, tôi trong lòng nói, cứ đợi đấy, những ngày xui xẻo ở phía sau kia kìa, khi ra xã hội, không phải ai cũng là cha mẹ ruột của chúng, ai sẽ yêu thương chúng như thế? Ai sẽ quan tâm đến cảm xúc của chúng?

Bạn không thể chiều chuộng chúng suốt đời, đừng để chúng phát triển thành thói quen được chiều chuộng, qua áp lực và thất bại mà bạn tạo ra ở nhà, để chúng học cách đánh giá tình hình, tiến thoái lựa chọn, nếu đánh được thì đánh, không đánh được thì nói chuyện, nói không xong thì chạy, không chạy được thì chịu.

Tóm lại là phải học cách giảm thiểu tổn thương cho bản thân mình đến mức thấp nhất, để học cách đối mặt và chịu đựng áp lực, đây mới là trí tuệ, xã hội tương lai sẽ đối xử với chúng như thế nào, bạn ở nhà đã nên đối xử với chúng như thế, khi trẻ em còn nhỏ, nếu bạn thành công giúp chúng vượt qua mọi thất bại, thì khi chúng lớn lên, chúng sẽ thất bại trong việc vượt qua mọi thành công.

2. Nuôi dưỡng ý thức cạnh tranh

Trong phòng họp của Công ty Sữa Mengniu, có treo một bức tranh, trên đó vẽ một con sư tử và một con linh dương, có đoạn văn như sau: Vào buổi sáng trên đồng cỏ châu Phi, con linh dương tỉnh giấc, nó biết cuộc đua mới lại bắt đầu, đối thủ vẫn là con sư tử chạy nhanh nhất, muốn tồn tại, nó phải chạy hết tốc lực. Mặt khác, áp lực với con sư tử cũng không nhỏ, nếu không đuổi kịp con linh dương

chậm nhất, thì sẽ không có gì để ăn. Khi mặt trời mọc, hãy chạy hết sức để sinh tồn!

Chúng ta phải cho trẻ hiểu ngay từ nhỏ rằng, mọi lợi ích đều không rơi từ trên trời xuống, mà phải đạt được thông qua cạnh tranh. Thành công của chúng ta đều dựa trên sự mạnh mẽ của bản thân và thất bại của đối thủ. Làm thế nào để nuôi dưỡng ý thức cạnh tranh cho trẻ?

Có thể tôi khá bảo thủ, nhưng nếu chỉ là sở thích mà không đi kèm năng khiếu bẩm sinh thì tốt nhất vẫn là không nên cho trẻ theo học âm nhạc, hội họa, thư pháp, những hoạt động nghệ thuật như vậy. Chúng ta nên cho chúng học cờ vây, cờ tướng, cờ quân sự - những môn thể thao đối kháng. Để chúng có ý thức đối kháng ngay từ nhỏ, có quan niệm phải đánh bại đối thủ, nếu thua cũng sẽ rèn luyện khả năng chống chịu thất bại. Nhiều ông chủ giàu có rất thích các hoạt động cờ bạc, họ không ngừng tăng cường ý thức cạnh tranh của mình. Tại sao tôi không khuyến khích quá nhiều môn thể thao thể lực? Vì thể thao thể lực sẽ làm giảm sự rèn luyện tư duy.

Tôi không phản đối thể thao, rèn luyện là để có một cơ thể khỏe mạnh, từ đó có thể cạnh tranh tốt hơn, nhưng cuối cùng vẫn là nên tập trung vào cạnh tranh về tư duy, nhận thức.

3. Huấn luyện tư duy quyền mưu

Hãy cho trẻ đọc nhiều sách trước thời Hán Vũ Đế hơn, như Hàn Phi Tử, Quỷ Cốc Tử, Tả Truyện, Binh Pháp Tôn Tử - những loại sách như vậy. Trẻ phải học tư duy kiếm tiền từ nhỏ, bất kỳ tư tưởng nào không kiếm được tiền đều là giả tưởng, chiếc ví là thước đo duy nhất để kiểm tra tư tưởng đúng sai của bạn.

Một lần, con gái tôi biểu diễn ở trường, khi về nhà tô vẽ một chút son phấn. Tôi đến khi ăn cơm, với đôi mắt sắc sảo, vợ tôi nhận ra đứa con gái lấy đồ trang điểm của cô ấy để tô vẽ vì cô ấy dùng màu son cà chua khô.

Cô ấy hỏi con gái có lấy đồ trang điểm của mẹ không, con bé sợ bị đòn nên cứng đầu phủ nhận. Vợ tôi tức giận, đánh một trận và

nói: “Mới 7 tuổi mà đã dám nói dối, lớn lên có phải dám ăn trộm ăn cắp không hả”. Tôi đó, vợ tôi kể lại chuyện này với tôi và tự hào về cách dạy dỗ của mình. Tôi nghe xong thì sốc, tôi nói: “Đứa trẻ nói dối thì đánh nó làm gì?”

Vợ tôi nói: “Chồng à, anh đang đùa sao? Anh điên rồi hay sao? Nói dối mà không đánh à?” Tôi hỏi cô ấy nhỏ nhẹ: “Tháng trước có lần nào em nói dối không?” Cô ấy ngạc nhiên một lúc rồi ậm ừ “Không”. Tôi lặp lại câu hỏi, cô ấy vẫn trả lời “không”. Tôi nói: “Có lần em đi nhậu cùng bạn bè, mẹ gọi, em nhắn tin là đang đi mua sắm, em quên rồi sao?”

Cô ấy không thể phủ nhận nữa, nói: “À ừ, nhưng mà... cái đó khác”. Thực ra vợ tôi thường nói dối, không chỉ lần đó. À quên, nói luôn là tôi cũng thường nói dối. Tôi nói với vợ: “Con bé nói dối em đánh nó, còn khi em nói dối thì ai đánh em?”

Ôi vợ ơi, cần phải trưởng thành hơn nữa. Nếu cứ đánh mắng và bắt nó nghe lời như thế, đứa trẻ không còn chút kỹ năng sinh tồn nào, lớn lên nó kiếm sống ra sao trên thị trường, không phải trực tiếp trở thành vô dụng sao?

Tôi bảo con gái: “Con không được tuyệt đối không nói dối, nhưng tiền đề là nói dối phải mang lại lợi ích cho người khác mới được”. Con gái ngơ ngác nhìn tôi: “Bố à, đó có phải là ‘nói dối vì thiện ý’ không?” Nghe con nói vậy, tôi rất vui, ranh mãnh hơn vợ tôi cả đoạn đường. Đường Tăng miệng thì nói ra tu hành không nói dối, nhưng lại bảo Tôn Ngộ Không đội cái mũ đẹp lên. Sau khi bị Đường Tăng niệm chú gây sát, Tôn Ngộ Không nói: “Thầy lừa con”. Đường Tăng đáp: “Thầy cũng vì lợi ích của con mà thôi”.

- Thủ đoạn ngoan hiểm + Tấm lòng nhân hậu = Đức Phật
- Thủ đoạn ngoan hiểm + Tâm địa hung ác = Kẻ xấu xa
- Không có thủ đoạn + Tấm lòng nhân hậu = Người vô dụng

Khi dạy dỗ con trẻ, chúng ta không chỉ truyền đạt một tư tưởng đơn thuần là làm người hiền lành, ngoan ngoãn, trở thành

người tốt. Chúng ta cần cho chúng trở thành nhân vật tài đức song toàn, quy tụ các tư duy:

- Lòng dũng cảm của kẻ cướp
- Kỹ năng của tên trộm
- Sự khôn ngoan của gã lừa đảo
- Sự chân thành của nhà buôn
- Hệ thống của chính trị gia
- Nền tảng văn hóa của nhà văn
- Niềm tin của nhà tu hành

Từ nhỏ, trẻ phải học tất cả những điều này. Chỉ có tích hợp đủ các yếu tố trên, trẻ mới trở thành nhân vật đứng trên đỉnh cao quyền lực và tiền tài.



Tình yêu vĩ đại chứa đựng cách dạy lạnh lùng

Có hai loại tình yêu của cha mẹ, một loại là tình yêu hữu hình, loại tình yêu vĩ đại này được ca ngợi từ xưa tới nay, bởi vì chúng dễ dàng được nhìn thấy, trái tim tràn đầy nhiệt huyết sôi sục, hòa nhập làm một với người được yêu thương, không thể tách rời. Chính vì gần gũi khăng khít không thể tách rời, nên sẽ có lòng đồng cảm, con đau thì cha mẹ cũng đau theo, con cười thì cha mẹ cũng cười theo. Yêu thương phải yêu bằng cả trái tim, trái tim đó chính là lòng đồng cảm, một tình cảm mãnh liệt và kiên định.

Loại thứ hai là tình yêu vô hình, loại cha mẹ này, tình yêu dành cho con cái không thua kém loại trước, nhưng họ xây dựng tình yêu trên đỉnh cao ngất ngưởng, cất giấu cảm xúc trong đại dương sâu thẳm. Đôi khi hành vi bên ngoài của họ trái ngược với tình cảm bên trong, loại tình yêu này khiến cha mẹ và con cái dần xa cách, người được yêu sẽ hoàn thiện một nhân cách độc lập tự chủ. Đây là tình yêu phi thường, là tình yêu không có lòng đồng cảm.

Nghe qua thì có vẻ lạnh lùng vô tình, nhưng thực ra không phải vậy.

Loại cha mẹ này cũng sẽ vui buồn cùng con cái giống như loại cha mẹ thứ nhất, nhưng khi đứa trẻ đối mặt với đau khổ, lòng thương xót của họ chỉ xuất hiện một lúc, sau đó họ sẽ rất quyết đoán “lấy đi” “trái tim”, tiếp theo họ sẽ thực hiện tình yêu của một người cha nghiêm khắc mà không có chút lòng thương xót nào, vì họ biết chia sẻ nỗi buồn chỉ là sự đồng cảm bất lực.

Lòng đồng cảm là tình yêu vô năng lực, khi một người đối mặt với vấn đề và đau khổ, sự đồng cảm với họ có ích gì không?

Nhìn từ góc độ hiệu quả thực tế, hầu như không có ích lợi gì cả, tôi biết có những người nghe xong đoạn này sẽ cảm thấy lạnh lùng tàn nhẫn. Nhưng thực ra, loại cha mẹ này không phải vô tình, chỉ là cảm xúc của họ có tầm nhìn xa hơn và thông minh hơn, nên hành vi của họ sẽ khác biệt.

Chúng ta thường nói “mẹ hiền con hư” thì liệu phương pháp của người mẹ hiền hoàn toàn vô dụng sao? Cũng không phải, người có kiến thức phải nắm vững cả chiến lược của người mẹ hiền lẫn người cha nghiêm khắc, và khi nào nên thể hiện tình yêu thương, khi nào lại áp dụng sự tàn nhẫn, là điều then chốt khó nắm bắt nhất.

Một người cha tàn nhẫn, một đứa trẻ xuất sắc

Trong giới chứng khoán, có một nhà đầu tư rất thành công, nhiều phóng viên đã hỏi ông ta: *“Ông nghĩ rằng điều gì là chìa khóa cho thành công của những khoản đầu tư và doanh nghiệp mà ông sở hữu?”* Câu trả lời của nhà đầu tư, đối với nhiều người, là điều bất ngờ. Ông ta nói: *“Bởi vì tôi có một người cha vô cùng tàn nhẫn.”*

Phóng viên cảm thấy rất lạ, nên hỏi: *“Cha ông tàn nhẫn đến mức nào? Tại sao ông phải cảm ơn người cha tàn nhẫn ấy?”*

Nhà đầu tư trả lời: *“Năm tôi 10 tuổi, cha tôi đặt tôi ở một nơi rất cao, rồi nói với tôi: ‘Con trai ngoan, nhảy xuống đi, cha sẽ đỡ con.’ Lúc đó, tôi nghĩ cha đang chơi trò chơi với tôi. Khi tôi đang định nhảy từ trên cao xuống, chuẩn bị ôm cha thì cha bỗng lùi lại hai bước, giơ tay ra, nhìn tôi. Tôi đau đến khóc nức nở. Kết quả là cha tôi không chỉ không đỡ hay ôm tôi, mà còn nói với tôi như thế này: ‘Con phải ghi nhớ mãi ngày hôm nay, đây là bài học đầu tiên của cuộc đời mà cha dạy con, bài học này dạy con phải biết hoài nghi. Hôm nay rơi xuống chỉ đau vài ngày, nhưng nếu con lớn lên không mang tâm lý hoài nghi khi bước chân vào xã hội, bất cứ lúc nào cũng có thể bị lừa mất trắng, lúc đó con có thể sẽ đau đớn suốt đời.’”*

Nhà đầu tư tài năng này đã ghi nhớ lời dạy của cha, mỗi khi nghe tin hay nghe thấy cơ hội kinh doanh nào trên thị trường, dù có sức hấp dẫn hay bằng chứng nào rất có lợi, suy nghĩ đầu tiên của ông sẽ là hoài nghi! Và thái độ hoài nghi đã giúp ông vượt qua nhiều khủng hoảng lớn.

Người mẹ tàn nhẫn, đứa con mạnh mẽ

Một ví dụ khác về người nổi tiếng: vợ Clinton là Hillary.

Trong chính trường Mỹ, Hillary là niềm hy vọng lớn của đảng Dân chủ, cô ấy cũng là tấm gương cho tất cả phụ nữ, đóng vai trò phụ nữ vĩ đại.

Tại sao Hillary lại xuất sắc như vậy?

Đó là vì cô có một người mẹ rất đặc biệt. Tình yêu của mẹ dành cho cô là tình yêu vô hình nhưng đầy lý trí, bà đã sử dụng một phương pháp đặc biệt tàn nhẫn để rèn luyện Hillary thành tài, đó là phương pháp mà người mẹ bình thường không dám dùng.

Câu chuyện bắt đầu từ khi họ chuyển đến môi trường sống mới, một ngày nọ, Hillary ra ngoài chơi, cô rất muốn kết bạn với trẻ em sống lâu năm ở đó. Tuy nhiên, vì cô là người mới tới, hàng xóm không chỉ không chấp nhận cô mà còn bắt nạt cô.

Lúc đó, Hillary bị tổn thương rất lớn, cảm thấy bất công, buồn bã khóc và chạy về nhà than thở với mẹ.

Khi cô kể với mẹ, mẹ chỉ gạt đầu một cái, hoàn toàn không có bất kỳ phản ứng nào.

Lần thứ hai, cô lại bị bắt nạt. Hillary một lần nữa khóc và chạy về nhà, lần này, khi cô chạy đến cửa nhà, thấy mẹ dùng cả người chặn lối vào. Khi Hillary muốn lách qua bên trái, mẹ dùng tay chặn bên trái, khi muốn lách qua bên phải, mẹ lại dùng tay chặn bên phải. Hillary cảm thấy rất lạ, nên hỏi mẹ: “Mẹ ơi, tại sao không cho con vào?”

Mẹ cô ấy nói: “Mẹ không muốn thấy con gái mình vì bị hàng xóm ăn hiếp mà chạy về nhà, nghĩ rằng ẩn náu trong gia đình ấm cúng là có thể được bảo vệ. Trên thế giới này, không ai có thể bảo vệ con mãi. Nếu những người đó không chấp nhận con làm bạn của họ, con phải tìm mọi cách để họ chấp nhận mình. Nếu họ ăn hiếp con, miễn là không phải lỗi của con, dù con là con gái, cũng phải đánh lại họ, và nhất định phải đánh thắng, cho đến khi họ không dám ăn hiếp con nữa, như vậy mới là con gái tốt của mẹ!”.

Lúc này, nhiều bà mẹ độc giả có thể đang nghĩ, tại sao con gái bị tổn thương bên ngoài, mẹ cô ấy không chỉ không an ủi cô ấy, mà còn chặn cô ấy ở ngoài cửa? Tại sao lại dạy trẻ phải đi đánh nhau?

Mẹ cô ấy dùng không phải là tình yêu tràn đầy cảm xúc để giáo dục, mà chính là tình yêu dường như khắc nghiệt nhưng lại đầy tình cảm. Nếu Hillary đối mặt với vấn đề và cảm thấy buồn, đau khổ, sau đó chạy về nhà tìm cha mẹ, mẹ lại cho cô ấy sự quan tâm và ấm áp, cô ấy sẽ không suy nghĩ về cách đối mặt với vấn đề một mình, sự cạnh tranh của cô ấy khi bước vào xã hội sẽ ngày càng yếu.

Cuối cùng, Hillary chỉ có thể đối mặt với vấn đề một mình, đối phó với khó khăn, và từ việc đánh nhau với bọn trẻ hàng xóm trở thành bạn bè thân thiện. Dưới sự rèn luyện dường như tàn nhẫn và vô tình của mẹ cô ấy, cô ấy cuối cùng đã trở thành người chủ thực sự.

Hãy nhớ, lòng thương cảm nuôi dưỡng kẻ yếu, chỉ có tình yêu “tàn nhẫn” mới có thể rèn luyện ra kẻ mạnh thực sự.

Bí kíp khiến con 100% hiếu thảo

Rất nhiều bậc phụ huynh thích sử dụng “hiếu thuận” để giam cầm con cái: *“Ba mẹ nuôi dạy con lớn như vậy rất vất vả, con nhất định phải biết ơn!”*; *“Chúng ta tự bản thân không dám ăn mặc xa xỉ, cung cấp cho con cái những gì tốt nhất, con không thể không có lương tâm!”*

Các bậc phụ huynh thường nói như vậy trước mặt con cái, hy vọng con cái hiểu được tình yêu của phụ huynh dành cho mình và biết ơn. Thực tế, cách này chỉ khiến cho con cái cảm thấy như bạn đang giam cầm họ. Đồng thời, phương pháp này chỉ khiến hy vọng của bạn thất bại.

Bởi vì chúng sẽ không hiếu thảo với bạn đâu!

Nếu bạn suy nghĩ kỹ, bạn bây giờ yêu vợ con của mình nhiều hơn, hay yêu bố mẹ mình nhiều hơn? Khi con bạn trưởng thành, kết hôn và sinh con, mức độ yêu thương họ dành cho vợ con của mình chắc chắn sẽ nhiều hơn là yêu bố mẹ mình, nhưng không ai sẵn lòng thừa nhận điều này. Có người có thể nói: *“Không đúng! Tôi yêu bố mẹ mình lắm...”*

Đó là bởi vì bố mẹ bạn hiện tại vẫn còn khỏe mạnh, “bên giường bệnh lâu ngày thường không có con hiếu thảo”.

Tôi sẽ kể một ví dụ nhỏ nhất, khi con bạn còn là trẻ sơ sinh, bạn có thể hàng ngày giúp con làm sạch chất thải mà không cảm thấy khó chịu, nhưng nếu là bố mẹ ốm đau nằm giường, bạn có thể làm những việc đó không? Bạn có thể làm bao lâu? Dù bạn có thể làm, nhưng bạn có thực sự tận tâm không?

“Chắc chắn là có thể!” Tôi biết nhiều người sẽ trả lời vậy, nhưng... *“bạn đã làm chưa?”, “bao lâu rồi?”, “từng ghét bỏ chứ?”* Dĩ nhiên, bạn sẽ lại nói rằng trên TV có đưa tin về những người con hiếu thảo chăm sóc mẹ ốm trong 10 năm...

Nhưng có bao nhiêu trường hợp như vậy? Ngược lại, những sự kiện người già sống cuối đời cô đơn bị thăm vì con cái bất hiếu thì nhiều vô số kể.

Lấy trải nghiệm cá nhân của tôi, ông tôi có bốn người con trai và hai người con gái, vào thời đó, gia đình ông tôi thuộc về loại có điều kiện khá giả, ông tôi có 30 mẫu đất, sau đó còn có một ngôi nhà khá đẹp ở nông thôn. Sau khi các anh em kết hôn, họ đối xử rất tốt với ông tôi, tranh nhau làm này làm kia, mỗi người đều giống như con hiếu thảo.

Sau đó, khi ông tôi vui vẻ, ông đã chia toàn bộ số đất và nhà đó cho bốn người con trai. Sau khi chia xong, những người con trai đó không bao giờ quan tâm đến ông tôi nữa. Họ còn mỗi người đều trách ông tôi, nói rằng ông đã thiên vị, chia phần của họ ít hơn.

Về già, ông tôi bị bệnh, liệt nửa người, nằm giường không thể tự lo cho bản thân. Sáu người con cái vì vấn đề ai sẽ chăm sóc tranh cãi qua lại, đến mức suýt chút nữa là đánh nhau, cuối cùng khi ông tôi sắp không qua khỏi, còn có cơ hội điều trị, nhưng các bác tôi đã trực tiếp từ bỏ điều trị, và ông tôi đã qua đời như vậy...

Càng thực tế hơn, sau khi người già qua đời, các bác tôi đã tổ chức cái loại tiệc tang ở quê, thuộc về việc mọi người đến viếng thăm người quá cố, sau đó cùng nhau ăn bữa cơm. Trong bữa tiệc, các bác tôi và các dì không có “vẻ mặt buồn bã”, thậm chí còn vui vẻ, niềm hạnh phúc lộ rõ. Mối hận thù giữa các anh em trước kia trong một đêm tan biến, như thể họ đã cùng nhau chiến thắng một trận chiến.

Những lời dạy từ nhỏ như: *“Thân thể và mái tóc là những gì nhận từ cha mẹ, trên đời này chỉ có mẹ tốt, chỉ có ba tốt”* v.v..., hóa ra lại dễ bị đánh bại đến thế. Đừng nghĩ rằng tất cả những điều này rất xa vời với bạn, nếu bạn không đọc cuốn sách này, rất có thể khi về già, bạn cũng sẽ trải qua một cảnh ngộ bi thảm như vậy.

Vậy làm thế nào để con cái của bạn 100% hiếu thuận với bạn?

Tiếp theo sẽ dạy bạn một mẹo quý, phải học hỏi từ các vị hoàng đế thời xưa!

Trong thời cổ đại, khi hoàng đế truyền ngôi, nói chung, hoàng đế sẽ không truyền ngôi cho con trai khi mình chưa qua đời, do đó hoàng đế Ung Chính hơn 40 tuổi mới ngồi lên ngai vàng. Có người nói, chúng ta hiện đại là dân thường, không phải hoàng đế, không có ngai vàng để truyền cho con cháu! Anh chị em ạ, bạn không có ngai vàng, nhưng bạn có tài sản! Đặc biệt là, hầu hết mọi nhà đều có một căn nhà ở quê.

Hãy xem các hoàng đế và gia đình địa chủ thời xưa làm thế nào: Mục đích truyền ngôi của hoàng đế thời cổ đại là trước tiên lập Thái tử (lập di chúc), nghĩa là tài sản gia đình lý thuyết sẽ được truyền cho con cái, nhưng trước khi hoàng đế qua đời, ông sẽ không truyền ngôi cho Thái tử.

Nếu Thái tử không hiếu thuận, có thể lập tức bãi bỏ Thái tử (sửa đổi di chúc). Đó là: Khi bạn già đi, bạn có càng nhiều nhà cửa, tài sản càng tốt...

Nhưng trước khi bạn qua đời, tài sản của bạn không nên chia cho con cái, luôn nằm trong tầm kiểm soát của bản thân bạn.

Như vậy, con cái của bạn để có được thừa kế của bạn, sẽ rất hiếu thuận với bạn. Lý do rất đơn giản, nếu con cái không hiếu thuận, bạn hoàn toàn có thể hiến tặng toàn bộ tài sản của mình cho từ thiện. Hoặc, ai đối xử tốt với bạn thì bạn sẽ để lại tài sản cho người đó. Nói chung, dù con cái bạn có hòa thuận đến mấy, miễn là có lợi ích thì ai chẳng muốn, chưa kể lợi ích này chỉ cần hiếu thảo là được. Vừa mang danh người con hiếu thảo, vừa ôm túi tiền trong tay thì thử hỏi con cái bạn có ngốc đến mức không cần không?

Nếu bạn chia hết tài sản trước khi mất, sau đó bạn sẽ phải chịu đựng hậu quả. Bởi vì bạn sẽ từ một người giàu có trở thành một kẻ ăn xin. Tôi đã chứng kiến điều này trong năm mình tổ chức lễ hội, khi một người đã sớm chia nhà cửa, đất đai, v.v... cho các anh em, và cuối cùng, khi tiền bạc được chia hết, tình cảm cũng kết thúc.

Ở cổ đại, vương quốc Triệu có một vị hoàng đế tên là Triệu Vũ Linh Vương (Không phải Triệu Vũ Vương nhé), chính vì tin tưởng vào con trai mình mà đã sớm truyền ngôi vương cho con. Kết quả là, sau khi con trai nhận được ngôi vua, cảm thấy sự hiện diện của phụ vương làm ảnh hưởng đến quyền lực của mình, nên đã khởi một cuộc đảo chính, trực tiếp bao vây Triệu Vũ Linh Vương trong cung điện, bỏ mặc ông không ăn không uống trong suốt ba tháng, khiến Triệu Vũ Linh Vương bị chết đói.

Bạn có thể tin vào người, nhưng bạn chắc chắn không nên tin vào bản chất con người!



Chương 5: Tận dụng nhân tính để kiếm tiền

Trong xã hội, khả năng quan trọng nhất để đứng vững là hiểu được nhân tính. Hiểu biết về con người giúp ta thành công mọi mặt. Có hai loại tiền dễ kiếm nhất, một là kiếm tiền bằng cách tận dụng điểm yếu của con người, hai là kiếm tiền bằng cách tận dụng ưu điểm của con người. Ai hiểu được con người sẽ hiểu được tiền bạc!

Tính xấu của con người chính là nguồn gốc của lợi nhuận.

Thực ra, cơ hội kiếm tiền chưa bao giờ giảm, chỉ là yêu cầu đối với bộ não của bạn tăng cao mà thôi.

Có một bộ phim tên là “Seven” (1995), liệt kê 7 tội lỗi của con người, bao gồm kiêu ngạo, đố kỵ, giận dữ, lừa dối, tham lam, dục vọng và tham ăn. Đây là những tính cách bẩm sinh của con người, là điều mà tất cả các tôn giáo yêu cầu phải tránh. Tuy nhiên, logic cơ bản của kinh doanh lại trái ngược với logic tôn giáo, kinh doanh chính là tận dụng, thậm chí là phóng đại những tính xấu của con người để tạo nên huyền thoại kinh doanh.

Các trang web kết bạn tận dụng dục vọng của bạn, ngành tài chính tận dụng lòng tham của bạn, ngành ẩm thực và rượu tận dụng sự tham ăn của bạn, mua sắm trực tuyến tận dụng sự lừa dối của bạn, hội nhóm Flex tận dụng lòng kiêu ngạo của bạn, ngành công nghiệp game tận dụng lòng đố kỵ và cơn giận của bạn, cho phép bạn giải tỏa sự ức chế và bức xúc trong cuộc sống thực qua trò chơi. Mỗi một nhà lãnh đạo kinh doanh đều là cao thủ tận dụng bản tính con người, chính tính xấu của con người là nguồn gốc của lợi nhuận.

Ví dụ, nếu bạn thích phụ nữ đẹp, bạn sẽ thấy điện thoại của mình mỗi lần đều trôi qua các hình ảnh của phụ nữ đẹp. Nếu bạn thích hát, bạn sẽ thấy các màn trình diễn của các tài năng ẩn giấu.

Nếu bạn muốn giàu có, bạn sẽ thấy các bài diễn thuyết kinh tế kích thích bạn. Bản tính của bạn, trước mặt tất cả các bậc thầy kinh doanh, đều bị bóc trần không chỗ nào che giấu. Những gì bạn thích, họ sẽ cung cấp cho bạn nhiều hơn, lấp đầy mọi thời gian và sự chú ý của bạn, cho đến khi bạn nhận ra điện thoại của mình đầy ắp những thứ bạn yêu thích.

Nếu bạn muốn sa đọa, họ sẽ để bạn sa đọa không bao giờ quay đầu. Nếu bạn muốn tiến bộ, họ sẽ khiến bạn luôn tiến bộ, điều này khiến người mạnh càng mạnh hơn, còn người yếu càng yếu hơn.

Thực tế, mỗi ngày bạn đều sống trong bố cục của người khác, những thứ bạn thấy mỗi ngày đều là những thứ người ta muốn bạn thấy. Những người thực sự đặt ra các bố cục đều là cao thủ hiểu biết về bản chất con người.

Thế giới này về bản chất chỉ là một trò chơi được thiết kế bởi con người, bạn chọn làm người điều khiển trò chơi, hay là người bị điều khiển. Người thường thấy người khác thư thả uống cà phê, sẽ nghĩ mình làm thế nào để trở thành người thư thả đó. Còn cao thủ nghĩ, mình làm sao trở thành ông chủ bán cà phê cho họ. Bạn hàng ngày nghiên cứu loại người nào? Điều này quyết định số phận của bạn.

Bí mật kiếm tiền lớn, là xem bạn biết cách sắp đặt hay không

Xin thẳng thắn mà nói, thế giới này giống như một “sòng bạc”, trong đó chỉ có ba loại người: Người thứ nhất là người bố cục (người mở sòng), người thứ hai là người làm chủ sòng (chủ bàn), và người thứ ba là người đặt cược (con bạc). 99% người trên thế giới thuộc về loại thứ ba, còn lại 1% thuộc về hai loại đầu tiên, và trong số 1% này, chỉ có 1% thuộc về loại thứ nhất. Để mở mang suy nghĩ của bạn, tôi xin đưa ra một ví dụ: Tất cả những người làm ăn, đều tuân theo ba cách làm sau:

1. Cách làm truyền thống: Sử dụng tiền của chính mình để đặt cược

Bạn phát hiện một cơ hội kinh doanh, muốn khởi nghiệp, sau đó sử dụng tiền tiết kiệm của mình cộng với tiền vay từ bạn bè và khoản vay từ ngân hàng, gom góp được 1 tỷ, rồi bắt đầu khởi nghiệp. Cách này thuộc về đầu tư dựa trên nợ. Nghĩa là bạn vay nợ để khởi nghiệp, 80% người khởi nghiệp đều làm theo cách này. Nếu công ty thất bại, tất cả tài sản của bạn sẽ bị chủ nợ và ngân hàng thu giữ. Có nghĩa là bạn tự mình đặt cược, thua cuộc thì mất hết.

2. Cao thủ: Sử dụng tiền của người khác để đặt cược

Làm một bản trình bày PowerPoint về kế hoạch phát triển công ty, kéo những người bạn, khách hàng xung quanh vào một nhóm, kể lể về quá trình đầu tư 1 tỷ để trong tương lai kiếm được 100 tỷ một cách hấp dẫn, sau đó bán 30% cổ phần với giá 1 tỷ, kêu gọi mọi người cùng đầu tư. Chỉ cần bạn nói đủ hay, sẽ có người sẵn lòng cùng đầu tư. Ngay cả khi công ty cuối cùng phá sản, tiền của nhà đầu tư mất trắng, ít nhất bạn cũng đã nhận được một số lương trong vài năm. Hơn nữa, bạn không nợ bất kỳ ai một xu nào, những gì thua lỗ đều là tiền của các cổ đông, cách này thuộc về đầu tư dựa trên cổ phần. Có nghĩa là sử dụng tiền của người khác để đặt cược.

3. Cao thủ đỉnh cao: Kiếm tiền từ phần trăm của tất cả người đặt cược

Cách chơi ở cấp độ cao hơn là, công khai kêu gọi vốn từ toàn xã hội, mỗi nhà đầu tư theo số tiền góp vào sẽ chiếm một phần cổ phần tương ứng trong dự án, và có thể chia sẻ lợi nhuận tương lai của công ty. Những người góp tiền có thể giao dịch cổ phần của mình, sau đó bạn định giá công ty cao một chút, ước lượng 100 tỷ, vừa mở cửa bạn đã có giá trị hàng chục triệu đô la, tìm cơ hội bán ra, trực tiếp giàu có, điều này được gọi là phát hành cổ phiếu. Các công ty lớn đều chơi theo cách này, khi nhà đầu tư tham gia, những người đặt cược và những người mở cửa đã bắt đầu thu hoạch và chuẩn bị rời đi. Cùng là khởi nghiệp, nhưng người có danh tính khác nhau, cách làm khác nhau, kết quả hoàn toàn khác nhau, đây chính là sự khác biệt giữa kiếm tiền, thu tiền và phát tài.

Con bạc chính là kiếm tiền, chủ bàn là thu tiền, còn người mở sòng bạc mới thực sự là phát tài. Sự khác biệt giữa ba nhóm này là gì?

Ví dụ, khi mọi người phát hiện ra một mỏ vàng trong một ngọn núi lớn, tất cả đều đổ xô đi đào vàng. Lúc này, bạn cũng theo đó đi đào, cơ bản là đã không còn vàng để đào nữa. Bạn nên làm gì? Không phải là tham gia vào đội ngũ tìm vàng, mà là bán nước, thực phẩm, công cụ, sách về kỹ năng đào vàng trên đường đến mỏ vàng, kiếm tiền từ những người đi đào vàng.

Trong thời đại này, bản chất cốt lõi của việc kiếm tiền là: kiếm tiền từ những người muốn kiếm tiền! Bạn thấy vì sao YouTube có thể phát triển lớn như vậy, chính là vì họ kiếm tiền từ những người muốn kiếm tiền. “Kinh tế hàng rong” vừa nổi lên, những người được lợi đầu tiên không phải là những người trước đây bán hàng rong, mà là những người cung cấp xe bán hàng rong như.

Một người bạn của tôi trước đây, làm livestream không mấy nổi bật, sau đó tự mình tạo một bộ công cụ livestream, bán cho những người làm livestream, và bỗng nhiên bán chạy.

Airbnb không sở hữu bất kỳ căn hộ hoặc biệt thự nào, nhưng mọi người trên khắp thế giới đều đang sử dụng dịch vụ của họ để tìm chỗ ở khi đi du lịch, những người cho thuê bận rộn nhưng không kiếm được nhiều tiền, trong khi Airbnb không sở hữu một bất động sản nào nhưng giá trị thị trường của họ đã đạt hàng trăm tỷ đô la chỉ nhờ một ứng dụng điện thoại, không cần bất kỳ thứ gì khác.

Nhìn lại bản thân bạn, tiền nhà, tiền điện nước, lương nhân viên, bận rộn suốt ngày đêm, làm việc cật lực, bạn chỉ kiếm được bao nhiêu tiền trong một năm? Điều này có đáng để bạn suy ngẫm không?

Taobao không có hàng hóa, Qunar không có khách sạn, Ctrip không có máy bay, nhưng số tiền họ kiếm được nhiều hơn rất nhiều so với các công ty có hàng hóa, khách sạn và máy bay. Tại sao lại như vậy?

Câu trả lời chỉ có một, họ tất cả đều là người mở “sòng bạc”, họ kiếm tiền từ nhà cái và người chơi cò bạc, nhà cái chính là nhà hàng, khách sạn, hãng hàng không, còn người chơi cò bạc là người tiêu dùng. Ông Hà Hồng Sơn mở rất nhiều sòng bạc nhưng chính ông không bao giờ chơi cò bạc, bởi vì ông hiểu rõ phương thức thực sự để làm giàu không phải là chơi cò bạc mà là tìm cách kiếm tiền từ người chơi cò bạc.

Vì vậy, đừng bao giờ “chơi cò bạc”, mà hãy trở thành người “mở sòng bạc”! Đừng trở thành một “quân cò” mà phải trở thành người “đánh cò”.

Một ví dụ thực tế: (Hiểu được điều này bạn sẽ không bao giờ thiếu tiền nữa)

Giả sử bạn rất giỏi làm bánh cuốn và muốn mở quán bánh cuốn để kiếm tiền, lúc này bạn cần suy nghĩ kỹ một câu hỏi:

Đó có phải là bán bánh cuốn để kiếm tiền hay là bán quán bánh cuốn để kiếm tiền?

Nếu một đĩa bánh cuốn 15.000 đồng, lợi nhuận thuần của bạn là 5.000 đồng, muốn kiếm 100 tỷ đồng, bạn phải bán bao nhiêu đĩa bánh cuốn? Bạn phải bán 20 triệu đĩa bánh cuốn! Điều này gần như không thể làm được trong suốt cuộc đời này và cả kiếp sau nữa. Nhưng nếu bạn không kiếm tiền từ việc bán bánh cuốn mà là kiếm tiền từ việc bán quán bánh cuốn, thì mọi việc sẽ khác đi.

Bạn hoàn toàn có thể tiêu chuẩn hóa quy trình mở quán bánh cuốn, cách làm bánh cuốn và các công thức nhân bánh giống như McDonald's. Sau đó tổ chức hội thảo giới thiệu để người khác mua quyền nhượng quán của bạn, mỗi quán bánh cuốn bạn thu phí nhượng quyền 50 triệu đồng, 200 quán sẽ là 10 tỷ đồng, 2.000 quán sẽ là 100 tỷ đồng.

Điều này chưa bao gồm phí đào tạo mà bạn thu, cung cấp bột gạo, nhân thịt, rau củ, máy làm bánh cuốn, chi phí trang trí... tất cả các khâu đó bạn đều có lợi nhuận.

Bạn hiểu tại sao McDonald's, KFC có thể mở chuỗi cửa hàng trên toàn thế giới chứ? Họ không kiếm tiền từ khách hàng trong quán mà kiếm tiền từ các nhà nhượng quyền.

Bạn chỉ cần có một nhà máy bán thành phẩm ở ngoại ô, làm sẵn tất cả các loại bánh cuốn và món ăn để giao cho các quán, quán chỉ cần hâm nóng lại một chút là có thể phục vụ. Quy trình này đơn giản đến mức một đứa trẻ có thể làm được sau 3 ngày đào tạo, không cần đầu bếp, không phụ thuộc vào người giỏi. Như vậy bạn có thể nhân rộng được quy mô. Lúc này, bạn là người lập kế hoạch, là người mở “sòng bạc”, các nhà nhượng quyền là nhà cái, còn khách hàng là người chơi cờ bạc. Dù các quán có lãi hay lỗ thì bạn vẫn luôn có lợi nhuận ổn định. Bởi vì bạn kiếm tiền không phải từ khách hàng mà từ người mở quán. Bạn có thể xem xét chuỗi Trung Nguyên E-Coffee, hiện nay đã có hơn 700 cửa hàng khắp các tỉnh thành trong nước, hơn 1.000 hợp đồng nhượng quyền được ký kết thành công. Đừng kiếm tiền từ việc bán cafe, hãy kiếm tiền từ việc bán quán cafe, đó chính là khác biệt giữa người mở “sòng bạc” và người “vào sòng bạc”.

Bí quyết để tiền đuổi theo bạn

Để khách hàng ôm tiền đuổi theo chúng ta là điều mà mọi ông chủ đều mong muốn!

Tuy nhiên, trong thực tế, đa số mọi người hằng ngày đều ôm sản phẩm đuổi theo khách hàng, bạn càng đuổi theo cuồng nhiệt, khách hàng càng chạy nhanh hơn, cuối cùng khách hàng trực tiếp lẫn tránh như tránh tà, còn bạn thì thở hồng hộc như chó béc-xê... rồi bắt đầu than thở: “*Khi thật, kinh doanh thật khó khăn...*” Vậy nên, điều bạn cần nghiên cứu là, tại sao càng bạn đuổi theo khách hàng thì khách càng chạy nhanh? Lý do rất đơn giản, không ai muốn bị thuyết phục, con người muốn bị hấp dẫn. Vì vậy, chúng ta thấy một số doanh nghiệp kinh doanh cực kỳ đắt hàng, bí quyết kiếm tiền của họ giống như siêu mẫu mặc bikini vẫy tay với bạn, khiến bạn không thể cưỡng lại được!

Tôi xin đưa ra một ví dụ, hy vọng có thể khơi gợi suy nghĩ sâu sắc của các vị chủ, tôi nghĩ mọi người đều biết Nước Mắm Nam Ngư, hãy nhớ lại lúc bạn mua sản phẩm này, có phải nhân viên bán hàng đến giới thiệu và thuyết phục chúng ta không, hay chính chúng ta tự chủ động chạy đến siêu thị hoặc cửa hàng tiện lợi để mua Nước Mắm Nam Ngư?

Câu trả lời là sau đây phải không? Trên thực tế, không có người giới thiệu hoặc thuyết phục chúng ta mua sản phẩm này, nhưng hàng triệu người Việt tự đem tiền chạy đến siêu thị mua Nam Ngư sử dụng, vậy làm thế nào mà không có nhân viên bán hàng mà vẫn có thể khiến nhiều khách hàng như vậy tự động mua sản phẩm?

Để giải thích vấn đề này, chúng ta cần phải hiểu trước một nguyên lý rất quan trọng, nếu hiểu được, bạn cũng có thể khiến khách hàng của mình ôm tiền đuổi theo bạn.

Trước hết, chúng ta hãy phân tích xem con người tạo ra hành vi mua hàng chủ động như thế nào?

Để giải thích điều này, chúng ta cần học tập từ Phật giáo, bởi vì “công ty” này đã hoạt động hàng nghìn năm, nhân viên chưa bao giờ nghỉ việc hay chuyển việc, bạn chưa bao giờ nghe nói có người theo đạo Phật một hai ba năm rồi đột nhiên đổi sang theo đạo Cơ đốc giáo, đúng không? Hơn nữa, số lượng khách hàng của họ chiếm tới một phần mười dân số thế giới, và điểm quan trọng là tất cả khách hàng đều tự nguyện theo đuổi, không một ai bị ép buộc, vậy công ty này đã làm như thế nào?

Nếu chúng ta có thể tìm ra logic đằng sau điều này, thì chúng ta có thể giải thích được động cơ hành vi mua hàng của tất cả khách hàng. Bây giờ, hãy lấy giấy bút ra và viết ba từ, từ thứ nhất là hình mẫu, từ thứ hai là cầu nối, từ thứ ba là Thiên đàng (ở đây, Thiên đàng chỉ Cực Lạc thế giới của phương Tây).

Chúng ta hãy xem Phật giáo làm thế nào mà thành công đến vậy. Bước đầu tiên của Đức Phật là trở thành thần tượng của mọi người, vậy Đức Phật đã trở thành thần tượng của mọi người như thế nào? Ngài dựa vào việc có rất nhiều người liên tục truyền bá câu chuyện về Ngài. Tôi muốn hỏi mọi người, khi tôi nhắc đến Đức Phật, liệu có ngay lập tức trong đầu bạn hiện lên một hình ảnh vĩ đại, rất đáng tôn kính như một thần tượng không? Tôi nghĩ chắc chắn là có rồi. Tại sao lại có cảm giác như vậy?

Bởi vì từ khi bạn còn nhỏ đến khi lớn lên, bạn ít nhiều đã nghe được một số câu chuyện về Phật tổ, chẳng hạn như câu chuyện quen thuộc nhất mà chúng ta đã nghe về Phật tổ là câu chuyện Phật tổ dưới gốc cây bồ đề, ngồi thiền 49 ngày và đắc đạo. Vậy, làm thế nào bạn biết được những sự kiện hàng nghìn năm trước?

Đó là bởi vì tất cả các tín đồ Phật giáo đều truyền bá câu chuyện về Phật tổ và Phật giáo, vì vậy dù Phật tổ sống cách đây hàng nghìn năm, chỉ cần chúng ta nghe đến Phật tổ, chúng ta ngay lập tức có cảm giác về một hình mẫu vĩ đại. Vậy bước thứ hai, Phật tổ đã làm như thế nào?

Một ngày nọ, hình mẫu của chúng ta, Phật tổ, chỉ tay về một phía và nói với mọi người rằng ở đó có một thiên đàng, đó là thế giới Tây Phương Cực Lạc. Và hình mẫu của chúng ta đã miêu tả

thiên đàng một cách đẹp đẽ, nói rằng ở đó vàng bạc đầy đất. Khi hình mẫu nói rằng nơi đó đẹp đẽ như vậy.

Thì tất cả chúng ta đều nghĩ, sau khi chết nếu có thể đến Tây Phương Cực Lạc, đến thiên đàng thì tốt biết mấy. Và thế là chúng ta hỏi Phật tổ, làm thế nào để có thể đến thiên đàng?

Lúc này, chúng ta bước vào bước thứ ba, Phật tổ sẽ nói cho chúng ta biết cây cầu dẫn đến thiên đàng. Có hai cách, tất cả mọi người đều có cơ hội đến thiên đàng, cách thứ nhất là xuất gia, cách thứ hai, bạn không cần phải xuất gia, chỉ cần bạn tin vào Phật giáo là được, điều này được gọi là đệ tử tại gia. Vậy, xuất gia và tin vào Phật giáo chính là cây cầu dẫn đến thiên đàng.

Phật tổ thông qua ba bước, khiến toàn thế giới có rất nhiều người chủ động theo đuổi mình, bước đầu tiên, trở thành hình mẫu của mọi người, bước thứ hai, nói cho mọi người biết có một thiên đàng, bước thứ ba, muốn đến thiên đàng bạn phải trở thành đệ tử của Phật giáo, trở thành đệ tử của Phật giáo chính là cây cầu dẫn đến thiên đàng.

Câu chuyện này được kể không nhằm mục đích gây sốc hay làm rối bởi cảm xúc của ai, mà thông qua nó để hiểu rõ hơn về ý nghĩa của việc tạo dựng một hình mẫu, thiên đàng và cách thức xây dựng “cây cầu” trong việc thu hút và giữ chân khách hàng hoặc người theo đạo trong trường hợp của Phật giáo. Nó nhấn mạnh sức mạnh của việc tạo dựng một hình ảnh mạnh mẽ, một mục tiêu hấp dẫn (thiên đàng) và cách thức để đạt được mục tiêu đó (cây cầu), điều này có thể áp dụng trong nhiều lĩnh vực khác nhau của cuộc sống, không chỉ trong tôn giáo hay kinh doanh.

Tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ với mọi người một câu chuyện, qua câu chuyện này, bạn sẽ hiểu sâu sắc hơn về ý nghĩa thực sự của hình mẫu, thiên đàng và cây cầu. Đây là một sự kiện tin tức thực sự.

Mọi người có thể tìm kiếm trên Baidu để biết được, có thể bạn sẽ ngạc nhiên không thể tin nổi sau khi nghe câu chuyện này. Sự kiện này xảy ra vào ngày 28 tháng 2 năm 2013, tại thành phố Thành Đô, tỉnh Tứ Xuyên, Trung Quốc, tại một cây cầu địa phương có tên là Cầu Cửu Nhân. Vào buổi chiều hôm đó, một người đàn ông đi

qua Cầu Cừ Nhân, và trong khi đang đi, một người phụ nữ đột nhiên lao ra từ một nơi nào đó, có lẽ là đã say rượu, nhanh chóng đè người đàn ông xuống đất, cởi quần anh ta và mạnh mẽ lao lên. Sau một thời gian chống cự, cuối cùng người đàn ông đã bị khuất phục, và kết quả là người phụ nữ này đã thành công “cưỡng hiếp” người đàn ông đó.

Sau khi sự việc kết thúc, người đàn ông này đã chạy đến đồn cảnh sát địa phương để báo cáo. Cảnh sát địa phương đã rất coi trọng vụ việc này và ngay lập tức mở cuộc điều tra. Chính vì vậy, tin tức về sự việc nhanh chóng lan truyền khắp nơi địa phương.

Trong những ngày tiếp theo, luôn có nhóm nam giới 2-2, 3-3 tụ tập ở Cầu Cừ Nhân, và cuối cùng đã có hàng nghìn người đàn ông tụ tập tại đây, rồi giơ tay lên cao kêu gọi “*Chị gái, hãy quay trở lại*”. Tình hình tại hiện trường lúc đó đã trở nên hỗn loạn, gần như trở thành một điểm du lịch nổi tiếng của địa phương. Nếu có người bán cơm chiên trứng ở hiện trường, có lẽ họ có thể kiếm được hàng chục nghìn đồng trong một ngày. Cuối cùng, cho đến khi lực lượng cảnh sát thành phố Thành Đô phải huy động một lượng lớn nhân viên và tốn không ít sức lực mới có thể đuổi được những người đàn ông này đi và kiểm soát được Cầu Cừ Nhân.

Kể xong câu chuyện này, có lẽ mọi người sẽ nghĩ, điều này thật là không thể tưởng tượng nổi, những người đàn ông đó đang nghĩ gì vậy? Một người ngốc có thể hiểu được, nhưng hàng nghìn, hàng vạn người lại đều ngốc sao? Họ thực sự nghĩ rằng có thể tìm thấy “chị gái” đó ư? Nếu là tôi, tôi chắc chắn sẽ không đi, tôi chắc chắn không đến nổi ngốc như vậy.

Bạn có đi không, tôi không biết bạn ngốc hay không! Nhưng hàng nghìn, hàng vạn người đã đi, đó là một sự thật không thể chối cãi. Điểm mấu chốt ở đây là bạn có thể đặt mình vào vị trí của họ để suy nghĩ, nếu như khách hàng của chúng ta cũng theo đuổi sản phẩm của chúng ta như những người đàn ông này, điều đó có phải là quá tuyệt vời không? Tôi nói cho bạn biết, bạn chỉ cần hiểu rõ bản chất con người, đảm bảo rằng chiến lược tiếp thị của công ty bạn cũng có thể đạt được kết quả như vậy.

Thực tế, những người đàn ông đi đến Cầu Cừ Nhãn lúc đầu có thể biết họ đang làm gì, nhưng những người đến sau hoàn toàn không biết mình đang làm gì, chỉ thấy mọi người đều đi, họ cũng theo chân đi. Thực tế, khách hàng của chúng ta cũng giống như vậy, những khách hàng xếp hàng đầu tiên biết họ đang làm gì, nhưng những khách hàng phía sau khi thấy người phía trước xếp hàng tự nhiên cũng sẽ theo hàng. Đa số mọi người mua sản phẩm thực sự không biết họ mua vì lý do gì, trong đầu họ chỉ có một ý tưởng rằng mọi người đều đã mua, vì vậy tôi cũng nên mua.

Tôi sẽ phân tích một chút nhé, từ góc độ marketing, tại sao sẽ xuất hiện tình huống như vậy? Thứ nhất, người đàn ông đó bị phụ nữ cưỡng hiếp, việc này khiến ông ta trở thành thần tượng của tất cả đàn ông, trải nghiệm hạnh phúc khi bị phụ nữ cưỡng hiếp trở thành thiên đường của đàn ông, nhưng chỉ có đến Cầu Cừ Nhãn mới có thể đạt được thiên đường này, Cầu Cừ Nhãn trở thành cầu nối cho toàn bộ sự kiện.

Khi làm marketing cho doanh nghiệp, nếu không có thần tượng, thiên đường và cầu nối, thì khách hàng sẽ không có khả năng cầm tiền đuổi theo chúng ta.

4 lối cốt để hiểu rõ bản chất của tiền bạc

1. 4 loại tiền sinh lời cao nhất:

- Loại 1 là tiền từ sự chênh lệch thông tin, tôi biết điều bạn không biết;

Trước đây, có những lĩnh vực kinh doanh dễ làm là vì sự bất đối xứng thông tin, gây ra sự bất cân bằng giữa người bán hàng và người mua hàng, vì thế xuất hiện một nhóm người buôn bán đứng ra làm trung gian và kiếm lời từ đó. Nhưng khi thông tin ngày càng minh bạch, người bán và người dùng có thể kết nối chính xác bất cứ lúc nào, các khâu trung gian sẽ biến mất nhanh chóng, thời đại kiếm lời từ chênh lệch giá cũng sẽ kết thúc.

- Loại 2 là tiền từ sự chênh lệch nhận thức, tôi hiểu điều bạn không hiểu;

Tương lai của thương mại sẽ chuyển từ sự bất đối xứng về thông tin sản phẩm sang sự bất đối xứng về nhận thức não bộ. Bất kỳ việc kiếm tiền nào cũng là hành động giết hạ cấp, người có nhận thức cao luôn gạt hái được từ người có nhận thức thấp. Vì vậy, bạn sẽ thấy, những người ở tầng khác nhau nói ra những điều hoàn toàn khác biệt, thậm chí trái ngược về quan niệm.

- Loại 3 là tiền từ sức thi hành, tôi biết và bạn cũng biết, nhưng bạn không làm, tôi làm;
- Loại 4 là tiền từ lực cạnh tranh cốt lõi, bạn hiểu và tôi cũng hiểu, nhưng tôi làm tốt hơn bạn, tôi dạy bạn nhưng bạn vẫn không thể học theo.

2. Tuân theo bản chất con người của người khác

Để chinh phục trái tim người khác, bạn cần phải thỏa mãn dục vọng của họ. Nói một cách đơn giản, đối với những người có năng

lực, bạn cần biết họ thích gì và không thích gì, cung cấp những gì họ thích để họ muốn tham gia cùng bạn.

Những người thực sự giỏi, cần phải vượt qua rào cản về tiền bạc và tình cảm.

Kinh doanh chính là trò chơi đổi chút tiền nhỏ lấy tiền lớn. Bản chất con người là dục vọng, bằng cách kích thích và kiểm soát dục vọng, bạn có thể điều khiển trái tim người khác. Chỉ cần bạn có thể thiết kế một trò chơi chia tiền, chia danh tiếng, khiến người khác vì dục vọng mà làm việc cật lực, bạn sẽ thành công.

Đối với nội bộ, chia tiền phải nhiều hơn so với ngành nghề khác, những người có tài ăn thịt, kẻ tầm thường uống súp, người ngu dốt nhai xương. Đối với hậu cần, 3 người làm việc của 5 người, nhận lương của 4 người.

Đối với bên ngoài, luôn khiến người khác cảm thấy mình có lợi. Bản chất con người có lòng tham, chỉ cần bạn khiến họ cảm thấy mình có được lợi ích, họ sẽ tiếp tục tìm đến bạn mua hàng.

Xiaomi, Pinduoduo, Shopee đều là những ví dụ về việc tận dụng tâm lý con người thích lợi dụng (Rẻ hơn nhưng vẫn chất lượng), từ đó trở thành những công ty khổng lồ. Phía trước chỉ thu hút người dùng, phía sau mới kiếm tiền. Nếu chỉ muốn kiếm tiền từ phía trước, cơ bản là sẽ không kiếm được tiền.

3. Chống lại bản chất con người của chính mình

Để tiến bộ không ngừng, bạn cần phải chống lại bản chất con người của mình. Bản chất của động vật là thích ở trong vùng thoải mái, đa số động vật sau khi no bụng thì chỉ thích phơi nắng.

Con người, mặc dù đã tiến hóa cao hơn động vật, nhưng cuối cùng vẫn mang trong mình gen lười biếng. Bạn muốn khác biệt so với người khác, bạn cần phải làm những việc khác biệt. Vượt qua bản chất con người của mình, người khác xem tivi, bạn đọc sách; người khác chơi game, bạn nghiên cứu; người khác mơ mộng, bạn hành động; người khác lãng phí thời gian, bạn tận dụng thời gian.

Tuân theo bản chất con người của người khác, và chống lại bản chất con người của bản thân, bạn sẽ vượt qua được đa số những người giỏi!

4. Vấn đề = Tiền bạc

Người nghèo đều cho rằng họ muốn tiền, nhưng hãy suy nghĩ kỹ ai là người nghĩ đến việc muốn có tiền mỗi ngày? Đúng, là người ăn xin. Vì vậy ai chỉ đầu óc muốn tiền thì cũng sẽ trở thành người nghèo. Tiền chỉ là phần đền đáp tự nhiên khi bạn giúp người khác giải quyết được một vấn đề nào đó. Vì vậy, điều bạn cần không phải là tiền, mà là bạn có thể giải quyết những vấn đề nào đó cho ai đó? Khi bạn tìm ra được vấn đề bạn có thể giúp người khác giải quyết thì người ta tự động sẽ đưa tiền cho bạn.

Jack Ma tìm ra cách làm cho không ai gặp khó khăn trong kinh doanh. Steve Jobs tìm ra cách sử dụng điện thoại để thay đổi thế giới. Chúng tôi tìm ra cách truyền bá kiến thức về bản chất con người và chiến tranh thương mại, để không ai khởi nghiệp mà lỗ vốn.

Còn bạn tìm ra được gì?

Khi bạn nhận ra rõ ràng trong đời này mình sẽ giúp người khác giải quyết vấn đề gì, cuộc đời bạn sẽ bước vào giai đoạn cao hơn. Giải quyết vấn đề nhỏ thì được đền đáp nhỏ, giải quyết vấn đề lớn thì được đền đáp lớn.

Người nghèo luôn có tư duy kiếm tiền giống như đi săn, luôn muốn chiếm lấy lợi thế của người khác, hoàn toàn trông vào may mắn, năm này qua năm khác lại phải bắt đầu từ đầu. Người giàu có tư duy trồng trọt, từng chút một gieo hạt, chăm bón, tạo ra giá trị đóng góp, trước tiên đem lại lợi ích cho người khác, sau đó tự thân mới có được lợi ích lâu dài.

Nhớ rằng: Kẻ thù lớn nhất của việc kiếm tiền chính là luôn nghĩ đến việc kiếm tiền nhanh!

Bí quyết khởi nghiệp không tốn chi phí

Tôi thường nghe nhiều người phàn nàn quá nghèo, tôi nói “*vậy bạn hãy khởi nghiệp đi*”, họ nói: “*Không có tiền thì khởi nghiệp làm sao?*” Thực ra, khởi nghiệp không liên quan nhiều đến tiền. Ví dụ, bạn thấy một quảng cáo nói chỉ cần đầu tư XX tiền là có thể ổn định kiếm lời, bạn có nghĩ cơ hội tốt như vậy sẽ đến lượt bạn không? Những tập đoàn tài phiệt nắm giữ vốn lớn, họ có bỏ qua cơ hội kiếm tiền như vậy không?

Bản chất của vốn là theo đuổi lợi nhuận, và khứu giác của các tập đoàn nhạy bén hơn nhiều so với người dân thường, dù bạn có chút tiền, làm sao bạn có thể so với họ? Dự án chỉ cần có tiền là kiếm được lời, chắc chắn không phải dành cho chúng ta, muốn dùng tiền làm vốn cho việc khởi nghiệp, túi tiền của bạn so với các tập đoàn tài chính, chỉ là hạt cát trong sa mạc.

Khi gặp dự án chỉ cần đầu tư một ít tiền là kiếm lời ổn định, bạn hầu như chỉ là một món ăn ngon cho họ. Hãy nhớ, khởi nghiệp là khởi nghiệp, đầu tư là đầu tư, khởi nghiệp là kiếm tiền từ con người, còn đầu tư mới là tiền sinh ra tiền, đó là hai chuyện khác nhau.

Muốn làm tốt công việc kinh doanh, đừng làm kẻ xin xỏ

Kẻ xin xỏ chính là kẻ bị lợi dụng, bất cứ ai trực tiếp giới thiệu dự án cụ thể đều là những kẻ lợi dụng người khác, không có ngoại lệ, những dự án ngay khi ra mắt đã mở rộng quy mô toàn quốc, tầng lớp trên cùng kiếm được rất nhiều, trong khi người dân mất đi số tiền tiết kiệm nhọc nhằn qua nhiều năm.

Sự nhận thức về tư duy chính là sự tàn phá của một tầng lớp lên tầng lớp khác!

Jack Ma từng nói, khởi nghiệp phải tự mình bước đi, nếu bạn tin rằng có người sẽ tặng bạn lợi ích, cơ bản là bạn sẽ không thành công, nhiều người mơ ước có thể theo dòng chảy lớn để nhặt tiền,

khi thị trường đã ổn định, không có sức mạnh thực sự, chắc chắn sẽ trở thành vật tế thần.

Có người nói: *“Thế giới lớn như thế, người nhiều như vậy, chỉ mình tôi thôi à?”*

Suy nghĩ đó không sai, sai ở chỗ mọi người đều nghĩ như vậy. Thị trường nước ta trong hai năm qua, tiền bạc như ruồi không đầu, chỗ nào có mùi, chúng ta sẽ lao đến, sau đó tiền bạc sẽ ‘nổ tung’, và những ‘ruồi không đầu’ sẽ tiếp tục tìm kiếm mục tiêu tiếp theo.

Thường có người nói, nếu còn chưa làm tốt công việc làm công ăn lương thì đừng nói đến khởi nghiệp. Đừng bao giờ tin câu nói đó, người nói vậy chắc chắn là kẻ chưa từng khởi nghiệp nào nhưng cố tạo vẻ sâu sắc.

Làm công và khởi nghiệp là hai lối tư duy hoàn toàn khác nhau, một kiểu là tư duy vua chúa, một kiểu là tư duy dân chúng.

Những người làm công ăn lương giỏi thường khó khởi nghiệp, những người khởi nghiệp giỏi thì không thể làm tốt công việc của một ‘chó săn’.

Ông chủ là ông chủ, nhân viên là nhân viên, hai loại công việc này có bản chất hoàn toàn khác nhau và không bao giờ thay đổi được.

Có những loại người khởi nghiệp nào?

Loại thứ nhất, kiểu tổng hợp nguồn lực: Những người này không có tiền, không có kỹ thuật, không có sản phẩm, chuyên tìm người khác hợp tác, tổ chức một bàn chơi, kiếm lời từ giữa, nếu dự án thất bại, họ sẽ tiếp tục với dự án khác, dù sao họ cũng không phải bỏ tiền ra, thường gọi là “không thủ sáo bạch lang”.

Loại thứ hai, kiểu đầu tư: Chuyên nghiên cứu ngành nào kiếm tiền nhanh thì đầu tư vào đó, một câu nói: *“Các người cần tiền, tôi có, nhưng phải chia phần lợi nhuận với tôi.”*

Loại thứ ba, cổ đông góp vốn: Những người này có công việc của riêng mình, được người khác đánh giá cao và được mời làm đối tác, họ thường có kỹ năng chuyên môn trong một lĩnh vực nào đó, thực tế không khác biệt nhiều so với làm công ăn lương, chỉ cao cấp hơn một chút.

Loại thứ tư, “kẻ chảy máu đầu”: Nhìn thấy người khác khởi nghiệp, mua xe hơi, họ cũng lao vào làm, không có một phương pháp hiệu quả, hầu hết đều thất bại liên tục, không có nhận thức rõ ràng về khởi nghiệp, chỉ dựa vào sự nhiệt huyết, không loại trừ khả năng thành công, nhưng tỷ lệ rất thấp.

Loại thứ năm, người theo phong trào: Những người này mù quáng theo đuổi xu hướng, bất cứ ai kinh doanh gì, họ cũng phải theo sát, họ đi đến nơi nào có ‘biển đỏ’, chọn những ngành nghề đang nóng bỏng. Bản chất của khởi nghiệp là tránh xa cạnh tranh, đi sau người khác mà vẫn nghĩ mình là ‘đầu gà’, có tầm nhìn, thực tế chỉ là ‘pháo hôi’.

Loại thứ sáu, người bị lợi dụng chuyên nghiệp: Đa số những người này là người mới, không có kỹ năng chuyên môn cốt lõi, không có phương pháp luận, không muốn bỏ thời gian, công sức, không muốn chịu rủi ro, vẫn mơ ước về việc làm giàu, họ rất dễ bị lợi dụng, bị lừa tiền bạc, sức lực, và mối quan hệ.

Họ nghĩ mình đang khởi nghiệp, nhưng thực tế chỉ là đang bị lợi dụng, nghĩ mình là ‘móc câu’ nhưng thực tế chỉ là ‘con cá’, chìa khóa của khởi nghiệp luôn là con người, là tư duy, là nhận thức, chứ không phải tiền bạc.”

Tỷ lệ thành công khởi nghiệp của đại chúng thấp, lý do chính có hai điểm:

Thứ nhất, thiếu hệ thống nhận thức về kinh doanh. Ví dụ, bạn mua một chiếc xe hơi mới, nhưng bạn không học cách lái xe hơi, điều đáng sợ hơn là ngày mai bạn phải lái chiếc xe đó. Nếu hy vọng có một chuyến du lịch tự lái, bạn có nghĩ là điên rồ không? Phương thức như vậy tỷ lệ gây tai nạn hư hỏng xe và thương vong con người tự nhiên sẽ rất cao.

Thứ hai, thiếu kiểm tra cần thiết. Ví dụ, một bộ bài 54 lá, bạn muốn rút được Joker đen, bạn sẽ cố gắng rút nhiều lần hơn. Có người rút lá đầu tiên đã được, người khác phải rút đến lá cuối cùng mới được, nhưng chỉ cần số lần đủ nhiều, sớm muộn gì bạn cũng sẽ đạt được ý muốn.

Đó là lý do tại sao không nên đầu tư quá nhiều tiền vào khởi nghiệp, giữ nguồn lực, nếu không được thì rút lui, chuyển sang việc khác. Tuyệt đối đừng cầm cự một lần, nếu không khi thất bại sẽ không thể đứng dậy được nữa. Hiện nay khởi nghiệp chính là thử sai với chi phí thấp, số lần phải đủ nhiều, đổi ván nhanh, đừng làm những ngành truyền thống kiểu đánh bạc cược một lần.

Logic kinh doanh đã thay đổi từ lâu

1. Khi khởi nghiệp, chúng ta không cần phải đầu tư vốn, chúng ta bán trí tuệ, bán khóa học, bán âm thanh, bán video, bán ý tưởng.
2. Làm ăn trên Lazada, Shopee đã không còn dễ dàng, nhiều người chỉ cần lợi dụng sự thiếu kiến thức của đại chúng về công nghệ chỉ cần giúp đặt và thanh toán hàng từ nước ngoài, vẫn kiếm được tiền.
3. Nhiều người trên Tiktok, trong các nhóm Facebook, Zalo bán các khóa học riêng, hướng dẫn tán tỉnh, hướng dẫn yoga, hướng dẫn giảm cân, v.v.
4. Một người bạn của tôi ở làng quê, sắp xếp vài máy tính, chuyên giúp mọi người quét mã đăng ký – mở WeChat đã bị chặn, kiếm được hơn 400 triệu một năm.
5. Trên YouTube, Tiktok beta, Facebook nhiều người được gọi là “review phim”, tải video từ Douyin, Weibo hay các trang mạng xã hội của nước ngoài về dùng công cụ dịch lại và đăng lên mạng xã hội trong nước, ước tính thu nhập hàng tháng có thể đạt đến cả trăm triệu.

6. Một số chàng trai gan dạ, chuyên tìm các sự kiện huyền bí để phát trực tiếp, lượng fan khổng lồ, một tập chương trình mang lại thu nhập cao hơn nhiều so với việc đi làm.
7. Còn có các nhà sáng tạo nội dung thời trang, tìm và tải video một cô gái ăn mặc xinh đẹp, hoặc tự quay video về cách phối đồ, gắn link affiliate, cũng kiếm được bộn tiền.

Có vô số ví dụ về việc kiếm tiền trên internet như thế này, bạn không phải là không kiếm được tiền, mà là bạn không có tư duy kiếm tiền.

Những người hàng ngày la hét bảo bạn đầu tư tiền để giàu có đều là kẻ lừa đảo. Những việc thực sự kiếm tiền thường là kiếm tiền một cách âm thầm, người trong cuộc ai cũng không muốn nói, và người ngoài cuộc cũng không tin.

Nhớ rằng, khi tư duy thay đổi, thị trường sẽ mở ra. Đừng bao giờ nghĩ bạn biết tất cả, những người như thế thực sự là ngốc nhất!

Kim chỉ nam cho người khởi nghiệp!

Khi mới bắt đầu khởi nghiệp, việc mù quáng học theo các công ty lớn gần như chắc chắn sẽ tự hủy hoại bản thân.

Con lạc đà vượt qua sa mạc, con thỏ hỏi lạc đà bí quyết vượt sa mạc, lạc đà nói một đồng những lời tưởng chừng đúng đắn như: kiên trì, cố gắng. Sau khi nghe xong, thỏ đi với đầy tự tin.

Ngày hôm sau, mọi người phát hiện ra xác của con thỏ nằm trên sa mạc...

Những lời lạc đà nói với thỏ đều đúng, nhưng lạc đà không nói cho thỏ biết rằng: nó có cái gù (cái bướu trên lưng của lạc đà, cho phép nó trữ nước và thức ăn).

Giai đoạn khởi nghiệp để sống sót: Hãy tìm một vài đối thủ cạnh tranh mạnh nhất, đóng giả làm nhân viên bí mật nghiên cứu sản phẩm, dịch vụ, mô hình kinh doanh của họ, kết hợp và lai tạo.

Đừng thuê văn phòng cao cấp, cũng đừng tuyển nhân viên, chỉ cần vài người đồng sáng lập cùng nhau chiến đấu. Như vậy chi phí của bạn sẽ thấp hơn đối thủ, bạn có thể bán với giá rẻ hơn.

Bước đầu, hãy kiếm tiền từ người thân quen, thu được khoản tiền đầu tiên rồi nâng cấp sản phẩm, dịch vụ, tiếp thị, mở rộng thêm thị trường.

Nếu đầu tư quá nhiều ngay từ đầu thì xác suất thất bại rất cao.



Chương 6: Công pháp tu luyện trong phòng kín của kẻ mạnh

Cách người tầng lớp thấp bị săn đuổi

Bất cứ thứ gì khiến bạn thỏa mãn lúc đầu, cuối cùng đều sẽ khiến bạn đau khổ. Tương tự, bất cứ điều gì khiến bạn đau khổ lúc đầu, cuối cùng cũng sẽ khiến bạn thành công vẻ vang.

Những người thực sự hiểu thấu thế giới này, đều dùng đau khổ để tu luyện!

Những điều càng khiến bạn cảm thấy đau khổ lúc này, như tập thể dục buổi sáng, chạy bộ, đọc sách, tập gym, yoga, v.v... đều sẽ giúp bạn có được tiến bộ dài lâu.

Nhưng tất cả những điều đó đòi hỏi con người phải có sự tự kỷ luật, khát vọng tiến lên và sức kiềm chế mạnh mẽ. Thuốc đắng dã tật, sự thật mất lòng. Đời người, trước hãy chịu đắng để về sau được ngọt, nếu ngọt trước thì sau sẽ đắng, đó cũng là quy luật cân bằng của thế giới.

Khi bạn tập luyện thì rất mệt mỏi,
Khi bạn thức dậy sớm thì rất khó chịu,
Khi bạn cố gắng thì rất đau đớn,
Khi bạn nghe lời thật thì rất khó chịu,

Nhưng đúng là những điều khiến bạn đau khổ mới giúp bạn vượt lên trên mọi người!

Trên mạng có một câu hỏi đang hot: “*Năng lực nào rất quan trọng nhưng đa số người lại không có?*” Trong nhiều câu trả lời nổi bật, đều đề cập đến một từ: “**tự kỷ luật!**”

Tự kỷ luật, triết gia Hy Lạp Plato đã từng nói: “Tự kỷ luật là một hình thức kiềm chế những niềm vui và ham muốn.” Theo cách nhìn của tôi, thế giới này đâu có gì là tự kỷ luật, tất cả đều là nhảm nhí.

Tự kỷ luật để kiếm tiền, chỉ là một phản ứng tự làm khổ mình khi bị cuộc sống đẩy vào đường cùng.

Tự kỷ luật để giảm cân, chỉ là một phản ứng tự làm khổ mình khi bị sức nặng của cơ thể đẩy vào đường cùng!

Tự kỷ luật để tập thể dục, chỉ là một phản ứng tự làm khổ mình khi bị bệnh tật đẩy vào đường cùng!

Tự kỷ luật, chỉ là một phản ứng tự làm khổ mình khi bị sự cạnh tranh đẩy vào đường cùng!

Còn bạn, đang sống quá thoải mái, dĩ nhiên những sự thoải mái ấy chỉ là ảo giác trước mắt!

Dịch COVID xảy ra, trên mạng có một câu chuyện đùa rất nổi: *“Sau khi nghỉ dài 1 tháng, ngày đầu đi làm trở lại, khi ngồi trước máy tính, tôi không nhớ được mật khẩu khởi động, hoàn toàn quên mất mình làm công việc gì...”*

Lúc đầu, khi nghe câu chuyện này, tôi chỉ thấy nó hài hước. Nhưng sau đó suy nghĩ kỹ, thứ có thể “phá hủy” một con người nhanh nhất thực ra chính là hai chữ “thoải mái”.

Mấy ngày trước, một người hâm mộ nhắn tin cho tôi, anh ta nói về nỗi lo lắng và bấn loạn của mình. Giai đoạn trước đó, công ty của anh ta đã chính thức đi làm trở lại, nhưng tình trạng công việc của anh ta rất tồi tệ, liên tục mắc sai lầm, vì thế bị sếp của mình chỉ trích. Hóa ra trong khoảng thời gian dịch bệnh, anh ta chơi game thâu đêm, ban ngày vào chế độ ngủ đông, sinh hoạt hoàn toàn không theo quy củ gì, khiến tình trạng của anh ta rất tệ, nên sau khi đi làm cũng khó có thể phục hồi trạng thái bình thường. Khi đến phần cuối, anh ta tỉnh ngộ mà nói: *“Quả thực, ham mê khoái lạc cuối cùng sẽ phải trả một cái giá lớn hơn để đền bù.”* Lời nói của anh ta khiến tôi

suy nghĩ rất lâu, khiến tôi liên tưởng đến một người bạn khác của mình. Ban đầu của kỳ nghỉ, cô ấy xem tin tức, xem phim, chơi game. Về sau cô ấy nhận ra mình không thể tiếp tục buông xuôi như vậy, nên bắt đầu đọc sách, viết lách, học những kỹ năng mới. Cô ấy nhận thức được rằng: Thà rằng chịu khó khi tự cải thiện bản thân còn hơn là nằm đó phí phạm với cảm giác thoải mái cả ngày. Tôi rất đồng tình với một câu nói của cô ấy: Phim sẽ chẳng bao giờ xem hết, game vẫn luôn có phiên bản mới, nhưng việc lãng phí thời gian ngày hôm nay, tương lai sẽ nghiêm khắc trừng phạt bạn.

Có người nói, một kỳ nghỉ dài đã thay đổi tất cả, ngày nào cũng ở nhà thực sự “tự hủy hoại bản thân”, điều làm ô nhiễm tâm hồn thường là “ăn chơi vô độ”. Hầu hết mọi người đều có tâm lòng muốn đi tìm kiếm chân lý kinh Phật, nhưng cuối cùng thường bỏ lại thân xác ở Cao Lão Trang.

Trạng thái bình thường của đa số người là giai đoạn tràn đầy khí thế nhưng chỉ là nhất thời, đa phần thời gian chỉ biết ăn nhờ ở đậu. Họ không thể chịu đựng được hiện trạng của mình, nhưng cũng không có khả năng thay đổi tất cả, lười biếng như lợn nhưng lại không thể nhẫn nại chấp nhận như lợn được...

Hãy nhớ rằng, nếu bạn không bắt đầu ngay từ bây giờ, thì sự thay đổi mà bạn muốn sẽ không bao giờ xảy ra.

Nhà văn Stephen Guise đã kể về trải nghiệm của chính mình, ban đầu ông lên kế hoạch làm 30 phút gấp bụng, nhưng ông hoàn toàn không thể hoàn thành được. Sau đó ông thay đổi kế hoạch, chỉ làm 1 cái gấp bụng để thử xem, không ngạc nhiên là ông đã hoàn thành được. Nhưng bởi vì gánh nặng về mặt tâm lý đã giảm bớt, trên thực tế ông không chỉ làm 1 cái mà còn nhiều hơn thế. Sau một thời gian, thói quen đã được hình thành, ngay cả khi chưa đến giờ tập thì ông vẫn kiên trì làm gấp bụng.

Trên thực tế, nhiều việc trong cuộc sống cũng giống như vậy, hãy bắt đầu bằng cách làm trong 3 phút, rồi sau đó tự nhận xét xem liệu mình có thể làm được điều đó hay không. Nếu bạn vẫn không thể làm được, tôi chỉ có thể nói rằng, cuộc sống vấp vào mặt bạn vẫn

chưa đủ nhiều, chưa đủ đau đớn, nói cách khác, lúc bạn thực sự đau đớn thì vẫn chưa đến.

Còn những cao thủ, họ đều có khả năng dự đoán trước tương lai, nhìn thấy sự đau khổ có thể xảy đến trong tương lai, vì vậy họ hành động ngay từ hiện tại. Còn đa số mọi người, chỉ có thể nhìn thấy trước mắt!

Họ quen dùng mắt để quan sát thế giới này! Chỉ có thể nhìn thấy hiện tại bằng mắt, phải dùng tư duy mới có thể nhìn thấy tương lai.

Tất cả những người thành công mà tôi biết, họ mỗi ngày đều sống trong tình trạng tự hành hạ bản thân bằng công việc. Điều tốt là họ mỗi ngày đều tràn đầy tự tin về tương lai, có đau khổ nào lớn hơn sự mê muội về tương lai của một người? Loại tự hành hạ này cuối cùng sẽ trở thành một thói quen tự giác, rồi trở thành sự tự tin ăn sâu vào xương tủy, cuối cùng đạt được tự do về tài chính.

Nhà văn Hemingway có một câu nói nổi tiếng: ***“Chẳng có gì cao quý trong việc ưu việt hơn người khác, sự cao quý thực sự nằm ở việc vượt lên chính bản thân mình.”***

Hãy tin tôi, bạn càng nghiêm khắc với chính mình, cuộc sống sẽ càng tốt đẹp với bạn!

Thiên đường của nền văn hóa mạnh mẽ VS Địa ngục của nền văn hóa yếu kém

Lý do những người mạnh mẽ trở thành mạnh mẽ, là bởi họ tin vào nguyên lý của thế giới này, chỉ có một nguyên lý duy nhất, đó là luật rừng. Những ai không hiểu luật rừng có thể xem vài tập phim về thế giới động vật, tôi tin rằng bạn sẽ hiểu.

Thế giới loài người và thế giới động vật có cùng một đặc tính, đó là kẻ mạnh nuốt kẻ yếu. Ở đây không có chuyện tình cảm, không có lý lẽ, thậm chí không có đúng sai...

Khi sói muốn ăn cừu, cừu có giải thích với sói về đạo lý, về đúng sai, về tình cảm thì có ích gì không? Phải chăng sói sẽ bị trừng phạt vì đã ăn cừu? Sói ăn cừu, đó là quy luật, đó là sự công bằng! Bạn là cừu, thì bạn phải bị sói ăn, đây mới là điều hợp tình hợp lý!

Những người thuộc nền văn hóa mạnh mẽ tuân theo nguyên lý khách quan này, vì vậy không bị bất kỳ ánh mắt thế tục hay đạo đức ràng buộc, cũng không bị tình cảm con cái, tình yêu thương ràng buộc. Họ phi nước đại trên con đường màu xám, tận lực biến mình thành sói, bởi vì họ hiểu rõ, nếu họ sống như một con cừu, thì những người thân, bạn bè, người yêu xung quanh có thể cũng sẽ trở thành sói.

Trong khi đó, nền văn hóa yếu kém là một nền văn hóa phụ thuộc, sẽ hợp lý hóa mọi kết quả của bản thân bằng cách đổ lỗi cho nguyên nhân bên ngoài. Văn hóa dân gian cổ xưa theo đạo “thiên tử”, là nền văn hóa đợi chờ một vị cứu thế đến cứu mình, nói cách khác, là đợi bánh vắn từ trên trời rơi xuống.

Tử huyệt của quan niệm truyền thống nằm ở chữ “dựa”.

Ở nhà dựa vào cha mẹ, ra ngoài dựa vào bạn bè, dựa vào Thượng đế, dựa vào Phật Tổ, dựa vào vua chúa. Tóm lại, chỉ cần có thể dựa dẫm thì đâu cũng được, miễn là không nhận ra rằng thực ra bạn chỉ có thể dựa vào chính mình.

Còn những người mạnh mẽ thì luôn cô đơn, họ không tin tưởng bất cứ ai! Điều gọi là xã giao không tồn tại trong mắt người thực sự mạnh mẽ, giao tiếp của họ chỉ nhằm mục đích thu được lợi ích.

Có lợi ích thì mới có tình cảm, không có lợi ích thì không nên có tình cảm. Bạn có cảm thấy điều này rất khó chấp nhận không? Đây là đặc tính văn hóa bẩm sinh trong bạn đang kiểm soát nhận thức và phán đoán của bạn.

Nếu khi đọc đến đây, bạn cảm thấy không thể chấp nhận được trong lòng, điều đó có nghĩa đặc tính văn hóa của bạn thuộc về nền văn hóa yếu kém. Đừng vội, tôi sẽ bàn đến đặc tính văn hóa là gì và tại sao nó kiểm soát bạn. Quay lại với câu nói có lợi ích mới có tình cảm ấy, đây là quy luật, quy luật là sự thật khách quan, cho dù bạn chấp nhận hay không, nó vẫn tồn tại ở đó.

Tôi biết bạn sẽ nói rằng bạn rất tốt với cha mẹ mình, không vì bất kỳ lợi ích nào. Nhưng nếu cha mẹ bạn có tài sản mười tỷ đồng, và họ sẽ để lại tất cả cho bạn nếu bạn chăm sóc họ hằng ngày, liệu bạn có đối xử tốt với họ gấp 10 lần so với hiện tại không?

Hỏi bạn thêm, hiện tại bạn đối xử tốt hơn với con cái hay với cha mẹ mình? Tại sao bạn lại đối xử tốt hơn với con cái? Hỏi bạn thêm: Bạn sinh con để chính bạn vui hay để con bạn vui? Khi con lớn lên, bạn sẽ nói với chúng rằng cha mẹ đã sinh ra và vất vả nuôi nấng con, vì vậy con phải hiếu thảo với cha mẹ. Nghe có vẻ rất vĩ đại, nhưng sự thật là gì?

Bạn sinh chúng ra là để chính bạn vui! Bạn nuôi dạy chúng cũng là để chính bạn vui! Cho dù bạn có công nhận hay không, thì khi bạn đưa chúng đến thế giới này, có ai hỏi ý kiến của chúng đâu? Rồi bạn bắt chúng phải hiếu thảo với mình khi về già, lại cũng là vì chính bạn được vui! Phải không? Bạn sinh chúng để chính mình vui, bạn muốn chúng hiếu thảo cũng để chính mình vui. Ngoài sự ích kỷ vì niềm vui của riêng mình khi sinh ra chúng và bắt chúng phải hiếu thảo, thì ở đó còn có bao nhiêu tình cảm thực sự?

Có lẽ khi đọc đến đây, bạn đã không thể chấp nhận được nữa rồi, và cảm thấy tôi là một kẻ tàn nhẫn vô tình phải không? Vậy thì tôi nói cho bạn hay...

Những người thuộc nền văn hóa mạnh mẽ đều có tư duy như vậy, bởi vì họ chấp nhận quy luật! Quy luật tự nó đã rất tàn khốc, tất cả những tình cảm lâu bền đều là vì có lợi ích lâu bền phía sau!

Chỉ có điều tôi dám thừa nhận điều đó, còn bạn thì không dám!

Hầu hết mọi người xung quanh bạn sẽ không thừa nhận điều này, thậm chí sẽ giận dữ phản bác... Điều này là đúng, nền văn hóa yếu kém và nền văn hóa mạnh mẽ hoàn toàn đối lập nhau. Nền văn hóa yếu kém tin rằng tình cảm lớn hơn lợi ích, ngày ngày nghiên cứu tình cảm, xem trọng lời chào hỏi. Nhưng cuối cùng khi không có lợi ích, tình cảm cũng kết thúc. Lúc đó họ lại bắt đầu khóc lóc than trời, nói gặp phải người ác độc, gặp phải “sói” xấu xa... rồi lại đổ lỗi cho trời đất, đổ lỗi cho bạn bè... nhưng không bao giờ đổ lỗi cho chính mình.

Trong một gia đình, ai trở thành nạn nhân thì đại diện cho người vô dụng, hay nói cách khác là đồ phế vật.

Người mạnh mẽ sẽ không cho đối phương cơ hội làm tổn thương mình. Đa số mọi người không thể chấp nhận nền văn hóa mạnh mẽ, bởi vì họ tin vào quan niệm giá trị phổ quát, tin vào bản chất con người vốn lương thiện, tin vào câu “làm người tốt gặp phước báo”.

Nhưng tất cả những điều đó chỉ là suy nghĩ lý tưởng hóa, sự thật của hiện thực thường là tàn khốc vô tình, giống như một con thỏ nhỏ đang ở trong khu rừng đầy rắn độc và thú dữ, nhìn thấy một đám hoa nở rồi tưởng tượng đây là một khu vườn đẹp.

Thiên đường ở đâu?

Người yếu đuối sẽ không bao giờ có cơ hội đến được nơi đó, trong khi những người mạnh mẽ thì mỗi ngày đều sống trong thiên đường.

Vươn lên thành vua, phải vượt qua 5 cửa ải

Mọi người đều muốn vượt qua địa vị của mình, quả thực là điều rất khó khăn. Nhưng nhìn lại lịch sử, Lý Gia Thành, Do Won Chang, Del Vecchio, George Soros,... đều là những trường hợp thực tế đã vươn lên từ tầng lớp thấp nhất đến tầng lớp cao nhất. Điều này cho thấy sự vươn lên từ gốc rễ không phải là điều không thể thực hiện được đối với người bình thường, nhưng để thực hiện được sự vươn lên từ gốc rễ, trước tiên bạn phải vượt qua 5 cửa ải khó!

1. Đột phá đạo đức

Từ nhỏ chúng ta được giáo dục theo đạo Nho giống như câu chuyện Khổng Dung nhường lê (tìm trên Youtube bạn sẽ rõ), dạy chúng ta không nên tranh giành lợi ích mới là đứa trẻ ngoan, kết quả cuối cùng tất cả chúng ta đều trở thành những người nghèo có đạo đức. Thực ra, nghèo khó chắc chắn không phải là đạo đức thật sự. Bởi vì không thể cho gia đình một cuộc sống tốt, những người khiếm tốn sẽ mãi mãi đánh mất cơ hội vốn thuộc về mình.

Những người hoang dã sẽ luôn giành được những cơ hội không thuộc về họ. Tôi khuyên các bạn trẻ trước khi có được thành tựu gì thì đừng kết bạn với những người bạn vẫn gọi là bạn bè, đó chỉ là lãng phí thời gian, hãy dùng thời gian đó để phấn đấu cho sự nghiệp. Trước khi có được thành tựu gì thì sẽ không có bạn bè thật sự.

Những người thực sự thành đạt lớn đều đã vượt qua sự trói buộc của đạo đức giả tạo, thực ra những người thực sự làm nên điều lớn lao thì mọi việc đều được hướng đến kết quả, mục đích rất rõ ràng. Ngay cả trong tình cảm, trong lòng cũng có lương tâm day dứt và cảm giác bất an, nhưng để có thể an bền lâu dài, cũng phải thoát khỏi sự trói buộc của đạo đức hẹp hòi.

Trong bộ phim truyền hình “Thiên Đạo”(2006 – VN không chiếu) có một đoạn tình tiết gây ra nhiều tranh cãi. Cha của nam chính Đinh Nguyên Anh bị bệnh nặng, bác sĩ nói rằng nếu cứu thì khả năng cao sẽ trở thành người thực vật. Đinh Nguyên Anh hỏi: “Nếu ông ấy sẽ trở thành người thực vật, thì tôi có biện pháp nào để giúp ông ấy ra đi được không?”.

Nghe thế, anh trai cậu ta lúc đó rất tức giận, mắng Đinh Nguyên Anh là bất hiếu. Sau đó, khi mẹ biết chuyện này, bà cũng tức giận không thể chịu nổi, mắng Đinh Nguyên Anh là không hiếu thảo: “Người ta vẫn nói sinh con để phòng hờ tuổi già, nếu ai cũng như con thì còn phòng hờ cái gì nữa?”. Đinh Nguyên Anh đáp: “Mẹ à, nếu mẹ sinh con chỉ để phòng hờ tuổi già, thì đừng nói tình mẫu tử là vĩ đại”. Nghe xong, mẹ ông gần như ngất xỉu vì quá tức giận.

Đây chính là sự thể hiện trực quan nhất của tư duy người mạnh mẽ và tư duy người yếu kém!

- *Tư duy người mạnh mẽ là gì?*

Đó là tuân theo sự lựa chọn dựa trên sự thật khách quan, chứ không chỉ tuân theo đạo đức, lý lẽ, xa rời hiện thực, những điều rập khuôn máy móc không có đúng sai, chỉ có tư duy phù hợp với thời đại. Nếu cha trở thành người thực vật, thì để ông ra đi còn hơn để ông sống trong đau khổ, dùng vì một danh xưng hiếu thảo mà khiến ông phải chịu khổ, con cái phải gánh nặng, đó mới là tuân theo sự thật khách quan. Điều tôi nói có thể rất khó chấp nhận với nhiều người, nhưng tôi chỉ hỏi bạn một câu đơn giản thôi! “Nếu ý thức vẫn tồn tại trong thời gian đó, vậy người sống thực vật kiên trì là vì họ muốn? Hay là vì bạn muốn?”

Tất nhiên, hiện nay chưa có luật về an tử - cái chết êm dịu, và Đinh Nguyên Anh cũng chỉ là hỏi thăm, nhưng kết quả đã bị anh trai mắng nhiếc, có thể thấy hệ tư tưởng của người mạnh mẽ và hệ tư tưởng của đại đa số đối lập nhau rất gay gắt.

Nguyên nhân dẫn đến sự đối lập này là do ảnh hưởng của tư tưởng Nho giáo truyền thống đối với con người. Đối với đạo Khổng,

đạo Mạnh, tôi chưa bao giờ phủ nhận, và trong lòng tôi, đạo Khổng Mạnh tuyệt đối là vĩ đại.

Vấn đề là nhiều người hiện đại khi học, đã học quá mức, chỉ sùng bái đạo Khổng Mạnh, thậm chí tôn nó lên làm chân lý của cuộc đời, điều này vô cùng nguy hiểm. Mỗi loại kiến thức đều mang tính thời đại, triết lý của Karl Marx (Các Mác) dạy phải cầu chân lý khách quan, phải dựa theo sự phát triển biến đổi của sự vật để tự mình cũng phải biến đổi.

Nền tảng của Nho học Khổng Mạnh là thời cổ đại, thời đại đó đa phần dân chúng đều là người ngu dốt không biết chữ, vì nhiều năm chiến tranh liên miên, dân chúng sống trong khó khăn, hoàn toàn không có tiền mướn thầy dạy học. Hơn nữa xã hội thời đó phân hóa giai cấp nghiêm trọng, chỉ có con nhà giàu mới có điều kiện học chữ nghĩa.

Vì vậy, điểm vĩ đại của Nho học Khổng Mạnh là đã đem cơ hội học hành đến cho người nghèo, cho phép dân chúng biết được những nguyên tắc cơ bản về làm người, đạo đức, lễ nghi, nhân nghĩa. Những kiến thức đạo đức cơ bản này, trong thời đại giáo dục phổ cập ngày nay, trẻ em đã bắt đầu học từ lúc mẫu giáo rồi. Chúng ta bắt đầu học giáo dục đạo đức từ mẫu giáo, học suốt mười mấy năm, phải chăng vẫn chưa đủ? Chẳng lẽ suốt đời chỉ học về cách làm người sao?

Thời cổ đại là xã hội nông nghiệp, nông dân chỉ có một số phận duy nhất trong đời là cày cấy, trong hoàn cảnh như vậy, họ học được đạo đức, lễ nghi, nhân nghĩa và những kiến thức làm người thì đã được coi là học vấn cao cấp. Nhưng thời đại này khác rồi, ngày nay là thời đại thương mại, tất cả mọi người đều có cơ hội đột phá. Nếu bạn vẫn chỉ học những kiến thức cơ bản đó, để làm kim chỉ nam cho bản thân trong thời đại này thì quá không đủ.

Muốn một món ăn ngon, cần phải có nước nhưng cũng cần có muối phải không? Tôi không phủ nhận nước, mà là bạn đã có rất nhiều nước rồi, tiếp theo cần bỏ thêm muối vào. Muối ở đây là gì? Là tư duy của người mạnh mẽ, học về bản chất con người, học về

chiến tranh thương mại, học về quy luật, tất cả đều lấy sự thật khách quan làm định hướng.

Ví dụ: Nếu mẹ và vợ cùng rơi xuống nước, bạn sẽ cứu ai trước?

Không cần nói, đa số sẽ trả lời là cứu mẹ trước, rồi nói một đồng lý lẽ về hiếu đạo.

- *Cái gì gọi là lấy sự thật khách quan làm định hướng?*

Cứu người gần nhất trước. Vậy nếu cả hai cùng cách xa như nhau thì sao? Lại có rất nhiều người sẽ nói chắc chắn cứu mẹ, nếu không còn được gọi là con người nữa không?

Bạn thấy đó, toàn là quan niệm đạo đức, hiếu đạo để làm kim chỉ nam, có suy nghĩ đến sự thật khách quan không? Nếu mẹ đã cao tuổi, sức khỏe đã rất yếu, còn vợ có hai đứa con nhỏ, vậy nên cứu ai trước?

Chắc chắn vẫn đồng người sẽ nói cứu mẹ trước. Nói thẳng ra, trong lòng bạn cũng biết cứu vợ là phù hợp hơn bởi vì nếu vợ ra đi, hai đứa con nhỏ sẽ mất đi tình mẫu tử. Còn mẹ đã cao tuổi, cứu được rồi có sống vui không? Để con trai gia đình tan nát, hai đứa cháu mất đi tình thương của mẹ, người mẹ già sống sót có ngày nào không tự trách mình và khổ sở không?

Nhưng với tư cách một đứa con, bạn sống rất tốt, bởi bạn đã có được danh hiệu “đứa con hiếu thảo”, đã đẩy gánh nặng đau khổ và tàn bạo lên vai mẹ già, còn mình thì chỉ việc lấy vợ khác. Nhưng hai đứa trẻ thì sao? Bạn có thể tìm được mẹ kế nào có thể thay thế được tình mẫu tử đó? Đứa trẻ đau khổ, người mẹ đau khổ, nhà vợ cũng đau lòng tiếc thương, trong khi bạn có được danh hiệu hiếu hạnh, sống rất yên tâm.

Chỉ có lựa chọn dựa trên sự thật khách quan mới có thể nhìn thấy sự thật!

Không cứu mẹ, mà cứu vợ, thì mẹ ra đi một cách nhẹ nhàng, con nhỏ vẫn có mẹ thương yêu, chính mình phải gánh lấy tiếng đồn không hiếu thảo, chịu đựng sự đau khổ.

Trong tư duy của kẻ yếu đuối thì không thể chấp nhận được tiếng đồn và sự lên án của lương tâm đó, nên họ chọn làm trái ngược với quy luật sự thật, đẩy gánh nặng đau khổ cho mẹ già và con trẻ, chỉ để rước lấy danh xưng cao quý và lương tâm được bình yên.

Đây có phải là đạo đức thật sự không? Có phải là hiếu thảo thật sự không? Đây chỉ là sự đạo đức giả dối theo hình thức mà thôi.

Những người luôn nói năng đạo đức, nhân nghĩa trên môi, có thực sự thực hành đạo đức nhân nghĩa không, hay chỉ là dùng những lời hay ý đẹp để tỏ ra cao thượng?

Bạn sẽ không đi gặp người khác rồi nói với họ: “Tôi nói cho bạn biết, tôi là một người đàn ông đấy.” Chẳng ai làm thế cả, bởi vì bạn không cần phải nói, bạn vốn đã là người đàn ông rồi, tại sao bạn cần phải cố tình nói ra?

Nhưng nếu bạn là một người phụ nữ, nếu bạn giả trang nam thì bạn sẽ làm gì? Bạn sẽ cố tình dán một cái râu giả, rồi khi đi đứng nói năng, cố tình tỏ ra giống như một người đàn ông, cố tình liên tục nhắc nhở mọi người: “Với tư cách một người đàn ông, tôi như thế này, như thế kia...”

Điều này có giống với những người hay lấy tình cảm và đạo đức treo trên môi miệng không? Trong tư duy của người mạnh mẽ, họ hoàn toàn không coi trọng việc treo tình cảm, đạo đức, lòng nhân hậu trên môi miệng. Điều đó được thể hiện trên tiền bạc, việc làm, còn cần phải nói ra làm gì?

“Tri hành hợp nhất”, không cần nói ra lý lẽ, chính bạn đã là hiện thân của lý lẽ đó rồi. Tình yêu phải cố nói ra thì đều là giả tạo, những lý lẽ nghe có vẻ hay ho đều là nhảm nhí không có thực chất.

2. Đột phá về cảm xúc

Những người ở tầng lớp thấp hơn, trái tim càng nhạy cảm, toàn thân đều là điểm đau, có thể gọi là hội chứng cảm xúc mong manh.

Một chút chuyện nhỏ, dễ dàng làm tổn thương nội tâm.

Một người thành công thực sự, trước hết phải kiểm soát được cảm xúc của mình, sau đó kiểm soát hành vi của mình không bị ảnh hưởng bởi cảm xúc của bản thân, không bị các mối quan hệ xung quanh giam hãm.

Nếu một người bị các mối quan hệ và cảm xúc điều khiển, chỉ có thể sống trong rắc rối. Mối quan hệ dựa trên cảm xúc không thể duy trì lâu dài, mối quan hệ được ràng buộc bởi lợi ích mới có thể bền vững. Khi quản lý cảm xúc, hãy quản lý sự không thể thay thế của bản thân. Khả năng của bạn phải mạnh mẽ đến mức những người xung quanh không thể sống thiếu bạn, có họ hay không không quan trọng. Họ không thể sống thiếu bạn, tự nhiên cảm xúc của họ đối với bạn sẽ bền vững như biển cạn đá mòn, bạn có họ hay không không quan trọng, bạn sẽ không bị họ làm tổn thương.

Cuộc đời con người chính là quản lý ba loại mối quan hệ:

1. Quan hệ máu mủ: cha mẹ, anh chị em, con trai, con gái
2. Quan hệ tình cảm: vợ chồng, người yêu, bạn bè, đồng học, bạn thân
3. Quan hệ công việc: khách hàng, cổ đông, đối tác, đồng nghiệp

Trong các mối quan hệ khác nhau, bạn dành thời gian và năng lượng khác nhau, kết quả cuộc sống của bạn tự nhiên cũng sẽ khác nhau!

Bạn nghĩ mối quan hệ nào là quan trọng nhất trong ba mối quan hệ này?

Hầu hết mọi người sẽ sắp xếp như sau: quan hệ máu mủ đứng đầu, quan hệ tình cảm thứ hai, quan hệ công việc thứ ba.

Bạn cũng sắp xếp như vậy chứ? Đây là lý do cốt lõi mà hầu hết mọi người không thành công trong cuộc sống, bởi vì bạn đã sắp xếp sai!

Có phải còn người sắp xếp như thế này không: quan hệ tình cảm đứng đầu, quan hệ máu mủ thứ hai, quan hệ công việc thứ ba, bạn sẽ thất bại thảm hại hơn! Bởi vì người bị cảm xúc trói buộc, kết cục cuối cùng chỉ là tổn thương! Càng quan tâm đến một người, tỷ lệ bị họ làm tổn thương càng cao, không tin, tự mình suy ngẫm đi!

Tôi xếp hạng như sau: quan hệ công việc đứng đầu, quan hệ máu mủ đứng thứ hai, quan hệ tình cảm đứng thứ ba. Nhiều người không đồng ý chứ?

Cha mẹ sinh ra nuôi dưỡng bạn mà lại xếp thứ hai? Bạn còn là người không? Những người này chỉ sống ở bề mặt! Có thể gọi là những người chưa trưởng thành!

Tại sao tôi lại sắp xếp như vậy?

Câu trả lời rất đơn giản, chỉ có những người liên quan đến công việc của chúng ta, mới là người có thể mang lại lợi nhuận cho chúng ta (đối tác, nhân viên, khách hàng).

Còn quan hệ máu mủ và quan hệ tình cảm, đều là những người bạn cần phải trả giá!

Cha mẹ cần bạn tiền để nuôi dưỡng và chữa bệnh phải không? Con trai con gái cần bạn tiền nuôi dưỡng chứ? Vợ, bạn gái, đều cần bạn tiền để duy trì mối quan hệ phải không?

Tình yêu là gì? Trong thời gian ngắn, trẻ con hiểu về tình yêu là bị hình dạng bên ngoài của đối phương thu hút. Sau một thời gian dài, họ hiểu về tình yêu chỉ với một từ, tiền! Đúng vậy, tiền chính là tình yêu! Làm thế nào để yêu cha mẹ, đừng nói những chuyện vô nghĩa như: “Ba! Ba vất vả rồi”; “Mẹ, con nhớ mẹ nhiều”... có ích gì?

Tiêu chí duy nhất để xem một người có thực sự trưởng thành hay không: chỉ cần xem họ có ngày càng trở nên thực tế không!

Dù bạn học được bao nhiêu kiến thức trong đời này, nếu bạn không trải qua quá trình kiếm tiền, kiếm nhiều tiền, từ bỏ quan niệm về tiền. Bạn học bất kỳ thứ gì cũng chưa thực sự hiểu, chỉ dừng lại ở bề nổi! Bản chất là, bạn học mọi thứ đều phải biến thành tiền mặt, biến thành kết quả trong thực tế, nếu không thì cơ bản là bạn chưa học được!

- *Làm thế nào để kiếm tiền?*

Đó là đặt quan hệ công việc lên hàng đầu.

Dùng toàn bộ thời gian và năng lượng để quản lý tốt đối tác, nhân viên, khách hàng của bạn. Vậy bạn nói, gia đình tôi thì sao? Cha mẹ tôi thì sao? Không quan tâm nữa sao? Nhớ kỹ! Đừng dùng bản thân bạn để chăm sóc họ, hãy dùng tiền để chăm sóc họ! Đọc lại câu này ba lần! Họ không cần bạn, điều họ thực sự cần là tiền của bạn. Trên cơ sở đó, có thể thỉnh thoảng nhìn thấy bạn là được rồi. Nếu không có tiền làm nền tảng, ít khi gặp gỡ họ hàng bạn bè, người ta sẽ sợ hãi! Họ sẽ sợ bạn vay tiền.

Khi tôi 10 tuổi, cha tôi bị bỏ tù, gia đình nợ nần chồng chất, tất cả các chủ nợ ập đến cửa, mang hết gạo, mắm muối, đồ đạc trong nhà đi. Không còn gì để ăn, mẹ tôi dẫn tôi và anh trai tôi đến nhà mẹ đẻ cầu cứu. Mẹ tôi có một người anh trai và ba người em gái, tất cả đều sống trong cùng một làng. Tất cả họ đều đối xử với chúng tôi một cách xa cách, thậm chí biết chúng tôi đến, họ khóa cửa trốn đi... Đó, là quan hệ máu mủ.

Khi bạn nghèo đến một mức độ nào đó, mọi người xung quanh bạn, thực sự đều trở thành thú vật. Khi bạn trở nên giàu có, họ sẽ lại biến thành người, thậm chí trở thành người tốt. Bạn cảm thấy tôi nói quá thực tế và khó chấp nhận phải không? Bạn hãy thử đi vay tiền từ bạn bè, gia đình tốt nhất của bạn xem? Bạn nói vay được, không vấn đề gì à? Bạn thử vay nhiều hơn xem? Đừng thử, bạn sẽ thất vọng! Không ai có nghĩa vụ phải giúp bạn, đặc biệt là gia

đình bạn. Bạn đi vay tiền từ họ, bạn đã sai rồi, họ cho vay hay không đều đúng.

Điều thực sự cần quản lý trong cuộc sống, chính là quan hệ công việc của bạn. Bởi vì quan hệ công việc có thể mang lại tài sản cho bạn, khi bạn có tài sản, quan hệ máu mủ của bạn, quan hệ tình cảm, tự nhiên sẽ trở nên tốt đẹp! Thực sự không cần bạn phải dành quá nhiều thời gian để duy trì. Khi bạn không làm ăn được, còn hàng ngày quanh quẩn bên vợ con, bám lấy cha mẹ, chỉ làm bạn trở nên vô dụng hơn! Khi bạn làm ăn không tốt, tôi khuyên bạn nên ít về nhà, sẽ làm gia đình bạn thêm phiền muộn, ăn uống còn lãng phí tiền của gia đình.

Càng là với vợ chồng! Khi ly hôn, ai khóc to hơn, cho thấy người đó có sự nghiệp càng tệ. Khóc không phải vì không nở rời bỏ bạn, không phải vì không nở rời bỏ tình cảm. Họ khóc vì không nở rời bỏ nguồn thu nhập kinh tế! Người có sự nghiệp tốt thực sự sẽ không buồn, bởi vì có tiền, họ có thể mua được tình cảm! Khi tôi còn trẻ, tôi nghe người ta nói, tiền có thể mua được tất cả! Cho đến khi tôi dần lớn tuổi, tôi mới hiểu: đó là sự thật!

Tất cả những người nghĩ đến việc dùng tình cảm để đổi lấy tình cảm, cuối cùng đều sẽ thất vọng. Bởi vì tình cảm trước mặt lợi ích sẽ nhanh chóng tan vỡ! Người lúc nào miệng cũng nói về tình cảm chắc chắn là người bình thường!

Người giỏi làm việc, giao tiếp, chỉ xuất phát từ lợi ích! Miệng họ hầu như không nói những lời vô bổ! Những lời tình cảm nói ra chỉ là tình yêu hình thức, gọi là tình yêu giả tạo! Không nói về tình cảm, nhưng dùng hành động thực tế để mang lại lợi ích cho đối phương, đó mới là tình yêu thực sự. Tình yêu thực sự chắc chắn là tàn khốc. Tôi nói đủ tàn khốc chưa? Đúng! Đây là tình yêu thực sự từ tôi dành cho các bạn, chỉ có người giỏi mới cảm nhận được, người bình thường không thể hiểu được, bởi vì thời gian chưa đến.

Giống như một đứa trẻ không thích uống cà phê và rượu, chỉ thích uống cola và nước ngọt. Bạn phải tin rằng một ngày nào đó chúng sẽ hiểu, không phải cái gì ngọt cũng ngon, cái gì đắng cũng khó uống! Cách tôi yêu thương mọi người, tôi chưa bao giờ nói yêu.

Hành động, lợi ích, tiền bạc, giá trị, để đối phương tự cảm nhận. Người có thể cảm nhận không cần bạn nói quá nhiều, người không thể cảm nhận càng không cần bạn nói quá nhiều.

3. Đột phá về dục vọng

Chúng ta từ nhỏ đến lớn đều đã nghe câu này: “*Kẻ thù lớn nhất của đời người là chính mình!*” Tại sao lại nói kẻ thù lớn nhất của đời người là chính mình?

Bởi vì, một người muốn vượt qua giới hạn hiện tại của mình, không chỉ thể hiện ở trí tuệ mà còn ở khả năng tự kiểm soát của bản thân. Càng ở tầng lớp thấp, sự hoá thân thành động vật càng nghiêm trọng, hoàn toàn theo đuổi theo mong muốn của bản thân, đói thì ăn, buồn ngủ thì ngủ. Không dám bước ra khỏi vùng thoải mái, lười biếng, trì hoãn, vì thế những người bị dẫn dắt bởi sinh lý, cuộc sống của họ không thể tự kiểm soát, còn nói gì đến việc kiểm soát người khác.

Bạn cần dùng một dục vọng lớn hơn để kiểm soát dục vọng thích thú lười biếng của mình. Dùng dục vọng đối với mục tiêu để kiểm chế dục vọng sinh lý. Dục vọng của mục tiêu thực ra giống như Đường Tăng, dục vọng sinh lý thực ra giống như Bát Giới. Hoặc dùng dục vọng đạt được chân kinh và thành Phật để kiểm soát bản thân, hoặc dùng dục vọng trở lại chuồng lợn để thỏa mãn mình.

Niềm vui trở lại chuồng lợn là tạm thời, tương lai sẽ bị giết, bạn tự quyết định!

Người thực sự mạnh mẽ, “không dựa vào ai”

Trái tim con người rất thực tế, người khác liên minh với bạn, là do lợi ích thúc đẩy, không phải thực sự muốn giúp bạn, người ta yêu bạn, có lẽ là yêu ngoại hình và tiền của bạn, không phải yêu “trái tim” của bạn; có người giúp đỡ bạn, là họ thấy tội nghiệp bạn, là lương tâm họ không thoải mái...

Trong dòng sông cuộc đời, có người đi cùng bạn một đoạn, có người chỉ là khách qua đường, có người đi cùng bạn rất lâu, nhưng không có ai thực sự đi cùng bạn “mãi mãi không rời”. Ngay cả hai người yêu nhau sâu đậm, cũng sẽ có một người rời đi trước, người còn lại, vẫn là cô đơn và không nơi nương tựa.

Người thực sự mạnh mẽ, đều là không dựa dẫm vào ai, không có chỗ dựa, biến chính mình thành núi lớn!

- *Làm thế nào để mạnh mẽ lên?*

Những mong muốn cấp thấp, được thoả mãn qua việc tự do. Đây là một thời đại bùng nổ thông tin, nhìn xem cuộc sống hiện tại của đại đa số mọi người, video ngắn, trò chơi, giải trí, scandal, vv., đã thoả mãn những mong muốn đa dạng của chúng ta, khiến mọi người chìm đắm không thể tự kiểm chế.

Tuy nhiên, có một lý lẽ cơ bản của thế giới này: những thứ làm bạn thoải mái bây giờ, tương lai chắc chắn sẽ khiến bạn đau đớn. Nếu dục vọng thấp của một người được thoả mãn không giới hạn, ngày tàn của người đó sắp tới rồi...

- *Dục vọng cao quý, thông qua tự kỷ luật được thực hiện.*

Dục vọng cao cấp của con người, bao gồm tiền bạc/danh tiếng/quyền lực/tự do, v.v., phải thông qua tự kỷ luật mới có thể thực hiện được. Tất cả sự xuất sắc phía sau, đều là tự hành hạ mình! Cuộc đời chỉ có hai lựa chọn: hoặc là khổ trước sướng sau (khổ một thời gian) hoặc là sướng trước khổ sau (khổ cả đời) cái gọi là tự kỷ luật, không gì khác ngoài việc dùng khổ một thời gian bây giờ, để đổi lấy hạnh phúc cả đời sau này.

- *Dục vọng tối thượng, thông qua sự chịu đựng được thực hiện.*

Một người muốn thách thức đỉnh cao của cuộc đời, cần phải dựa vào sự chịu đựng. Bạn phải tự mình bước qua một khu rừng tăm tối.

Như hạt giống tự mình bám rễ dưới đất, trong thời gian tắm tối này, bạn phải chịu đựng mọi sự oan ức: sự vất vả không được công nhận, sự kiên trì không được thấu hiểu, tình cảm chân thành không được chấp nhận, nỗ lực không có kết quả.

Những người đã bước qua vùng đất tắm tối này mới có thể nhìn thấu được bản chất con người, nhìn thấu sự lạnh lẽo và âm áp của thế giới, mới thực sự trở nên cứng cỏi như thép qua tôi luyện. Chịu đựng, là quá trình thăng hoa của cuộc sống. Chịu đựng, không phải là chịu đựng mọi thứ một cách dễ dàng, mà là âm thầm tích lũy năng lượng. Mọi sự nổi bật đều được ép ra; mọi thành công và danh tiếng đều là kết quả của việc chịu đựng, trưởng thành trong khó khăn, thức tỉnh trong tuyệt vọng. Sức mạnh thực sự, thuộc về những người trong đêm tối, dưới chân, vẫn có thể rực rỡ.

Năng lượng của con người cũng được chia thành ba cấp độ, là cấp độ sơ cấp, cấp độ cao cấp, và cấp độ cao nhất. Làm thế nào để thu được ba loại năng lượng này?

- *Năng lượng sơ cấp, được lấy từ thức ăn*

Năng lượng sơ cấp của con người, được giải quyết bằng việc ăn uống, thức ăn là cơ sở để con người tồn tại. Trong giai đoạn thiếu ăn thiếu mặc trước đây, con người sống là để thu nạp những năng lượng cơ bản này. Tất nhiên, chúng ta đã qua giai đoạn đó, bây giờ rất ít người còn ở trong tình trạng không đủ ăn, không đủ mặc.

Ngày nay, nhiều người thích tìm kiếm các món ăn ngon, điều này thực ra là để thỏa mãn một loại dục vọng thấp kém, theo đuổi làm đầy dạ dày và thể xác. Tuy nhiên, bất kể thức ăn ngon đến đâu, nó cung cấp cho chúng ta chỉ là một loại năng lượng sơ cấp, không thể làm cho tư duy của một người vươn lên.

- *Năng lượng cao cấp, được thu nhận từ những người xuất sắc*

Năng lượng cao cấp của con người, cần được thu nhận từ việc tiếp xúc với những người xuất sắc. Tất cả vấn đề bạn gặp phải chắc

chấn đã có 100 cuốn sách sẵn sàng giúp bạn giải quyết rõ ràng, người nghèo thường là do đọc sách quá ít, chơi bời lêu lổng quá nhiều, đây là bức tranh thực tế của nhiều người. Trí thông minh nhỏ bé trong đầu bạn chỉ là vài lá trà trong tách, trong khi tài năng của nhiều người xuất sắc giống như cả một rừng cây trà. Nhiều bậc thầy, tinh hoa tư duy của họ đều được ngưng tụ trong sách và bài viết, không đọc thật sự là phí phạm.

Trong xã hội tương lai, cuộc cạnh tranh giữa con người, bản chất là cuộc cạnh tranh về nhận thức. Những người có nhận thức khác nhau sẽ sống trong những thế giới ở các chiều không gian khác nhau. Người có nhận thức cao nhìn người có nhận thức thấp giống như con người nhìn kiến. Con đường duy nhất để nâng cao nhận thức, là phải thông qua tiếp xúc với những người xuất sắc, học tập và đọc sách là cách tốt nhất để có thể tiếp xúc với họ.

- *Năng lượng cao nhất, được thu nhận từ chính bản thân!*

Lenin nói: *“Khi một người bắt đầu tự suy ngẫm về bản thân mình, người đó sẽ bước vào một khởi đầu vĩ đại!”*

Socrates nói: *“Điều duy nhất tôi biết, là tôi không biết gì cả!”*

Nhìn vào tốc độ phát triển của một người, chính là xem anh ta mất bao lâu để nhận ra sự ngu ngốc trước đây của mình. Nếu ở tuổi 50 mới nhận ra rằng mình đã ngu ngốc suốt nửa đời trước đó, thì nghĩa là 50 năm người đó mới phát triển một lần.

Nếu tháng này bạn nhận ra mình ngu ngốc vào tháng trước, xin chúc mừng, nghĩa là bạn đã tiến bộ một lần trong một tháng. Sự ngu ngốc bản thân không đáng sợ, điều đáng sợ là không nhận ra sự ngu ngốc của chính mình!

Cách hiệu quả nhất để phản tỉnh, là dùng người khác như một tấm gương, để phản chiếu ra vấn đề của mình. Người bình thường thích nghe những lời hay ho, giống như trẻ con thích ăn kẹo, ngọt nhưng không có lợi. Người giỏi thích nghe lời khó nghe, giống như người lớn thích uống trà, đắng nhưng giúp thanh lọc. Đừng nghĩ

rằng mình luôn đúng, “tự tôi” là rào cản lớn nhất của sự thành công của bản thân.

Khi gặp người kém hơn bạn, hãy kiên định suy nghĩ của mình. Khi gặp người ngang bằng với bạn, hãy nghi ngờ suy nghĩ của mình. Khi gặp người giỏi hơn bạn, hãy phủ nhận suy nghĩ của mình.

4. Đột phá về quan điểm

Quan điểm mang tính giai cấp, tất cả quan điểm bạn chấp nhận, đều là kết quả của việc được tiêm nhiễm không ngừng trong 2000 năm qua, và chúng ta muốn tiến tới thành công, thì cần phải vượt qua sự ràng buộc của quan điểm.

Tại sao bạn hiểu biết nhiều lý thuyết mà cuộc sống của mình vẫn không tốt? Bởi vì những thứ có lý, cơ bản là không mấy hữu ích!

Một thời gian trước, tôi vô tình tham gia vào một nhóm tiến sĩ, phát hiện có người đang thảo luận: “*Một giọt nước rơi từ nơi rất cao xuống, nếu rơi trúng người có thể gây thương tích hay chết không?*” Cả nhóm lập tức trở nên sôi nổi, với các công thức, giả định, tính toán về lực cản, trọng lực, gia tốc, thảo luận mất gần một giờ. Lúc này tôi âm thầm hỏi: “*Các bạn chưa từng bị ướt mưa phải không?*” (Haha) Bỗng nhiên nhóm trở nên yên lặng như tờ... Sau đó, tôi bị đá khỏi nhóm!

Thật đáng sợ khi có kiến thức! 99% người bình thường học những điều có lý nhưng không mấy hữu ích, nên mới có câu than thở, học bao nhiêu lý thuyết nhưng cuộc đời vẫn không tốt đẹp. Bởi vì những điều có lý, cơ bản không mấy hữu ích! Còn 1% người giỏi, chỉ học những gì hữu ích, không quan tâm có lý hay không, kết quả là họ thành công. Nói một cách đơn giản, lý thuyết, là kiến thức mà người bình thường học, còn người giỏi, cơ bản không theo lý thuyết.

Cái gì là có lý? Cái gì là có ích? Ví dụ: “*Nỗ lực sẽ thành công.*” Nếu nỗ lực có thể thành công, thì người nông dân sẽ thành công nhất, nếu nỗ lực có thể thành công, người dọn dẹp đường phố

sẽ thành công nhất, vì không ai nỗ lực hơn họ. Cha mẹ chúng ta đã nỗ lực cả đời, họ đã thành công chưa? Rõ ràng, nỗ lực không phải là tâm điểm, mà là việc đặt mình nỗ lực ở đâu mới là chìa khóa!

Một người đạp xe đạp và một người lái máy bay, mức độ nỗ lực của họ không khác biệt, nhưng sau một giờ, người đạp xe đạp mệt mỏi, chỉ từ nhà đến nơi làm việc, trong khi người lái máy bay đã từ Việt Nam sang đến Trung Quốc, sự khác biệt giữa kết quả của họ là như vậy, bạn có thể nói người đạp xe không đủ nỗ lực không? Anh ta có thể đã nỗ lực hết sức mình, đầu tiên cũng đã mệt nhọc. Bì kịch lớn nhất của cuộc sống là nỗ lực mạnh mẽ cho một lựa chọn sai lầm.

Ví dụ: “*Kiến thức thay đổi số phận!*” Câu này từ nhỏ đến lớn chúng ta nghe không biết bao nhiêu lần rồi phải không? Có vẻ rất hợp lý phải không? Nhưng ít người suy ngẫm về việc câu này có hữu ích hay không. Hỏi mọi người một câu, bài học đầu tiên lớp 5 tên là gì? Bạn còn nhớ không? Tôi tin không mấy người nhớ được.

Kiến thức thay đổi số phận, kiến thức gần như đã quên hết, làm sao để thay đổi số phận? Chỉ cần là kiến thức đã học, hai đến ba năm không xem chắc chắn sẽ quên sạch. Vậy làm sao dùng nó để thay đổi số phận? Và bạn có nhận ra, từ xưa đến nay tất cả những người thành công, đều là người rất giỏi về kiến thức hay là người có học vấn rất cao không? Rõ ràng là không. Lưu Bang chỉ là một tên lưu manh, Lưu Bị chỉ là một người bán dế rơm, Chu Nguyên Chương chỉ là một người ăn xin, rõ ràng thành công của họ không có mối liên hệ lớn với kiến thức.

Rõ ràng kiến thức không thể thay đổi số phận, vậy cái gì có thể thay đổi số phận? Hỏi mọi người một câu nữa, nếu bạn ba năm không đi xe đạp, bạn có quên cách đi không? Nếu bạn mười năm không đi xe đạp, bạn có quên không?

Rõ ràng, đối với những người biết đi xe đạp, họ sẽ không bao giờ quên cách đi xe đạp trong suốt cuộc đời mình, vì đó là một kỹ năng.

Từ đây hiểu một điều, kiến thức không thể thay đổi số phận, chỉ có việc biến kiến thức thành kỹ năng gắn liền với bản thân mới có thể thay đổi số phận, bởi vì kiến thức có thể quên, nhưng kỹ năng gắn liền với bản thân thì không bao giờ quên.

- *Sự khác biệt giữa kiến thức và kỹ năng là gì?*

Hãy hiểu như này, kiến thức là sản phẩm của việc nghe một lần, kỹ năng là sản phẩm của việc luyện tập vô số lần. Kiến thức là tôi biết rồi, kỹ năng là tôi làm rồi, tôi làm được rồi, tôi đã thực hiện, tôi tiếp tục lặp lại, làm tốt hơn nữa. Thời gian thu nhận kiến thức và kỹ năng, sự nỗ lực bỏ ra, số lần lặp lại, là hoàn toàn khác nhau, vì vậy, kết quả mà chúng mang lại cũng hoàn toàn khác nhau.

Rõ ràng việc thu nhận kiến thức dễ dàng hơn nhiều so với thu nhận kỹ năng, và kiến thức còn có thể khoe mẽ trước mặt người khác, thể hiện sự rộng lớn về tri thức của bản thân. Người sở hữu kiến thức giống như coca, lần đầu uống rất sảng khoái, nhưng không chịu được việc thưởng thức kỹ lưỡng. Người sở hữu kỹ năng giống như trà, lần đầu uống có vẻ đắng ngắt, nhưng càng thưởng thức càng nghiện.

Ví dụ: “*Chi tiết quyết định thành bại!*” Lúc đó câu này đã được truyền diên đảo, nhiều chủ doanh nghiệp luôn nhắc đến câu này. Kết quả là cả công ty mọi người hàng ngày tập trung vào chi tiết, tìm vấn đề, càng tập trung vào chi tiết thì càng phát hiện nhiều vấn đề. Một chiếc xe hơi được làm chi tiết đến mức hoàn hảo nhưng nếu hướng đi không đúng, xin hỏi có thể đến được đích không?

Nếu hướng đi đã đúng, dù chỉ là một chiếc xe ngựa, xin hỏi chỉ cần tiếp tục đi có thể đến được đích không?

Rõ ràng, chọn đúng hướng, chi tiết không quan trọng, hướng đi sai, dù chi tiết có tốt cũng vô dụng. Hầu hết lý thuyết mà mọi người học, chỉ dạy bạn làm người bình thường.

Dù là quản lý doanh nghiệp hay chiến lược quan trọng nhất trong cuộc sống, hãy nhìn nhận tổng thể và tìm ra điểm quan trọng và làm cho điểm đó lên đến 120%.

Ví dụ: “*Tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi!*” Người ta thường cho rằng một người theo đuổi lợi ích của bản thân sẽ được xem là kẻ tiểu nhân trong quan điểm của đại chúng. Một người học cách tạo ra của cải sẽ bị coi là âm u, tất cả đều là do sự ràng buộc của quan điểm.

Thế giới của người nghèo tin vào câu nói: “*Tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi*”, đó là lý do họ nghèo đói. Thế giới của người giàu cũng tin vào một câu nói: “*Có tiền có thể khiến quý đầy cối xay*”, vì vậy họ không lãng phí bất kỳ thời gian nào vào những việc không liên quan đến kiếm tiền, và cuối cùng họ phát tài.

Tôi không bảo bạn phải theo đuổi danh lợi suốt đời, nhưng trước khi bạn có danh lợi, mục tiêu của bạn nên là theo đuổi danh lợi. Sự tu luyện về tinh thần linh hồn đến từ việc buông bỏ sau khi kiếm được tiền, sở hữu nhưng không để tâm, nếu không tất cả chỉ là sự tự an ủi của người nghèo đói.

5. **Đột phá về tư duy**

- *Thứ nhất: Tư duy về quyết định*

Những lựa chọn quan trọng quyết định số phận của bạn. Cuộc sống là một chuỗi lựa chọn, một số lựa chọn không quan trọng: ăn tối nên chọn món xào hay lẩu? Chọn du lịch ở trong nam hay ngoài bắc? Nên đi công tác bằng đường cao tốc hay máy bay?

Nhưng một số lựa chọn quyết định số phận: phát triển ở quê nhà hay đi đến Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Hà Nội? Khởi nghiệp hay làm công ăn lương? Kết hôn với Mỹ Lan hay Lệ Lệ?

Khả năng phân định mức độ quan trọng của các lựa chọn là một kỹ năng rất quan trọng.

Đáng tiếc là đa số mọi người khi đưa ra lựa chọn đều “dùng sức một cách đồng đều”. 80% kết quả trong cuộc sống của bạn đến từ 20% lựa chọn quan trọng. Hầu hết mọi người nghĩ rằng chỉ cần họ đủ chăm chỉ và nỗ lực thì có thể thay đổi số phận, họ có thể làm

mọi chi tiết công việc với sự tận tâm. Nhưng với những lựa chọn quan trọng trong đời, họ lại hành động một cách vội vã và thiếu suy nghĩ.

Một người cô của tôi, hơn 60 tuổi, khi đi chợ mua rau, cô ấy chọn lựa rất cẩn thận, đặc biệt tận tâm. Nhưng năm ngoái, khi có người nói với cô về một nền tảng cho vay với lãi suất cao, cô ấy không chớp mắt mà lao vào, kết quả là công ty cho vay sau đó bỏ trốn, cô ấy trực tiếp mất một khoản lớn tiền bạc, đây là hình ảnh thực của nhiều người.

10 năm trước, khi bạn quyết định bán nhà ở Hà Nội để đi du học nước ngoài, bằng cấp cao mà bạn kiếm được ở nước ngoài đã không còn quan trọng nữa, bởi vì sau đó nhà ở Hà Nội đã tăng giá gấp mười lần.

10 năm trước, khi bạn trong một phút mù quáng quyết định cưới một người chồng nghiện bài bạc, bằng tiến sĩ của bạn không còn quan trọng nữa, bởi vì nửa đời sau của bạn chắc chắn sẽ bị người đàn ông này làm cho đảo lộn. Thế giới này chính là vậy, những người giỏi xác định hướng đi luôn dẫn dắt những người giỏi về kỹ năng, ví dụ như Jack Ma hoàn toàn không hiểu về công nghệ Internet, nhưng điều đó không quan trọng, bởi vì ông ấy có thể xác định rõ hướng đi. Và mỗi người đưa ra lựa chọn khác nhau, chính là bởi vì mỗi người có tiêu chí đánh giá lợi ích và thiệt hại khác nhau.

Khi đưa ra bất kỳ lựa chọn nào, cốt lõi chỉ cần tham khảo một tiêu chuẩn: cắt bỏ lợi ích trước mắt, hướng tới lợi ích dài hạn trong tương lai. Miễn là không mang lại lợi ích dài hạn trong tương lai, dù lợi ích trước mắt có cao đến đâu cũng phải từ bỏ. Người bình thường luôn hướng tới lợi ích trước mắt, dẫn đến việc họ không bao giờ kiếm được tiền lớn trong tương lai.

Tất cả tài sản bạn có hiện tại, trước tương lai, cơ bản là không đáng kể. Nhưng cắt đứt lợi ích hiện tại, lại có bao nhiêu người có thể làm được? Chính vì vậy, đa số mọi người cuối cùng đều trở thành người nghèo.

Ví dụ, một bạn học ở quê tôi, 10 năm trước đã biết rằng ở quê nhà không có cơ hội phát triển, tôi đã khuyên anh ấy ra thành phố lớn để cố gắng, anh ấy cũng biết đó là hướng đi đúng. Nhưng anh ấy không thể từ bỏ căn nhà, đất đai ở quê, dẫn đến việc ngày càng tụt hậu.

Có những phụ nữ rõ ràng biết rằng người chồng mình lấy cả đời cò bạc lẫn phụ nữ, không có tương lai, nhưng họ không muốn ly hôn, sợ rằng không tìm được người tốt hơn. Luôn tính toán về tổn thất trước mắt là lý do chính khiến một người không có tương lai.

- *Thứ hai: Tư duy về mục tiêu*

Đừng coi “ước muốn” như một mục tiêu, nếu không đó chỉ là một ảo tưởng.

Ước muốn là gì? Tôi muốn trở thành người giàu nhất thế giới, tôi muốn cưới hoa hậu, tôi muốn lên mặt trăng...

Có lý tưởng là điều tốt, nhưng hàng ngày chỉ sống trong lý tưởng mà không có hành động cụ thể từng bước trong thực tế, thì đó chỉ là tự lừa dối mình mà thôi. Chúng ta thường nghĩ về ước muốn quá đẹp, nhưng lại nghĩ về thực tế quá đơn giản. Ước muốn không phải là mục tiêu, nó chỉ là mong muốn một cách mơ hồ.

Còn mục tiêu nhất định phải kết hợp giữa lý tưởng và thực tế, để tạo ra kế hoạch hợp lý, thực tế, có thể thực hiện được. Ví dụ, tôi có một người bạn nặng 120kg, anh ấy nói trong 3 tháng muốn giảm xuống còn 80kg, và đã công khai hứa hẹn với sếp và đồng nghiệp, nói rằng nếu không đạt được thì sẽ tự phạt 10 triệu.

Tôi lúc đó đã biết anh ấy chắc chắn không thể thành công, bởi vì giảm 40kg trong 3 tháng mà không khả thi, và anh ấy bản thân cũng chưa từng suy nghĩ về tính khả thi thực tế của nó.

Quả nhiên, sau 3 tháng không những không giảm cân mà còn tăng vài kg, bởi vì sau một thời gian đói, anh ấy đã sụp đổ và bắt đầu ăn mạnh, kết quả còn tăng cân hơn.

Cần phải phân chia mục tiêu thành các “mục tiêu nhỏ hơn”

Hãy phân chia ước muốn lớn thành mục tiêu nhỏ, biến mục tiêu nhỏ thành “số lượng hành động” có thể thực hiện. Ví dụ, đầu tiên đặt mục tiêu giảm 0,5kg trong 5 ngày, $0,5\text{kg} = 1925 \text{ calo}$. Chạy bộ 20 phút tiêu hao 300 calo, vậy 0,5kg cần khoảng 6 lần chạy bộ 20 phút. Khi đó, trong 5 ngày tôi chỉ cần dành ra 25 phút mỗi ngày để chạy bộ.

- *Thứ ba: Tư duy về lặp lại*

Người liêu lĩnh thường dễ thành công hơn, bởi vì chỉ cần bắt đầu làm, bạn đã thành công được một nửa. Càng không hành động càng lo lắng, càng lo lắng càng không hành động, đây là một vòng luẩn quẩn.

Chúng ta từ nhỏ được dạy rằng cần phải suy nghĩ kỹ trước khi hành động, nhưng hầu hết chúng ta chỉ làm được phần “suy nghĩ”, mà không làm được phần “sau đó hành động”. Tại sao vậy?

Bởi vì trước khi làm một việc gì đó, chúng ta luôn cảm thấy mình chưa sẵn sàng, cho rằng cạnh tranh trên thị trường quá khốc liệt, cho rằng mình không đủ khả năng, sau đó dần dần rơi vào sự do dự giữa việc làm và không làm. Chỉ có bắt đầu làm mới có cơ hội lặp lại và tiến bộ.

Jack Ma khi mới bắt đầu khởi nghiệp cũng không biết công ty sẽ làm sao để sinh lời, Mã Hóa Đằng khi khởi nghiệp thậm chí suýt bán đi QQ, những người này đều cảm thấy có một kế hoạch kinh doanh lớn có thể thực hiện, thế là họ bắt đầu. Về cách đi tiếp theo trên con đường đó, họ sẽ điều chỉnh trong quá trình thực hiện. Chúng ta cần phải lập kế hoạch, nhưng không thể chỉ mãi lập kế hoạch. Sau khi có một kế hoạch sơ bộ, hãy bắt đầu hành động, sau đó liên tục điều chỉnh kế hoạch cho các giai đoạn tiếp theo, như vậy chúng ta thực sự sẽ dẫn trước 99% người khác.

- *Thứ tư: Tư duy về quy tắc*

Trong thời cổ đại, quy tắc thường được những người mạnh mẽ đặt ra, và quy tắc do họ tạo ra tự nhiên không thể bảo vệ những người yếu thế.

Dù bề ngoài có vẻ có lợi cho người yếu, mục đích cũng vì lợi ích của người mạnh. Ví dụ, cải thiện chuồng lợn, tiêm phòng cho lợn, nâng cao hương vị thức ăn cho lợn, tất cả bề ngoài đều vì sự tồn tại của lợn, nâng cao chất lượng cuộc sống của chúng. Thực chất mục đích, chỉ là muốn tăng sản lượng thịt lợn mà thôi.

Dám phá vỡ nỗi sợ hãi và giới hạn trong đầu óc, dám nhảy ra khỏi sự ràng buộc của môi trường. Sống ở tầng lớp dưới cùng, mãi mãi chỉ có thể bị chuỗi thức ăn ăn mòn.

Nếu bạn chỉ tuân thủ quy tắc, làm theo lời người khác, bạn mãi mãi chỉ có thể trở thành người theo đuổi, không bao giờ có thể trở thành người dẫn dắt.

Sự vĩ đại của Steve Jobs là không bị kinh nghiệm và giáo điều ràng buộc, từ đó lật đổ máy tính, lật đổ điện thoại, lật đổ âm nhạc và 8 ngành công nghiệp khác, tạo nên đế chế Apple vĩ đại.

Những người dẫn dắt luôn không tuân theo quy tắc, bản chất của đổi mới chính là phá vỡ quy tắc hiện có!

“Kẻ hèn mặt phản kích thành vương, khai thông hai mạch Nhâm Đốc (Âm – Dương)

Đánh giá thước đo thành công của một người, không phải nhìn vào độ cao mà anh ta đạt được ở đỉnh cao, mà là xem xét khả năng phục hồi của anh ta khi rơi xuống đáy vực. Nghịch cảnh là bậc thang tiến thân của thiên tài, là nước rửa tội của tín đồ, là bảo vật vô giá của những người tài năng, là vực sâu không đáy của kẻ yếu!

Cái gì gọi là nghịch thương? (Khả năng đối mặt với nghịch cảnh)

Một câu chuyện, để bạn hiểu thế nào là IQ, EQ, và nghịch thương.

Con trai cả của chú tôi, tức là em họ của tôi, từ khi còn học tiểu học đến đại học, thành tích học tập luôn rất tốt, trí tuệ rất sáng suốt. Cậu ta cũng rất hòa đồng với người thân và bạn bè xung quanh, mọi người đều rất thích cậu ấy. Nhưng sau khi lên đại học, do chú tôi và cô tôi ly hôn, cậu ta đã hoàn toàn thay đổi, trở về nhà cũng không thăm hỏi họ hàng, và thành tích học tập cũng tuột dốc không phanh.

Nhà trường gọi điện cho chú tôi nói rằng con trai ông ấy luôn trốn học, hàng ngày chỉ ở trong quán net chơi game, chú tôi rất tức giận và hỏi tại sao không chịu học hành tử tế? Em họ tôi nói: *“Vì chuyện ly hôn của 2 người, khiến con cảm thấy rất bức bối, nên không muốn học nữa.”*

Hãy nhìn vào việc này, em họ tôi từ tiểu học đến đại học, thành tích học tập luôn rất tốt, cho thấy IQ của anh ấy rất cao. Anh ấy ở quê nhà có mối quan hệ rất tốt với người thân và bạn bè, mọi người đều rất thích anh ấy, cho thấy EQ của anh ấy cũng rất cao. Nhưng sau khi lên đại học, do biến cố gia đình, anh ấy trở nên rất u sầu, điều này cho thấy nghịch thương của anh ấy rất thấp.

Vì vậy, chúng ta có thể thấy, một người dù IQ cao, EQ cao, nhưng nếu nghịch thương thấp, thì cơ bản gặp một chút trở ngại đã

sụp đổ, điều này cũng giải thích tại sao trong xã hội có nhiều người có học vấn cao, nhưng sự nghiệp lại hỗn loạn, thậm chí chỉ có thể dựa vào gia đình, chỉ vì nghịch thương quá thấp, một chút trở ngại và áp lực đã lùi bước, đã trở nên chán nản.

Ba loại người đối mặt với nghịch cảnh: Người từ bỏ, người cắm trại, người leo núi! Cuộc sống thực chất là việc leo lên một ngọn núi tuyết, luôn có 3 loại người:

Loại đầu tiên là người từ bỏ, cảm thấy núi quá cao, mình không thể làm được, nên đã từ bỏ luôn.

Loại thứ hai là người cắm trại, họ leo lên nửa chừng, cảm thấy như vậy cũng được, nên nói rằng mình không muốn leo nữa, cứ đặt trại ở đây, ở đây cũng tốt.

Loại thứ ba là người leo núi, họ đã leo được rất cao, nhưng họ không muốn từ bỏ, cũng không muốn cắm trại, họ muốn leo lên những đỉnh cao hơn nữa, nên họ chọn tiếp tục leo lên.

Trong xã hội, cũng có ba loại người này. Một số người tự bỏ mình, cảm thấy rằng mình không có học vấn hay bồi cảnh gì, đó chính là số phận của mình. Khi đối mặt với nghịch cảnh mà cuộc sống mang lại, họ chọn cách từ bỏ ngay lập tức.

Người cắm trại là những người đã đạt được một số thành công trong cuộc sống, kiếm được một số tiền, sau đó cảm thấy rằng mình làm việc hiện tại rất tốt và có thể bắt đầu tận hưởng cuộc sống, trở nên an nhàn và không còn tìm kiếm tiến bộ, kết quả là không tiến lên thì sẽ lùi lại.

Người leo núi là những người đã rất rục rở, nhưng không dừng lại, vẫn chọn tiếp tục leo lên. Ví dụ như ông Vương Thạch của Tập đoàn Vanke, một doanh nhân thành công như vậy, vẫn chọn đi học tại Đại học Harvard, và khi ở tuổi 60, vẫn chọn leo núi Everest lần này qua lần khác.

Như ông Chủ Thời Kiện, dù đã hơn 70 tuổi, vẫn chọn khởi nghiệp, sáng lập Trư Cam (褚橙) với doanh thu hàng năm lên tới vài nghìn tỷ. Hoặc bà lão huyền thoại nhất Trung Quốc là Ngô Thắng Minh – 71 tuổi ra tù làm nhân viên dọn nhà vệ sinh, “lội ngược dòng” trở thành tỷ phú ở tuổi 81. Những người này là hình mẫu của người leo núi. Khi họ đối mặt với nghịch cảnh hoặc thuận lợi, họ không chọn dừng lại mà tiếp tục bước đi lên phía trước.

Vì vậy, bạn hãy tự xem xét mình, bạn thuộc loại người từ bỏ, người cầm trại, hay là người leo núi. Lần cuối tôi nói về chủ đề này, có một ông chủ nói với tôi, ông ấy nói rằng tôi nói rất đúng, ông ấy nói trong cuộc họp tại công ty, chỉ cần ông ấy đề xuất một kế hoạch cải cách mới, luôn có những loại người, 20% người rất đồng tình với kế hoạch mới này (người leo núi), 60% chọn cách quan sát (người đặt trại), và sẽ luôn có 20% người chọn phản đối (người từ bỏ).

Đối mặt với nghịch cảnh, bạn cần suy nghĩ về 4 điều:

Thứ nhất, sự kiểm soát: Trong những gì đang xảy ra, có phần nào là tôi có thể kiểm soát, có phần nào nằm ngoài tầm kiểm soát của tôi?

Ví dụ hôm nay bạn phải tham dự một cuộc họp rất quan trọng, nhưng bất ngờ trời đổ mưa lớn, bạn có cảm thấy tâm trạng rất tệ không? Cảm thấy tại sao lại gặp phải thời tiết xấu như vậy, rồi phàn nàn, bực bội đủ điều.

Vậy cách đúng đắn là gì?

Bạn nên bình tĩnh phân tích, trời mưa là điều nằm ngoài tầm kiểm soát của mình, nhưng mang ô đi, xuất phát sớm để tránh kẹt xe đến muộn, đó là những gì mình có thể kiểm soát. Hầu hết những gì ảnh hưởng đến tâm trạng của chúng ta đều là những thứ nằm ngoài tầm kiểm soát, khiến chúng ta không thể làm tốt những gì mình có thể kiểm soát được.

Thứ hai, trách nhiệm: Vấn đề này xảy ra, cuối cùng là ai chịu trách nhiệm, do ai gây ra? Người bình thường thường có tư duy nạn nhân, trong khi người giỏi có tư duy chịu trách nhiệm!

Giả sử bạn qua đường, lúc này đèn xanh, sau đó bạn đi qua, kết quả là một chiếc xe tải vượt đèn đỏ và đâm chết bạn, vấn đề này là ai chịu trách nhiệm? Bạn chắc chắn nói: *“Là lỗi của xe tải! Là họ vượt đèn đỏ đâm tôi, tôi không hề sai!”* Đúng, bạn nói không sai, thực sự là lỗi của xe tải, nhưng xin lỗi, bạn đã chết! Hiểu ý tôi chưa? Ai mất mát lớn, thì đó là trách nhiệm của họ. Qua đường khi đèn xanh chẳng lẽ không nên nhìn xem xe cộ hai bên đường sao?

Bạn đi tìm trách nhiệm của người khác chỉ khiến bản thân rơi vào nghịch cảnh không thể tự giải thoát, bởi vì bạn đã cho mình một lý do hợp lý.

Nhiều phụ nữ bị chồng ngoại tình, sau đó khóc lóc và than thở khắp nơi, *“là anh ta làm tổn thương tôi, tôi không sai.”* Nhưng người đó lúc đầu không phải do chính bạn chọn sao? Tại sao lúc đó bạn không sáng suốt? Khi nghĩ theo cách đó, bạn còn buồn gì nữa? Lần sau khi chọn người, chắc chắn bạn sẽ sáng suốt hơn rồi. Hơn nữa, anh ta ngoại tình chứng tỏ cái giá trị của bạn thấp thôi, nếu bạn có giá trị cao, bạn có thể trực tiếp loại anh ta ra là xong chứ gì?

Thứ ba, ảnh hưởng: Phân tích xem sự việc này sẽ ảnh hưởng đến tôi như thế nào, sẽ gây ra thiệt hại lớn như thế nào cho tôi? Là tiền trăm? Tiền triệu? Tiền tỷ? Hay phá sản? Hay là mất mạng? Nhiều người thích phóng đại vấn đề, gọi là “hội chứng hoảng loạn”, thực tế có nghiêm trọng như vậy không?

Có những cô gái khi chia tay bạn trai thì không muốn sống nữa, cho rằng cuộc đời hoàn toàn kết thúc. Nhưng thực tế anh ta chỉ gây thiệt hại gì cho bạn? Không có thiệt hại kinh tế, cũng không đe dọa tính mạng, tôi đa chỉ làm bạn buồn về mặt tình cảm thôi.

Sau nửa năm bạn sẽ quên được người đó, nửa năm nữa bạn sẽ có bạn trai mới. Chuyện đó chẳng là gì so với cả cuộc đời dài của bạn.

Gặp bất cứ việc gì khiến bạn đau khổ, nếu không vượt qua được, hãy tự hỏi: Tôi còn định sống bao nhiêu năm nữa? Tôi muốn mang gánh nặng đó bao lâu? Khi cảm thấy nặng nề, hãy nhanh chóng buông bỏ đi. So với cuộc đời của bạn, bất cứ nỗi đau khổ nào cũng chỉ là cát bụi mà thôi.

Thứ tư, tính liên tục: Phân tích xem tổn thất do sự việc này gây ra kéo dài trong bao lâu, vài tháng? Vài năm? Hay cả cuộc đời?

Vài ngày trước, có người than thở với tôi rằng đại dịch đã gây ảnh hưởng lớn tới công việc kinh doanh của anh ta, tâm trạng rất chán nản. Tôi hỏi anh ta với số tiền hiện có thì liệu có thể sống qua năm nay không? Anh ta nói không vấn đề gì. Tôi bảo vậy thì còn buồn gì nữa?

Đại dịch chỉ gây ảnh hưởng tạm thời, dù ảnh hưởng cả năm nay đi nữa, sang năm sau công việc kinh doanh vẫn sẽ phục hồi bình thường mà. Có gì phải buồn? Năm nay bạn cứ làm tốt mảng kinh doanh trực tuyến, như vậy cũng rất tốt.

Nên nhiều người tự gây phiền não cho chính mình. Ngoại trừ vấn đề sống còn, tất cả đều chỉ là chuyện nhỏ. Bất kỳ ai rời xa bạn, nỗi đau họ gây ra cho bạn cũng chỉ là tạm thời. Thời gian có thể xóa nhòa mọi đau khổ. Những chuyện khiến bạn khóc lóc ngày trước, rồi sẽ đến một ngày bạn có thể nói ra và cười được.

Chìa khóa để nghịch thương nằm ở khả năng phân tích – liệu rủi ro đó có thực sự nghiêm trọng như bạn nghĩ hay không. Hầu hết mọi thứ đều chỉ là tạm thời, ngoại trừ cái chết. Hãy tỉnh táo đánh giá mức độ tổn thất và thời gian ảnh hưởng của nó. Điều này sẽ giúp bạn nhìn nhận vấn đề một cách khách quan hơn.

Thay vì chỉ cảm thấy đau khổ, hãy tự hỏi về mức độ kiểm soát của mình đối với tình huống. Có phần nào thuộc về quyền tự quyết của bạn không? Tập trung vào những gì mình làm được thay vì đắm mình trong những điều nằm ngoài tầm kiểm soát.

Cuối cùng, đừng quá chìm đắm trong suy nghĩ nạn nhân. Hãy nhìn nhận trách nhiệm của bản thân đối với vấn đề. Đây là cách tư

duy của những người thành công – họ không phàn nàn hay đổ lỗi, mà tìm cách cải thiện tình hình bằng những gì họ có thể kiểm soát.

Dù nghịch cảnh có khó khăn đến đâu, chỉ cần giữ được tâm thế tích cực và sự tỉnh táo, bạn sẽ vượt qua được. Hãy luôn khơi dậy người chiến binh bên trong, sẵn sàng chiến đấu và chinh phục mọi thử thách trên con đường leo núi của mình.

Làm thế nào để nâng cao năng lực nghịch thương của chúng ta?

Thứ nhất, lắng nghe phản ứng trước nghịch cảnh

Giả sử bạn đang đi trên đường, đột nhiên có một người điên xông đến, la lớn vào mặt bạn rằng cuộc đời bạn đã hết, bạn chỉ là một kẻ thất bại. Bạn có tin những lời người điên đó nói với bạn không? Chắc chắn là không, bạn sẽ nghĩ người đó bị bệnh rồi.

Nhưng mỗi ngày trong suy nghĩ, chính bạn cũng đang la lối với chính mình những lời như vậy, và bạn lại còn tin vào những lời đó nữa, bạn đang tự dẫn mình bằng những suy nghĩ tiêu cực hàng ngày. Vì vậy bạn phải lưu ý xem trong đầu óc mình có gã điên nào đang la hét với bạn không.

Khi bạn nhận ra mình đang ở trong nghịch cảnh, hãy biết nói với bản thân rằng: *“Ha ha, tên nghịch cảnh này lại đến rồi, tốt lắm, lại một cơ hội nâng cao năng lực nghịch thương của mình...”* đừng kêu than rằng mình vô dụng, thất bại, mình là kẻ đê tiện.

Ví dụ hôm nay bạn đi công tác, trên đường bị Cảnh sát giao thông yêu cầu dừng lại kiểm tra bằng lái. Lúc này bạn mới phát hiện mình đã để quên ví cùng giấy tờ tùy thân ở nhà, rồi trong đầu óc bạn sẽ có tiếng nói: *“Chết tiệt, thật vô dụng, làm sao lại quên mang theo ví”*, rồi gọi điện cho vợ/chồng mà cãi nhau, sao không nhắc mình mang ví, kết quả to tiếng với nhau, bỏ lỡ chuyến công tác.

Nhưng nếu cách nhìn nhận khác đi, khi phát hiện quên mang ví chứa bằng lái xe, ngay lập tức trong đầu xuất hiện suy nghĩ: *“Ha ha, tên nghịch cảnh này lại đến rồi, tốt quá, lại có cơ hội nâng cao*

năng lực đối phó”, rồi bắt đầu lấy điện thoại ra, đăng nhập VNeID, chọn xuất trình giấy tờ, phân bằng lái và những giấy tờ liên quan sẽ tự hiện ra, vậy là đã hoàn tất việc kiểm tra và có thể đi công tác đúng như lịch trình...

Thứ hai, cách ly cảm xúc tiêu cực.

Bộ não của chúng ta thường xuyên tự bảo vệ mình bằng cách liên tưởng đến những điều tồi tệ. Ví dụ, bạn cần phải thực hiện một bài phát biểu trước công chúng, ngay trước đêm đó, não bạn sẽ xuất hiện nhiều suy nghĩ tiêu cực: *“Nếu tôi quên lời thì sao? Nếu họ không muốn nghe thì sao?”* Và sau đó bạn bắt đầu lo lắng, cáu kỉnh, mất ngủ suốt đêm, điều này được gọi là “Chúng rối loạn lo âu” hoặc “Hội chứng rối loạn hoang tưởng”

Lúc này, bạn cần phải gõ một cái vào bàn, hét lên: *“Dừng lại!”* để cắt đứt những liên tưởng tiêu cực của não bộ. Hoặc là phân tán sự chú ý của mình sang những việc khác, như xem một đoạn phim hài, nghe một bản nhạc, hoặc tại chỗ thực hiện một số động tác thể dục.

Thứ ba, làm những gì bạn có thể làm ngay bây giờ

Nick Vujicic, không có tay không có chân, nhưng đã trở thành nhà diễn thuyết nổi tiếng thế giới. Nhiều người bị tàn tật thường cho rằng cuộc đời đã hoàn toàn kết thúc. Nhưng Nick, anh ấy đã bắt đầu suy nghĩ mình nên làm gì đây?

“Tôi không có tay chân nhưng tôi có thể nói, tôi có thể truyền cảm hứng chiến thắng nghịch cảnh cho những người đã mất đi hy vọng trong cuộc sống.” Vì vậy, anh bắt đầu gọi điện cho rất nhiều trường trung học, tiểu học và đề nghị được diễn thuyết miễn phí cho họ.

Sau khi gọi hàng trăm trường và bị từ chối, anh vẫn kiên trì gọi, cuối cùng có một trường đồng ý. Kết quả buổi diễn thuyết đó rất thành công, tiếp theo nhiều trường khác mời anh đến diễn thuyết, danh tiếng của anh ngày càng lớn, và cuối cùng trở thành nhà diễn thuyết quốc tế, được mời thuyết trình tại hàng chục quốc gia.

Mỗi người trong đời đều gặp phải một hố, nếu bạn rơi vào đó, đó là thất bại; nếu bạn leo ra được, đó là sự trưởng thành.

Trong lòng mỗi người đều có một người muốn từ bỏ, một người muốn đặt trại, và một người muốn leo lên. Hãy đánh thức người leo núi trong tim bạn!



Bí mật đằng sau sự rèn luyện của thiên tài

NO 1. Đại pháp hấp thu công lực

Hấp thụ nhanh chóng kinh nghiệm, trí tuệ, kiến thức, năng lực, tư duy và phương pháp làm việc của các cao thủ hàng đầu, sau đó áp dụng cho bản thân, để vượt qua các cao thủ một cách trực tiếp.

Ví dụ: Người thường chỉ học được điều gì đó sau khi bản thân vấp ngã. Còn cao thủ học hỏi từ những vấp ngã của người khác, nhanh chóng biến tài năng của người khác thành tài năng của mình.

Chẳng hạn, nếu bạn mới bắt đầu khởi nghiệp, hãy tìm 100 đồng nghiệp đã và đang thành công, trở thành khách hàng để trải nghiệm sản phẩm và dịch vụ của họ. Nếu cần thiết, hãy trở thành nhân viên trong lĩnh vực đó để hiểu mô hình kinh doanh của họ. Sau đó áp dụng cho bản thân. Thành công là việc chăm chỉ sao chép đồng nghiệp của bạn.

Học hỏi từ những giáo viên có kinh nghiệm, với điểm khởi đầu của chúng ta là điểm kết thúc của họ. Sau đó áp dụng và vượt qua họ ngay lập tức. Cuộc sống là kết quả của cách bạn dành tiền bạc và thời gian.

NO 2. Đại pháp biến hóa công lực

Chỉ hấp thụ thôi chưa đủ, bạn còn phải tìm cách biến đổi. Vì vậy, đại pháp biến hóa đã bị thất truyền nhiều năm nay, cuối cùng cũng lại được khôi phục.

Nói đơn giản, khi bạn ăn thịt lợn, liệu bạn có phát triển thân hình như lợn không? Chắc chắn là không, bạn phát triển thân hình con người. Nhưng nhiều người ăn thịt lợn chỉ phát triển thân hình như lợn. Họ chỉ sao chép phương pháp bề ngoài, không biến đổi được quy luật cơ bản.

Ví dụ: Bây giờ bạn đang thi, có một câu hỏi $2+2=?$ Bạn không biết làm, bèn nhìn bạn cùng bàn Tiểu Hồng, cô ấy viết $2+2=4$, bạn vui mừng và cũng viết bằng 4. Đây là sao chép phương pháp bề ngoài.

Cách này là phương pháp thành công nhanh nhất, nhưng không lâu dài, vì khi bạn gặp câu hỏi tiếp theo là $4+4=?$, bạn lại bối rối.

Vậy biến đổi quy luật cơ bản là gì?

Sau khi nhìn thấy $2+2=4$ của bạn cùng bàn, bạn nghiên cứu và hiểu rõ quy luật tính toán đằng sau, từ đó khi gặp bất kỳ bài toán cộng nào, bạn cũng có thể áp dụng quy luật đó để giải quyết.

Có đủ rõ ràng chưa? Tất cả đều có nguyên lý, hiểu một nguyên lý cốt lõi sẽ hiểu trăm nguyên lý liên quan khác, biến đổi nhưng không đi ra ngoài cốt lõi, có nghĩa là bạn chỉ cần hiểu mấu chốt của việc nấu nướng thì sẽ nắm rõ nguyên lý của trăm món ăn khác nhau.

Gặp ai thì hóa thân thành người đó, gặp vật gì thì hóa thân thành vật đó, gặp bất cứ điều gì thì biến đổi thành dùng cho mình. Gặp người kém hơn bạn, hãy tiêu hóa nguyên nhân khiến họ thất bại. Gặp người ngang bằng, hãy đối chiếu với bản thân. Gặp người giỏi hơn, hãy tìm ra con đường hiệu quả để trở thành họ. Đừng khinh thường người này, phỉ báng người kia.

Cuộc sống là một sân khấu thi, mọi việc trong cuộc sống đều là một câu hỏi thi, mọi người đều là thầy của bạn.

Bất kỳ thời gian nào bạn dành cho đại pháp biến hóa đều sẽ được đền đáp lớn lao vào một thời điểm nào đó. Thu hút kinh nghiệm là việc tích lũy, biến hóa là quá trình lặp đi lặp lại, vòng tròn, mài giũa, tiến bộ.

Quá trình tiêu hóa diễn ra từ: nhìn, đọc, suy nghĩ, nghe, thuyết giảng, tranh luận, đến giai đoạn: ngộ, viết, làm được, quen thuộc, thông suốt, tinh thông, biến hóa.

Học tập bắt đầu từ việc mô phỏng (trước tiên là sao chép sau đó là vượt qua), tiến bộ bắt đầu từ việc luyện tập (trước tiên là hoàn thành sau đó là hoàn hảo), thành tựu bắt đầu từ việc lặp lại (trước tiên là chạy nhanh sau đó là tối ưu hóa).

NO 3. Đại pháp Cửu Dương thần công

Bí mật đằng sau sự giàu có thực ra rất đơn giản, chỉ là đa số người không biết mà thôi. Trong số ít người biết, phần lớn không làm được, nên chỉ có một thiểu số làm được trở thành huyền thoại.

Hồi nhỏ, tôi đã mua một cuốn sách võ thuật tên “Một chiêu thắng địch”. Ngày nay, tôi nhận ra nhiều người đang tìm kiếm “Bí quyết chiến thắng cuộc đời chỉ bằng một chiêu”. Nếu thực sự có bí quyết đó, chỉ cần viết bốn chữ: Chủ nghĩa dài hạn.

Khi một người chuyển đổi tư duy sang chủ nghĩa dài hạn, người đó đã thắng. Chỉ là kết quả đó cần nhiều năm sau mới thể hiện rõ ràng.

Bản chất của chủ nghĩa dài hạn là gì? Đó là khả năng tập trung kéo dài vào một việc gì đó. Trong quá trình làm việc đó, từ bỏ cuộc sống giải trí, từ bỏ giao du vô ích, từ bỏ chi tiêu vô nghĩa, và trong quá trình đó phải một mình chịu cảnh cô đơn không được thấu hiểu.

Đó là một khả năng tự kiểm soát và suy nghĩ sâu sắc!

Người giàu có thường có khả năng kiên nhẫn với một việc gì đó nhiều hơn rất xa so với người nghèo, nên bạn sẽ thấy sau khi thành công, họ vẫn làm việc chăm chỉ hơn bạn, có khả năng chịu đựng sự cô đơn tốt hơn bạn. Đó là vì sự tập trung lâu dài của họ đã trở thành thói quen bén rễ sâu.

Khi bạn thấy một người có năng lực gì đó xuất sắc, đừng ghen tỵ, cứ làm 10 năm, 10.000 lần, bạn cũng có thể làm được. Bí quyết: bất kỳ việc gì cũng sẽ dễ dàng hơn khi làm nhiều.

Người nghèo, đều là những người theo chủ nghĩa cơ hội!

Chủ nghĩa cơ hội là gì? Luôn muốn một chiêu thắng cuộc, phát tài nhanh chóng! Những người này rất dễ bị lợi dụng, vì càng gấp muốn kiếm tiền, càng dễ bị lừa tiền. Thực ra, tất cả những người hào nhoáng bạn nhìn thấy, họ đều đã cày cuốc nhiều năm trong lĩnh vực đó, nhưng họ sẽ nói với bạn rằng họ chỉ dùng 5 phương pháp là thành công, và bạn cũng có thể làm được. Rồi bạn tin ngay, nhưng mọi cách kiếm tiền nhanh chóng sẽ kết thúc nhanh chóng.

Vì càng kiếm tiền nhanh, đại diện cho việc đó càng ít chứa đựng kỹ thuật, bất kỳ ai cũng có thể làm, bạn sẽ có bao nhiêu đối thủ cạnh tranh?

Càng tích lũy sâu trong một hướng, năng lực của bạn càng mạnh, bạn mới có thể tạo ra rào cản mạnh mẽ với người khác, mới khó bị đối thủ đánh bại.

Người thực sự giỏi là như thế nào? Ngay cả khi tôi nói phương pháp cho bạn, bạn cũng không thể bắt chước trong thời gian ngắn, giống như Haidilao, bạn có thể tham quan học tập thoải mái, nhưng không nhà hàng nào có thể sao chép được, bạn có thể tưởng tượng họ tích lũy nội công sâu đậm đến mức nào.

Bạn nên làm gì? Học tập sâu, bám rễ sâu!

Tôi thường nói một câu: *“Khi bạn làm một việc gì đó, trong 2 năm đầu đừng tìm kiếm lợi nhuận, chỉ cần sống sót đã là thành công rồi.”* Đơn giản phải không? Nhưng đáng tiếc là đa số người không có cả sự kiên nhẫn để đọc nghiêm túc một cuốn sách.

Thành tựu cần bao lâu? 10 năm hay 20 năm? Tôi có thể nói rõ ràng với bạn, chỉ cần 3 năm, bạn không nghe nhầm đâu, 3 năm là có thể lột xác hoàn toàn, làm mới cuộc đời.

Mọi việc trên thế giới này đều khó khăn nhất lúc bắt đầu, sau đó càng làm càng đơn giản, nhưng phần đông bỏ cuộc ngay lúc khó khăn ban đầu, chết trong bóng tối trước bình minh, bỏ lỡ ánh nắng buổi sáng. Đừng bao giờ đánh giá quá cao những gì bạn có thể làm được trong 1 năm, cũng đừng đánh giá thấp những gì bạn có thể hoàn thành trong 3 năm. Quan trọng là xem ai có thể kiên trì thực

hiện những hành động đơn giản lặp đi lặp lại. Không thể nuốt trọn một người béo phì ngay được, nhưng người béo phì hình thành từ những miếng ăn nhỏ cộng dồn lại. Sức mạnh dễ bị bỏ qua nhưng cũng đáng sợ nhất trên thế giới này, chính là sự lặp đi lặp lại tích lũy ở một điểm.

Thành công tích lũy từng chút một mới có thể kéo dài lâu bền. Muốn cây cao, trước tiên phải đâm rễ xuống đất sâu, chứ không thể mọc đi lên trước.

Người thực sự xuất sắc, tư duy luôn nhảy vọt, nhưng hành động thì thiết thực, vì họ biết đường tắt rất hiếm, cách tốt nhất để đến đích là tích lũy kiên trì tại một điểm.

Tờ giấy mỏng gấp đi gấp lại 42 lần sẽ có độ dày bằng khoảng cách từ Trái Đất đến Mặt Trăng, nếu gấp đi gấp lại 51 lần độ dày sẽ vượt qua cả Mặt Trời, và với 103 nếp gấp sẽ dày hơn 100 tỷ năm ánh sáng, tức là lớn hơn cả đường kính của vùng vũ trụ quan sát được.

Nước nhỏ đục thùng đá không phải là sức mạnh của nước, mà là sức mạnh tích lũy liên tục tại một điểm!

Một người một khi tập trung thời gian và năng lực vào một điểm, và kiên trì có thể tạo ra sức xuyên thủng cực lớn!

Giống như ánh nắng tập trung tại một điểm, có thể làm bỏng người trong tích tắc, dòng nước tập trung tại một điểm, có thể cắt đứt tấm thép trong tích tắc.

Cao thủ thực sự, mỗi việc họ làm mỗi ngày, mỗi người họ gặp, mỗi câu họ nói, hoặc là liên quan đến sự trưởng thành hiện tại của họ, hoặc liên quan đến phần thưởng tương lai của họ.

Ngoài ra, cơ bản là lãng phí thời gian!

Đa số mọi người suốt cuộc đời, chỉ vì học nhầm thứ, dẫn đến không thể đạt đến đỉnh cao của chuỗi thức ăn. Nội dung của chúng tôi chuyên tiết lộ bản chất con người, điều khiển tâm trí con người,

kiểm soát nhục dục con người, chiến thắng cuộc chiến thương mại. Chúng tôi là người đầu tiên, cũng là người duy nhất trên hành tinh này tiết lộ bí mật.

Cuốn sách mà mọi người thấy hôm nay chỉ là một phần nhỏ trong hệ thống chiến tranh thương mại dựa trên bản chất con người. Chỉ khi bạn tiếp cận với toàn bộ hệ thống chiến tranh thương mại dựa trên bản chất con người, bạn mới thực sự mở được "Thiên nhãn", thực sự nắm bắt được bí thuật điều khiển người khác, để những người xung quanh giúp bạn làm việc kiếm tiền, và đưa bạn lên đỉnh cao của chuỗi thức ăn!

