
HÀN MÔN QUỶ TƯỚNG
Hàn Môn Biến Thân Thuật

Lời Tựa

Tôi viết những dòng này trong một đêm khuya, sau khi hoàn thành chương cuối cùng.

Không có cảm giác nhẹ nhõm, cũng chẳng có niềm vui chiến thắng. Chỉ có một sự bình thản lạ thường, như thể vừa trút bỏ được một gánh nặng vô hình — gánh nặng không phải đến từ số trang giấy, mà đến từ những "cục" mà chính tôi đã vướng vào, trong suốt hành trình dịch thuật này.

Ý tưởng dịch *Hàn Môn Quỷ Tướng* đã nhen nhóm từ lâu. Tôi từng nghĩ, đây sẽ là chiếc chìa khóa, là tấm bản đồ giúp những kẻ "hàn môn" như tôi, như bạn, như hàng triệu người đang vật lộn giữa cơn bão cuộc đời, tìm được lối đi riêng. Tôi háo hức. Tôi chuẩn bị. Tôi mở máy tính, đặt tay lên bàn phím… và rồi, mọi thứ cứ thế khựng lại.

Không phải vì lười. Cũng chẳng phải vì sợ khó. Mà là vì, mỗi lần tôi cố gắng "cầm búa" để dịch, để chẻ nhỏ, để diễn giải những tầng nghĩa trong cuốn sách này, thì cơ thể tôi — một cách kỳ lạ và không thể giải thích — lại phản kháng. Những cơn đau đầu dai dẳng, những đêm dài trằn trọc, hay đơn giản là một sự mệt mỏi tinh thần đến mức không thể tập trung — tất cả như một "Thiên Luân Sát Thần Cục" vô hình, liên tục kéo tôi ra khỏi trạng thái "flow", khiến tôi phải buông tay, gác lại, rồi lại gác lại.

Tôi không tiện nói rõ về những vấn đề sức khỏe ấy. Nhưng hãy tin tôi, chúng là có thật. Và chúng đã khiến hành trình dịch thuật này trở thành một cuộc "độ kiếp" kéo dài — một cuộc chiến dai dẳng giữa ý chí và thể xác, giữa khát khao chia sẻ và sự bất lực tạm thời.

Và rồi, khi cuối cùng cũng vượt qua được những "kiếp nạn" ấy, tôi lại đối mặt với một thử thách khác, thậm chí còn lớn hơn: nội dung của cuốn sách này không dành cho số đông.

Nó không phải là một cuốn "self-help" kiểu "đọc xong là thay đổi cuộc đời". Nó không hứa hẹn biến bạn từ kẻ "hàn môn" thành "phú hào" chỉ sau vài chương sách. Nó không đưa ra những công thức, những bước đi rõ ràng, dễ dàng để bạn "copy-paste" và thành công.

Không. *Hàn Môn Quỷ Tướng* là một thứ gì đó… *mơ hồ*, *huyền hoặc*, và đôi khi, *đáng sợ*.

Ngay cả chính tôi, người đã dành hàng trăm giờ để ngồi với từng con chữ, từng câu văn, cũng nhiều lần cảm thấy bối rối, hoang mang. Tôi đọc đi đọc lại một đoạn, gật gù cho rằng mình đã hiểu, để rồi vài ngày sau, khi quay lại, lại thấy

mình đã hiểu sai, hoặc hiểu chưa tới. Nó như một mê cung, nơi mỗi lối rẽ đều dẫn bạn đến một tầng nhận thức mới, nhưng cũng đồng thời mở ra vô số câu hỏi mới.

Cuốn sách này không "dạy" bạn. Nó "khiêu khích" bạn. Nó không "chỉ đường". Nó "đập vỡ" con đường cũ của bạn, rồi đứng đó, im lặng, chờ bạn tự tìm ra lối đi mới — một lối đi chỉ dành riêng cho bạn, được xây dựng trên nền tảng "bản tâm cụ túc" của chính bạn.

Nó nói về "cục" — những cái bẫy, những ván cờ, những trò chơi tâm lý mà cuộc đời giăng ra, và cách bạn không chỉ thoát khỏi chúng, mà còn *biến* chúng thành lợi thế của mình. Nó nói về "đạo" và "lý", về "vô vi" và "hữu vi", về việc "tâm bất tử thì đạo bất sinh" — những khái niệm tưởng chừng cao siêu, nhưng lại được diễn giải qua những câu chuyện dân gian, những tình huống đời thường đến mức… trần trụi.

Vì vậy, nếu bạn đang tìm kiếm một cuốn sách "dễ đọc, dễ hiểu, dễ áp dụng", thì xin hãy dừng lại ở đây.

Hàn Môn Quỷ Tướng không dành cho bạn.

Nó dành cho những ai dám đối mặt với sự mơ hồ, dám bước vào vùng đất không có bản đồ, dám tự vấn bản thân những câu hỏi đau đớn nhất: *"Tôi là ai?", "Tôi muốn gì?", "Vì sao tôi vẫn chưa thành công?", "Liệu tôi có dám 'chết' đi cái 'tôi' cũ để 'sống' lại một 'tôi' mới?".*

Nó dành cho những ai hiểu rằng, con đường từ "hàn môn" đến "quỷ tướng" không phải là một con đường thẳng tắp, mà là một hành trình "độ kiếp", đầy những lần vấp ngã, những lần "phân liệt tinh thần", và cả những khoảnh khắc "đốn ngộ" như sét đánh ngang tai.

Tôi dịch cuốn sách này, không phải để "giúp" bạn, mà để "đồng hành" cùng bạn — trên một hành trình mà ngay cả người dẫn đường (tức là tôi) cũng thường xuyên bị lạc lối. Tôi không hứa hẹn bất cứ điều gì. Tôi chỉ dám chắc một điều: nếu bạn sẵn sàng "nhập cục", sẵn sàng "cầm búa" và tự "chẻ" lấy những tầng nghĩa cho riêng mình, thì *Hàn Môn Quỷ Tướng* sẽ không làm bạn thất vọng.

Nó sẽ không cho bạn cá. Nó sẽ dạy bạn cách… *giăng lưới*.

Và đôi khi, cái lưới ấy, chính là cái bẫy mà bạn tự giăng cho chính mình — để cuối cùng, bắt được con cá lớn nhất: **chính mình.**

— Người dịch, sau một đêm dài không ngủ —

Tên chương / hệ thống	Trang
Lời Tựa	1
Hệ Thống Thiên Cục	8
Chương Một – Vô Dục Thực Tâm Cục	9
Chương Hai – Vô Vi Rèn Tâm Cục	14
Chương Ba – Khởi Định Càn Khôn Cục	18
Chương Bốn – Thiên Luân Sát Thần Cục	21
Chương Năm – Thiên Địa Bất Nhân Cục	24
Chương Sáu – Vọng Ngôn Rèn Tâm Cục	27
Chương Bảy – Nhận Thức Lời Nguyền Cục	29
Chương Tám – Thiên Mộng Sinh Sát Cục	32
Chương Chín – Dẫn Lôi Rèn Tâm Cục	34
Chương Mười – Thao Thiết U Mộng Cục	36
Chương Mười Một – Thiên Luân Chuyển Khôn Cục	38
Chương Mười Hai – Dẫn Hỏa Liêu Tâm Cục	40
Chương Mười Ba – Tệ Tổ Hoán Diện Cục	42
Hệ Thống Địa Cục	45
Chương Mười Bốn – Hải Mộng Nhiếp Tâm Cục	46
Chương Mười Lăm – Huy Lệ Di Tình Cục	49
Chương Mười Sáu – Giả Định Chứng Để Cục	52
Chương Mười Bảy – Kiến Ngôn Nhiễu Tâm Cục	54
Chương Mười Tám – Tá Hoa Thành Phật Cục	57

Tên chương / hệ thống	Trang
Chương Mười Chín – Tá Thế Dương Danh Cục	59
Chương Hai Mươi – Không Trung Tác Nhĩ Cục	62
Chương Hai Mươi Mốt – Nữu Thiên Hoán Đẩu Cục	64
Chương Hai Mươi Hai – Thỉnh Quân Kỵ Hổ Cục	66
Chương Hai Mươi Ba – Thỉnh Quân Hiến Sách Cục	68
Chương Hai Mươi Bốn – Thiện Ngôn Tru Tâm Cục	70
Chương Hai Mươi Lăm – Thỉ Khang Cập Mễ Cục	72
Chương Hai Mươi Sáu – Tỏa Hồn Lưu Hầu Cục	74
Chương Hai Mươi Bảy – Diêm La Tạo Hỏa Cục	77
Chương Hai Mươi Tám – Âm Kế Dương Ân Cục	79
Chương Hai Mươi Chín – Dẫn Hồn Ám Hóa Cục	82
Chương Ba Mươi – Dẫn Nhạn Nam Phi Cục	85
Chương Ba Mươi Mốt – Tạo Họa Lao Kim Cục	88
Hệ Thống Nhận Thức	90
Chương Ba Mươi Hai – Bản Tâm Cụ Túc	91
Chương Ba Mươi Ba – Chuyển Dịch Tài Phú	95
Chương Ba Mươi Bốn – Bản Chất Là Gì?	97
Chương Ba Mươi Lăm – Thuật Săn Là Gì	100
Chương Ba Mươi Sáu – Pín Phùng Là Gì?	102
Chương Ba Mươi Bảy – Cái Đẹp Là Gì?	105
Chương Ba Mươi Tám – Mệnh Là Gì?	108

Tên chương / hệ thống	Trang
Chương Ba Mươi Chín – Tư Duy Ngược	111
Chương Bốn Mươi – Nhận Thức Về Cuộc Đời	115
Chương Bốn Mươi Mốt – Cấp Độ Nhận Thức	118
Chương Bốn Mươi Hai – Sức Mạnh Tà Ác	120
Chương Bốn Mươi Ba – Ngộ Đạo Chi Pháp	124
Chương Bốn Mươi Bốn – Pháp Chứng Đạo	127
Chương Bốn Mươi Lăm – Tri Hành Bất Nhất	130
Hệ Thống Tư Duy	134
Chương Bốn Mươi Sáu – Logic Hình Thức	135
Chương Bốn Mươi Bảy – Logic Biện Chứng	139
Chương Bốn Mươi Tám – Tư Tưởng Đế Vương	142
Chương Bốn Mươi Chín – Độc Chiếm Phong Thái	145
Chương Năm Mươi – Hai Loại Học Vấn	149
Chương Năm Mươi Mốt – Tư Duy Cướp Đoạt	151
Chương Năm Mươi Hai – Tư Duy Kinh Doanh	154
Chương Năm Mươi Ba – Nghĩ Sâu Không Nghĩ	160
Chương Năm Mươi Bốn – Tư Duy Vô Lượng	163
Chương Năm Mươi Năm – Tâm Tử Đạo Sinh	166
Chương Năm Mươi Sáu – Nhất Phủ Khai Thiên	170
Chương Năm Mươi Bảy – Tư Duy Bày Cục	172

Thế nào là "Hàn Môn Quỷ Tướng"?

Khởi nghiệp vốn dĩ đã là chín chết một sống; với con em hàn môn[1], việc khởi nghiệp lại càng là chín chết một sống trong chín chết một sống. Không chỉ vì họ không có tài nguyên, không có hậu thuẫn, mà điều quan trọng hơn là họ thiếu **"sự truyền thừa về nhận thức"**.

Một khi thất bại, cũng chẳng có ai đứng ra gánh vác hậu quả (không có chi phí thử sai). Chính vì vậy, những ai xuất thân hàn môn mà vẫn có thể khởi nghiệp thành công, liên tục đạt được thành quả trên con đường sự nghiệp – thì họ đã không còn là những con người bình thường nữa. Họ chính là **"Hàn Môn Quỷ Tướng"**.

Trong quá trình trưởng thành, con em hàn môn thường thiếu sự dẫn dắt, bỏ lỡ nhiều cơ hội quan trọng. Tôi hiểu rất rõ nỗi đau ấy, bởi chính bản thân tôi cũng từng trải qua. Không có người chỉ lối, thiếu nền tảng nhận thức, khiến ta va vấp, loạng choạng trên con đường theo đuổi giấc mơ.

Nhưng cũng chính những trải nghiệm đó buộc ta phải học cách phản tư, tái kiến tạo bản thân, mở ra một cuộc đời mới.

Kẻ mạnh trở thành kẻ mạnh không chỉ bởi tư duy xuất chúng, tâm pháp thâm sâu, khổ luyện bền bỉ hay trực giác sắc bén, mà còn bởi họ chịu suy ngẫm về một vấn đề căn bản nhất: **"Vì sao ta phải sống?"**

Nhiều người chưa từng thật sự suy nghĩ nghiêm túc về câu hỏi này. Nhưng chính những câu trả lời khác nhau – cho dù là vì lập đại nghiệp, vì giác ngộ, vì chăm lo cho gia đình hay chỉ đơn giản để tận hưởng cuộc sống – đều đã gieo xuống hạt giống trở thành kẻ mạnh.

Đây là con đường sinh mệnh mà mỗi người cần lặng lẽ suy tư. Một khi tìm được lời đáp, ta cũng sẽ tìm được **cội rễ của đời mình**.

"Truyền thừa nhận thức" không chỉ là sự truyền bá tri thức, mà còn là việc giúp con em hàn môn, khi đối diện với thế giới phức tạp đầy biến động, có thể giữ vững niềm tin và tư duy sáng suốt để bước qua thử thách.

Dẫu con đường này gian nan, nhưng tôi tin rằng, với nỗ lực của vô số "Hàn Môn Quỷ Tướng", sẽ có thêm nhiều người xuất thân hàn môn tìm được **hướng đi cho tương lai**.

---

(1) Hàn Môn: chỉ những gia đình nghèo khó, ít tài sản, không địa vị xã hội, không thế lực chính trị hay quan hệ chống lưng.

Bản thân cuốn 《Hàn Môn Quỷ Tướng》 chưa từng chính thức phát hành, còn Sổ Tay Hàn Môn Quỷ Tướng thì được đặc biệt biên soạn, mài giũa, nhằm đáp ứng nhu cầu của đông đảo bằng hữu và thành viên học xã nội bộ.

Tập sổ tay này cũng hy vọng có thể giúp bạn đọc xây dựng **hệ thống nhận thức đúng đắn**, hiểu rõ bản thân, hiểu rõ thế giới.

Trong cuốn sách này, bạn sẽ học cách nhìn lại chính mình, phá vỡ cái "tôi" cũ, kiến tạo một "tôi" mới, từ đó bước đến một tương lai tươi sáng hơn.

"Gió xuân thổi bừng chí khí,
Niềm tin rèn đúc chí cường.
Hàn môn không thấy đường,
Lẻ bóng bước gian truân.
Sương mù chẳng ai dẫn lối,
Ánh sao soi sáng lối mờ.
Trí tuệ mở ra con đường trước mặt,
Tự thân thành tài, chẳng còn cơ hàn!"



「*HỆ THỐNG THIÊN CỤC*」

"Thiên" không chỉ là bầu trời, mà còn là chính **bản thân** mỗi con người.

Thông qua thiên cục, ta **soi chiếu vào nội tâm**, nhận ra những **thuộc tính văn hóa** và **thói xấu gốc rễ**, đạt đến **lý tính tự giác**: thấy rõ chính mình, rồi vượt lên chính mình.

Chương một
"Vô Dục Thực Tâm" Cục

"Khát vọng bị triệt, ý chí cũng tàn."

Sắc dục chính là cửa ải đầu tiên của tuổi trẻ. Nếu không vượt qua, cho dù tài năng, học vấn siêu quần cũng trở thành vô dụng. Nhưng làm sao để vượt? Từ xưa đến nay, những anh hùng thật sự có thể qua ải này, đều là những kẻ giải được "Vô Dục Thực Tâm Cục".

Cục này nói nôm na là gì?

Đàn ông ta, làm việc, kiếm tiền rốt cuộc là vì điều gì? Nếu bảo ta đoạn tuyệt dục vọng, trở nên "vô dục", thì tiền kiếm để làm gì nữa? Không còn động lực, không còn ý nghĩa – đó chính là **cái bẫy "Vô Dục Thực Tâm"**.

Vậy, người thật sự qua được cửa ải này, chính là người đã vượt thoát được cục diện Vô Dục Thực Tâm.

Vì vậy, người thực sự vượt qua cửa ải này cũng chính là người đã vượt qua Vô Dục Thực Tâm Cục. Do đó, bạn hãy suy nghĩ kỹ xem có muốn vượt qua cửa ải này không. Nếu chưa nghĩ kỹ, hãy tạm dừng, khi nào nghĩ rõ rồi hãy tiếp tục đọc phần sau. Còn nếu đã suy nghĩ thấu đáo, hãy bình tâm vài phút, để "Hàn Môn Quỷ Tướng" giúp bạn phá giải Vô Dục Thực Tâm Cục.

Nguồn gốc của cục diện này là một câu chuyện dân gian thời nhà Thanh. Ở An Khánh có một chàng trai tên là Vương Tiến. Năm 18 tuổi, anh ta làm một tiểu nhị trong một cửa hàng đồ sứ.

Chủ cửa hàng đồ sứ mà anh ta làm việc rất thích luyện võ, không chỉ thường xuyên đi luyện tập bên ngoài, ông còn hay dẫn các nữ hiệp đến sân sau tiệm để "luyện võ múa kiếm". Điều này đối với một chàng trai đang tuổi thanh xuân, máu nóng sôi sục như Vương Tiến, mỗi lần nghe thấy tiếng múa kiếm, tiếng đao kiếm va chạm từ sân sau, lòng anh lại bồn chồn, ngứa ngáy khó chịu. Đặc biệt mỗi khi anh vào kho lấy đồ gốm, âm thanh ấy vang vọng trong tai, giống như chiếc máy xúc đang cào cấu lòng anh vậy.

Do đó, một buổi tối, Vương Tiến hạ quyết tâm, lập chí sau này cũng phải làm ông chủ, cũng phải là người có tiền, sau này cũng có thể luyện vũ như ông chủ.

Một khi con người đã lập chí thì sẽ khác. Kể từ đó, anh làm việc chăm chỉ hơn hẳn. Ngoài việc hoàn thành tốt các việc vặt mà chủ giao, anh còn để ý quan sát cách chủ bán hàng, cách giao tiếp với khách. Khi tiệm đông khách, anh không còn ngây ngô đứng chờ chủ gọi nữa, mà chủ động tiếp đón, giới thiệu sản phẩm cho khách.

Chủ tiệm thấy vậy rất hài lòng, nhận ra anh là người có tiềm năng, nên trong những lúc rảnh rỗi, ông bắt đầu chủ động dạy anh thêm về kiến thức gốm sứ và kỹ năng bán hàng. Nhờ vậy, Vương Tiến không chỉ tiến bộ nhanh chóng về chuyên môn, mà mức lương cũng được tăng lên rõ rệt.

Cứ như vậy, nhiều năm sau, năm đó Vương Tiến 22 tuổi. Một lần, chủ tiệm vắng mặt, một khách hàng cũ đến mua đồ. Người này ấn tượng với tinh thần cầu tiến của Vương Tiến, lại thấy chủ không có mặt, liền nảy sinh ý định "chiêu mộ" anh.

Ông ta nói:

"Ta vốn yêu thích gốm sứ, định mở một tiệm, nhưng thiếu một người quản lý giỏi. Nếu ngươi đồng ý, ta sẽ cho ngươi 40% cổ phần."

Vương Tiến nghe xong vô cùng hào hứng, nhưng lại nghi ngờ đây có phải là bẫy mà chủ tiệm giăng ra để thử lòng mình hay không, nên anh chưa dám đồng ý ngay. Mãi đến khi người khách kia liên tục tìm gặp riêng, khẳng định lời đề nghị là thật, Vương Tiến mới tin tưởng và gật đầu.

Không lâu sau, Vương Tiến xin nghỉ việc, và tiệm gốm của anh chính thức khai trương.

Sau khi mở tiệm, đối tác của anh hầu như chẳng bao giờ ghé tiệm, một phần vì bận việc kinh doanh khác, phần khác vì ông ta mở tiệm này thực ra chỉ vì đam mê, không quá quan tâm đến vận hành. Đối với Vương Tiến, điều này đồng nghĩa với việc anh chính là ông chủ thực sự.

Cứ như vậy, sau hơn một năm kinh doanh cửa hàng đồ sứ, Vương Tiến cũng đã kiếm được khá nhiều tiền nhờ sự hiểu biết của mình về gốm sứ. Chỉ là không biết từ khi nào, Vương Tiến cũng bắt đầu thích luyện võ như ông chủ cũ của mình. Và còn yêu thích "luyện võ múa kiếm" hơn cả ông chủ cũ.

Vì vậy, từ đó về sau, Vương Tiến cũng thường xuyên vì luyện võ quá độ mà khiến mình mỗi ngày như mất hồn, uể oải, và làm trì trệ việc kinh doanh của cửa hàng. Đến nỗi về sau, việc kinh doanh ngày càng tệ, và bắt đầu thua lỗ. Thế là, khi người cộng sự của Vương Tiến phát hiện ra vấn đề của cửa hàng, và cũng tìm ra nguyên nhân gốc rễ của vấn đề, liền mắng Vương Tiến một trận. Vương Tiến cũng không phải là người không nghe lời, sau khi người cộng sự mắng xong, anh ta cũng đau lòng suy nghĩ, quyết định không luyện võ nữa, phải tập trung

kinh doanh. Thế là, cứ như vậy, Vương Tiến sau vài ngày tĩnh dưỡng, lại trở lại với dáng vẻ của một chàng trai cầu tiến.

Chỉ là Vương Tiến, sau khi trở lại được một thời gian ngắn, lại ngày càng không vui vẻ. Bởi vì anh ta không thể kìm nén được ý nghĩ muốn luyện võ kia, đặc biệt là khi anh ta thấy có những nữ hiệp kỳ lạ đi ngang qua cửa hàng của mình, anh ta càng vô thức chìm đắm vào ý nghĩ muốn luyện võ. Và loại "vô thức" này là đáng sợ nhất, nó không chỉ khiến anh ta khi ở cửa hàng, thường xuyên mất hồn, lơ đãng, khó tập trung giới thiệu đồ sứ cho khách đến cửa hàng. Mà còn như trước đây, sắp xếp người làm ở cửa hàng, còn mình lại dành tâm sức đi tìm người luyện võ múa kiếm.

Chỉ là mỗi lần luyện xong, anh ta cũng có cảm giác tỉnh táo ngay lập tức, sẽ tự trách mình một cách đau đớn, nhưng mỗi lần tự trách xong cũng không có cải thiện rõ rệt, vài ngày sau lại lặp lại.

Sau bao nhiêu lần luẩn quẩn như vậy, một hôm, khi đang đứng trong tiệm, lòng đầy áy náy tự trách, bỗng có một vị tăng nhân đến xin hóa duyên. Danh tính vị này tôi xin không tiết lộ. Nhưng ngay lúc đó, Vương Tiến nảy ra ý nghĩ, là mời người này vào cửa hàng, pha một tách trà, rồi kể nỗi khổ của mình cho người này nghe.

Vị tăng nhân sau khi nghe xong lời kể của Vương Tiến, tỏ vẻ rất thông cảm, và cuối cùng khuyên Vương Tiến rằng:

"Mười phương Như Lai, nhìn sắc dục như
dục hỏa; Bồ Tát thấy dục, như né hố lửa.

Vạn ác dâm vi thủ, muốn thoát khổ, hãy
buông dao xuống, tức khắc thành Phật.

Kiềm chế bản thân, vô dục thì cương cường."

Vương Tiến nghe xong, cũng rất đồng tình, cũng rất cảm ơn, và ghi nhớ lời khuyên này một cách chắc chắn, và ngày nào cũng niệm lại một lần. Cũng là quyết tâm từ bỏ sắc dục.

Chỉ là sự quyết tâm của anh ta không kéo dài được bao lâu, Vương Tiến đã bị phân liệt tinh thần.

Anh ta phân liệt cái gì?

Chính là ở suy nghĩ:

"Tôi cố gắng suốt bao năm, mục đích cuối cùng là để được tự do làm điều mình thích. Giờ bảo tôi buông bỏ, vậy tôi kiếm tiền để làm gì? Tiền còn ý nghĩa gì nữa?"

Thế là, trước đây Vương Tiến chỉ lơ đãng ở cửa hàng, bây giờ không chỉ lơ đãng mà còn tinh thần hoảng loạn, đến nỗi cuối cùng, việc kinh doanh của cửa hàng họ liên tục thua lỗ, người cộng sự không chịu nổi, liền rút lui. Còn Vương Tiến thì đi đâu, không ai biết. Chỉ biết rằng, từ đó, An Khánh có thêm một người ăn xin lang thang.

Đây chính là nguồn gốc của Vô Dục Thực Tâm Cục.

Logic cốt lõi của cục diện này thực ra rất đơn giản, kết quả cuối cùng của Vương Tiến là vì bị phân liệt tinh thần, bởi vì mục đích nỗ lực của anh ta là vì "luyện võ múa kiếm", nhưng bạn lại bảo anh ta từ bỏ, anh ta không biết ý nghĩa việc kiếm tiền của mình là gì nữa.

Đồng thời, nếu anh ta không từ bỏ, anh ta cũng cảm nhận sâu sắc nỗi khổ của sắc dục mang lại. Vì vậy, từ bỏ cũng không được, không từ bỏ cũng không được, anh ta không thể hiểu rõ, rốt cuộc anh ta nên làm gì, và hai tư tưởng đối lập giằng xé nhau, dẫn đến tâm trí rạn nứt, liền phân liệt. Đây chính là "Vô Dục Thực Tâm Cục."

"Vô dục" không nhất định dẫn đến "cương cường", mà phần lớn lại dẫn đến "thực tâm[2]". "Tâm" ở đây là chỉ khát vọng. Vì con người có khát vọng mới có nguyện lực, có nguyện lực mới có động lực. Khi "tâm" bị nuốt, động lực cũng mất theo.

Còn về sách lược phá giải cục diện này, trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" có giới thiệu rằng:

> *"**Văn hóa xuất thế** theo đuổi mục tiêu không mục tiêu, vậy mục tiêu không mục tiêu là gì? Tức là buông bỏ tất cả. Tứ đại giai không, cũng là một loại mục tiêu. Còn **văn hóa nhập thế** theo đuổi mục tiêu có mục tiêu cụ thể, tức là tôi có những mục tiêu thế tục cụ thể."*

---

(2) Thực Tâm: nghĩa đen là "cắn nuốt trái tim", ở đây là ẩn dụ cho việc dục vọng ăn mòn, gặm nhấm ý chí và nghị lực. Khi tâm (nguyện vọng, khát vọng) bị "cắn nuốt", con người sẽ mất đi động lực sống và phấn đấu.

Ví dụ như ban đầu Vương Tiến lập chí làm ông chủ, đây là một mục tiêu thế tục rõ ràng. Vì vậy, đây có sự khác biệt về bản chất. Còn Vương Tiến sở dĩ về sau chìm đắm trong sắc dục, cũng là vì sau khi mục tiêu đạt được mà không xây dựng được mục tiêu mới, ví dụ như nếu anh ta làm ông chủ rồi lại lập chí trở thành thương nhân gốm sứ lớn nhất An Khánh, thì chí hướng này một khi được thiết lập vững chắc, sẽ không để ý thức của anh ta chìm đắm trong sắc dục, sẽ kéo anh ta ra khỏi đó một cách mạnh mẽ. Rõ ràng, anh ta không có chí hướng mới, nên dục vọng mới chiếm thượng phong chi phối anh ta, cũng khiến anh ta chìm đắm trong dục vọng không thể thoát ra được.

Và thật trùng hợp, vào lúc này, anh ta lại gặp vị tăng nhân, người đó dạy anh ta từ bỏ, dạy anh ta buông bỏ, tức là bảo anh ta theo đuổi mục tiêu không mục tiêu.

Mà văn hóa xuất thế và văn hóa nhập thế có sự xung đột, nên trong sự xung đột này, khiến anh ta bị giằng xé mà phân liệt. Khiến anh ta rơi vào Vô Dục Thực Tâm Cục.

Vì vậy, kết luận cuối cùng của "Hàn Môn Quỷ Tướng" là:

Nếu bạn **không muốn xuất thế**, thì hãy **lập chí rõ ràng**. Bởi chỉ có chí hướng mới có thể giúp bạn chống đỡ trước cám dỗ của sắc dục, giữ vững tâm, vững bước trên con đường nhập thế.

Chương hai
“Vô Vi Rèn Tâm” Cục

“Mưu sĩ lấy thân nhập cục, đánh cờ thắng trời nửa quân.”

Phần này tôi sẽ kể cho mọi người nghe về **"Vô Vi Rèn Tâm Cục"** trong "Hàn Môn Quỷ Tướng". Cục này cần thời gian mới có thể giải được, vì đây là một thế cục đi ngược lại quy luật thông thường. Trong cục này, bạn sẽ được chứng kiến thế nào là mệnh do trời định, đồng thời, cục này không khó thực hiện, bởi vì đây là một thủ pháp lấy thân nhập cục, tức là tự mình tạo ra một cục cho chính mình, khiến mình rơi sâu vào cục này.

Trước khi nói về cục này, hãy nói lý do tại sao chúng ta cần **thay đổi số mệnh.** Ví dụ, mọi người đều đã xem *"Na Tra: Ma Đồng Giáng Thế"*, trong đó có Linh Châu và Ma Hoàn, một cái đại diện cho chính nghĩa, một cái đại diện cho cái ác. Nếu ví Linh Châu và Ma Hoàn vào cuộc sống thực, ta có thể ví chúng như **lòng tự tin** và **tâm lý tự ti.**

Ảnh hưởng của lòng tự tin và tự ti trong cuộc sống, sự nghiệp là điều không cần bàn cãi. Một người nếu mang nặng tâm lý tự ti, dù ta không đi sâu vào nguyên nhân có phải do gia đình hay hoàn cảnh khác, thì cũng có một sự thật không thể phủ nhận: **anh ta sinh ra và lớn lên trong môi trường đó, không thể tự chọn.** Vì vậy, tâm lý tự ti ấy chính là “thiên mệnh” của anh ta.

Vậy, số mệnh này có thể thay đổi không? Rõ ràng là có thể, nhưng hầu hết mọi người cả đời cũng không thể thay đổi được số mệnh này, bởi vì điều này cần phải chống lại thiên mệnh — nghịch thiên cải mệnh.

Có người sẽ nói:
“Nghe có vẻ cao siêu quá.”
“Chẳng phải khi người ta giàu lên thì tự khắc sẽ tự tin sao?”

Thực ra không phải vậy. Khi một người có tiền rồi, anh ta có thể trở nên tự cao, tự đại hoặc tự phụ, chứ không phải tự tin. Tự tin là một sức mạnh nội tại, là sức mạnh có thể bình tĩnh trước bất kỳ ai, không kiêu ngạo cũng không tự ti; còn có tiền là một nguồn lực bên ngoài, tạo ra cảm giác ưu việt, chứ không phải là nội tâm mạnh mẽ.

Cảm giác ưu việt bắt nguồn từ các nguồn lực bên ngoài, ví dụ như chúng ta đã thấy những người "cầm dùi cui giả tưởng như cầm lệnh bài", hay những kẻ "dựa thế ức hiếp người". Vì vậy, tự tin và giàu có không có mối liên hệ trực tiếp. Người không có tự tin thì khó kiếm được tiền; còn người có tự tin thì dễ dàng thu hút tài lộc hơn. Sự tự tin vô cùng quý giá, là một sức mạnh nội tại, cần phải nghịch thiên cải mệnh mới có thể có được.

Làm thế nào để nghịch thiên cải mệnh? Điều này phải nói đến Vô Vi Rèn Tâm Cục.

Sức mạnh của cục diện này nằm ở việc dùng **"vô vi[3]" để rèn tâm**, từ đó **tự chứng đạo**, hoàn thành sự **thừa nhận bản thân**, và xây dựng lòng tự tin. Trước khi đi vào phương pháp, chúng ta cần hiểu rõ bản chất của sự tự tin.

Sự tự tin là một sức mạnh nội tại, là một sự **thừa nhận bản thân một cách tuyệt đối**, chứ không phải sự thừa nhận từ người khác. Ví dụ, một người đã rất xuất sắc, mọi người xung quanh đều nói anh ta xuất sắc, nhưng điều này không liên quan đến việc anh ta có tự tin hay không. Tương tự, ngay cả khi anh ta muốn xây dựng sự tự tin, cũng không thể xây dựng trên đánh giá chủ quan "tôi nghĩ tôi xuất sắc".

Bản chất của việc xây dựng sự tự tin nằm ở sự nhận diện tuyệt đối một cách thực tế. Ví dụ, tôi không tự tin về việc mình nói tiếng phổ thông có tốt hay không, nhưng về sự thật tôi biết nói tiếng phổ thông, tôi hoàn toàn tự tin. Đây thuộc về sự thực tế.

Tuy nhiên, sự thật khách quan bên ngoài không thể xây dựng sự tự tin bên trong. Sự tự tin về nhân cách bên trong cần phải tự chứng. Làm thế nào để tự chứng?

Ví dụ, bây giờ tôi làm phát thanh viên. Mọi người có thể tưởng tượng được không? Trước năm 21 tuổi, tôi cực kỳ tự ti, không dám nói chuyện khi có đông người. Để vượt qua sự tự ti, tôi đã mua rất nhiều sách về xây dựng sự tự tin, cũng đã học nhiều khóa học tâm lý. Tuy nhiên, không có nhiều hiệu quả. Sau này, tôi quen một người bạn, tôi gọi anh ấy là Lão Dương.

---

(3) Vô Vi: khái niệm trung tâm của Đạo gia trong Đạo Đức Kinh. "Vô vi" không có nghĩa là "không làm gì cả", ở đây "vô vi" được hiểu là hành động vô tư, không cầu danh, không mưu lợi, nhờ đó tâm được rèn luyện và tự tin được kiến lập.

Lão Dương nợ nần chồng chất, số tiền cụ thể không rõ, chỉ biết ngân hàng không bao giờ thúc giục đòi nợ, mà chỉ gọi điện hỏi:

“Anh ăn có ngon không? Ngủ có yên không? Có cần tài xế hay trợ lý gì không?”

Một lần uống trà, tôi nói về sự tự ti, Lão Dương sau khi hỏi về hoàn cảnh gia đình của tôi, nói:

"Bây giờ trong túi cậu có bao nhiêu tiền?"

Sau khi tôi trả lời, anh ấy bảo tôi:

“Lấy số tiền đó, đưa cho bà lão đang nhặt chai lọ bên thùng rác kia. Không được để lại thông tin, không được nói với bất kỳ ai, kể cả người thân nhất. Chỉ cần chính anh biết là được.”

Tôi không hiểu, anh ấy nói:

"Tin tôi đi, chỉ cần cậu làm việc này cậu sẽ hiểu."

Tôi làm theo lời anh ấy, sau đó không kìm được muốn đăng lên mạng xã hội hoặc nói cho mọi người biết, nhưng nhớ lại lời dặn *“không được nói với ai”*, đành nuốt ngược lại.

Ngay khoảng khắc đó, tôi hiểu được tấm lòng tốt của Lão Dương. Nếu nói ra chuyện này, bản chất là để chứng minh lòng tốt của tôi với thế giới bên ngoài; không nói ra thì buộc tôi phải hoàn thành việc tự chứng. Tôi đã giữ bí mật bảy năm, trong thời gian đó tôi không thể nói là tôi đã hoàn toàn chữa khỏi sự tự ti, nhưng khi đối mặt với những hoàn cảnh khiến tôi tự ti, tôi không còn im lặng, không dám bày tỏ nữa. Bảy năm sau, tôi nói ra có hai lý do, một là đã làm nhiều lần, đã lún sâu vào cục này, nói ra cũng không thể thoát ra được; hai là gặp nhiều người giống như tôi ngày xưa, muốn chia sẻ cục này.

Sau này, tôi mới biết cục mà Lão Dương dạy tôi bắt nguồn từ "Vô Vi Rèn Tâm Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng". Logic cốt lõi của cục này bắt nguồn từ một câu nói trong "Đạo Đức Kinh":

> "Phi kỳ vô tư dã, cố năng thành kỳ tư."
> *(Chính vì không phải là vô tư, nên mới có thể thành tựu cái tư của mình.)*

Nghĩa là: Khi bạn làm một việc vô tư, thậm chí không cần danh tiếng, việc đó mới tiến gần đến “vô vi”. Mà sức mạnh của “vô vi” — tức là hành động mà không cầu báo đáp — đủ để tự chứng đạo, đủ để rèn luyện tâm hồn.

Đó chính là “Vô Vi Rèn Tâm Cục” trong "Hàn Môn Quỷ Tướng", một cục diện chính đạo, lấy bản thân làm mồi, tự bước vào, tự giác tỉnh, tự rèn luyện để thành tựu chính mình.

Chương Ba
“Khởi Định Càn Khôn” Cục

“Người đọc trăm cuốn, chẳng thay đổi một dòng;
Người thấy một tia, đã sống cả cuộc đời.”

Vương Dương Minh từng vì nói ra một câu bật mí thiên cơ mà bị tổn hại thọ mệnh. Trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" đã ghi lại thiên cơ này, và đặt tên là "Khởi Định Càn Khôn Cục".

Trước khi tiết lộ, cần nhấn mạnh một điều: Thiên cơ chính là thiên cơ, khác xa với khái niệm “ý nghĩa” thông thường.

Thiên cơ khiến bạn ngộ ra, còn ý nghĩa nhiều nhất chỉ khiến bạn hiểu. Đây là hai khái niệm hoàn toàn khác nhau. Chúng ta có thể đánh cược, nếu nội dung tiếp theo không khiến bạn lĩnh hội được thiên cơ, bạn có thể vào phần bình luận video ngắn của tôi mà mắng tôi, tôi tuyệt đối không phản bác. Ngược lại, nếu bạn thực sự nhìn thấy thiên cơ, hãy ghi lại và chia sẻ với tôi.

Để hiểu thiên cơ, cần phải hiểu "Khởi Định Càn Khôn Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng".

Cục diện này kể về một sự kiện kỳ lạ ở châu Phi: Ở châu Phi có một bộ lạc, cách đàn ông theo đuổi phụ nữ là dùng roi đánh, đánh càng mạnh, đánh đến mức da thịt rách ra, càng thể hiện tình yêu. Còn người phụ nữ bị đánh trong quá trình đó vừa vui vẻ vừa tận hưởng.

Đây là một câu chuyện lạ nhỏ trong "Khởi Định Càn Khôn Cục".

Câu chuyện lạ này có liên quan gì đến thiên cơ?

Chúng ta cần mở một lối thoát trong tư tưởng, hiểu rằng đây là một loại văn hóa. Chính vì loại văn hóa này, người phụ nữ mới tận hưởng quá trình bị đánh. Nói ngược lại, nếu đổi thành các cô gái ở bên ta, bị roi đánh, họ nhất định sẽ mắng bạn. Thông qua câu chuyện nhỏ về sự khác biệt văn hóa này, chúng ta có thể nhận thức sâu sắc rằng tư tưởng văn hóa giữa người với người khác nhau, một số sự việc chỉ có thể hiểu, không thể nghiệm được.

Quay lại thiên cơ mà Vương Dương Minh đã tiết lộ. Chắc chắn mọi người đều đã nghe nói về "tri hành hợp nhất" của Vương Dương Minh, toàn mạng có rất nhiều cách diễn giải, nói rất đầy đủ, nhưng sau khi nghe xong, vẫn khó lĩnh hội được ý nghĩa thực sự của nó. Tại sao lại như vậy? Bởi vì "tri hành hợp nhất"

của Vương Dương Minh là tâm học, mà hầu hết mọi người lại chịu ảnh hưởng của tư tưởng lý học, lý học và tâm học hoàn toàn khác nhau. Khi chúng ta dùng tư tưởng lý học để hiểu "tri hành hợp nhất" của tâm học, nhiều nhất chỉ có thể hiểu, không thể nghiệm. Điều này cũng giống như chúng ta không phải cô gái châu Phi, không thể trải nghiệm niềm vui bị đánh.

Tư tưởng lý học khiến ta bản năng coi mọi tư tưởng như "lý lẽ" để hiểu. Ví dụ, đối với các cách diễn giải khác nhau về "tri hành hợp nhất", có người nói là "biết rồi làm theo" — tức là hiểu và thực hành, có người nói "tri là lương tri, phải giữ lương tri mà hành sự", lại có người nói "tri là khởi đầu của hành, hành là thành tựu của tri, tri hành vốn là một việc, chân tri tức là chân hành".

Dù là cách giải thích nào, tư tưởng lý học vẫn luôn biến nó thành một đạo lý để phân tích. Và khi coi là đạo lý để hiểu, chúng ta sẽ thấy cách giải thích này "cao hơn", cách kia "đúng hơn", tranh luận không ngừng.

Nhưng kiểu "hiểu" này gần như chẳng cải thiện được đời sống thực tế của ta.

Vương Dương Minh đề xuất tâm học, nhằm mục đích khiến chúng ta thoát khỏi khuôn khổ lý học. Khi chúng ta thoát khỏi khuôn khổ lý học, sẽ thấy "tri hành hợp nhất" không phải là một đạo lý, diễn giải nó cũng không có ý nghĩa gì, nó là một quy luật, là thiên cơ.

> **"Tri và hành nhất định phải hợp nhất.**
> *Con người **không bao giờ hành động vượt quá nhận thức của mình.***
> *Đằng sau mỗi hành vi, luôn tồn tại một nhận thức tương ứng."*

Ví dụ, khi một người chửi rủa, những lời lẽ độc ác nhất mà anh ta nói ra, nhất định là thứ mà bản thân anh ta sợ hãi nhất; một người cực kỳ xúc động đối với một điều gì đó, đằng sau nhất định có sự thiếu hụt tương ứng. Vì vậy, "tri hành hợp nhất" không phải là một đạo lý, mà là thiên cơ, là quy luật.

Vương Dương Minh có kinh nghiệm phong phú, giỏi đánh trận, ông nắm giữ quy luật, nắm giữ thiên cơ. "Khởi Định Càn Khôn Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" được giải thích là: Hầu hết mọi người từ nhỏ đã được thấm nhuần tư tưởng lý học, tư tưởng lý học trở thành tư tưởng cố hữu, định đoạt vận mệnh cả đời — giống như định ra Càn Khôn (trời đất) cho một con người. Nếu chúng ta không thể vượt qua tư tưởng lý học, sẽ không thể lĩnh hội được thiên cơ của Vương Dương Minh. Nói cách khác, thiên cơ nằm ngay trước mắt, nhưng chúng ta lại không nhìn thấy. Để phá giải cục này, vượt qua tư tưởng lý học, thiên cơ sẽ tự nhiên hiển hiện.

"Hàn Môn Quỷ Tướng" chỉ ra con đường phá giải: Đừng như tôi nói lý lẽ thao thao bất tuyệt, hãy im lặng, đừng nói lý lẽ mãi, mà hãy nâng tầm lý lẽ thành thiên cơ hoặc quy luật, rồi quan sát và vận dụng trong thời gian thực tế.

Đây cũng là tư tưởng cốt lõi của tư duy mưu lược trong "Hàn Môn Quỷ Tướng".

Cuối cùng, bạn đã thấy thiên cơ chưa? Thua cược thì phải nhận thua. Nếu bạn đã thực sự ngộ ra, hãy kể lại cho tôi nghe.

Chương Bốn
“Thiên Luân Sát Thần” Cục

“Ruộng cày ba lần, lúa chẳng lên;
Tâm quay mãi, thần chẳng về.”

Trong tự nhiên, có một kiểu chết cực kỳ tuyệt vọng, gọi là "**vòng xoáy tử thần**" (death spiral). Cái gọi là vòng xoáy tử thần, là khi kiến ra ngoài, chúng sẽ xếp thành một hàng dài, những con kiến phía trước sẽ tiết ra pheromone để dẫn dắt những con kiến phía sau. Tuy nhiên, khi số lượng kiến quá nhiều hoặc bị tác động từ bên ngoài, pheromone có thể bị hỗn loạn, dẫn đến việc chúng đi thành một vòng tròn nối đuôi nhau. Lúc này sẽ xuất hiện một cảnh tượng đáng sợ: bất kỳ con kiến nào đi ngang qua vòng tròn này cũng sẽ bị pheromone thu hút, tham gia vào vòng tròn đó. Khi càng ngày càng nhiều kiến tham gia, cuối cùng sẽ hình thành vòng xoáy tử thần, những con kiến bị ràng buộc bởi pheromone trong vòng xoáy này, liên tục tiến lên cho đến chết.

Nói đến đây, nếu trong cuộc sống thực bạn gặp phải vòng xoáy tử thần như vậy, liệu bạn có khả năng giúp những con kiến thoát ra không? Rõ ràng là có thể, bạn chỉ cần lấy một cây gậy nhỏ mạnh mẽ ngắt đứt vòng tròn đó là được. Đối với loài kiến, bạn chính là Thượng đế. Nhưng liệu bạn có thể dùng cách tương tự để ngắt đứt "vòng xoáy tử thần" trong đầu mình không?

Trong đầu mỗi chúng ta cũng tồn tại một vòng xoáy tử thần tương tự, nó được gọi là "Thiên Luân Sát Thần Cục". Cái gọi là Thiên Luân Sát Thần Cục, là trong cuộc sống thực, một người có trạng thái tồi tệ, thiếu tinh thần, thực chất là vì trong đầu có một thứ giống như vòng xoáy tử thần đang **tiêu hao tinh thần** của người đó.

Ví dụ, nhiều người từng trải qua cảm giác này:

- Khi đang làm việc, lại nghĩ đến việc đi chơi thứ gì vui vẻ.
- Nhưng khi thực sự đi chơi, lại nghĩ đến công việc chưa xong, cảm thấy lo lắng, tự trách bản thân, không thể tận hưởng.
- Rồi lại quay về làm việc, nhưng vẫn không tập trung — lại tiếp tục nghĩ đến việc giải trí…

Cứ như vậy, làm việc không chuyên tâm, giải trí không tận hưởng, cả ngày uể oải như chưa ngủ dậy. Đó chính là “vòng xoáy tử thần” trong tâm trí đang từng chút một hút cạn tinh thần của bạn.

Nguyên lý hình thành của Thiên Luân Sát Thần Cục tương tự như vòng xoáy tử thần của loài kiến. Giống như kiến chúa cử kiến con đi tìm thức ăn, nhưng kiến con vì bị tác động từ bên ngoài mà hình thành vòng xoáy tử thần, cuối cùng không thể trở về, khiến kiến chúa tổn hao nguyên khí nghiêm trọng.

Con người cũng vậy, nghỉ ngơi một ngày để lấy lại tinh thần, nhưng những phản xạ có điều kiện hoặc những suy nghĩ vô thức từ bên ngoài sẽ kéo tinh thần đi, rơi vào vòng xoáy tử thần tương tự loài kiến, dẫn đến tổn thất tinh thần nghiêm trọng.

Trong cuộc sống thực, chúng ta thấy một số người mỗi ngày sống mơ mơ màng màng, không có tinh thần, có thể là do trong đầu họ luôn vận hành một "Thiên Luân Sát Thần Cục" tương tự vòng xoáy tử thần, không thể thoát ra.

Vậy làm sao để phá giải?

"Hàn Môn Quỷ Tướng" ghi chép rằng, việc phá giải Thiên Luân Sát Thần Cục cũng giống như giải cứu vòng xoáy tử thần của loài kiến. Ví dụ, khi thấy kiến hình thành vòng xoáy tử thần, chúng ta dùng một cây gậy nhỏ mạnh mẽ ngắt đứt, mạnh mẽ cô lập những yếu tố mới, là sẽ giải được. Tương tự, Thiên Luân Sát Thần Cục trong đầu cũng có thể dùng "cây que trong tâm" mạnh mẽ ngắt đứt, cô lập.

Cách làm cụ thể cũng rất đơn giản, dùng ngón tay "búng" những suy nghĩ dụ dỗ bạn vào Thiên Luân. Dù là những ý nghĩ vui chơi giải trí nảy ra khi làm việc, hay những ý nghĩ tự trách, lo lắng, hồi tưởng, v.v., chỉ cần nhận ra những ý nghĩ này đang dụ dỗ bạn vào Thiên Luân Sát Thần Cục, thì hãy dùng ngón tay búng ra như búng một hạt bụi. Nếu bạn không tin, có thể thử xem, Bất kỳ suy nghĩ nào, chỉ cần nhận thức được, hãy búng nó đi.

Nếu có người thường xuyên vô thức rơi vào Thiên Luân Sát Thần Cục, "Hàn Môn Quỷ Tướng" gợi ý: Hãy nằm xuống, **thiền định,** dùng ý niệm để búng đi những suy nghĩ ấy.

Cái gọi là thiền định, thực ra rất đơn giản, nằm hay ngồi đều được. Cốt lõi của thiền định là "tâm mỏ neo" (anchor), tức là trước khi thiền định hãy thiết lập một điểm tập trung, có thể là hơi thở ở bụng, hoặc cảm giác ở ngón chân. Trong quá trình tập trung vào tâm mỏ neo, nếu vô thức bị dụ dỗ vào Thiên Luân Sát Thần Cục, không sao cả, sau khi nhận ra hãy kéo sự chú ý trở lại tâm mỏ neo. Lặp đi lặp lại việc kéo, giống như dùng que nhỏ để gạt bỏ vòng xoáy tử thần, cứ gạt dần gạt dần, Thiên Luân Sát Thần Cục sẽ bị phá giải.

Khi Thiên Luân Sát Thần Cục được phá giải, chư thần trong tâm trở về vị trí, bạn sẽ thấy cuộc sống trở nên nhẹ nhàng và thú vị. Khi buồn chán đừng suy

nghĩ lung tung, có thể thử thiền định. Rất nhiều người có sức mạnh kỳ diệu đều đang thiền định, nó cũng có thể trở thành một thói quen.

Chỉ cần trong cuộc sống hàng ngày có những ý nghĩ dụ dỗ bạn vào Thiên Luân, hãy búng nó đi, thử một lần xem.

Chương Năm
“Thiên Địa Bất Nhân” Cục

“Trời đất chẳng thương ai,
Nhưng người tự làm trời cho mình.”

Trong "Hàn Môn Quỷ Tướng", có một thiên cục, tên là "Thiên Địa Bất Nhân Cục". Từ xưa đến nay, nhiều người đã cố gắng phá giải cục này, nhưng thực sự thành công thì rất ít, bởi vì đây không phải là một cục đấu với người, mà là cục đấu với trời. Mà “đấu với trời”, mới thật sự là lạc thú vô cùng.

Nguồn gốc của cục này là một câu chuyện về trang trại gà. Có một con gà, ban đầu cũng như những con gà khác, mỗi ngày ăn uống đẻ trứng, sống rất vui vẻ.

Bỗng một ngày, con gà này tỉnh ngộ, nó bắt đầu suy nghĩ:

“Ta là ai? Ta đang ở đâu? Ý nghĩa của việc ngày ngày ăn uống, đẻ trứng là gì? Ngoài trại gà này còn có cái gì?”

Thế là, trước khi tỉnh ngộ, nó ăn ngon miệng, đẻ trứng cũng hăng hái, sống rất hạnh phúc; sau khi tỉnh ngộ, cơm không còn ngon, đẻ trứng cũng mất sức lực, cảm thấy **mọi thứ đều vô nghĩa.** Tuy nhiên, cảm giác vô nghĩa này không thể thay đổi được gì, vẫn lặp đi lặp lại những việc vô nghĩa đó mỗi ngày. Thế là, con gà này bắt đầu hoang mang, bàng hoàng, không còn vui vẻ như trước nữa.

Đây chính là logic cốt lõi của "Thiên Địa Bất Nhân Cục":

Khi chúng ta nhận ra chân lý **“Thiên địa bất nhân, dĩ vạn vật vi sô cẩu”** — *“Trời đất vô tình, đối xử vạn vật như cỏ rơm”*, thì cũng là lúc ta tỉnh thức: Trong mắt trời đất, chúng ta chẳng qua chỉ là con rối rơm, không có ý nghĩa gì cả, chỉ là khách qua đường, là mây khói thoáng qua.

Khoảnh khắc đó, chính là sự tỉnh thức, đồng thời cũng là lúc ta chính thức bước vào “Thiên Địa Bất Nhân Cục”.

Trong thời đại giác ngộ tập thể này, nhiều người trẻ không biết cách phá giải cục này, vì vậy đã chọn cách “nằm thẳng” (buông xuôi). Lúc này, nếu bạn cũng cảm thấy hoang mang, bàng hoàng, làm việc không có động lực, không biết phải làm sao, thì đây cũng là di chứng sau khi giác ngộ chưa được loại bỏ, bạn đã rơi vào cục diện Thiên Địa Bất Nhân.

Vậy, làm thế nào để phá giải cục này? Thực ra chúng ta đã đề cập ở phần đầu, đây là một thiên cục, một cục phải đấu với trời. Nếu bạn đã sẵn sàng đấu với trời, hãy suy nghĩ về tâm trạng và cảm xúc của bạn, liệu trong lòng có một sức mạnh vi diệu, một cảm giác khoái cảm và vui sướng trước khi trận chiến đến không? Nếu có, thì xin chúc mừng bạn, bạn đã phá giải được một nửa cục rồi.

Đạo phá cục này xuất phát từ một câu nói của bậc vĩ nhân:

"Đấu với trời, lạc thú vô cùng."

Đúng là trước thiên địa, đời người không có ý nghĩa. Nhưng đối với bản thân ta, ta có thể **tự trao ý nghĩa** cho kiếp sống ngắn ngủi và bi tráng này. Cách trao ý nghĩa rất đơn giản – cái khó là ngay cả khi biết đời người vô nghĩa, ta lại chẳng thể chấp nhận sự thật ấy.

Khi một người hoàn toàn chấp nhận sự vô nghĩa của cuộc đời, thì thực chất là ôm lấy sự cô độc. Hầu hết mọi người khó làm được điều này, nhưng một khi thành công, họ có thể tận hưởng sự cô đơn, một mình có thể yên tĩnh đọc sách, uống trà, nhìn thấy hoa cỏ ven đường cũng cảm thấy vui sướng.

Khi chấp nhận triệt để sự vô nghĩa của đời người, đồng nghĩa là có thể tận hưởng cô độc. Trong quá trình ấy, họ sẽ dần nhận ra rằng bất kể làm việc gì cũng có thể gán cho nó ý nghĩa. Ngay cả khi khởi nghiệp thất bại, vẫn có thể trao cho nó ý nghĩa trưởng thành. Cho nên, **trao ý nghĩa** phải bắt đầu từ việc phá tan "Thiên Địa Bất Nhân Cục", tức là chấp nhận triệt để sự vô nghĩa của đời người.

Ví dụ: tôi làm video ngắn có ý nghĩa gì? Có người sẽ nói là để kiếm lưu lượng, để kiếm tiền. Quả thật, tôi cần tiền. Nhưng đồng thời, tôi vô cùng hưởng thụ quá trình ấy. Mỗi lần nhận được tin nhắn cảm ơn, tôi đều vui, bởi nó chứng minh rằng ban đầu tôi làm vì giúp người, và đúng là tôi đã giúp được ai đó.

Đương nhiên, trong quá trình này sẽ gặp rất nhiều khó khăn, nhưng chính vì tôi đã gán ý nghĩa cho nó, tôi có thể hóa giải tất cả. Ví dụ, có người chỉ trích tôi, tôi sẽ cảm ơn họ, bởi vì họ đã thúc đẩy sự trưởng thành của tôi. Nếu họ mắng chửi vô cớ, tôi cũng sẽ không tức giận, bởi vì tôi không chấp nhặt với những người vô lý. Bản chất của ý nghĩa nằm ở việc bạn gán cho nó điều gì, ví dụ như ý nghĩa mà tôi gán là giúp nhiều người hơn vượt qua những nút thắt về tư duy và sự trưởng thành, và bạn có thể đọc đến đây, cũng chứng minh sự tồn tại của ý nghĩa này.

Tóm lại, ý nghĩa của cuộc đời đại khái được chia thành sáu giai đoạn, mỗi giai đoạn đại diện cho một trạng thái.

Giai đoạn đầu tiên là vô thức, ý nghĩa cuộc đời chỉ có ý nghĩa do xã hội thúc đẩy, tức là chưa giác ngộ. Giai đoạn thứ hai là tìm kiếm ý nghĩa, vừa giác

ngộ, bắt đầu tìm kiếm ý nghĩa cuộc đời, giai đoạn này con người hoang mang. Giai đoạn thứ ba là giai đoạn vô nghĩa, giai đoạn này con người không chỉ hoang mang, mà còn có một chút cảm giác cô đơn, nhiều người cả đời không thể đột phá, bởi vì đây là cửa ải "tâm bất tử đạo bất sinh", vượt qua cửa ải này, sẽ phá giải được "Thiên Địa Bất Nhân Cục".

Sau khi phá giải cục, là giai đoạn thứ tư, giai đoạn tận hưởng sự cô đơn. Tận hưởng sự cô đơn lâu rồi, tự nhiên sẽ bước vào giai đoạn thứ năm, giai đoạn gán ý nghĩa. Giai đoạn thứ sáu là siêu thoát ý nghĩa, giai đoạn này tôi hoàn toàn không hiểu, có thể là một thiên cục lớn hơn, trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" cũng không giải thích.

Bạn nghĩ siêu thoát ý nghĩa là gì? Trong sáu giai đoạn trên, hiện tại bạn đang ở giai đoạn nào? Hoan nghênh chia sẻ trong học xã.

Chương Sáu
"Vọng Ngôn Rèn Tâm" Cục

"Lời dối chẳng hại người,
Chỉ hại kẻ chưa tin mình."

Học cách nói dối có thể giúp bạn tiến gần hơn đến thành công. Nội dung dưới đây, khán giả dưới 18 tuổi nên xem cùng với sự giám sát của phụ huynh.

Chúng ta được giáo dục từ nhỏ rằng phải sống trung thực, nhưng một số sự thật chỉ có thể lĩnh hội được sau khi trải qua máu và nước mắt. Tư tưởng Nho giáo nhấn mạnh con người phải thành thật, còn Đạo giáo đã sớm đưa ra một con đường ngược lại, gọi là "mượn giả tu chân". Chỉ là vì thế lực của Nho và Phật giáo quá mạnh, con đường ẩn chứa huyền cơ và phương pháp thực hành cụ thể này mới bị chèn ép. Tuy nhiên, may mắn thay trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" có ghi chép chi tiết về điều này, để lưu truyền cho hậu thế, đã đổi tên thành "Vọng Ngôn Rèn Tâm Cục". Cục này giới thiệu chi tiết cách thay đổi số mệnh thông qua "mượn giả tu chân".

Trước đó, hãy kể cho mọi người nghe một câu chuyện có thật. Trong Thế chiến thứ hai, một bác sĩ người Mỹ đang phẫu thuật cho một người lính bị thương, đột nhiên phát hiện thuốc giảm đau đã hết. Trong tình thế cấp bách, y tá đã tiêm cho người lính một mũi nước muối sinh lý không có tác dụng giảm đau nào, và nói với anh ta rằng đây là thuốc giảm đau cực mạnh. Kết quả là người lính thực sự không còn cảm thấy đau nữa, vẻ mặt đau khổ cũng biến mất. Đây chính là hiệu ứng giả dược (placebo) nổi tiếng. Hiệu ứng giả dược tiết lộ rằng não bộ con người có thể tự lừa gạt chính mình.

Vì vậy, mọi người cũng hiểu được nguyên lý của "mượn giả tu chân", Đạo giáo đã sớm phát hiện và nhận ra rằng năng lượng trong cơ thể con người có thể được kích hoạt thông qua việc đánh lừa não bộ, và cái mồi nhử này chính là lời nói dối. Vì vậy, nếu lời nói dối được sử dụng đúng cách, không chỉ có thể thay đổi số mệnh của chính mình, mà còn có thể thay đổi số mệnh của người khác.

Đầu tiên, chúng ta hãy nói về việc "Vọng Ngôn Rèn Tâm Cục" làm thế nào để thay đổi số mệnh của chính mình thông qua "mượn giả tu chân". Trước đó, tôi muốn hỏi bạn một câu: Bạn có nghĩ rằng mình sau này nhất định sẽ làm nên việc lớn không? Nhiều người đối mặt với câu hỏi này, miệng có thể nói *"Tôi sẽ làm nên việc lớn",* nhưng trong lòng vẫn có chút yếu ớt.

Tại sao vậy? Bởi vì tương lai không ai biết trước được, ngay cả khi tự lừa dối bản thân, cũng cần có bằng chứng để hỗ trợ, nếu không chắc chắn sẽ yếu ớt. Vì vậy, đối mặt với sự không chắc chắn của tương lai, mỗi người đều sẽ cảm thấy yếu ớt. Và sự yếu ớt này thường cản trở bước chân của chúng ta, khiến nhiều người cả đời an phận thủ thường. Vì vậy, chúng ta cần sử dụng "mượn giả tu chân" của "Vọng Ngôn Rèn Tâm Cục" để một mình nhập cục, rèn đúc trái tim vô úy và tự tin của mình.

Cụ thể làm thế nào? Trong cuộc sống thực, chúng ta sẽ thấy rằng tất cả những doanh nhân đầy nhiệt huyết và động lực đều tin chắc rằng việc mình đang làm nhất định sẽ thành công. Người xưa có câu "hàng hàng xuất trạng nguyên", mỗi lĩnh vực đều có người thành công, vì vậy thành công hay không phụ thuộc vào việc ai có thể lừa dối bản thân tốt hơn.

Cách lừa dối cao minh nhất là tin rằng người khác đều là kẻ ngốc, bởi vì anh ta tin rằng chỉ cần nỗ lực hết mình, nhất định sẽ thành công. Niềm tin như vậy sinh ra nhiệt huyết và động lực, động lực lại sinh ra sức hành động, sức hành động mang lại phản hồi tích cực. Vì vậy, "mượn giả tu chân" của "Vọng Ngôn Rèn Tâm Cục" chính là thông qua sự chắc chắn chưa được tạo ra, để rèn đúc trái tim tự tin và vô úy, sinh ra nhiệt huyết và động lực ban đầu.

Ngoài ra, làm thế nào để sử dụng "mượn giả tu chân" của "Vọng Ngôn Rèn Tâm Cục" để thay đổi số mệnh của người khác? Đây chính là tinh hoa của Đạo giáo. Ví dụ trong cuộc sống thực, có người tìm thầy bói để cải mệnh, mặc dù thầy bói không có phép thuật, nhưng nếu một người thực sự tin rằng thầy bói có thể cải mệnh cho mình, thì tâm lý của người này sẽ thay đổi, cảnh do tâm sinh, cuối cùng thay đổi số mệnh của chính mình.

Có người hỏi: "Nếu ta đã biết rõ điều này, thì còn lừa mình được nữa không?" Thực ra, không cần lo. Bởi vì, **tận cùng của triết học là thần học**.

"Giả làm thật thì thật cũng thành giả,
Thật làm giả thì giả cũng thành thật.
Thật giả lẫn lộn, khó mà phân biệt.
Giả vốn tự giả, thật vốn tự thật.
Nhìn lại nhân tình, chỗ nào cũng giả.
Mượn giả tu chân, phá vỡ mê tân.
Phú quý chẳng khác chi giấc mộng ba canh,
Hà tất khổ công mà tự lao tâm?"

Đến đây, bạn đã biết đâu là thật, đâu là giả chưa?

Chương Bảy
"Nhận Thức Lời Nguyền" Cục

"Gương trong thấy mặt,
Gương cũ thấy mình."

Cho đến nay tôi vẫn cố chấp cho rằng, để phán đoán một người đã giác ngộ hay chưa, chỉ cần xem anh ta có thể giải được lời nguyền nhận thức của chính mình hay không.

Lời nguyền nhận thức là gì? Lấy một ví dụ, đôi khi chúng ta biết rõ một số đạo lý, cũng hiểu giá trị của những đạo lý này, nhưng lại không thể thực hành. Tại sao? Chính là vì không biết làm thế nào để giải lời nguyền nhận thức của chính mình. Vậy, làm thế nào để giải? Sau khi đọc xong nội dung kỳ này, bạn cũng sẽ hiểu, tại sao chúng ta dù đã cố gắng hết sức, tự cảm động bản thân, nhưng trong sự nghiệp vẫn không đạt được gì. Logic đằng sau những điều này đều nhất quán.

Trước hết, hãy kể cho mọi người một câu chuyện.

Một chàng trai tên là A Cẩu, từ nhỏ lớn lên trong môi trường so sánh học tập, so sánh thành tích, khi lớn lên lại sống trong môi trường so sánh công việc, so sánh nhà cửa, so sánh xe cộ.

Vì vậy, trong tiềm thức của anh ta đã ăn sâu một nhận thức, cho rằng thế giới là cạnh tranh và so sánh. Sau khi giữ nhận thức này, giá trị quan của anh ta cũng theo đó mà phát triển, lấy sự so sánh và cạnh tranh làm cốt lõi. Khi anh ta thấy người giỏi hơn mình, anh ta sẽ tự ti; thấy người kém hơn mình, anh ta sẽ có cảm giác ưu việt. Điểm này mọi người có thể hiểu.

Khi anh ta lớn lên, có người nói với anh ta:

"Đừng tự ti, đừng so sánh với người khác. Hãy tự tin. Học cách lợi tha, cùng người khác tạo nên thành tựu."

Đây là đạo lý, anh ta cũng có thể hiểu, nhưng có làm được không? Không làm được. Tại sao? Bởi vì hệ thống nhận thức của anh ta không hòa hợp với tư tưởng của đạo lý này. Điều này giống như có người nói với tôi rằng xăng 97 tốt, tôi cũng biết là tốt, nhưng xe của tôi là động cơ diesel, căn bản không thể hòa hợp. Vì vậy, không đổ xăng 97 thì còn tốt, đổ vào ngược lại làm hỏng động cơ.

Cái gọi là làm hỏng động cơ, chính là một người nghe nhiều đạo lý, nhưng không làm được, sẽ tự trách, nội hao, rối bời. Cảm xúc này cực kỳ tiêu hao lòng người. Đây chính là lời nguyền nhận thức, cũng là Thiên Lý Bất Dung Cục được ghi chép trong "Hàn Môn Quỷ Tướng". Người có thể giải được cục này, có phải là người đã giác ngộ không?

Trước hết chúng ta cần hiểu, bản chất của đạo lý là nói cho chúng ta biết nên hành động như thế nào. Đồng thời, bất kỳ đạo lý nào đằng sau cũng đại diện cho một loại giá trị tinh thần. Nếu chúng ta hiểu được giá trị tinh thần và logic đằng sau đạo lý, thì tương đương với việc chúng ta biết tại sao phải làm như vậy, và lợi ích của việc làm như vậy là gì. Tuy nhiên, biết rồi thì sao? Biết rồi cũng chưa chắc làm được. Bởi vì thứ chỉ đạo các quyết định và hành vi hàng ngày của chúng ta, không phải là kiến thức và logic trong não bộ, mà là tiềm thức bản năng của chúng ta. Nhận thức thuộc tầng tiềm thức bản năng. Cái mà chúng ta thường nói là tầm nhìn, chính là thứ thuộc cấp độ nhận thức.

Ngay cả khi chúng ta hiểu được logic đằng sau đạo lý, nhưng nếu không có nhận thức tương ứng để dung hòa, nó chỉ là vật trang trí, chỉ có tác dụng khi tranh cãi với người khác, mà hoàn toàn không có giá trị đối với cuộc sống thực tế của chúng ta. Vì vậy, chúng ta thường nói, con người không kiếm được tiền ngoài nhận thức của mình,.

Vì vậy, chúng ta thường nói:

> **Con người không thể kiếm được tiền vượt quá nhận thức của mình.**

Căn cứ của câu nói này là, kết quả là do làm ra, chứ không phải nói ra. Hành vi làm ra là do nhận thức trong ý thức bản năng thúc đẩy.

Lấy một ví dụ, sự thành công của chúng ta được quy kết là gì? Nhiều người cho rằng thành công là do tự mình, điều này thực sự không sai, nhưng nhận thức về "tự mình" lại khác nhau. Lại lấy A Cẩu làm ví dụ, giả sử anh ta từ nhỏ nhìn thấy cha mẹ mình mỗi ngày dựa vào đôi tay của mình để lao động chăm chỉ, làm việc quần quật từ sáng sớm đến tối muộn, vậy thì nhận thức của anh ta về thành công là dựa vào khả năng của bản thân để cống hiến mà có được. Rõ ràng, khi anh ta lớn lên, có một lần đi ăn với một ông chủ lớn, ông chủ tiện miệng nói muốn trang trí biệt thự. A Cẩu có nhận ra đây là một cơ hội kiếm tiền không? Rõ ràng là không. Tại sao? Bởi vì trong nhận thức của anh ta, kiếm tiền là dựa vào khả năng của bản thân để cống hiến, mà bản thân anh ta không biết trang trí biệt thự, anh ta làm sao làm được? Không có nhận thức tương ứng, anh ta không thể nghĩ đến việc tích hợp nguồn lực hoặc giới thiệu cho người khác. Tại sao? Bởi vì con người khi làm việc, căn bản không dùng não, chỉ dùng nhận thức.

Vì vậy chúng ta thường nghe thấy có người nói, từng bỏ lỡ một số cơ hội kiếm tiền nào đó, đây chính là khi tiếp xúc với một đạo lý nào đó, nhận thức trong

não đã kích hoạt sự hối tiếc trong quá khứ. Thực ra không cần phải như vậy, bởi vì lần sau vẫn sẽ như thế. Con người chúng ta đều là như vậy.

Vì vậy, muốn thực sự thay đổi bản thân, bản chất là thay đổi nhận thức của chính mình. Làm thế nào để thay đổi? Trước hết cần biết, trên thế giới này quả thực có một số người đã được tiếp nhận truyền thừa nhận thức mà trưởng thành. Truyền thừa nhận thức căn bản không phải là giảng đạo lý, mà là hiểu các quy tắc và sự thật của thế giới này.

Lại lấy một ví dụ, người ta thường nói:

> ***"Thiên hạ bất vi ngã sở hữu, thiên hạ giai vi ngã sở dụng"***
> (Thiên hạ không thuộc về ta, nhưng ta có thể dùng cả thiên hạ).

Câu này có ý nghĩa gì? Giải thích thì cũng có thể giải thích rõ ràng, nhưng giải thích rõ ràng rồi thì sao? Nó chỉ là một loại đạo lý và logic, bởi vì điều thực sự khiến bộ tư tưởng này phát huy tác dụng là cách nhận thức thế giới này. Nếu một người coi thế giới là một bàn cờ siêu cấp vô địch, thì ngay cả khi không biết câu này, anh ta làm cũng là việc này. Vì vậy, cách truyền thừa nhận thức không phải là giảng đạo lý và logic, mà là dạy người ta cách quan sát thế gian này. Đây là hoàn toàn khác nhau.

Cuối cùng, tên gốc của cục này trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" là "Thiên Lý Bất Dung Cục", tôi đã đổi thành "Nhận Thức Lời Nguyền". Tại sao đổi tên, và tại sao lần này không kể nguồn gốc của cục này? Bởi vì **biết mà không làm được**, đây không phải là vấn đề của một vài người, mà là căn bệnh chung của mọi người.

Vậy, tại sao nó được truyền thừa qua nhiều thế hệ? Hiệu quả và tác dụng của sự truyền thừa là gì? Bạn hãy suy nghĩ, tôi cũng chỉ nói đến đây thôi.

Chương Tám
“Thiên Mộng Sinh Sát” Cục

“Kẻ dựng mộng, trộm hồn người;
Kẻ chặt mộng, trồng lòng người.”

Ở vùng núi Đông Nam Á và Nam Trung Quốc có một loại cây rất kỳ diệu, gọi là cây độc mộc, còn được gọi là cây sui. Nó là một trong những loài cây độc nhất thế giới, thậm chí có thể tự đầu độc chính mình. Loài cây này trồng từ hạt phải mất khoảng 10 năm mới bắt đầu ra hoa kết quả chứa hạt, thu hút đàn chim sáo sậu đến ăn. Tuy nhiên, loài chim này miễn nhiễm với độc tố của cây độc mộc, sau khi ăn quả còn ăn luôn cả hạt. Điều đáng nói hơn là, để tiện ăn uống, chim sáo sậu còn làm tổ trên cây độc mộc. Lúc này vấn đề nảy sinh: sau khi chim ăn hạt độc, phân chim thải ra có chất độc cực mạnh, rơi xuống đất thấm vào rễ cây độc mộc, khiến sức sống của cây dần bị đầu độc đến chết. Cây độc mộc sau hàng chục năm khó khăn lắm mới kết ra quả, vừa mang đến hy vọng tái sinh, vừa mang đến sự tuyệt vọng của cái chết.

Khi chúng ta nói đến đây, mọi người có thể nghĩ đây chỉ là một kiến thức khoa học thú vị, thực tế, mỗi người đều là một cây độc mộc, còn quả chứa hạt đó, chính là ước mơ, ý tưởng và hy vọng của chúng ta. Sự xuất hiện của nó đại diện cho hạt giống hy vọng, nhưng cũng sẽ thu hút đàn chim sáo sậu đại diện cho thực tế đến ăn nó, nếu bị ăn mất, ước mơ của chúng ta sẽ tan vỡ, hóa thành phân chim chứa chất độc cực mạnh, mang đến nỗi thất vọng và tuyệt vọng.

Vì vậy, tôi kể cho mọi người nghe kiến thức khoa học này, cũng là muốn thông qua logic cốt lõi này, dẫn ra "Thiên Mộng Sinh Sát Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng".

Cái gọi là "Thiên Mộng Sinh Sát Cục", vừa là một thiên cục, vừa là một địa cục.

Cái gọi là thiên cục, chính là Thiên Mộng Sinh Sát Cục, nó là một cục đấu tranh với bản năng của chính mình. Và bản năng này, là những ảo tưởng và lòng tham không thể kiểm soát bằng ý chí. Chúng ta thường vô thức ảo tưởng sở hữu rất nhiều thứ, và càng muốn sở hữu nhiều, giống như cây độc mộc kết càng nhiều quả, càng thu hút đàn chim sáo sậu đến làm tổ, chuyên ăn những hạt giống đại diện cho hy vọng, thải ra phân chim đại diện cho sự thất vọng và tuyệt vọng. Nếu không biết cách phá giải, sẽ rơi vào vòng tuần hoàn nhân quả tự đầu độc này, cả đời chìm trong trạng thái trầm cảm u sầu. Đây là mặt thiên cục của Thiên Mộng Sinh Sát Cục.

Vậy, làm thế nào để đấu tranh với bản năng này, phá giải cục này đây? Trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" kể một câu chuyện: Có một cây độc mộc có linh tính, mỗi lần chỉ ra một quả, và dùng lá cây che phủ. Cách làm này không chỉ khiến chim sáo sậu không thể phát hiện ra quả, mà còn khiến chim sáo sậu không muốn làm tổ trên cây này, đây chính là phương pháp bảo vệ sức sống của chính mình, cũng là một cách phá giải mặt thiên cục của Thiên Mộng Sinh Sát Cục.

"Thiên Mộng Sinh Sát Cục" sở dĩ cũng là một địa cục, là vì bản năng này của con người sẽ bị người khác lợi dụng, để đạt được mục đích nào đó. Có hai cách lợi dụng, lần lượt là sinh mộng và sát mộng. Sinh mộng là "vẽ bánh[4]" mà chúng ta thường nói trong cuộc sống thực, tương đương với việc thúc đẩy một cây độc mộc kết ra một loại quả cụ thể.

Ví dụ, các doanh nhân để tìm kiếm đầu tư, phải học cách vẽ bánh, thông qua cách thúc đẩy để cây độc mộc kết ra quả, một khi thành công, đầu tư có thể được giải quyết. Và kỹ năng thúc đẩy thành công có thể tham khảo "Thỉnh Quân Hiến Sách Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng".

Cái gọi là sát mộng, tương đương với việc chim sáo sậu ăn hết quả chứa hạt của người khác, và thải ra phân chim độc hại.

Ví dụ, một người trẻ có ước mơ, bị bạn bè đả kích nói là viển vông, đây chính là đang ăn quả của anh ta, một khi đả kích thành công, tương đương với việc ăn hết quả và thải ra phân chim, đây là cách sử dụng tiêu cực của sát mộng.

Sát mộng cũng có cách sử dụng tích cực, ví dụ như một người làm vườn cắt tỉa quả của cây độc mộc, chỉ để lại một quả, để hạt có thể thuận lợi rơi xuống đất và nảy mầm. Điều này giống như có người có rất nhiều ý tưởng, gặp một người có nhận thức của người làm vườn, thông qua cách đơn giản hóa, để ý tưởng duy nhất đó thành công.

Dù là sinh mộng hay sát mộng, chúng đều là hai mặt âm dương. Nếu sinh sát cùng sử dụng, thì sẽ trở thành một thủ đoạn đặc biệt độc ác, còn độc hơn cả độc của cây độc mộc.

Bây giờ bạn đã biết "Thiên Mộng Sinh Sát Cục" được sử dụng sinh sát hai mặt như thế nào chưa? Và bạn có bị ảnh hưởng bởi nó không?

---

(4) Vẽ bánh: Ẩn dụ việc đưa ra viễn cảnh đẹp đẽ, lời hứa hẹn to tát, kế hoạch hoành tráng... nhưng chưa có thực chất, chưa thể ăn được ngay.

Chương Chín
“Dẫn Lôi Rèn Tâm” Cục

“Lửa tự dấy, tâm mới thành;
Trốn khổ, đời mãi là tro。

Chương này kể về một thủ pháp “mưu sĩ lấy thân nhập cục”, tên gọi “Dẫn Lôi Rèn Tâm Cục”. Cục này được thiết kế vô cùng chấn động, mục đích duy nhất chính là **độ kiếp**.

Nếu một người bị mắc kẹt bởi game, điện thoại, hay dục vọng... khó thoát ra, nhưng lại quyết tâm muốn vượt qua kiếp nạn này, thì hãy thử "Dẫn Lôi Rèn Tâm Cục" này. Cục này không nói logic, không bàn đạo lý, mà là cách độ kiếp **lấy thân làm quân cờ, tự mình nhập cục.**

Trước khi thảo luận về cục này, chúng ta hãy nhớ lại những tình tiết trong các tiểu thuyết hoặc phim huyền huyễn: Trong thế giới huyền huyễn, khi nhân vật chính đột phá cảnh giới, thường sẽ dẫn đến thiên lôi, chỉ khi chống chịu được kiếp lôi, mới có thể đột phá cảnh giới, thăng cấp thành công. Rõ ràng, nhân vật chính khi trải qua kiếp lôi, đau đớn vô cùng, nhưng luôn căn răng kiên trì, linh hồn bị xé rách rồi tái tạo trong tiếng sét, cuối cùng độ kiếp thành công, tu vi và lực lượng linh hồn đều được nâng cao, cảm thấy sự tự do chưa từng có. Đó chính là vượt qua kiếp lôi, đột phá cảnh giới.

Tương tự, "Dẫn Lôi Rèn Tâm Cục" mà chúng ta thảo luận hôm nay cũng là một cách độ kiếp mà một người tự mình nhập cục, lấy thân làm quân cờ. Đương nhiên, đây không phải là bảo bạn thực sự dẫn thiên lôi, mà là một khái niệm mang tính hình tượng. Thực tế, trong cuộc sống, một người để thoát khỏi những phiền nhiễu như game, điện thoại, tình dục, v.v., khi sử dụng "Dẫn Lôi Rèn Tâm Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng", cũng sẽ trải qua nỗi đau như linh hồn bị xé rách, nhưng nếu có thể kiên trì, cũng sẽ độ kiếp thành công, linh hồn thoát khỏi sự ràng buộc, đạt được sự tự do chưa từng có, cảnh giới được nâng cao.

Tiếp theo, chúng ta đi vào chủ đề, kể một trường hợp thực chiến: Đây là một trải nghiệm của chính tôi. Có một thời gian, tôi đặc biệt mê mẩn một bộ anime, và bộ anime này đã ra mắt một trò chơi di động dạng nuôi dưỡng nhân vật. Ban đầu tôi chỉ chơi để giải trí, nhưng không biết từ lúc nào, tôi bị trò chơi này thu hút sâu sắc, khó thoát ra được. Những người đã chơi game nuôi dưỡng nhân vật đều biết, điểm gây nghiện nhất của loại game này là bạn đầu tư thời gian và tiền bạc, dần dần nuôi dưỡng nhân vật, nhìn nó trưởng thành, khó lòng từ bỏ, đầu tư càng nhiều, càng khó từ bỏ, đây chính là cái gọi là nghiện.

Trong khoảng thời gian nghiện đó, mỗi ngày thức dậy, tôi đều nghĩ đến những nhiệm vụ phần thưởng cao, thảo dược quý hiếm và những con boss lớn đang chờ tôi thách đấu trong game. Thậm chí nhiều lần vì các hoạt động lớn trong game trùng với thời gian họp thực tế, tôi đã hủy cuộc họp để chơi game. Có thể thấy, tôi đã chìm sâu vào đó, ảnh hưởng đến cuộc sống và sự nghiệp.

Một ngày nọ, tôi cuối cùng nhận ra rằng tôi không phải đang chơi game, mà là game đang chơi tôi. Lúc này, tôi nghĩ đến "Dẫn Lôi Rèn Tâm Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng". Cục này nói rằng, khi chúng ta nghiện một thứ gì đó, thực chất là những ý niệm trong não bộ kích thích dopamine, khiến chúng ta hưng phấn, kéo chúng ta vô thức làm theo. Nếu không cắt đứt vòng tuần hoàn này, nó sẽ lặp đi lặp lại không ngừng, tạo thành một vòng luẩn quẩn. Độ kiếp hoặc cai nghiện một thứ gì đó, chính là cắt đứt vòng tuần hoàn này.

Cách làm cụ thể thực ra rất đơn giản: tìm một nơi không ai quấy rầy, ví dụ như nằm trên giường, nhắm mắt lại, cố ý nghĩ đến những cảnh tượng kích thích dopamine. Khi ý niệm đến, dopamine sẽ xôn xao, khiến chúng ta không yên, nhưng lúc này chúng ta chỉ bất động, không chơi game. Dopamine không yên sẽ xôn xao trong cơ thể, khiến người khó chịu, lúc này cần cắn răng kiên trì, chủ động ôm lấy nỗi đau này.

Đây chính là "Dẫn Lôi Rèn Tâm Cục" – nằm xuống cố ý nghĩ đến những ý niệm đó, mặc cho dopamine xôn xao trong cơ thể, cắn răng kiên trì bất động, chủ động ôm lấy nỗi đau. Ý thức chủ động này là sức mạnh then chốt hỗ trợ chúng ta độ kiếp thành công.

Sau khi độ kiếp thành công, chúng ta sẽ giống như nhân vật chính trong tiểu thuyết huyền huyễn, cảm nhận được sự tự do chưa từng có, những cảnh tượng do ý niệm tạo thành không còn là sự ràng buộc, nội tâm trở nên mạnh mẽ hơn. Đây chính là "Dẫn Lôi Rèn Tâm Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng", cách độ kiếp một mình nhập cục, lấy thân làm quân cờ.

Chương Mười
“Thao Thiết U Mộng” Cục

“Ăn no mơ giàu,
Ăn đói mới thấy đường。”

Cái gọi là nghịch thiên cải mệnh của chúng ta, bạn có biết nghịch cái gì của trời, cải cái gì của mệnh không? Phần này, tôi sẽ chia sẻ với mọi người một thiên cục trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" có tên là "Bồ Đề Nhập Cục". Thông qua cục này, bạn có thể cảm nhận được câu nói này:

"Tuổi ba mươi, sự nghiệp vẫn chưa thành, trận chiến cuối cùng, lấy thân phá cục, ta quyết thắng trời, nửa chết hóa thành chí khí."

"Phá cục" trong câu nói này chính là "Thao Thiết U Mộng Cục". Cái gọi là "Thao Thiết U Mộng Cục", thực ra không phức tạp, chỉ là nhiều người nghe xong khó hiểu.

Ngày xưa có một chàng trai tên là A Cẩu. Khi còn nhỏ, gia cảnh anh ta nghèo khó, nhưng lại vô cùng ngưỡng mộ sự giàu sang của người khác. Thế là, anh ta từ góc độ người ngoài, quan sát cách người khác làm giàu, từ đó trong tư duy của anh ta hình thành một cái gọi là logic kiếm tiền khách quan. Logic này đã ăn sâu vào bộ não của A Cẩu, trở thành tư duy nguyên bản của anh ta, khiến anh ta rơi vào "Thao Thiết U Mộng Cục".

Để giải thích cục này, trước hết phải hiểu thế nào là "logic kiếm tiền khách quan". Chẳng hạn chúng ta thấy một người nổi tiếng trên mạng kiếm tiền, đứng từ góc độ người ngoài phân tích, kết luận là: bởi vì anh ta có thể thu hút lưu lượng và người hâm mộ, nên anh ta có thể kiếm tiền. Đây chính là logic kiếm tiền khách quan. Trong cuộc sống, những người có logic này khi bước vào ngành vốn, sẽ năm này qua năm khác nghĩ cách thu hút lưu lượng và người hâm mộ, đây là hiện tượng tư tưởng và hành vi thống nhất.

Tuy nhiên, chúng ta cần nhảy từ khách quan sang chủ quan, tức là "tạo lưu lượng, tạo người hâm mộ là có thể kiếm tiền" là logic khách quan. Vậy, logic kiếm tiền chủ quan là gì? Nhiều người sẽ cảm thấy bối rối, bởi vì chúng ta chưa thực sự kiếm được nhiều tiền, mà người thực sự kiếm được tiền, từ góc độ chủ quan suy nghĩ như thế nào, chúng ta không thể biết. Vì vậy, logic kiếm tiền chủ quan đối với hầu hết mọi người, là những thứ nằm ngoài nhận thức.

Giả sử người thực sự kiếm được tiền đó, có khả năng chia sẻ logic kiếm tiền chủ quan của họ, chúng ta có thể hiểu, nhưng không thể làm được. Điều này là do từ nhỏ chúng ta thiếu nhận thức chủ quan về tiền, logic kiếm tiền khách quan đã ăn sâu vào, trở thành nhận thức cố hữu của chúng ta, và nhận thức này sẽ mạnh mẽ bài xích những tư tưởng khác. Điều này giống như chúng ta thấy những người tự truyền thông thành công, nghĩ rằng họ kiếm tiền thông qua lưu lượng truy cập, nhưng thực tế, họ có thể thành công là vì chủ quan họ sẵn lòng cống hiến, để người khác có được niềm vui.

Tóm lại, logic kiếm tiền khách quan là một logic "thu nhận", còn logic kiếm tiền chủ quan là một logic "cống hiến", hai bên đối lập và xung đột. Chính vì sự xung đột này, nhiều người dù đã hiểu logic chủ quan của người thành công, vẫn sẽ quay lại logic khách quan. Đây chính là ý nghĩa thực sự của "Thao Thiết U Mộng Cục".

Phá giải cục này thực sự không dễ dàng, bởi vì logic khách quan đã ăn sâu vào bộ não, trở thành một con quái vật lớn. Phá rồi lập, nói thì dễ làm thì khó? Nhưng không phá thì khó tiến lên, bởi vì sai một li đi một dặm. Muốn đạt được thành quả trong sự nghiệp, nhất định phải phá cục. Logic khách quan chỉ là tổng kết nhận thức thời thơ ấu, căn bản không phù hợp với bản chất của việc kiếm tiền, đây cũng là lý do nhiều doanh nhân đi đường vòng.

Vì vậy, câu nói *"tuổi ba mươi, sự nghiệp vẫn chưa thành, trận chiến cuối cùng, lấy thân phá cục, ta quyết thắng trời, nửa chết hóa thành chí khí.",* chính là nói về việc một mình nhập cục, trực diện đối mặt với con quái vật lớn "Thao Thiết" trong lòng. Hành vi này là đau khổ, bởi vì việc nhận thức những nhận thức cố hữu của bản thân và đưa vào những nhận thức xung đột, sẽ khiến người ta cảm thấy vặn vẹo và đau khổ. Phá rồi lập, nghịch thiên cải mệnh, há dễ dàng?

Vì vậy, nếu thiếu niên một mình nhập cục mà không sợ hãi, "Hàn Môn Quỷ Tướng" ban cho bạn một chiêu: Nếu không có logic kiếm tiền chủ quan, không thể giả vờ có, bởi vì lừa được người khác, không lừa được chính mình. Cách phá giải "Thao Thiết U Mộng Cục", trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" chỉ có bốn chữ: **"không lừa dối bản thân"**.

Không lừa dối bản thân là chìa khóa để có được sức mạnh chân thành, sức mạnh chân thành cũng có thể phá cục. Bạn đã ngộ ra chưa?

Chương Mười Một
“Thiên Luân Chuyển Khôn” Cục

“Nước chảy chẳng tranh sức,
Tâm yên tự tỏa sáng。”

Hôm nay, tôi sẽ nói về một thiên cục, tên là "Thiên Luân Chuyển Khôn Cục". Từ xưa đến nay, những người có thể phá giải cục này đều không phải là người tầm thường. Bởi vì đấu với trời chính là đấu với mệnh, người phá cục này cũng có thể thắng trời nửa nước cờ. Nguồn gốc của cục này có thể truy ngược về một câu chuyện lịch sử vào thời nhà Hạ và Thương.

Thời Hạ Thương, đang là thời đại nông nghiệp, mọi người hàng ngày xuống đồng trồng trọt. Nông nghiệp thời đó rất khác so với ngày nay, không có thiết bị nông nghiệp hiện đại, thậm chí không có đồ sắt, mọi việc trồng trọt và thu hoạch đều hoàn toàn dựa vào sức người.

Sau này, Vương Hợi, vị quân chủ thứ bảy của bộ lạc nước Thương, đột nhiên nảy ra một ý tưởng, cho rằng trâu bò có sức mạnh lớn, nếu chúng có thể xuống đồng làm việc thì hiệu quả sẽ tăng gấp đôi. Nhưng vấn đề là trâu bò không giống con người, chúng sẽ không nghe theo chỉ huy. Vương Hợi sau nhiều lần thử nghiệm đã phát hiện ra rằng, nếu luồn dây qua lỗ mũi của trâu bò, chúng sẽ không đối kháng với con người nữa, mà sẽ nghe theo chỉ huy, để con người dắt đi. Thế là, Vương Hợi đã thuần hóa thành công trâu bò, thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển của nông nghiệp.

Thông qua câu chuyện này, chúng ta có thể nhận ra tầm quan trọng của trí tuệ. Tuy nhiên, tầm quan trọng của trí tuệ không phải là trọng tâm của câu chuyện. Trọng tâm là trước khi trâu bò tham gia vào công việc nông nghiệp, mọi người tranh tài bằng sức lực.

Thời đại đó, sức lao động của mọi người không khác biệt nhiều. Sau thời Đông Chu, đất đai tư hữu hóa, một câu chuyện mới xảy ra trong dân gian: trâu bò trở nên cực kỳ quý giá, một số gia đình sở hữu trâu bò, nhiều gia đình khác thì không. Những gia đình có trâu bò cảm nhận được sự tăng cường sức lao động mà trâu bò mang lại, bắt đầu nghiên cứu phương pháp nâng cao sức lao động, và truyền đời. Còn những gia đình không có trâu bò thấy hiệu suất của người khác tăng lên, mình bị tụt hậu, chỉ có thể càng chăm chỉ hơn, làm việc quần quật từ sáng sớm đến tối muộn, dùng sức lực bù đắp khoảng cách với những gia đình có trâu bò. Thế là, họ truyền lại quan niệm cần cù và nỗ lực cho con cháu.

Theo sự phát triển của thời đại, con người bước vào nền văn minh công nghiệp, công nghiệp thay thế một lượng lớn sức lao động. Lúc này, những hậu duệ của tổ tiên không có trâu bò, có sức mà không nơi dùng, phải chuyển đổi, kiếm tiền bằng trí óc. Tuy nhiên, sau hơn hai ngàn năm truyền thừa, những hậu duệ của tổ tiên không có trâu bò này đã hình thành một quan niệm quy kết sâu sắc: nếu mọi việc không thành công, là do chưa đủ nỗ lực, chưa đủ cần cù. Chính quan niệm quy kết này đã khiến những hậu duệ của tổ tiên không có trâu bò này rơi vào "Thiên Luân Chuyển Khôn Cục".

Logic cốt lõi của "Thiên Luân Chuyển Khôn Cục" là: những người kiếm tiền bằng trí óc cần có trạng thái tinh thần tốt, mà trạng thái tinh thần tốt cần ăn ngon, ngủ ngon, nghỉ ngơi tốt. Tuy nhiên, những hậu duệ của tổ tiên không có trâu bò này, trong xương cốt đã khắc sâu quan niệm cần phải làm việc quần quật từ sáng sớm đến tối muộn, nỗ lực thì mới thành công, ngược lại trở thành **gông cùm** cho công việc trí óc. Để người làm việc trí óc mỗi ngày làm việc quần quật từ sáng sớm đến tối muộn, nghỉ ngơi không tốt, ép buộc làm việc, chỉ càng làm càng mất tinh thần, càng không có trạng thái tinh thần, càng không làm ra kết quả, từ đó rơi vào vòng luẩn quẩn tự trách và nội hao tinh thần. Đây chính là "Thiên Luân Chuyển Khôn Cục", một thiên cục hình thành qua hơn hai ngàn năm.

Vậy, làm thế nào để phá giải cục này? Tưởng chừng đơn giản, thực chất lại khó khăn, thậm chí khó như lên trời. Điều này giống như một người lái xe trên sa mạc không người, đột nhiên xe hết xăng, mà trong thùng dầu dự trữ lại là dầu diesel. Xe không đổ xăng thì không thể ra khỏi sa mạc, nhưng nếu đổ dầu diesel, xe sẽ bị hỏng, càng không thể ra khỏi.

Vậy, nên đưa ra quyết định như thế nào? Thực ra, dầu diesel không thể kéo ô tô, cũng giống như logic cốt lõi của "Thiên Luân Chuyển Khôn Cục", tức là cơ chế động lực dùng sức lực để đạt kết quả không áp dụng được cho công việc trí óc.

Vì vậy, phá giải thiên cục này thực sự khó khăn, nhưng khó không có nghĩa là không thể phá giải.

Khi chúng ta từ góc nhìn của bên thứ ba hiểu được sự hình thành của "Thiên Luân Chuyển Khôn Cục", có lẽ đã minh tâm kiến tính, phá giải được một nửa rồi. Còn một nửa còn lại, làm thế nào để phá giải? Trong "Hàn Môn Quý Tướng" không giải thích chi tiết, vì vậy nửa cục còn lại, vẫn cần những người tổ tiên không có trâu bò như chúng ta tự mình phá giải.

Hy vọng những người đã hoàn toàn phá giải được, có thể để lại ý tưởng phá giải trong học xã, để cung cấp chỉ dẫn cho những người chưa phá giải được.

Chương Mười Hai
“Dẫn Hỏa Liêu Tâm” Cục

“Tìm lửa ở ngoài ắt mất;
sinh lửa trong tâm mới bền.”

Có người nói, học được "Hàn Môn Quỷ Tướng" như được thần giúp, có thể khiến người ta lột xác. Điều này có mối quan hệ mật thiết với "Dẫn Hỏa Liêu Tâm Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng". "Dẫn Hỏa Liêu Tâm Cục" kể về một câu chuyện từ thời thượng cổ, khoảng hàng triệu năm trước, cách sinh tồn của loàài người rất nguyên thủy.

Thời đó, loài người ăn thịt sống, lá cây, mặc da thú hoặc đồ dệt, không phải là bá chủ của Trái đất, thường xuyên bị dã thú săn bắt. Do đó, tuổi thọ của con người cực kỳ ngắn, ngoài việc bị săn bắt, ăn thịt sống dễ bị bệnh, mùa đông thì bị chết cóng. Đồng thời, sấm sét hoặc phốt pho trong xương cốt có thể gây ra hỏa hoạn, hỏa hoạn thậm chí có thể thiêu rụi cả khu rừng. Lúc đó, con người và động vật khi thấy lửa đều cho rằng đó là điềm gở, tức tốc bỏ chạy.

Câu chuyện xảy ra vào một mùa đông, núi rừng bốc cháy dữ dội, con người và động vật đều chạy ngược hướng với ngọn lửa. Trong quá trình chạy trốn, một nhóm người và mãnh thú chạy cùng nhau, mãnh thú bắt đầu săn đuổi con người. Con người để thoát thân, chỉ có thể chạy về phía lửa. Mãnh thú thấy con người chạy về phía lửa, không còn đuổi theo nữa. Sau khi chạy đến nơi bị cháy, nhóm người này phát hiện nơi đây ấm áp lạ thường, không còn cảm thấy lạnh nữa. Khi đói bụng, họ phát hiện một số xác động vật không thể thoát khỏi hỏa hoạn, đen thui, nhưng sau khi nướng chín lại không có mùi tanh, ngược lại còn rất ngon. Thế là, con người phát hiện lửa không phải là điềm gở, mà ngược lại là bảo vật – không chỉ có thể nướng chín thức ăn, mà còn có thể chống lạnh và chống kẻ thù. Lửa có thể xua đuổi dã thú, ban đêm không còn sợ bị săn bắt nữa.

Loài người bắt đầu khao khát sở hữu lửa. Mặc dù câu chuyện về việc khoan gỗ lấy lửa được nhiều người biết đến, nhưng chúng ta muốn nói về những chuyện trước khi khoan gỗ lấy lửa. Sau khi trải nghiệm sự kỳ diệu của lửa, mọi người trở về kể cho bộ tộc, nhiều người hơn bắt đầu khám phá cách sở hữu lửa. Ban đầu, mọi người tìm kiếm lửa khắp nơi, thấy ở đâu có lửa thì đi tìm. Một số ít người may mắn có thể tìm thấy lửa do sét đánh, nhưng nhiều người hơn trong quá trình tìm kiếm lửa đã chết cóng hoặc bị mãnh thú săn bắt. Ngay cả khi tìm thấy lửa, trên đường mang về cũng thường bị tắt. Đây chính là nguồn gốc của "Dẫn Hỏa Liêu Tâm Cục".

Logic cốt lõi của "Dẫn Hỏa Liêu Tâm Cục" là gì? Coi lửa là nhiệt huyết hoặc đam mê, bạn sẽ thấy nhiều người thiếu đam mê và nhiệt huyết, nhưng cũng thấy những người có nhiệt huyết sống rất tốt. Thế là, nhiều người hy vọng tìm thấy điều mình đam mê, điều này giống như họ đang tìm kiếm lửa. Có người nói, một người muốn làm nên sự nghiệp, cần phải tìm thấy điều mình đam mê. Tuy nhiên, nếu thực sự tin rằng lửa là do tìm kiếm mà có, nhiều người trên con đường tìm kiếm lửa có thể chết cóng hoặc bị săn bắt. Điều này giống như nhiều người dù không thích công việc của mình, cũng không thể dễ dàng thử một công việc mới, bởi vì sự sống có thể bị đe dọa.

Ngay cả khi có người mang trong mình ngọn lửa, ngọn lửa này cũng chưa chắc là do tìm kiếm mà có, có thể là do sét đánh tình cờ. Còn cao thủ thực sự không phải là tìm lửa, mà là tự nhiên khởi thân. Tự nhiên khởi thân, giống như việc khoan gỗ lấy lửa, do Toại Nhân thị – vị thủ lĩnh trong Tam Hoàng, phát minh ra. Ông không đi tìm lửa khắp nơi, mà để gỗ tự nhiên sinh ra lửa. Tương tự, nhiệt huyết của việc tự nhiên khởi thân cũng vậy, tức là có khả năng tự nhiên sinh ra nhiệt huyết, đối mặt với bất cứ việc gì cũng có thể tạo ra đam mê.

Vậy, làm thế nào để tự nhiên khởi thân?

"Hàn Môn Quỷ Tướng" cho rằng, tự nhiên khởi thân chính là tự yêu bản thân. Một trong những điều của tự yêu bản thân là yêu quý thời gian của chính mình. Ví dụ, một người không thích công việc của mình, rất dễ rơi vào vòng luẩn quẩn không đạt được kết quả tốt. Trong trường hợp này, "Hàn Môn Quỷ Tướng" khuyên nên học cách yêu quý thời gian của mình trước.

Cái gọi là yêu quý thời gian của mình, tức là ngay cả khi ban đầu không thích làm việc đó, cũng phải trân trọng khoảng thời gian này. Yêu quý thời gian của chính mình, chính là tự nhiên khởi thân.



「*HỆ THỐNG ĐỊA CỤC*」

"Địa" là quy tắc và nhân tính.

Thông qua Địa Cục, con em hàn môn học cách **nhìn thấu luật lệ, hiểu được nhân tình**, từ đó hành xử thuận theo quy tắc, thuận theo nhân tính để tiến thân.

Chương Mười Ba
"Tệ Tổ Hoán Diện" Cục

"Cẩn trọng 'Thánh nhân' đổi mặt, đề phòng 'chân lý' đổi tông!"

Phần này sẽ nói về một thủ đoạn tạo cục cần chỉ số IQ đạt 150 mới có thể thực hiện được, gọi là "Tệ Tổ Hoán Diện Cục". Tại sao lại nói cần chỉ số IQ đạt 150 mới có thể thực hiện được? Lấy ví dụ bạn sẽ hiểu ngay, Oktar ở Thổ Nhĩ Kỳ, ông ta không tốn một xu nào mà có thể khiến hơn 1000 cô gái xinh đẹp tình nguyện luân phiên phục vụ, là cao thủ sử dụng cục này. Hôm nay chúng tôi sẽ chia sẻ logic cốt lõi của cục này, chỉ để mọi người cảnh giác hơn một chút, đừng vô tình rơi vào cục này.

Logic cốt lõi của cục này bắt nguồn từ một câu ngạn ngữ Trung Hoa:

> ***"Đổi canh không đổi thuốc"***
> (thay đổi bề ngoài mà không thay đổi bản chất).

Vật vẫn là vật đó, thay một cái bao bì là thành cái mới. Nhưng thay canh không phải là cốt lõi của cục này, cốt lõi nằm ở chỗ cái thuốc được thay trong canh đó là thuốc gì.

Nếu đây chỉ là những dược liệu thông thường, người tạo cục nhiều nhất cũng chỉ là một thầy thuốc vô đạo đức. Nhưng nếu loại thuốc này có thể khai sáng tư tưởng tâm hồn con người, cộng thêm việc cố ý che giấu nguồn gốc của tư tưởng đó, thì chẳng phải là tạo ra một vị thánh một cách vô cớ sao? Vì vậy, bạn sẽ hiểu tại sao hàng ngàn cô gái lại tình nguyện phục vụ Oktar.

Để giải thích cục này tốt hơn, trước hết hãy kể một trường hợp hiện đại tương tự. Giả sử có người nói với bạn rằng, muốn kiếm 100 ngàn đô rất đơn giản, bạn chỉ cần hiểu quy luật vận hành của năng lượng vũ trụ, sau đó thông qua ý niệm đặt hàng cho vũ trụ, vũ trụ sau khi nhận được đơn hàng, tự nhiên sẽ sắp xếp 100 ngàn đô đến với cuộc đời bạn. Nghe có quen không? Đúng vậy, đây chính là "phép tắc tâm lý" mà nhiều "đại sư" đang giảng. Hôm nay, chúng ta sẽ vén màn che đậy cục diện không ai biết đằng sau phép tắc tâm lý, xem phép tắc tâm lý đã thu hút con người như thế nào, và khiến nhiều người phát cuồng vì nó.

Tại sao phép tắc tâm lý lại thu hút nhiều người đến vậy? Bởi vì tư tưởng bề mặt nhất của nó là "tâm tưởng sự thành", tức là chúng ta muốn gì thì hãy tưởng tượng điều đó. Ví dụ, chúng ta muốn trở thành tỷ phú, thì hãy tưởng tượng mình bây giờ chính là tỷ phú, sau đó vũ trụ có thể điều động năng lượng, khiến chúng ta trở thành tỷ phú thực sự. Điều này hoàn toàn phù hợp với tư tưởng con người

không muốn làm mà muốn hưởng do đó một lượng lớn người sẽ quan tâm đến phép tắc tâm lý.

Tương tự, trong số những người quan tâm này không thiếu những người có nhận thức cao, tại sao họ cũng trung thành với phép tắc tâm lý?

Điều này liên quan đến hai tư tưởng cốt lõi của phép tắc tâm lý.

Thứ nhất là suy nghĩ tích cực. Khi tìm hiểu sâu về phép tắc tâm lý, nó sẽ nói với chúng ta rằng, đừng chỉ tưởng tượng cuộc sống sau khi trở thành tỷ phú, như đi du lịch, tự do tài chính, v.v., mà phải tưởng tượng mình bây giờ chính là tỷ phú. Thông qua sự tưởng tượng này, mở rộng tư duy của mình, đứng từ góc độ của tỷ phú để nhìn nhận vấn đề, xử lý vấn đề. Vì vậy, đạo lý tưởng chừng tích cực này đã thu hút rất nhiều người có nhận thức cao.

Tư tưởng cốt lõi thứ hai là thông qua ám thị tâm lý để giải mã một lỗi (bug) của con người, tức là não bộ con người không thể hiểu từ "không". Ví dụ, chúng ta càng không muốn lo lắng, sợ hãi, thì càng nghĩ đến những điều đó. Vì vậy, phép tắc tâm lý đề xướng dùng ngôn ngữ năng lượng cao để tự nói với mình *"tôi muốn tự tin, tôi muốn giàu có, tôi muốn hạnh phúc"*, như vậy vũ trụ có thể khớp nối năng lượng tương ứng. Tư duy tích cực này cũng đã thu hút rất nhiều người có nhận thức cao.

Hai tư tưởng cốt lõi này tương hỗ lẫn nhau, cung cấp sự hỗ trợ cho "tâm tưởng sự thành" bề mặt, khiến phép tắc tâm lý trở thành một hệ thống duy tâm tự khép kín. Sau khi phép tắc tâm lý từ phương Tây du nhập châu Á, nó đã thu hút mọi người bằng tư tưởng bề mặt "muốn gì có nấy", và được hỗ trợ bởi hai tư tưởng cốt lõi, nhanh chóng mở rộng thị trường, cũng đã tạo ra nhiều đại sư. Nghe nói, vào thời kỳ đỉnh cao, muốn học sâu về phép tắc tâm lý, bái sư, chỉ riêng phí bái sư đã phải mất mấy ngàn đô.

Tuy nhiên, phép tắc tâm lý sở dĩ là một cái cục, là vì tư tưởng cốt lõi của nó không hề có bất kỳ sự đổi mới nào, hoàn toàn là "thay canh không đổi thuốc", chẳng qua là cây già mặc áo mới. Ví dụ, tư tưởng cốt lõi của nó, có thể khái quát bằng tám chữ của tổ tiên chúng ta:

> ***"Thường tư nhất nhị, bất tư bát cửu"***
> (thường nghĩ đến một hai điều tốt, chớ nghĩ đến tám chín điều xấu).

Thậm chí buồn cười hơn là, phép tắc tâm lý chỉ lấy được lớp vỏ, không lấy được tinh túy. Về mặt này, những ai đã xem Tâm học của Vương Dương Minh đều biết, phép tắc tâm lý trong Tâm học thậm chí không đáng là một góc. Do đó, phép tắc tâm lý vốn dĩ không phải là một hệ thống tư duy hoàn chỉnh.

Ví dụ, nếu nói vũ trụ không hiểu từ "không", vậy thử nói *"không xong không được ",* liệu năng lượng vũ trụ có hiểu là "xong" hay "được"?

Vì vậy, phép tắc tâm lý chỉ là một sản phẩm tư duy được tạo ra bằng cách lợi dụng "Tệ Tổ Hoán Diện Cục". Nếu không có nhận thức cơ bản, học tập mù quáng, còn dễ khiến người ta không thực tế, đi vào con đường tẩu hỏa nhập ma.

Chương Mười Bốn
"Hải Mộng Nhiếp Tâm" Cục

"Dùng giấc mơ làm mồi, dùng ảo tưởng làm bẫy!"

Trong lịch sử, có một thủ đoạn tạo cục kiếm tiền có thể kiểm soát não bộ người khác, gọi là "Hải Mộng Nhiếp Tâm Cục". Sự khó tin của cục này nằm ở chỗ, một khi người bị trúng cục đã nhập cục, họ sẽ như bị ma ám, tìm mọi cách để đưa tiền của mình cho người tạo cục, thậm chí một số phụ nữ còn tự nguyện dâng hiến thân xác, chủ động quy phục, tự mình dấn thân vào. Và điều đáng sợ hơn là, nhiều người bị trúng cục sau khi biết mình bị lừa, không những không phá cục, mà còn tiếp tục lừa dối bản thân, chìm sâu vào đó. Vì vậy cục này được gọi là "Hải Mộng Nhiếp Tâm Cục".

Nguồn gốc của cục này đã được ghi chép nhiều trong lịch sử, nhưng người thực sự chơi cục này một cách xuất sắc, lại là một nhân vật hiện đại. Ông ta rất có thể sẽ được ghi vào sử sách, để hậu thế suy ngẫm, ông ta chính là một người thợ mộc ở tỉnh Hồ Bắc – Trung Quốc, tên là Vương Tín Ngưu. Nhiều người nghe tên ông ta có thể biết ông ta, tòa nhà cao nhất Tây Bắc đầu tiên chính là kiệt tác của ông ta. Nhưng hôm nay chúng ta không nói về tòa nhà cao nhất Tây Bắc đầu tiên, mà sẽ nói về việc ông ta đã từ một người thợ mộc dựa vào "Hải Mộng Nhiếp Tâm Cục" từng bước vươn lên như thế nào.

Vương Tín Ngưu sinh năm 1958 tại một gia đình nông thôn ở tỉnh Hồ Bắc, năm 8 tuổi cha ông qua đời vì bệnh, gia đình mất đi nguồn thu nhập chính. Vương Tín Ngưu bỏ học lớp năm tiểu học rồi học nghề mộc, sau này được gọi là "Vương thợ mộc". Một lần tình cờ, ông ta đọc được câu nói nổi tiếng của Archimedes:

"Hãy cho tôi một điểm tựa, tôi sẽ nhấc bổng Trái Đất lên."

Câu nói này khiến ông ta ghi nhớ sâu sắc, và luôn tìm kiếm một điểm tựa có thể nhấc bổng cuộc đời, thay đổi số phận. Năm 26 tuổi, ông ta bắt đầu lăn lộn xã hội, kinh doanh mở vũ trường, sân trượt băng, mở nhà nghỉ, nhưng đều thất bại, còn bị bắt vào tù vì khai khống vốn.

Tuy nhiên, vào tù lại trở thành bước ngoặt trong cuộc đời Vương Tín Ngưu. Trong tù, ông ta tĩnh tâm suy nghĩ về cuộc đời, ngộ ra rằng để kiếm được nhiều tiền phải làm việc lớn. Sau khi ra tù, ông ta đầu tiên làm giả hộ khẩu, đổi tên thành "Vương Chính Trắc", dùng toàn bộ số tiền tích góp 1 vạn tệ để đăng ký một công ty "vỏ bọc" tên là "Kim Ưng" (Đại Bàng Vàng) ở Hồng Kông. Năm 42 tuổi,

Vương Tín Ngưu lột xác, trở thành thương nhân Hồng Kông "Vương Chính Trắc", bắt đầu chờ đợi thời cơ để "nhấc bổng Trái Đất".

Hai năm sau, nghe nói Ninh Hạ muốn cải tạo khách sạn Ninh Hạ, ông ta tìm người trung gian nói dối với lãnh đạo Ninh Hạ rằng có thương nhân Hồng Kông đầu tư vào nội địa. Lãnh đạo Ninh Hạ nghe xong vô cùng phấn khởi, nhanh chóng gặp gỡ Vương Tín Ngưu. Vương Tín Ngưu cam kết đầu tư 456 triệu tệ để xây dựng lại khách sạn Ninh Hạ, và đầu tư 3,6 tỷ tệ để xây dựng khu CBD Ngân Xuyên. Thời đó, thân phận thương nhân Hồng Kông rất đặc biệt, khó xác minh, cộng thêm việc cấp bách chiêu thương dẫn tư, lãnh đạo Ninh Hạ đã bị Vương Tín Ngưu lừa gạt, ký hợp đồng. Nội dung hợp đồng là Ninh Hạ cung cấp đất xây dựng, công ty Kim Ưng đầu tư 380 triệu tệ cùng phát triển Làng Quốc tế Ninh Hạ.

Rõ ràng, Vương Tín Ngưu không có 380 triệu tệ, thậm chí 1 vạn tệ cũng không có, nhưng ông ta có đủ mọi thủ đoạn. Ông ta thông qua hình thức đấu thầu không mở thầu, mở thầu không hoàn trả tiền ký quỹ dự thầu, lừa đảo 32 đơn vị dự thầu tổng cộng 20,75 triệu tệ tiền ký quỹ; thông qua các hình thức như chủ thể vay vốn ảo, thế chấp nhà ở đổi lấy khoản vay, lừa đảo tổng cộng 109 triệu tệ từ Ngân hàng Công thương và Ngân hàng Nông nghiệp; cộng thêm lừa đảo 140 doanh nghiệp tổng cộng 380 triệu tệ tiền xây dựng và vật liệu. Vương Tín Ngưu dựa vào 1 vạn tệ, chứng minh thư giả và công ty giả, đã lừa đảo tổng cộng 510 triệu tệ.

Tiếp theo, ông ta dùng mồi nhử lãi suất cao 20% để huy động vốn bất hợp pháp từ người dân Ngân Xuyên 318 triệu tệ. Để đối phó với việc xác minh vốn của Ninh Hạ, ông ta dùng tiền lừa đảo được đổi sang đô la Mỹ ở chợ đen, rồi chuyển vào tài khoản công ty Kim Ưng ở Hồng Kông, sau đó chuyển lại vào tài khoản xác minh vốn của Ninh Hạ như tiền đầu tư. Thông qua một loạt các thao tác này, Vương Tín Ngưu đã lừa đảo tổng cộng 828 triệu tệ.

Tuy nhiên, Vương Tín Ngưu không hiểu về bất động sản, năm năm trôi qua, Làng Quốc tế Ninh Hạ chỉ là một bộ khung, số tiền ông ta lừa đảo được đều chui vào túi riêng của mình. Khi lãnh đạo Ninh Hạ phát hiện bị lừa, lại không ai vạch trần Vương Tín Ngưu, ngược lại còn ra sức bao che cho ông ta.

Lý do là những lãnh đạo này đã phải trả giá quá nhiều cho việc này, không muốn chấp nhận sự thật bị lừa, đồng thời sợ rằng nếu sự việc bại lộ thì bản thân cũng sẽ gặp họa. Thế là, mọi người dù biết là một cục, không những không phá cục, mà còn tiếp tục chìm sâu vào đó. Vương Tín Ngưu tiếp tục dùng thủ đoạn tương tự để đến Tân Cương xây dựng tòa nhà cao nhất Tây Bắc đầu tiên, thành công lừa đảo 900 triệu tệ. Tuy nhiên, lần này do bị lãnh đạo cấp cao hơn chú ý, âm mưu lừa đảo của Vương Tín Ngưu cuối cùng bị bại lộ, và ông ta bị bắt giữ.

Câu chuyện của Vương Tín Ngưu cho chúng ta biết, sức mạnh của "Hải Mộng Nhiếp Tâm Cục" là rất lớn. Ngay cả khi biết mình bị lừa, mọi người thường vẫn sẽ tiếp tục chìm sâu vào đó vì chi phí chìm và các yếu tố tâm lý. Trong cuộc sống thực, cục này hiện diện khắp nơi, như đa cấp, tiền ảo, v.v. Để giải cứu một người bị trúng cục, cách cốt lõi nhất là chấp nhận và thấu hiểu đối phương, hướng dẫn họ chọn lại một lối thoát khác.

Ví dụ, năm 2016, tôi và bạn bè đến Vân Nam để giải cứu một người bạn đang mắc kẹt trong đường dây đa cấp. Chúng tôi lấy cớ đi chơi theo lời mời của anh ta, đến nơi mới phát hiện anh ta đã chìm sâu vào tổ chức đa cấp, bị tẩy não thành công. Anh ta dùng đủ mọi lời lẽ vẽ vời viển vông, ví dụ, lý thuyết để cố gắng lôi kéo chúng tôi tham gia.

Chúng tôi nói với anh ta:

"Nhiều năm không gặp, bây giờ cậu sống rất đáng thương, tuổi trẻ đã lãng phí ở đây. Chắc cậu cũng biết đây là một trò lừa đảo, cậu đã đặt tất cả tài sản vào đó, đã chìm sâu vào rồi. Cậu muốn thoát ra, nhưng chỉ có thể kéo thêm nhiều người mới có thể thoát thân, chúng tôi hiểu cậu. Cậu còn trẻ, hoàn toàn có thể bắt đầu lại, rời khỏi vòng luẩn quẩn này."

Cuối cùng, chúng tôi đã giải cứu anh ta thành công.

Chìa khóa để giải cứu người bị trúng cục nằm ở việc chấp nhận và thấu hiểu đối phương, hướng dẫn họ chọn lại một lối thoát khác. Điều quan trọng nhất là khiến họ cảm thấy được chấp nhận và thấu hiểu, điều này giống như thắp sáng một ngọn hải đăng trong lòng, chỉ dẫn họ tìm thấy con đường trở về nhà.

Chương Mười Lăm
"Huy Lệ Di Tình" Cục

"Khóc một dòng, đổi một vận: Lấy nhu thắng cương!"

Hôm nay, tôi và bạn bè đã nói về một thủ đoạn tạo cục mà phụ nữ thường sử dụng, gọi là "Huy Lệ Di Tình Cục". Mặc dù cục này phụ nữ giỏi sử dụng, nhưng đàn ông cũng có thể dùng, và sức mạnh cũng không hề kém cạnh.

Nguồn gốc của cục này là một câu chuyện nhỏ ngoài mạch chính thời Tam Quốc, có lẽ mọi người chưa từng nghe:

Tào Tháo vào năm 60 tuổi phải đối mặt với một lựa chọn lớn, đó là chọn ai làm người kế nhiệm. Lúc đó có hai lựa chọn, một là Tào Phi, một là Tào Thực.

Tào Thực thì mọi người đều biết, văn chương cái thế, nổi tiếng với bài thơ "Thất Bộ Thi", lại giỏi võ, văn võ song toàn. Còn Tào Phi thì tài năng bình thường, khó so bì. Tào Tháo cũng thiên vị Tào Thực. Nhưng, để công bằng, Tào Tháo quyết định cho hai con trai thi tài hùng biện ứng khẩu trước văn võ bá quan và binh lính.

Tào Tháo cho họ thi hùng biện, ý định ban đầu là thiên vị Tào Thực, bởi vì tài hoa của Tào Thực thuận lợi hơn cho việc hùng biện. Tuy nhiên, không ngờ rằng, cuộc hùng biện này lại trở thành cơ hội then chốt để Tào Phi lội ngược dòng xưng vương.

Hôm ấy, Tào Tháo muốn tự mình thân chinh, tất cả văn võ bá quan và tướng sĩ đều tập hợp ngoài thành, chờ đợi Tào Tháo ra lệnh xuất phát. Tào Tháo tạm thời sai thuộc hạ gọi Tào Phi và Tào Thực đến, nói:

"Hôm nay đại quân phải nam chinh, vốn dĩ ta nên nói vài câu, nhưng giọng không được khỏe, các con hãy thay ta nói đi."

Cho họ hùng biện ứng khẩu, thể hiện trước công chúng.

Chúng ta đều biết, Tào Thực là người chủ của "Thất Bộ Thi", hùng biện tại chỗ đối với ông ta tuyệt đối là chuyện dễ như trở bàn tay. Thế là, Tào Thực đứng trước tướng sĩ thao thao bất tuyệt, nào là Khổng Tử nói, nào là biết vậy sao cũng vậy, nào là từ xưa đến nay, giảng giải văn vẻ phi thường. Văn thần võ tướng ở đó nghe đến mức tai thẳng cả ra, trong lòng thầm nghĩ: *"Tào Thực phen này tuyệt đối chắc thắng."*

Đến lượt Tào Phi, ông ta mặt đầy ưu tư, bước những bước nặng nề lo lắng lên đài. Văn võ bá quan ở đó đều nghĩ rằng Tào Phi lần này chắc chắn sẽ làm trò cười. Ai ngờ, Tào Phi chậm rãi đi đến trước mặt Tào Tháo, "phịch" một tiếng quỳ xuống, ôm lấy đùi Tào Tháo, bắt đầu khóc lóc thảm thiết:

"Phụ thân ơi, chuyến nam chinh này đường sá xa xôi, chiến trường hiểm ác, con nghe chư công, các vị thúc bá huynh trưởng đều nói rằng người còn phải tự mình xông pha trận mạc. Người đã hơn 60 tuổi rồi, tóc cũng đã bạc trắng, mỗi khi nghĩ đến việc người còn mạo hiểm tính mạng nơi sa trường, lòng con lại vô cùng khó chịu. Vạn nhất người có mệnh hệ gì thì làm sao đây? Mỗi khi nghĩ đến người mạo hiểm tính mạng, đầu con trống rỗng, lòng như tơ vò, thực sự không nói thành lời được nữa. Người nhất định phải chú ý an toàn, bình an trở về, con mỗi ngày đều sẽ cầu nguyện cho người, chờ người khải hoàn."

Tào Tháo gần 60 tuổi, cả đời chinh chiến, nam chinh bắc phạt, nghe con trai nói những lời chân tình như vậy, nhất thời bi thương trào dâng, liền ôm lấy Tào Phi, hai cha con ôm nhau khóc nức nở. Văn thần võ tướng có mặt đều cảm động vô cùng khi chứng kiến cảnh tượng này, trong lòng nghĩ: *"Đây mới là con ruột, đây mới là tình phụ tử."*

Rồi ngoảnh sang nhìn Tào Thực bên kia, tuy tài hoa xuất chúng, nhưng khi cha sắp lâm trận, lại chỉ biết khoe khoang văn chương, hoàn toàn không chút tình cảm chân thành, thật vô nhân tính, tuyệt đối không thể làm minh chủ!

Thế là, Tào Phi trong cuộc kiểm tra quan trọng này, đã hoàn toàn đánh bại Tào Thực với thế áp đảo, đặt nền móng vững chắc cho việc sau này thăng tiến thành Ngụy Vương. Đây chính là nguồn gốc của "Huy Lệ Di Tình Cục".

Logic cốt lõi của cục này, thực ra cũng gần giống với logic cốt lõi của định vị thương hiệu, thông qua việc tạo ra một lĩnh vực mới, khiến những ưu điểm mà đối thủ cạnh tranh tự hào lại bộc lộ thành nhược điểm trong lĩnh vực mới đó.

Ví dụ, xe Mercedes-Benz khi mới gia nhập thị trường Trung Quốc, doanh số rất kém, họ đã tìm một chuyên gia marketing giỏi để lên kế hoạch. Chuyên gia này phân tích rằng lúc đó xe BMW bán chạy, cũng là thương hiệu cao cấp. Thế là, họ định vị đối thủ cạnh tranh là BMW. Công ty Mercedes-Benz đã tung ra một quảng cáo: *"Lái BMW, ngồi Mercedes."* Và mở cửa hàng bên cạnh nơi BMW mở cửa hàng, người tiêu dùng xem BMW xong rồi xem Mercedes, nhân viên bán hàng lấy câu *"Lái BMW, ngồi Mercedes"* làm điểm nhấn, cấy ghép tư tưởng *"Mercedes và BMW đều cao cấp như nhau, nhưng bạn mua Mercedes thì trông cao quý hơn"*. Mercedes vì thế đã tạo ra một lĩnh vực cạnh tranh mới, hình thành thành công.

Tương tự, logic cốt lõi của "Huy Lệ Di Tình Cục" cũng vậy. Tại sao nói đây là thủ pháp phụ nữ thường dùng?

Ví dụ, khi bạn tranh luận lý lẽ với cô ấy, cô ấy bỗng thốt ra: *"Anh không thương em."* Lập tức, ưu thế lý trí của bạn sụp đổ trong chớp mắt.

Tóm lại, "Huy Lệ Di Tình Cục" thông qua sự **thể hiện cảm xúc chân thành**, vào những thời điểm quan trọng khiến ưu thế của đối thủ trở nên không đáng kể, từ đó giành được sự ủng hộ và tin tưởng.

Thủ đoạn này tưởng chừng đơn giản, nhưng lại ẩn chứa những chiến thuật tâm lý sâu sắc, cả nam và nữ đều có thể sử dụng, nhưng muốn sử dụng khéo léo, cần sự nắm bắt kép về trí tuệ và cảm xúc.

Chương Mười Sáu
"Giả Định Chứng Để" Cục

"Thực tại được kiến tạo bởi những giả định
mà ta không bao giờ chất vấn."

Kinh doanh không phải là từ thiện, trong trường hợp liên quan đến lợi ích, chúng ta nên làm thế nào để chiếm thế thượng phong, nắm giữ đối phương để giành lấy lợi ích lớn nhất cho mình? Hôm nay, tôi sẽ nói về một thủ đoạn tạo cục được sử dụng trong đàm phán và giao tranh trong "Hàn Môn Quỷ Tướng", gọi là "Giả Định Chứng Để Cục". Sau khi nắm vững, có thể tiến công, lùi thủ, tức là tiến thì có thể nắm giữ đối phương, lùi thì có thể tránh bị đối phương nắm giữ, vì vậy mọi người có thể bấm thích và lưu lại, sau này có thể dùng đến.

Mưu kế này bắt nguồn từ một câu chuyện giao tranh thương mại ở Ấn Độ. Hệ thống phần mềm của một tập đoàn xuất hiện lỗi nghiêm trọng, cần gấp một công ty phần mềm hoàn thành nâng cấp hệ thống trong hai tháng. Việc này do phó tổng giám đốc Harte phụ trách. Ban đầu, ông ta không mấy coi trọng, cho rằng việc tìm một công ty hoàn thành nâng cấp đúng hạn không khó.

Tuy nhiên, sau nhiều lần đàm phán, ông ta phát hiện ra rằng những công ty có khả năng sửa chữa đều đã có đơn đặt hàng, thời gian sớm nhất cũng cần hai tháng, điều này khiến ông ta nhận ra mức độ nghiêm trọng của vấn đề. Đúng lúc ông ta đang lo lắng, trợ lý nói với ông ta rằng đã tìm được một công ty có năng lực kỹ thuật phù hợp yêu cầu, và giá cả trong ngân sách, Harte vô cùng vui mừng vì điều này, nhưng ngay lập tức bình tĩnh lại, bởi vì ông ta hiểu rằng công ty này có thể không có đơn đặt hàng, đang rất muốn nhận đơn để duy trì hoạt động.

Harte sắp xếp cuộc gặp ở quán cà phê gần công ty để tạo không khí thân mật. Trong cuộc trò chuyện, ông ta tỏ ra thân thiện, bàn về kinh tế vĩ mô để dò xét liệu công ty đối phương có đang gặp khó khăn không. Khi đối phương thừa nhận bị ảnh hưởng, Harte **giả định** họ đang kinh doanh kém. Sau khi xác nhận điểm yếu này, Harte đề nghị hợp tác và nhấn mạnh: *"Các công ty khác báo giá chỉ khoảng 900 triệu, hy vọng các anh điều chỉnh giá"*. Cuối cùng, đối phương giảm giá xuống 900 triệu. Harte không chỉ tiết kiệm chi phí cho tập đoàn mà còn được lòng cấp trên.

Nếu người phụ trách của đối phương hiểu được nhu cầu thực sự của Harte, nắm bắt đúng đắn, họ có thể giữ giá 1 tỷ và "bán ân" cho Harte, biến ông ta thành người mang ơn mình. Đây chính là sự linh hoạt của Giả Định Chứng Để Cục.

Giả Định Chứng Để Cục của "Hàn Môn Quỷ Tướng" không phải là đặc quyền của giới tinh hoa, chúng ta đều có thể dùng để chống lại các thủ đoạn.

Cách đây một thời gian, Một người bạn của tôi định chụp ảnh với ngân sách 3 triệu, nhưng cuối cùng chi tới 20 triệu vì cửa hàng chụp ảnh bán file gốc với giá 80k/tấm. Nếu anh ta hiểu "Cục Giả Định Chân Lý", có thể đã phản kháng:

"Tôi biết các anh đang gặp khó khăn do mùa dịch, nên mới định hỗ trợ bằng gói chụp 3 triệu. Nhưng giá file gốc 80k/tấm là quá cao so với thị trường (chỉ 20-30k/tấm). Nếu các anh linh hoạt, tôi sẵn sàng giới thiệu thêm khách hàng!"

Cách tiếp cận này vừa cho đối phương thấy bạn thấu hiểu hoàn cảnh của họ, vừa tạo áp lực ngầm để đàm phán giá hợp lý.

Tóm lại, bản chất của cục này là dùng sự giả định về tình thế của đối phương để tạo thế mặc cả, từ đó kiểm soát cuộc đàm phán. Nguyên tắc như sau:

1. Phân tích điểm yếu của đối phương (thiếu đơn hàng, gấp gáp tài chính, v.v.).
2. Đặt giả định khéo léo qua những câu hỏi tâm lý.
3. Đưa ra đề nghị có lợi cho mình dưới vỏ bọc "cùng có lợi".

Lưu ý: Cần tỏ ra chân thành, tránh để đối phương nhận ra bạn đang thao túng.

> *"Trong thương trường, người hiểu rõ nhu cầu thật của đối phương mới là kẻ nắm quyền chủ động."*

Bạn đã từng bị **"Cục Giả Định Chân Lý"** lừa bao giờ chưa? Hãy chia sẻ trải nghiệm của bạn!

Chương Mười Bảy
"Kiến Ngôn Nhiễu Tâm" Cục

" Kẻ bán cá cho bạn không bao giờ muốn bạn học cách câu!"

Trong lịch sử có một thủ đoạn kiếm tiền vô cùng thâm độc, gọi là Kiến Ngôn Nhiễu Tâm Cục. Nếu bạn có thể phá giải cục này, về cơ bản bạn cũng đã nắm rõ bản chất con người.

Kế sách này bắt nguồn từ sau khi Tần Quốc biến pháp, có một cặp anh em sinh đôi để chia đất đai, cưới vợ, quyết định đi lính ở Tần Quốc. Đi nửa đường, họ đói bụng, thấy bên đường có một quán mì, liền vào ăn mì. Vì quán thiếu bàn, họ đã ngồi chung bàn với một đại hiệp đội nón lá, đeo kiếm báu, và trò chuyện.

Đại hiệp nghe xong mục đích của họ liền nói:

"Hai ngươi muốn lên trận sa trường giết địch lập công, chí ít cũng phải có vài phần công phu. Có công phu thì mới có thể chém giết nhiều, may ra còn có cơ hội được phong làm tướng quân. Nếu không, với hai kẻ chưa từng trải qua chiến trận, thì cùng lắm chỉ là bia đỡ đạn mà thôi."

Người anh cả nghe xong, lập tức thấy có lý, hỏi đại hiệp:

"Vị đại hiệp này, chúng tôi phải đi đâu để học võ công?"

Đại hiệp nói:

"Tại hạ bất tài, tự sáng tạo ra năm chiêu thức, tiến có thể công, lùi có thể thủ. Học thành rồi, hai ngươi có thể giữa chiến trường tung hoành ngang dọc, khiến quân địch người ngã ngựa lăn."

Trong đầu người anh lập tức hiện ra cảnh tượng mình tung hoành chiến trận, hăng hái hỏi liệu có thể bái đại hiệp làm sư phụ học nghệ không.

Đại hiệp biểu hiện ra vẻ khó xử, nói:

"Không phải là không được, chỉ là pháp không truyền dễ."

Người anh liền hiểu ý, vội móc ra toàn bộ tiền bạc hành trang. Đại hiệp thấy thế bèn nhận, nói:

"Thấy hai ngươi thành tâm như vậy, ta miễn cưỡng thu nhận cũng được."

Thế là những ngày tiếp theo, đại hiệp bắt đầu truyền dạy cho họ năm chiêu thức tự sáng tạo. Hai anh em thông minh, học nhanh, chẳng bao lâu đã luyện đến mức lô hỏa thuần thanh, thậm chí khi đối chiêu với đại hiệp cũng không kém cạnh.

Sau đó, cả hai khấu đầu ba lạy chín vái, rồi lên đường nhập ngũ.

Đến nơi chiêu mộ binh sĩ của quân Tần, đúng lúc quân Tần đang chiêu mộ tiên phong quân, tức là những người xông pha trận tuyến đầu tiên. Người em nói với người anh:

"Chúng ta bây giờ đã có võ công, cứ làm tiên phong. Như vậy khi giết địch, đại tướng nhất định sẽ chú ý đến ta, có khi còn phong làm tướng quân."

Người anh nghe cũng có lý, bèn đồng ý. Thế là hai anh em không chút do dự, gia nhập tiên phong quân.

Ra trận, theo lệnh của đại tướng, tiên phong quân hăng máu xông lên. Nhưng còn chưa kịp thấy rõ mặt quân địch, người em đã bị loạn tiễn bắn chết. Người anh dù xông lên được, nhưng còn chưa kịp thi triển năm chiêu thì đã bị giáo dài đâm xuyên, chết tức khắc.

Đây chính là nguồn gốc của Kiến Ngôn Nhiễu Tâm Cục. Nền tảng logic của cục này có nhiều tầng, tầng tầng lớp lớp:

Tầng thứ nhất: Đại hiệp khuyên họ trước khi ra trận nên học võ công. Với những kẻ chưa từng lên chiến trường, lời khuyên ấy nghe ra rất có lý. Điều này giống như những người trong đời thực chưa từng thành công sự nghiệp, nghe một số "lời khuyên" rồi rơi vào **bẫy tư duy** – mà những lời khuyên đó rốt cuộc chỉ khiến họ củng cố bản ngã, nhưng lại chẳng giúp ích gì cho việc đạt được mục tiêu.

Tầng thứ hai: Trên con đường mưu cầu thành công, nỗi lo sợ điều chưa biết sẽ thúc đẩy con người tìm kiếm cảm giác an toàn. Hai anh em muốn lập công, đương nhiên lo lắng mình sẽ thành vật hy sinh. Lời của đại hiệp đánh trúng vào điểm lo ấy, đưa ra võ công như một lối thoát, thế là họ buộc phải học.

Tầng thứ ba: Loại bẫy tư duy này vô cùng hiểm độc, nó hại người một cách gián tiếp. Vừa vắt kiệt "thuế trí tuệ" của đối phương, vừa khiến họ trở nên mù quáng tự tin. Hai anh em vì quá tự tin mà chọn làm tiên phong, kết cục chết không rõ ràng. Nếu không gặp đại hiệp kia, có lẽ họ sẽ không học võ, cũng sẽ không mù quáng xông pha, mà chỉ làm binh lính bình thường, từ từ lập công, có thể còn có đường sống.

"Hàn Môn Quỷ Tướng" phân tích và phá giải Kiến Ngôn Nhiễu Tâm Cục, mục đích là nhắc nhở con em nhà nghèo khi hành tẩu giang hồ đừng bị kế sách này làm hại. Kế sách này tồn tại từ xưa đến nay, đặc biệt là trong thời đại hiện nay, nó hiện diện khắp mọi nơi. Ví dụ, xung quanh bạn có ai vì muốn thành công

trong sự nghiệp mà học đủ thứ này thứ nọ, kết cục chẳng thành công, mà chỉ biến thành **"người nghiện lý thuyết"**. đây cũng là do bị Kiến Ngôn Nhiễu Tâm Cục làm hại mà không tự biết.

Chương Mười Tám
"Tá Hoa Thành Phật" Cục

"'Ma' mặc áo 'Phật', dùng thiên tai làm bàn đạp!"

Trong lịch sử có một cái cục đặc biệt lợi hại và cực kỳ khó thành công, tên là "Tá Hoa Thành Phật Cục". Sở dĩ cục này khó thành công, không phải vì nó cần chỉ số IQ cao, mà là vì nó cần phải có tư tưởng của đế vương. Vì vậy, từ xưa đến nay, không biết là cục này đã tạo nên đế vương, hay chỉ người có tư tưởng đế vương mới có thể tạo ra cục này.

Nguồn gốc của cục này bắt nguồn từ một câu chuyện thần thoại. Kể rằng bên cạnh một thị trấn có một ngọn núi, bên cạnh ngọn núi có một biển hoa, trong biển hoa có một bông hoa. Bông hoa này hấp thụ tinh hoa trời đất hàng trăm năm, cuối cùng thành tinh, trở thành yêu hoa. Yêu hoa sau khi thành tinh đã khổ công tu luyện, nhưng lại gặp phải nút thắt. Nó biết nút thắt nằm ở chỗ thiếu "nhân khí" – tức thiếu một trong tam khí: thiên, địa, nhân. Vì vậy, nó quyết định xuống núi giao tiếp với bá tánh, mong bá tánh xây miếu, đốt hương cho nó, để tích tụ nhân khí, phá vỡ nút thắt.

Nào ngờ, vừa xuống thị trấn, bách tính thấy hắn thì kẻ hoảng sợ bỏ chạy, kẻ khác cầm nông cụ vây đánh. Hoa yêu bản năng vận pháp đánh lui, nhưng càng nhiều dân gan dạ kéo đến tiếp tục tấn công. Hắn chẳng hiểu nguyên do, đành quay lại núi trước.

Trên đường về, hắn gặp một lão giả hái thuốc. Lão không sợ hắn, mà hỏi:

"Ngươi xuống núi có phải để mong bách tính lập miếu thờ phụng không?"

Hoa yêu kinh ngạc vì sự thấu triệt của lão.

Lão giả liền giải thích:

"Yêu tu luyện đến cảnh giới nhất định, nếu muốn đột phá thì cần bách tính thành tâm lập miếu, hương khói cúng bái. Nhưng bình thường dân chúng vô tai vô nạn, há lại cần thờ thần? Vì vậy, ngươi cưỡng ép họ xây miếu là vô ích, họ nhất định phản kháng."

Hoa yêu chợt hiểu ra lý do dân chúng sợ hãi mình, nhưng vẫn không rõ những yêu từng thành công đột phá trước đây đã làm thế nào.

Lão hỏi:

"Ngươi muốn thành ma, hay muốn thành Phật?"

Hoa yêu đáp:

"Ta chỉ cầu đột phá, nào biết thế nào là ma, thế nào là Phật."

Lão giả nói:

"Muốn thành ma thì dễ. Chỉ cần ngươi tạo ra tai họa, rồi đứng trước mặt dân chúng đóng vai cứu tinh."

Hoa yêu nghe xong đại ngộ, quyết định thực hiện kế ấy.

Lão giả bèn than thở:

"Phật đạo còn có một con đường khác, chính là chờ khi tai họa tự nhiên xảy đến, rồi xuất thủ cứu giúp. Nhưng ngươi không chịu đợi…"

Dứt lời, lão liền vung tay chém hoa yêu thành hai nửa, cảm khái rằng:

"Ngươi khiến ta phải đợi dài lâu quá rồi."

Rồi lão kéo xác hoa yêu xuống núi.

Tá Hoa Thành Phật Cục có logic nền tảng hết sức rõ ràng:

> *Ai đắc nhân tâm, kẻ đó đắc thiên hạ.*

Logic kinh doanh cũng vậy, ai có thể đáp ứng nhu cầu của người dùng, người đó sẽ kiếm được tiền. Vấn đề nằm ở **điểm đau đằng sau nhu cầu**, là do con người tạo ra hay tự nhiên phát sinh.

Loạn thế mới sinh anh hùng. Không có loạn thế, lấy đâu ra anh hùng? Hoa yêu chính là biểu tượng của "thiên thời" do tự nhiên sinh ra.

Trong thời hiện đại, **thông tin bất đối xứng** từng là một "đại hoa yêu", đã thành tựu vô số ngành nghề và cá nhân. Nhưng nếu **cố ý tạo ra nỗi đau**, thì con đường ấy rơi vào **ma đạo**. Ví dụ gần đây: Nhật Bản xả nước thải hạt nhân ra biển – chính là đang tạo ra một nỗi đau. Sau này, rất có thể họ sẽ bán các loại sản phẩm "chống phóng xạ" để kiếm lợi.

Điểm then chốt nằm ở: khởi tâm ban đầu là **giải quyết nỗi đau**, hay là **tạo ra nỗi đau**.

> ***"Nhất niệm hướng Phật, nhất niệm nhập ma."***

Bạn nghĩ sao về "Cục Mượn Hoa Thành Phật"? Hãy chia sẻ góc nhìn của bạn!

Chương Mười Chín
"Tá Thế Đương Danh" Cục

"Mượn sức leo cao, mượn danh hóa rồng."

Hôm nay tôi nói chuyện với bạn bè về một thủ đoạn tạo cục giúp nhiều người có thể vươn lên từ đáy xã hội, tên là Tá Thế Dương Danh Cục. Cục này từ xưa đến nay, tuy không ít người dựa vào nó để tự mình thành công, hoặc vươn lên từ khó khăn, nhưng cách làm cụ thể lại ít người biết. Có lẽ sự thật đã bị cố ý xuyên tạc, hầu hết mọi người tuy biết cục này, nhưng không thể tìm thấy con đường lên trời. Vì vậy, sau khi chia sẻ cục này, liệu có thể thấu hiểu sự thật, tìm thấy "chiếc thang thông thiên". Vận dụng cục này, hoàn toàn phụ thuộc vào khả năng của mỗi người.

Nguồn gốc của cục này, bắt nguồn từ một câu chuyện kinh điển của nhà triết học Hàn Dũ vào thời Trung Đường. Kể rằng có một chàng trai tên là Ngưu Tăng Như, xuất thân nghèo hèn, ôm chí thi đỗ tiến sĩ, nhưng không biết mình có thể thi đỗ hay không. Thế là, anh ta đã đến thăm hai nhân vật nổi tiếng trong giới văn học thời bấy giờ — Hàn Dũ và Hoàng Phủ Thức nhờ chỉ giáo.

Hai người đọc xong văn chương của Ngưu Tăng Như, thấy chàng quả thật có tài, Hàn Dũ bèn quyết định ra tay giúp, nhưng suy nghĩ mãi vẫn chưa rõ giúp cách nào. Sau cùng, ông nghĩ ra một kế: Tá Thế Dương Danh Cục.

Hàn Dũ nói với Ngưu Tăng Như:

"Ngươi cho ta biết địa chỉ nhà. Vài ngày nữa ta và Hoàng Phủ Thức sẽ cùng đến tìm ngươi. Nhưng khi chúng ta đến, ngươi tuyệt đối đừng có ở nhà."

Ngưu Tăng Như lấy làm khó hiểu:

"Các ngài đã tìm đến, cớ sao lại bảo con không được ở nhà?"

Hàn Dũ đáp:

"Bảo ngươi không được ở nhà thì ngươi cứ nghe lời, đừng hỏi nữa."

Ngưu Tăng Như lại hỏi:

"Thế con không ở nhà thì đi đâu?"

Hàn Dũ nói:

"Ngươi thích đi đâu thì đi, không có chỗ thì cứ đến chùa Thanh Long dạo quanh cũng được."

Chàng trai thấy hai vị danh sĩ kiên quyết như vậy, đành vâng lời, đi đến chùa Thanh Long.

Vài ngày sau, quả nhiên Hàn Dũ cùng Hoàng Phủ Thức rủ nhau đến nhà Ngưu Tăng Như.

Trên đường đi, dân chúng thấy hai đại danh sĩ cùng nhau đến, ai nấy đều tò mò đi theo. Đến trước cửa nhà, Hàn Dũ gõ cửa, tất nhiên chẳng ai mở.

Ông bèn rút bút ra, viết ngay lên cửa 13 chữ lớn:

> ***"Hàn Dũ, Hoàng Phủ Thức đồng lai phỏng Ngưu tiên sinh bất ngộ."***
> (Nghĩa là: *Hàn Dũ và Hoàng Phủ Thức cùng đến bái phỏng Ngưu tiên sinh, nhưng không gặp được, bởi vì tiên sinh không có ở nhà.*)

Dân chúng nhìn thấy, đều nghĩ: *"Người được hai đại danh sĩ thân hành bái phỏng, hẳn là bậc tiền bối cao minh."*

Từ đó, danh tiếng của Ngưu Tăng Như lan truyền nhanh chóng.

Ngưu Tăng Như dựa vào khởi điểm này, sự nghiệp phát triển thuận lợi, cuối cùng trở thành Tể tướng đương triều. Đây chính là nguồn gốc của Tá Thế Dương Danh Cục. Cục này còn có một câu nói được lưu truyền rộng rãi:

> ***"Cúi mình nhập cục, tá thế tạo thế, mới có thể mưu cục xoay thân."***
> (Đích thân vào cuộc, mượn thế tạo thế, mới có thể lập kế hoán đổi vận mệnh)

Nhiều người cho rằng câu nói này xuất phát từ "Tôn Tử Binh Pháp", thực ra không phải vậy. Chính vì sự thật khó thấy, cộng thêm sự xuyên tạc, mới khiến cục này càng thêm thần bí.

Có người có thể nói:

"Chẳng phải chỉ là một câu chuyện vay mượn thanh danh đơn giản thôi sao?"

Nếu thực sự chỉ nghĩ vậy, e rằng bạn đã **không thấy được chân tướng**. Hãy thử hỏi bất kỳ kẻ thành công nào: *"Ngươi thành công bằng cách nào?"* – Đáp án thường chỉ là một phần được chọn lọc, phần họ không nói ra thì chỉ có thể suy đoán.

Câu chuyện này đáng để chúng ta suy ngẫm kỹ lưỡng. Khi chúng ta cảm thấy đã hiểu câu chuyện, nhưng lại không thể nắm bắt được tư tưởng của nó, có lẽ lúc đó sự thật mới được hé mở.

Đa số người khi kiếm tiền, tư duy chỉ quanh quẩn ở hai con đường: Đi làm thuê, lấy công đổi lương; Và buôn bán, kiếm chênh lệch. Hai cách ấy chẳng khác nào **leo cầu thang**. Còn "tá thế", thì lại như ngồi thang máy.

Câu chuyện này trong lịch sử được gọi là Tá Thế Dương Danh, cốt lõi nằm ở chữ "Tá" (mượn). Chữ "Tá" có nghĩa chủ động, nhưng câu chuyện lại mô tả sự việc thành công một cách bị động. Vì vậy, người đời sau khi tiếp xúc với câu chuyện này, chỉ hiểu được bề ngoài, chứ chưa hiểu được tư tưởng cốt lõi của nó. Mà tại sao lại thiếu tư tưởng này? Bởi vì đây là tư tưởng của đế vương.

Bạn có nghĩ mình có thể vận dụng "Cục Mượn Thế Nổi Danh" không? Hãy chia sẻ kế hoạch của bạn!

Chương Hai Mươi
"Không Trung Tác Nhĩ" Cục

"Mật ngọt giăng giữa không trung, họa lớn chôn dưới chân."

Bạn đã từng gặp kẻ tiểu nhân chưa? Hôm nay tôi sẽ chia sẻ với bạn một thủ đoạn tạo cục chuyên trị kẻ tiểu nhân, gọi là "Không Trung Tác Nhĩ Cục". Mặc dù cục này có chút thủ đoạn, nhưng trong cuộc sống thực, một khi bị kẻ tiểu nhân quấn lấy, cảm xúc, cuộc sống và sự nghiệp đều sẽ bị đảo lộn. Vì vậy, sử dụng một chút thủ đoạn để thoát khỏi vũng lầy cũng là điều có thể thông cảm được.

Nguồn gốc của cục này là câu chuyện về cuộc đấu tranh của hai thương nhân lớn vào thời nhà Minh.

Câu chuyện kể về gia đình Trương và gia đình Vương, hai gia đình này ở miền Nam thu mua trà vận chuyển ra miền Bắc để buôn bán, cạnh tranh rất khốc liệt. Quy tắc thu mua rất đơn giản: ai trả giá cao hơn thì được. Nếu có thể độc quyền thị trường, có thể kiểm soát giá thu mua và giá bán, kiếm được nhiều lợi nhuận hơn.

Để độc quyền thị trường, gia đình Trương bắt đầu dùng thủ đoạn xấu, mua chuộc tên côn đồ địa phương Trương Hổ, sai hắn dẫn tay sai đến gây rối cửa hàng nhà Vương.

Trương Hổ và bọn đàn em giả làm nông dân trồng trà đến cửa hàng nhà Vương bán trà, sau khi giao dịch, Trương Hổ đột nhiên nói trà bị thiếu cân, yêu cầu bồi thường. Nhân viên nhà Vương tức giận, hai bên tranh chấp leo thang thành đánh nhau. Trương Hổ và đàn em giả vờ đánh không lại, tự làm mình bị thương rồi bỏ chạy, trên đường bỏ chạy còn tung tin đồn, nói nhà Vương gian lận cân đong và đánh người. Những người trồng trà thấy Trương Hổ và những người khác bị thương đầy mình, tin là thật, uy tín và hình ảnh của nhà Vương trong giới trồng trà hoàn toàn bị hủy hoại.

Chủ tiệm nhà Vương nhận được báo cáo từ nhân viên, bình tĩnh lại, không chọn cách trốn tránh, ngược lại còn lên kế hoạch một trận phản công. Ông ta đã sử dụng chính "Không Trung Tác Nhĩ Cục".

Chủ tiệm nhà Vương sắp xếp nhân viên tìm những thương nhân ngựa nhỏ, dặn dò họ hoạt động gần cửa hàng nhà Trương. Chủ tiệm nhà Trương thấy những thương nhân ngựa nhỏ từ phương Bắc đến, chắc chắn sẽ mời họ uống trà, hỏi

thăm tình hình thị trường phương Bắc. Các thương nhân ngựa nhỏ theo chỉ đạo của nhà Vương, nói với chủ tiệm nhà Trương rằng nhu cầu trà ở phương Bắc tăng vọt, thị trường rất tốt.

Chủ tiệm nhà Trương nghe xong vui mừng khôn xiết, cho rằng thị trường phương Bắc đang rất tốt, lại đã làm mất uy tín của nhà Vương, thị trường sẽ bị mình độc quyền. Chủ tiệm nhà Vương sau đó đã nâng giá thu mua lên 30%. Người trồng trà thấy giá cao, mặc dù không tin tưởng nhà Vương, cũng đua nhau đến bán trà. Chủ tiệm nhà Trương thấy vậy, không cam tâm mất thị trường, cũng nâng giá, thậm chí còn vay mượn để cạnh tranh với nhà Vương. Hai bên vài lần giằng co về giá, cuối cùng giá thu mua đã tăng lên gấp đôi so với ban đầu.

Sau khi thu mua kết thúc, hai nhà vận trà lên phía Bắc để bán. Nhà Trương đến phía Bắc, phát hiện giá thị trường không thay đổi, nếu bán trà với giá cao chắc chắn sẽ thua lỗ. Nhà Vương thì bán trà với số lượng hạn chế theo giá của những năm trước, trà bán rất chạy. Nhà Trương buộc phải bán rẻ cho nhà Vương, cuối cùng phá sản.

Logic cốt lõi của "Không Trung Tác Nhĩ Cục" là lợi dụng sự ích kỷ của kẻ tiểu nhân. Tiểu nhân vốn dĩ chỉ biết lợi ích bản thân, thường bất chấp thủ đoạn. Đối phó với tiểu nhân, nếu không thể dùng “tẩu vi thượng sách”, thì có thể thử cục này.

Ví dụ, trong chốn quan trường hay nơi làm việc, nếu gặp tiểu nhân, có thể nhờ “săn đầu người” (headhunter) giả vờ mời chào hắn đi nơi khác. Trong làm ăn hợp tác, có thể dùng đơn hàng lớn làm mồi nhử, khiến đối phương tự động rút lui.

Tóm lại, dù là "đánh đòn giáng cấp" hay "Không Trung Tác Nhĩ Cục", đều chỉ có thể đối phó với kẻ tiểu nhân. Khi đối phó với người quân tử, những thủ đoạn này sẽ vô hiệu, ngược lại còn có thể thành công cho đối phương.

Chương Hai Mươi Mốt
"Nữu Thiên Hoán Đầu" Cục

"Giả ngu giả ngơ, đợi thời cơ chín tới."

Cách tốt nhất để bạn có được thứ gì đó không phải là đi lấy nó, mà là để nó tự động đến cửa tìm bạn. Vậy, làm thế nào để nó tự động dâng đến tận cửa? Điều này đòi hỏi bạn phải hiểu "Nữu Thiên Hoán Đầu Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng". Mặc dù cục này nói về các trường hợp cạnh tranh thương mại, nhưng logic là tương đồng. Sau khi nghe xong, bạn sẽ hiểu thế nào là thợ săn thường xuất hiện dưới thân phận con mồi.

Nguồn gốc của cục này kể về một thương nhân tên là Hồ Hữu Lai ở Quảng Châu vào thời Dân Quốc – Trung Quốc. Ông ta là một "đầu cơ", chuyên kinh doanh các mối quan hệ xã hội, kết nối nguồn lực.

Hồ Hữu Lai thường xuyên tiếp khách, không thể thiếu việc thiết đãi. Hội quán mà ông ta thường xuyên lui tới tên là Tụ Các, lâu dần, tổng quản và nhân viên phục vụ của hội quán đều rất quen thuộc với ông ta, thậm chí ông chủ còn cho phép ông ta ghi nợ.

Một lần, Hồ Hữu Lai tính sổ thì phát hiện mình đã vài tháng không thanh toán, số nợ cộng lại lớn đến mức khiến ông giật mình. Ông ta không trốn nợ, nhưng nhận ra mình một năm chi tiêu quá lớn, đủ để mở một hội quán. Thế là, ông ta bắt đầu tính toán tự mình mở một hội quán, như vậy vừa có địa bàn chính vừa có thể duy trì mối quan hệ tốt hơn.

Tuy nhiên, ông ta phát hiện chi phí mở hội quán rất lớn, đặc biệt là chi phí vận hành hàng ngày và việc thuê một tổng quản với mức lương cao. Suy đi nghĩ lại, Hồ Hữu Lai cảm thấy tự mình mở hội quán không có lợi. Thương nhân cấp cao để đạt được mục đích, không bao giờ giới hạn ở khả năng của bản thân, mà là tích hợp nguồn lực.

Hồ Hữu Lai nghĩ đến tổng quản của Tụ Các, cho rằng nếu có thể lôi kéo ông ta về, để ông ta gánh vác chi phí vận hành hàng ngày, thì có thể thực hiện kế hoạch của mình.

Nhưng trực tiếp mời chào sẽ không hiệu quả - vị tổng quản kia khó tin tưởng vào lời hứa của ông. Thay vào đó, Hồ Hữu Lai **ẩn giấu mục đích**, để đối phương tự nguyện tìm đến.

Một lần nọ, Hồ Hữu Lai sau khi thiết đãi khách xong, trò chuyện với tổng quản. Nhân lúc hơi men, ông chân thành khen ngợi:

"Anh có năng lực và đạo đức, chỉ thiếu cơ hội! Nếu có ý tưởng gì cần vốn, cứ tìm tôi - kể cả mở hội quán cũng được!".

Tổng quản nghe xong, nội tâm vô cùng cảm động, coi Hồ Hữu Lai là "tri kỷ". Sau vài lần tiếp xúc, tổng quản dần tin vào sự chân thành của Hồ Hữu Lai, cuối cùng chủ động tìm đến tận cửa đề nghị hợp tác. Đây chính là nguồn gốc của "Nữu Thiên Hoán Đẩu Cục".

"Nữu Thiên Hoán Đẩu Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" nói rằng trong việc lập cục có tư duy cạnh tranh, tức là ai cần cầu đối phương, người đó sẽ ở thế yếu trong cạnh tranh.

"Tôn Tử Binh Pháp" có câu:

> ***"Thiện chiến giả, sử chi bất khả thắng, đãi địch chi khả thắng."***
> *(Nghĩa là: kẻ giỏi dụng binh sẽ làm cho mình ở thế bất bại, rồi mới chờ địch lộ sơ hở để tất thắng.)*

Đặt trong bối cảnh mưu cục: phải khiến đối phương tin rằng **hắn mới là kẻ chiến thắng**, còn bạn chỉ là "con mồi" để hắn thu phục.

> ***"Thợ săn giỏi nhất không mang súng. Họ mang cơ hội."***

Hoặc nói một cách dễ hiểu hơn, là tách rời việc mình muốn làm ra khỏi bản thân, sau đó đứng trên góc nhìn của đối phương để dựng lên một lý do hợp lý và động cơ hấp dẫn cho hắn, khi hắn tin vào cái động cơ ấy, thì hắn sẽ coi bạn như con mồi. Thực tế tất cả những điều này đều nằm trong **mưu cục của bạn**.

Chương Hai Mươi Hai
"Thỉnh Quân Kỵ Hổ" Cục

"Tạo thế khó xử, bắt người phải theo."

Gian thương, một thuật ngữ thú vị mà giới kinh doanh thường nhắc đến trong thế giới thương trường. Nhưng ít ai hiểu rằng, thực chất những người biết vận dụng mưu kế một cách tinh tế mới xứng danh là "gian thương đích thực". Một trong những bí kíp mà họ thường sử dụng chính là "Thỉnh Quân Kỵ Hổ" - một thủ thuật khiến đối phương tự nguyện lao vào kế hoạch của mình rồi không thể thoát ra.

Đến cuối cục này có một ví dụ nhỏ, nếu bạn sẵn lòng mang danh gian thương, thì thỉnh thoảng một ngày kiếm vài triệu cũng không thành vấn đề.

Để hiểu rõ tinh thần của cục này, chúng ta cần ngược dòng lịch sử về thời Đông Tấn ở Trung Hoa. Chuyện kể rằng, khi tướng quân Tô Kiên nổi loạn chống triều đình, danh tướng Đào Khản được cử làm chủ soái liên quân. Thế nhưng, chiến sự không thuận lợi, lương thảo cạn kiệt. Đào Khản tức giận muốn rút quân thì Ôn Kiều - một mưu sĩ - đã khéo léo khuyên can:

"Chúng ta giờ như người cưỡi trên lưng hổ, không thể xuống được. Nếu lui binh, địch sẽ tập kích tiêu diệt từng phe một!"

Câu nói đó không chỉ khiến Đào Khản ở lại chiến đấu đến cùng mà còn trở thành nguồn gốc của thành ngữ "Kỵ hổ nan hạ" (cưỡi hổ khó xuống).

Từ tích này, các nhà mưu lược nhận ra một chân lý:

> ***"Khi đã đẩy ai đó vào thế "cưỡi hổ", họ buộc phải hành động theo ý mình."***

Đây chính là nền tảng của "Thỉnh Quân Kỵ Hổ Cục" - một thủ thuật khiến đối phương tự nguyện lao vào kế hoạch của bạn, rồi không thể thoát ra.

Trở lại với thực tế ngày nay, tôi từng chứng kiến một ví dụ điển hình trong một khóa đào tạo quản lý. Cuối khóa học, giảng viên mời các học viên lên chia sẻ cảm nhận. Phần lớn mọi người đều nhiệt tình khen ngợi khóa học, dù thực chất có thể chưa học được nhiều. Đó là tâm lý chung của con người - ai cũng muốn thể hiện sự tích cực, nhất là trong môi trường đông người.

Bạn có thể sẽ nói những điều đã học được, cảm ơn giảng viên... Dù thực tế chưa học được nhiều, bạn vẫn sẽ nói như vậy - vì cả tâm lý con người lẫn văn hóa tôn sư trọng đạo của chúng ta đều thúc đẩy điều này.

Khéo léo thay, giảng viên đã lợi dụng chính điểm này. Sau những lời khen ngợi của học viên, ông ta hỏi:

"Vậy các bạn có muốn học tiếp không?"

Vì những gì vừa nói, bạn không thể phủ nhận chính mình, nên đáp:

"Có ạ!".

Giảng viên lập tức giới thiệu khóa nội bộ - giá gốc vài chục triệu, ưu đãi chỉ còn vài triệu. Trợ lý mang máy POS đến. Bạn không thể từ chối vì đã tự cam kết trước đó → bạn trả tiền. Những học viên đó giống như người cưỡi trên lưng hổ - đã lỡ leo lên thì khó mà xuống được..

Có lẽ bạn sẽ nói, có thể chống lại, tìm một lý do nói là không có tiền, không mang thẻ. Nhưng trong hầu hết các trường hợp, bạn sẽ quẹt thẻ. Bởi vì trước khi gọi tên lên sân khấu, họ đã điều tra kỹ lưỡng, biết bạn có khả năng chi trả, nên mới gọi bạn. Mọi lý do của bạn trước mặt trợ lý đều sẽ bị hóa giải từng cái một, kiểu gì cũng phải khiến bạn đặt cọc.

Một ví dụ khác sinh động hơn xảy ra trong chuyến đi leo núi của tôi. Ngọn núi này không phải khu du lịch nhưng phong cảnh đẹp, đông người qua lại, đặc biệt là các cặp đôi. Nếu quan sát kỹ, bạn có thể dễ dàng nhận ra những cặp mới yêu (biểu hiện: ngại ngùng, nỗ lực gây ấn tượng), những cặp chưa xác định rõ quan hệ và những cặp vợ chồng lâu năm.

Khi trời chuyển mưa, tôi thấy một chàng trai cầm khoảng 10-15 cây ô xuất hiện, khéo léo tiếp cận các cặp đôi mới yêu và nói:

"Sắp mưa rồi, mua cho bạn gái một cây ô đi".

Điểm thông minh là anh ta không nói giá trước. Một khi chàng trai đã hỏi "bao nhiêu tiền", thì gần như không thể từ chối mua. Bởi lẽ, không ai muốn tỏ ra keo kiệt trước người mình yêu. Thế là những chiếc ô được bán với giá cao gấp 3-4 lần bình thường, đem lại lợi nhuận khổng lồ chỉ trong một ngày.

Qua hai ví dụ này, ta thấy được sức mạnh của áp lực xã hội và tâm lý tự cam kết. Khi đã công khai bày tỏ ý kiến hoặc rơi vào tình huống buộc phải thể hiện bản thân, con người thường khó lòng làm trái với những gì đã thể hiện. Đó chính là tinh hoa của "Thỉnh Quân Kỵ Hổ Cục" - đẩy đối phương vào thế không thể thoái lui, để rồi họ tự nguyện hành động theo ý mình.

> *"Con hổ danh dự đôi khi còn đáng sợ hơn con hổ thật. Người khôn ngoan biết **đặt đối phương lên lưng hổ**, kẻ khờ dại tự trèo lên đó."*

Bạn có dám thử "Cục Mời Ngài Cưỡi Hổ" không? Hãy chia sẻ góc nhìn của bạn!

Chương Hai Mươi Ba
"Thỉnh Quân Hiến Sách" Cục

"Mượn tay Phật vẽ rồng, mượn miệng người xây mộng vàng."

Trong "Hàn Môn Quỷ Tướng", có một thủ đoạn dương mưu đỉnh cao, tên là "Thỉnh Quân Hiến Sách Cục". Nếu bạn trong tương lai muốn khởi nghiệp, nhưng túi tiền eo hẹp, hãy thử cục này. Kế sách này vốn là phương pháp giữ mạng bất đắc dĩ của các mưu sĩ thời cổ đại khi không được trọng dụng trong triều đình, sau này được hậu thế linh hoạt vận dụng để huy động vốn khởi nghiệp.

Cốt lõi của kế sách giữ mạng này là bảy chữ:

> *"Bất thích thời thỉnh quân hiến sách."*

Nghĩa là, khi thất thế trong triều đình, nếu muốn vua chấp nhận kế sách của mình, cách tốt nhất không phải là nói thẳng ra, mà là để vua tự mình nói ra. Đây chính là nguồn gốc của "Thỉnh Quân Hiến Sách Cục".

Nói thì có vẻ trừu tượng, vậy hãy nghe một câu chuyện, tự khắc sẽ rõ.

Năm 2013, có một chàng trai tên là A Cẩu, đang làm công ở Bắc Kinh. Anh ta có ý tưởng khởi nghiệp, bạn bè khuyên anh ta viết một kế hoạch kinh doanh, tìm đến các tổ chức đầu tư hoặc quán cà phê khởi nghiệp, nơi thường có nhà đầu tư lui tới. Thế là, A Cẩu mất cả tuần viết kế hoạch, tràn đầy tự tin đi gặp nhà đầu tư. Mỗi lần trình bày, anh đều nói năng hăng hái, máu lửa. Nhà đầu tư nghe xong thì chỉ gật gù:

"Để cân nhắc đã."

Rốt cuộc chẳng bao giờ có hồi âm. A Cẩu dần nản chí, định bỏ cuộc quay về làm thuê. Đúng lúc đó, anh gọi điện cho một người bạn cũ, kể tình hình.

Người bạn cười bảo:

"Cậu hăng hái thì ích gì? Phải khiến nhà đầu tư hăng hái thì họ mới bỏ tiền cho cậu chứ!"

Rồi qua điện thoại, người bạn chỉ cho anh một lối suy nghĩ – cũng chính là cái mà hôm nay ta gọi là "Thỉnh Quân Hiến Sách Cục".

Nếu ta trực tiếp tìm nhà đầu tư để xin vốn, họ tất nhiên sẽ mang tâm lý phòng vệ cao độ, chăm chăm phân tích tính khả thi, dù ta có nói hay đến mấy cũng vô ích.

Con người khi bị thuyết phục sẽ **bản năng phản kháng, tìm chỗ bắt bẻ**. Điều này giống hệt như trong triều đình ngày xưa: mưu sĩ vừa đưa ra phương án liền bị phe đối địch tìm cách vạch lỗi. Nếu để bị phóng đại, mưu sĩ thậm chí còn mất chức, mất mạng.

Thế nên mới có "Thỉnh Quân Hiến Sách Cục" – vốn dĩ là kế giữ mạng.

hỏi ý kiến người khác sẽ khiến đối phương cảm thấy được tôn trọng, từ đó phá vỡ sự phòng bị. Nhưng phá vỡ sự phòng bị vẫn chưa đủ, quan trọng hơn là nội dung hỏi và thân Vậy A Cẩu đã vận dụng nó thế nào để kiếm tiền?

Cốt lõi nằm ở chữ **"thỉnh"** – tức là thỉnh giáo, xin ý kiến.

- Thuyết phục người khác → dễ gây phòng vệ.
- Thỉnh giáo người khác → khiến đối phương cảm thấy được tôn trọng, phòng bị lập tức tan biến.

Nhưng chỉ phá phòng vệ thì chưa đủ, quan trọng hơn là thỉnh giáo cái gì và thỉnh giáo ai.

Khi A Cẩu gặp lại nhà đầu tư, anh ta không còn coi họ là nhà đầu tư nữa, mà định nghĩa họ là người thành công hoặc tiền bối. Như vậy, anh ta với thái độ chân thành hỏi ý kiến đối phương về quan điểm về lĩnh vực khởi nghiệp, trong không khí hỏi ý kiến chân thành, đối phương rất có thể sẽ nghiêm túc trả lời. A Cẩu tích lũy những lời khuyên này, sau đó quay về sắp xếp, rồi lại hỏi ý kiến. Sau vài vòng, phương án mà đối phương đưa ra tự nhiên trở thành dự án mà họ công nhận. Lúc này, A Cẩu lại định nghĩa lại đối phương là nhà đầu tư, chỉ cần đối phương có thực lực đầu tư, tiền vốn tự nhiên sẽ về tay.

Đây chính là sự tinh tế của Thỉnh Quân Hiến Sách Cục: dùng ý tưởng của đối phương để huy động tiền của đối phương, giống như các mưu sĩ cổ đại dùng ý tưởng của đối phương để làm nên công trạng của mình.

Thử hỏi, nếu bạn nắm vững Thỉnh Quân Hiến Sách Cục, bạn sẽ dùng nó vào việc gì?

Chương Hai Mươi Bốn "Thiện Ngôn Tru Tâm" Cục

"Mật ngọt rót tai, đổi trắng thay đen tâm trí"

Hôm nay tôi sẽ nói với mọi người về một **âm dương cục**. Nếu bạn đặc biệt hận một người, muốn họ sống không bằng chết; hoặc đặc biệt yêu một người, muốn họ tràn đầy tự tin và năng lượng, hãy thử cục này. Nó tên là "Thiện Ngôn Tru Tâm Cục". Cục này, hại người hay cứu người, tất cả đều nằm trong một ý niệm của bạn.

Trước hết, hãy kể một sự kiện có thật. Tại một bệnh viện ở Mỹ, hai mẫu xét nghiệm của hai người bị nhầm lẫn. Người khỏe mạnh nhận được chẩn đoán ung thư, người mắc ung thư lại nhận được báo cáo bình thường. Kết quả là, người khỏe mạnh rơi vào hoảng loạn bệnh tật, hai năm sau qua đời. Còn người mắc ung thư lại vui vẻ, lại dần hồi phục sức khỏe. Dù đây là một tai nạn y khoa, nhưng nó cũng hé lộ sức mạnh to lớn của ám thị tâm lý. Logic cốt lõi của "Thiện Ngôn Tru Tâm Cục" chính là được hình thành thông qua cách ám thị tâm lý này.

Người tạo cục nếu có thể vận dụng đúng cách, có thể khiến người khác u uất buồn rầu, sống không bằng chết; cũng có thể khiến người khác tràn đầy tự tin, sức sống vô hạn. Trước hết hãy nói về cách dùng của âm cục.

Giả sử có một người tên là A Cẩu, trong lòng anh ta khao khát lập nên nghiệp lớn. Một ngày nọ, anh ta xem được một video trên mạng xã hội, video nói rằng người muốn làm việc lớn phải đạt được vài điểm mấu chốt. A Cẩu vừa xem vừa đối chiếu, phát hiện mình có nhiều điểm không làm được.

Ví dụ, video nói người làm việc lớn phải "hỉ nộ bất hình ư sắc" (vui giận không thể hiện ra mặt). Mà A Cẩu bản tính cởi mở, mỗi khi thể hiện cảm xúc ra, trong lòng lại có tiếng nói tự trách mình "không đủ tư cách thành công". Một năm sau, chàng trai từng hoạt bát giờ trở thành người u uất, luôn miệng xin lỗi và sợ hãi. Cậu không biết mình vừa trúng một bẫy ngôn từ tinh vi.

Logic cốt lõi của âm cục là nói đạo lý xuất thế cho người nhập thế, đặc biệt đối với những người chưa từng trải sự đời hoặc thế giới quan chưa hoàn thiện, sức sát thương cực kỳ mạnh. Nếu không kịp thời phá giải, đối phương sẽ rơi vào thế giới tự phủ nhận bản thân. Mà cách phá giải cũng đơn giản, đó là bảo A Cẩu hãy nhìn những nhà lãnh đạo, doanh nhân hay nghệ sĩ thành công mà xem – bao nhiêu người vẫn cười nói, vui buồn lộ rõ, nhưng vẫn làm nên đại nghiệp. Từ đó

anh ta sẽ hiểu, cái gọi là 'người làm việc lớn phải hỉ nộ bất hình ư sắc' quả thực là hoang đường.

Tiếp theo nói về dương cục của "Thiện Ngôn Tru Tâm Cục", giúp người khác tràn đầy sức sống và tự tin. "Thiện Ngôn Tru Tâm Cục" có thể giúp người khác loại bỏ nỗi sợ hãi và sự tự ti, xây dựng sự tự tin.

Cách đây không lâu có một cô giáo để lại lời nhắn cho tôi, cô ấy muốn tìm lãnh đạo công an địa phương để chụp ảnh chung, hoặc mời lãnh đạo đến trường đi dạo, mục đích là để lãnh đạo của cô ấy biết cô ấy "có chỗ dựa", không dám có ý đồ xấu với cô ấy. Nỗi lo lắng của cô ấy bắt nguồn từ những tin tức về "luật ngầm" mà cha mẹ cô ấy đã chuyển tiếp. Cô ấy bị những tin tức này dọa sợ, sinh ra tâm lý hoang mang.

Tôi hỏi cô:

"Lãnh đạo của cô có từng ám chỉ điều gì không?"

Cô đáp:

"Không, chỉ là tôi lo trước thôi."

Vậy thì, bản chất vấn đề **không nằm ở bố cục mưu hại**, mà ở cách **phá cục tâm lý**.

Tôi nói với cô:

"Trên đời này, lãnh đạo không có 'quy tắc ngầm' vẫn nhiều hơn gấp bội. Đừng để một số sự kiện rời rạc chiếm hết thế giới quan của mình."

Sau cùng, tôi còn pha trò:

"So với việc sợ lãnh đạo 'quy tắc ngầm', chi bằng lo lắng ngày mai có trúng số không thì hơn."

Lời nói đó chính là **dùng Thiện Ngôn Tru Tâm Cục ở mặt dương**: tái cấu trúc nỗi sợ, dựng lại thế giới quan, để nỗi sợ hãi tự nhiên nhạt dần, rồi tan biến.

Làm thế nào để sử dụng "Thiện Ngôn Tru Tâm Cục" để tiêu diệt sự tự ti, xây dựng sự tự tin? Vấn đề này, hãy để bạn lúc này chia sẻ quan điểm của mình trong học xã nhé.

Chương Hai Mươi Lăm "Thỉ Khang Cập Mễ" Cục

"Gieo mầm ân huệ, gặt quả trung thành: Kế buộc tâm."

Hôm nay tôi sẽ giới thiệu cho mọi người một thủ đoạn chuyên dùng của những gã đàn ông tồi để lừa tiền và lừa tình, tên là "Thỉ Khang Cập Mễ Cục". Những gã đàn ông tồi lợi dụng cục này, sau khi lừa tiền và lừa tình rồi bỏ rơi đối phương, nạn nhân vẫn sẽ tin rằng hắn thật lòng yêu cô ấy.

Cục này từ xưa đến nay luôn hiện hữu khắp nơi, nguồn gốc của nó là một quan điểm trong các chiến dịch tranh cử chính trị ở Mỹ: muốn giành được phiếu bầu của cử tri, cách tốt nhất không phải là hứa hẹn điều gì, mà là ăn của họ, uống của họ, dùng của họ, ngủ trên ghế sofa nhà họ. Bởi vì làm sao bạn có thể bỏ phiếu chống lại một người đang ngủ trên ghế sofa nhà bạn chứ? Đây chính là nguồn gốc của "Thỉ Khang Cập Mễ Cục".

Thực ra, logic cốt lõi của cục này không khó hiểu. Giả sử bạn là một chàng trai, theo đuổi một cô gái, và đã chi cho cô ấy hàng trăm triệu, liệu bạn có dễ dàng từ bỏ không? Tương tự, nếu bạn là một cô gái, có hai chàng trai theo đuổi bạn, bạn phải từ chối một người. Chàng trai A chưa bao giờ khiến bạn phải bỏ ra gì, luôn là anh ta bỏ ra vì bạn; chàng trai B thì bạn luôn phải bỏ ra vì anh ta. Trong trường hợp này, hầu hết các cô gái sẽ từ chối chàng trai A, bởi vì anh ta chỉ là một "người tốt", còn chàng trai B thì bị coi là gã đàn ông tồi.

Điều này phản ánh bản tính con người: bạn bỏ ra càng nhiều cho một người, người đó càng có trọng lượng trong lòng bạn. Chính vì lẽ đó, những người tạo cục đã lợi dụng bản tính này, coi nó là điểm yếu để bày cục.

Lấy một ví dụ, tôi từng bị một người bạn bày cục như vậy. Nếu không phải một người bạn khác nhắc nhở, tôi có lẽ đã mãi mãi bị lừa. Mặc dù cuối cùng đã nhận ra cục này, tôi lại không chọn cách phá giải, mà ngược lại cam tâm tình nguyện nhập cục.

Chuyện là thế này: một lần trong bữa tiệc, tôi quen một người bạn mới, lịch sự trao đổi thông tin liên lạc. Vài ngày sau, anh ta đột nhiên gọi điện cho tôi, nói muốn mua một ít đặc sản quê tôi để làm quà, hỏi tôi có thể giúp không. Chuyện nhỏ như vậy, tôi đương nhiên đồng ý. Lần thứ hai gặp mặt, anh ta đến công ty tôi lấy đặc sản, chúng tôi uống trà trò chuyện.

Khoảng một tuần sau, anh ta lại gọi nhờ tôi giới thiệu việc làm cho người thân, có đề cập đến chi phí "chạy việc". Tôi từ chối vì không quen việc này, nhưng lại nghĩ đến một người bạn có khả năng giúp đỡ. Trong cuộc gọi cho người bạn đó, tôi vô thức giới thiệu:

"Đây là bạn tốt của tôi, biết nhau lâu rồi, một người anh em rất tốt".

Sau khi cúp điện thoại, tôi đột nhiên nhận ra rằng chúng tôi mới quen nhau chưa đầy 10 ngày, làm sao đã thành "bạn tốt", "anh em tốt" được? Nhớ lại trước đây những người bạn quen biết nhiều năm nhờ tôi giúp, tôi đều thấy phiền phức không giúp, còn người này tôi mới quen mấy ngày, lại bản năng vì giúp anh ta mà còn nói dối. Tôi cảm thấy khó tin, tự hỏi:

"Mình thay đổi rồi hay anh ta có ma thuật gì?"

Sau này, tôi đã tìm hiểu rất nhiều tài liệu, nghiên cứu vòng bạn bè của người bạn đó, mới biết anh ta đã vận dụng logic cốt lõi của "Thỉ Khang Cập Mễ Cục". Cốt lõi của cục này là trong giao tiếp giữa người với người, thông qua từng chút việc nhỏ để làm phiền người khác, chỉ cần nắm bắt đúng mức độ, từng bước một, đối phương sẽ không ghét bạn. Ngược lại, đối phương càng bỏ ra nhiều cho bạn, bạn càng có trọng lượng trong lòng họ, càng tin tưởng bạn, càng sẵn lòng bỏ ra nhiều hơn vì bạn.

Cuối cùng xin tóm tắt: đối tốt với người khác phải kiên trì, bởi vì đó là lòng tốt; còn để người khác đối tốt với chúng ta cũng phải học, bởi vì điều này không chỉ là mưu lược sinh tồn, mà còn là để các mối quan hệ giữa người với người trở nên tốt đẹp hơn.

Chương Hai Mươi Sáu
"Tỏa Hồn Lưu Hầu" Cục

"Hồn vướng tơ lòng, thân hóa bù nhìn"

Bạn có tò mò làm thế nào các giáo phái tà giáo từng bước biến một người bình thường thành con rối của họ không? Trong phần này, chúng ta hãy cùng tiết lộ các thủ đoạn tẩy não của họ. Trong quá trình này, bạn có thể suy nghĩ xem, nếu những thủ đoạn này được áp dụng cho bạn, liệu bạn có bị tẩy não không. Đừng vội phủ nhận, bởi vì bản chất con người thường yếu đuối hơn chúng ta tưởng rất nhiều.

Trước hết, chúng ta hãy nói từ những thời điểm sớm nhất. Trong phim ảnh hay các bản tin, ta thường thấy cảnh người gia nhập tà giáo phải quỳ gối, rơi lệ thú nhận:

"Con đã sai lầm, con đáng lẽ phải sớm tin vào sức mạnh của vị thần này..."

Điều quan trọng là, tại sao anh ta lại sám hối? Nguyên nhân đằng sau điều này là gì? Một khi chúng ta tìm được điểm mấu chốt này, chúng ta có thể hiểu cách tà giáo từng bước kiểm soát bộ não. Điều này trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" được gọi là "Tỏa Hồn Lưu Hồn Cục". Ý nghĩa là khóa chặt linh hồn của một người, khiến anh ta bị thao túng như một con rối. Sự sám hối khi gia nhập tà giáo chỉ là khởi đầu, lâu dần, họ sẽ như mất đi bản ngã, trở thành xác sống.

Các tổ chức tà giáo lợi dụng nỗi đau của con người. Họ sẽ tìm ra nguồn gốc nỗi đau của một người, sau đó hướng dẫn họ tin rằng nỗi đau là do không tin vào một sức mạnh nào đó, cuối cùng hoàn thành "Tỏa Hồn Lưu Hồn Cục". Hãy lấy một ví dụ để minh họa quá trình này.

Mỗi người đều có nỗi đau. Nguồn gốc của nỗi đau có thể là nghèo đói, bệnh tật, yêu mà không được, v.v. Những nỗi đau này sẽ gây ra lo lắng và khó chịu. Đối mặt với nỗi đau, con người có hai hướng quy kết nguyên nhân: quy kết nội tại (internal attribution) và quy kết bên ngoài (external attribution).

Những người quy kết nội tại sẽ cho rằng nỗi đau là do khả năng của bản thân không đủ hoặc lười biếng, v.v.

Còn những người quy kết bên ngoài thì cho rằng nỗi đau là do không có tài nguyên, bối cảnh hoặc cơ hội, v.v.

Rõ ràng, những người quy kết nội tại khó bị tà giáo tẩy não, bởi vì họ cho rằng nguyên nhân của nỗi đau là do bản thân, còn những người quy kết bên ngoài thì khác. Những người quy kết bên ngoài sẽ vô hạn tìm kiếm nguyên nhân bên ngoài, điều này tạo cơ hội cho tà giáo. Các tổ chức tà giáo sẽ lợi dụng tâm lý của những người quy kết bên ngoài, hướng dẫn họ quy kết nỗi đau là do không tin vào một sức mạnh nào đó, từ đó dần dần khóa chặt tư tưởng của họ.

Ví dụ, một người cho rằng mình nghèo là do không có tài nguyên và bối cảnh, anh ta có thể tiếp tục cho rằng là do mình không may mắn khi được sinh ra. Cha mẹ anh ta cũng có thể nghĩ như vậy, truyền từ đời này sang đời khác, những người quy kết bên ngoài sẽ luôn tìm kiếm nguyên nhân bên ngoài. Đối mặt với tình huống này, người bình thường rất khó thuyết phục họ.

Ngay cả khi nói với họ tại sao một số người có thể tự lực cánh sinh, họ cũng sẽ nói là do may mắn, gặp được quý nhân. Còn các tổ chức tà giáo thì sẽ thuận theo lời nói của họ, hướng dẫn họ tin rằng là do không tin vào một sức mạnh nào đó, nên vận may không tốt, cuối cùng khóa chặt tư tưởng của họ.

Điểm mấu chốt của các tổ chức tà giáo là thuận theo tư duy của những người quy kết bên ngoài, trên cơ sở đồng tình tạo ra sự đồng thuận với họ, sau đó đưa cho họ một câu trả lời cuối cùng, ví dụ như "không tin vào thần linh nào đó". Tiếp theo, khiến họ nhận sai, chuộc tội, thì rất dễ dàng khiến họ hoàn toàn tuân theo chỉ thị của tà giáo.

Đương nhiên, đây chỉ là một ví dụ giả định. Đội ngũ cốt lõi của các giáo phái tà giáo thường có trình độ rất cao, vừa hiểu bản chất con người vừa am hiểu triết học. Lời nói của họ rất huyền bí, khiến người ta khó nhận ra, những người quy kết bên ngoài rất dễ bị tẩy não. Và những thủ đoạn tương tự không chỉ được tà giáo sử dụng, các tổ chức đa cấp và một số tổ chức bán hàng trực tiếp cũng đang sử dụng, chỉ là trọng tâm của họ khác nhau. Các tổ chức đa cấp thường lợi dụng kinh tế vĩ mô để tẩy não, còn các tổ chức bán hàng trực tiếp thì lợi dụng các mâu thuẫn gia đình và các nhận thức khác để tẩy não.

Để ngăn chặn bị tà giáo hoặc tổ chức đa cấp tẩy não, chúng ta cần có ý thức quy kết nội tại, tức là thực tế, tìm kiếm câu trả lời từ chính bản thân mình. Điều này không chỉ có thể ngăn chặn bị tẩy não, mà còn có thể khiến con người thực sự trưởng thành. Tuy nhiên, quy kết nội tại cũng cần lý trí tự giác, nếu không dễ tự trách, tự ti, nội hao. Nhận rõ điểm này, mới có thể phòng ngừa hiệu quả sự tẩy não của các tổ chức này.

Nếu xung quanh bạn có những người quy kết bên ngoài, bạn có thể chuyển bài viết này cho họ, để ngăn chặn bị tẩy não. Bởi vì phòng ngừa tương đối đơn giản, nhưng một khi đã bị tẩy não, việc giải cứu sẽ rất khó khăn, cần tìm người

có trình độ cao hơn để phản công. Mà những người như vậy thường rất khó mời được, và cũng không dễ dàng can thiệp vào nhân quả của người khác.

> "Chiếc chìa khóa thoát khỏi mọi bẫy tẩy não nằm ở khả năng tự phản biện: **Dám nghi ngờ cả những điều mình tin tưởng nhất**."

Chương Hai Mươi Bảy
"Diêm La Tạo Hỏa" Cục

"Dệt nên ảo ảnh phồn vinh, đẩy người vào vực thẳm"

Trong lịch sử, có một thủ đoạn kiếm tiền đặc biệt lạnh lùng, được gọi là "Diêm La Tạo Hỏa Cục". Nghe tên đã thấy đáng sợ, và nó thực sự xứng đáng với cái tên này.

Năm 1998, khi Hồng Kông đối mặt với cuộc tấn công tài chính của nhà đầu cơ George Soros, vị Đặc khu trưởng đầu tiên của Hồng Kông – Đổng Kiến Hoa đã thốt lên câu nói nổi tiếng:

"Nếu giữ không nổi Hồng Kông, chúng tôi sẽ lấy cái chết tạ tội."

Nếu lúc ấy không phá được thế cục mà Soros bày ra, Hồng Kông có lẽ đã thật sự rơi vào cảnh lò luyện của Diêm La – khủng hoảng kinh tế toàn diện.

Nguồn gốc của "Diêm La Tạo Hỏa Cục" có thể truy ngược về thời Xuân Thu ở nước Lỗ. Thời đó, hầu hết người dân nước Lỗ sống chủ yếu bằng nông nghiệp, trồng lúa mì, lúa gạo, hoặc trồng cây ăn quả, rau củ, cuộc sống tương đối ổn định. Một ngày nọ, không hiểu vì lý do gì, những nông dân trồng dâu, nuôi tằm, làm tơ tằm đột nhiên giàu lên. Chắc chắn có nguyên nhân, thì ra là rất nhiều thương nhân đã mua tơ tằm với số lượng lớn, dẫn đến nguồn cung tơ tằm không đủ cầu, giá cả tăng gấp mấy lần, những nông dân này nhờ đó mà giàu lên.

Những người dân khác thấy vậy thì đỏ mắt, lũ lượt chuyển sang trồng dâu, nuôi tằm, làm tơ tằm, chờ đợi thương nhân thu mua với giá cao. Tuy nhiên, đột nhiên, tơ tằm không ai hỏi đến, giá cả lao dốc. Người dân ngớ người ra, bởi vì họ chờ bán tơ tằm để mua lương thực, nhưng lại thấy tơ tằm không bán được, lương thực cũng không mua được, dẫn đến nhiều người chết đói, bỏ chạy loạn lạc, nước Lỗ rơi vào cảnh luyện ngục trần gian.

Kẻ chủ mưu đằng sau tất cả những chuyện này chính là mưu sĩ Quản Trọng của nước Tề, ông ta thông qua việc thu mua tơ tằm với giá cao, tạo ra ảo giác cung không đủ cầu, hướng dẫn người dân nước Lỗ từ bỏ trồng lương thực, tập trung vào ngành tơ tằm, sau đó đột ngột ngừng thu mua, khiến người dân nước Lỗ chết đói, bỏ chạy, nước Lỗ mất đi sức chiến đấu, đạt được mục đích chinh phục nước Lỗ.

Logic cốt lõi của cục này cũng được thị trường tài chính hiện đại lợi dụng. Năm 1998, cái cục sát mà Soros bố trí ở Hồng Kông chính là như vậy. Thị trường

vốn gọi đó là "bán khống", đơn giản mà nói, bán khống là lợi dụng các công cụ tài chính để kiếm tiền khi thị trường đi xuống. Cách Soros thực hiện ở Hồng Kông tương tự như việc Quản Trọng thu mua tơ tằm với giá cao.

Soros trước tiên dùng một lượng lớn tiền mua đô la Hồng Kông và cổ phiếu, đẩy giá thị trường lên cao, thu hút nhiều người theo đuôi đầu tư, tạo ra ảo giác thị trường tăng giá. Sau đó, ông ta bán khống cổ phiếu Hồng Kông trên thị trường tương lai, tức là mua một lượng lớn hợp đồng bán khống chỉ số cổ phiếu, chuẩn bị kiếm lời lớn khi cổ phiếu giảm giá mạnh. Khi thị trường được đẩy lên một mức độ nhất định, Soros đột ngột đảo ngược tay bán tháo đô la Hồng Kông và cổ phiếu, gây ra hoảng loạn trên thị trường, dẫn đến chứng khoán giảm giá mạnh.

Chính phủ Hồng Kông đối mặt với việc bán khống của Soros, đã áp dụng các biện pháp quyết đoán. Với sự hỗ trợ của chính phủ trung ương, Hồng Kông đã sử dụng quỹ dự trữ ngoại hối và quỹ đất, và liên kết với các doanh nghiệp có vốn đầu tư Trung Quốc và Hồng Kông, cùng nhau mua cổ phiếu, ổn định thị trường, cuối cùng đã thành công ngăn chặn âm mưu của Soros, phản công ông ta, bảo vệ được sự ổn định tài chính của Hồng Kông.

"Diêm La Tạo Hỏa Cục" này không chỉ tồn tại trong thị trường tài chính, mà trong cuộc sống thực, các dự án quỹ đầu tư, dự án tiền điện tử cũng là hình ảnh thu nhỏ của nó. Do đó, chính phủ đã nghiêm khắc trấn áp các dự án này, là để bảo vệ lợi ích của nhân dân.

Để phòng ngừa những âm mưu loại này, chúng ta phải có ý thức thực tế, tìm kiếm câu trả lời từ chính bản thân mình. Người có xu hướng quy kết nội tại dễ dàng tìm thấy nguồn gốc vấn đề, không dễ bị tác động từ bên ngoài. Còn những người có xu hướng quy kết bên ngoài, có thể thông qua phân tích lý tính và tự phản tỉnh, tăng cường ý thức phòng ngừa, tránh bị các tổ chức tà giáo, đa cấp lợi dụng.

Cuối cùng, chúng ta cần ghi nhớ, phòng ngừa "Diêm La Tạo Hỏa Cục" cần phải lý trí tự giác, đồng thời phải chia sẻ những kiến thức phòng ngừa này cho những người xung quanh, cùng nhau chống lại rủi ro.

> *"Lửa Diêm Vương có thể thiêu rụi kẻ tham lam, nhưng không làm hại được người sáng suốt.* ***Hãy là người cầm nến, không phải con thiêu thân****."*

Chương Hai Mươi Tám "Âm Kế Dương Ân" Cục

"Chữa vết thương ngoài da, để lại ung nhọt bên trong"

Phần này sẽ nói về một thủ đoạn mưu cầu tài sản đặc biệt thâm hiểm, tên là Âm Kế Dương Ân Cục. Cục này thâm hiểm đến mức nào? Tức là người bày cục cực kỳ thâm hiểm, nhưng người dính cục lại còn phải liên tục cảm ơn người bày cục, ngay cả bạn bây giờ cũng có thể đang mắc kẹt trong cục này.

Nguồn gốc của cục này có thể truy ngược về thời Đông Hán, khi đó có một cặp anh em sinh đôi võ nghệ cao cường, có thể một mình chống lại trăm người. Trong thời loạn lạc đó, hai anh em để kiếm tiền cưới vợ, quyết định đến tiêu cục tìm việc.

Khi ứng tuyển, đúng lúc có thương nhân đang chờ quản lý sắp xếp tiêu sư (bảo tiêu), nhưng các tiêu sư khác đều đang đi áp tiêu chưa về, quản lý không có tiêu sư nào để phái đi. Thế là, thấy hai anh em cao to khỏe mạnh, võ nghệ phi phàm, liền bảo họ áp chuyến tiêu này, coi như nhiệm vụ thử việc. Nếu làm tốt, có thể được chính thức trở thành "Long Hổ tiêu sư". Hai anh em nghe xong vui mừng khôn xiết, trong lòng nghĩ, sau khi thành tiêu sư Long Hổ thì danh lợi song toàn, cưới vợ chỉ còn là chuyện trong tầm tay. Thế là họ phấn khích nói với quản lý rằng, công việc này nhất định sẽ làm tốt.

Hai anh em cùng thương nhân áp giải hàng hóa lên đường, đi hơn mười ngày mà không gặp một tên sơn tặc nào. Người em nói với người anh:

"Sắp đến nơi rồi, ngay cả một tên cướp vặt cũng không gặp, có khi nào về sẽ không được chuyển chính không?"

Người anh cũng lo lắng:

"Ngay cả một tên thổ phỉ cũng không có, võ nghệ của chúng ta không có chỗ nào để thi triển, làm sao mà ăn nói với tiêu cục trưởng bây giờ? "

Nói thì chậm mà xảy ra thì nhanh, trên sườn núi đột nhiên xuất hiện hai ba mươi tên thổ phỉ, lão đại thổ phỉ còn chưa kịp nói xong *"núi này là ta mở, cây này là ta trồng"*, hai anh em đã đói khát không thể chịu nổi mà vác đao xông lên, đánh ngã hơn mười tên thổ phỉ, số thổ phỉ còn lại thấy tình hình không ổn, quay đầu bỏ chạy.

Người em nói với người anh: *"Anh trông chừng hàng hóa và thương nhân, em đi đuổi thổ phỉ."*

Người anh nghĩ, em trai dũng cảm và có mưu trí, suy nghĩ chu đáo, liền đồng ý. Không lâu sau, người em đã "giải quyết" tất cả thổ phỉ, hai anh em trong lòng vui như mở cờ, cảm thấy có kinh nghiệm này rồi, chức vị tiêu sư Long Hổ đã nắm chắc trong tay.

Sau khi áp tiêu xong, hai anh em vội vã quay về báo cáo, gặp quản lý liền phấn khích miêu tả toàn bộ quá trình, còn đặc biệt nhấn mạnh sự phối hợp dũng cảm và mưu trí của họ. Quản lý nghe xong sắc mặt tái mét, nổi giận, quát:

"Cút ngay! Sau này đừng bén mảng đến tiêu cục nữa."

Hai anh em ấm ức:

"Chúng tôi liều chết đánh cướp, chẳng phải đã làm rạng danh tiêu cục sao?"

Quản lý thấy sự ấm ức của họ, thở dài giải thích rằng:

"Làm nghề này, có thể đàm phán thì không ra tay; cùng lắm là đánh đuổi chứ không được giết sạch. Các ngươi tuyệt diệt thổ phỉ, sau này còn ai đến cướp mà thuê chúng ta hộ tống? Các ngươi chặt đứt con đường sống của tiêu cục rồi!"

Câu chuyện này chính là nguồn gốc của Âm Kế Dương Ân Cục. Đạo lý của nó tương tự như câu nói của Đại phu Phạm Lãi nước Việt trước khi lâm chung:

> ***"Chim bay hết, cung tốt cất; thỏ khôn chết, chó săn bị nấu."***
> (Không còn nhu cầu thì bạn mất giá trị.)

Logic cốt lõi của cục này là, trong khi giúp khách hàng giải quyết nhu cầu, lại đồng thời để lại một nhu cầu mới. Không có nhu cầu mới, bạn không có giá trị. Và trong hoạt động kinh doanh, có nhu cầu mới có tiền kiếm, giải quyết triệt để nhu cầu là việc của nhà khoa học, còn thương nhân là vừa giúp bạn giải quyết nhu cầu, vừa không ngừng tạo ra nhu cầu mới, đây chính là Âm Kế Dương Ân Cục.

Một người bạn của tôi hơn mười năm trước đã hoàn thành tích lũy vốn ban đầu nhờ cục này. Khi đó anh ta làm đại lý một loại tinh dầu sàn gỗ, bôi lên sàn gỗ một lớp dầu đặc biệt sáng bóng, một thùng nhỏ vài chục có thể bán được vài trăm. Anh ta thuê rất nhiều nhân viên tiếp thị, nhưng nhiều người không bán được một chai nào, bởi vì nhiều chủ nhà ban ngày không có ở nhà, ngay cả khi có ở nhà cũng chưa chắc là người chủ, hoặc trong nhà căn bản không có sàn gỗ. Bạn tôi lo lắng khởi nghiệp thất bại, tìm bạn bè giúp đỡ tìm cách. Người bạn đó đã đưa ra cho anh ta một phương pháp vận dụng logic cốt lõi của Âm Kế Dương Ân Cục.

Người bạn đó khuyên anh ta trước tiên hãy hợp tác với những người bán sàn gỗ, bán một căn sàn gỗ tặng một hộp tinh dầu sàn, để nâng cao khả năng cạnh tranh và dịch vụ hậu mãi. Như vậy, anh ta có được khách hàng tiềm năng chính xác. Khi tặng tinh dầu, khách hàng hỏi cách dùng, nhân viên bán hàng sẽ nhiệt tình hướng dẫn, lau chùi những chỗ dễ thấy nhất cho sáng bóng, những chỗ khác tạo thành sự tương phản rõ rệt, khách hàng buộc phải lau chùi những chỗ khác nữa. Mà một hộp tinh dầu được tặng căn bản không đủ dùng, khách hàng chỉ có thể mua thêm tinh dầu. Ngay cả khi khách hàng nghi ngờ mình đã đổ quá nhiều, nhân viên bán hàng cũng sẽ giải thích có thể là do diện tích sàn nhà của khách hàng lớn, tự nhiên không đủ dùng. Như vậy, hầu hết mọi người sẽ cảm thấy hợp tình hợp lý.

Một số khách hàng khó tính dù có thắc mắc, cuối cùng cũng buộc phải mua thêm tinh dầu. Bởi vì nhóm khách hàng của họ tương đối cao cấp, sẽ không vì vài trăm mà tranh cãi với nhân viên bán hàng. Cục của người bạn này coi như đã thành công, nhưng chưa hoàn hảo. Khâu cuối cùng là khuyên khách hàng mỗi nửa năm bảo dưỡng một lần, kéo dài tuổi thọ sàn gỗ, tạo ra những **điểm đau** và nhu cầu giả tạo, từ đó mang lại tỷ lệ mua lại cao. Một số khách hàng thậm chí còn yêu cầu nhân viên đến nhà dịch vụ, bạn tôi lại kiếm được một khoản tiền nhân công. Cứ như vậy, người bạn này đã hoàn thành một Âm Kế Dương Ân Cục hoàn hảo, tích lũy được vốn ban đầu.

> *"Kẻ thông minh nhất không phải người giải quyết vấn đề giỏi, mà là người biết **đâu là vấn đề thật sự** cần giải quyết."*

Bạn có từng trải nghiệm "Cục Âm Kế Dương Ơn" chưa? Hãy chia sẻ câu chuyện của bạn!

Chương Hai Mươi Chín "Dẫn Hồn Ám Hóa" Cục

"Lấy chính niệm làm màn che, gieo ý niệm vào tâm trí kẻ cả tin."

Phần này tôi sẽ nói với mọi người về một thủ đoạn tạo cục đặc biệt thâm hiểm, gọi là Dẫn Hồn Ám Hóa Cục. Cục này có thể thâm hiểm đến mức nào? Đó là người bố trí cục có thể lặng lẽ xâm nhập vào bộ não của bạn, thao túng tâm trí bạn, từ đó đạt được mục đích nào đó của hắn. Vì vậy, sự thâm hiểm của cục này là khiến bạn rơi vào cảnh tù đày mà không hề hay biết.

Nguồn gốc của cục này bắt nguồn từ một câu chuyện võ lâm thời nhà Minh, kể rằng có một thương nhân đặc biệt thâm hiểm, ông ta đi đến một huyện thành để khảo sát thị trường, thấy môi trường kinh tế địa phương rất tốt, thế là, ông ta đã mua chuộc tên huyện lệnh tham nhũng ở đó, và mở một thanh lâu rất lớn tại địa phương. Sau khi thanh lâu này khai trương, thương nhân này phát hiện khách đến thanh lâu rất ít ỏi, tiệm rất vắng vẻ. Thế là, thương nhân này rất khó hiểu, trong lòng nghĩ: *"Rõ ràng kinh tế của huyện thành này rất tốt, đàn ông cũng khá giàu có, theo lý mà nói công việc kinh doanh phải rất tốt mới phải, nhưng tại sao lại vắng vẻ như vậy? Chẳng lẽ đàn ông ở nơi này đều không gần nữ sắc sao? "*

Đương nhiên, ông ta cũng tuyệt đối không tin đàn ông ở nơi này không gần nữ sắc. Thế là, ông ta bắt đầu đi khắp các phố phường, đi sâu vào thị trường để điều tra tình hình. Và sau khi điều tra sâu rộng, ông ta phát hiện sở dĩ thành phố này kinh tế phồn thịnh, là vì phong tục dân gian địa phương đặc biệt tốt, bất kể là kinh doanh hay làm nông, mọi người đều rất tích cực, chăm chỉ giữ nhà, tức là yêu vợ yêu con, phẩm đức cũng rất cao thượng. Vì vậy, thanh lâu mà ông ta mở không những không ai đến, mà ngược lại ai đến thì sao? Sẽ là đối tượng bị mọi người coi thường.

Do đó, thương nhân này sau khi hiểu rõ tình hình đã vô cùng cảm thán, trong lòng nghĩ: *"Hèn chi người cùng ngành của ta không ai mở ở đây, hóa ra chỉ có ta không nghĩ đến nền tảng văn hóa địa phương."*

Nhưng đồng thời, thương nhân này cũng không vì thế mà cho rằng khoản đầu tư của mình thất bại, ngược lại đã sắp xếp thuộc hạ đi nơi khác mua một lượng lớn những cuốn sách ảnh đồi trụy nhỏ, sau đó sắp xếp thuộc hạ bán chúng đi khắp các phố phường theo hình thức nửa bán nửa tặng.

Còn đối với người dân địa phương, một số người vì tò mò, một số người vì nghĩ xem cũng không sao, lại có người chỉ cần xem, không mua, trả lại cũng không mất tiền, tâm lý ham rẻ. Thế là, dần dần có rất nhiều người bắt đầu lén lút xem sách ảnh đồi trụy nhỏ, và cũng vì thế, sách ảnh đồi trụy nhỏ đã lặng lẽ lan truyền trong thành phố này.

Đồng thời, đối với nhiều người, ban đầu khi tiếp xúc với sách ảnh đồi trụy nhỏ chỉ là tò mò, sau đó, bắt đầu có chút ảo tưởng, rồi sau đó nữa, bắt đầu có chút không thể dừng lại được, rồi sau đó nữa, họ bắt đầu có ý nghĩ thực sự muốn trải nghiệm một lần, rồi sau đó nữa, họ nghĩ đến ở đây có một thanh lâu có thể trải nghiệm. Thế là, số người đến thanh lâu dần dần ngày càng nhiều, công việc kinh doanh của thanh lâu cũng ngày càng phát đạt, ông chủ thanh lâu cũng kiếm được bộn tiền. Đây chính là nguồn gốc của Dẫn Hồn Ám Hóa.

Thực ra logic cốt lõi của cục này không cần giải thích, nhiều người đều hiểu, đây chính là sự xâm lược văn hóa. Ngay cả đến bây giờ, sự xâm lược văn hóa của nước ngoài đối với trong nước, bất kể là về mặt thương mại hay tinh thần con người, sự xâm lược văn hóa này chưa bao giờ ngừng lại. Ví dụ như trong thương mại, kim cương bản thân nó không có giá trị quá cao, đã sớm được khoa học chứng minh, bản chất của kim cương là nguyên tố carbon, giống hệt nguyên tố carbon trong tóc. Nhưng tại sao rất nhiều cô gái lại yêu cầu các chàng trai mua cho họ kim cương không khác gì tóc? Đương nhiên, rất nhiều cô gái sẽ nói, kim cương đại diện cho tình yêu, đại diện cho sự lãng mạn, đại diện cho sự bất diệt. Nhưng vấn đề nằm ở chỗ, kim cương từ khi nào trong lòng các cô gái lại đại diện cho những điều này? Chẳng lẽ những cô gái này vừa sinh ra đã nghĩ như vậy sao? Rõ ràng là không phải, đây chính là sự xâm lược văn hóa.

Giải thích logic cốt lõi của sự xâm lược văn hóa là cực kỳ khó khăn, tôi có thể thử giải thích cho mọi người biết sự xâm lược văn hóa là gì, để mọi người biết nó là gì, cũng như biết lý do tại sao, từ nguồn gốc mà hiểu rõ điều này.

Trước hết, để giải thích văn hóa, chúng ta phải giải thích văn hóa là gì? Văn hóa trong sách của Dư Thu Vũ có nói:

"Văn hóa là sự kết hợp giữa giá trị tinh thần và hành vi thường nhật."

Nói đơn giản hơn là hành động của một người đến từ quyết định, quyết định đến từ tư tưởng, và tư tưởng lại đến từ tiềm thức, tiềm thức lại đến từ tổng hòa kinh nghiệm của một người, tổng hòa kinh nghiệm bao gồm những gì đã thấy đã nghe, v.v., hoặc nói cách khác là nếu bạn không có một ý tưởng, bạn sẽ không có hành động của ý tưởng đó. Còn ý tưởng này của bạn, bạn có thể cho rằng mình tự nghĩ ra, nhưng trên thực tế căn bản không phải là bạn tự nghĩ ra, mà là nó nhảy ra từ biển tiềm thức của bạn.

Nếu không tin, khi có thời gian bạn có thể thử, bạn nhắm mắt lại cảm nhận xem, có phải trong não bộ không hề có quy luật mà nhảy ra đủ loại ý tưởng. Mà những ý tưởng này lại có thể trực tiếp ảnh hưởng đến quyết định của bạn, ảnh hưởng đến hành động của bạn, và cuối cùng ảnh hưởng đến số phận của bạn. Và bạn hãy suy ngẫm kỹ xem, có phải có chút đáng sợ không?

Như triết gia người Pháp Michel Foucault từng nói:

> *"Quyền lực nguy hiểm nhất là quyền lực định hình tư duy"*

Vì vậy, con người có thể ví như một phần mềm, còn văn hóa chính là tất cả mã code đằng sau phần mềm này. Xâm lược văn hóa chính là người khác lặng lẽ thay đổi mã code của bạn. Nếu bạn không muốn bị thay đổi, thì thực sự phải học cách nói không, nếu không bạn sống cuộc đời nhất định sẽ là hình mẫu mà người khác muốn bạn sống.

Chương Ba Mươi
"Dẫn Nhạn Nam Phi" Cục

"Ý cảnh là mồi, mỹ nhân là lưới: Buộc chặt dòng chảy kim tiền."

Trong thời cổ đại, lừa đảo tập thể được gọi là "phong" (gió), hành động đơn độc được gọi là "mã" (ngựa), dùng nữ sắc làm mồi nhử được gọi là "nhạn" (én). Hôm nay chúng ta sẽ nói về một cục dùng nữ sắc làm mồi nhử, gọi là Dẫn Nhạn Nam Phi Cục.

Nói đến cục này, mọi người có lẽ sẽ nghĩ đến những chiêu trò như "tửu thác" (mồi nhử gái ở quán rượu), "tiên nhân khiêu" (gài bẫy tình – dàn cảnh bắt quả tang), em gái bán trà, v.v. Đương nhiên, đây cũng đều là những cục do phụ nữ tạo ra, chẳng qua những thứ này đều là những âm mưu phạm pháp khá thấp cấp và không thể đưa ra mặt. Còn cao thủ thực sự chơi đều là dương mưu, tức là ngay cả khi bạn đã nhận ra cục của hắn, bạn vẫn sẽ tiếp tục nhập cục, và từ đáy lòng kính trọng người bố trí cục là một cao thủ. Vì vậy thông qua cục này, mọi người cũng có thể hiểu rằng cục trước mặt tiểu nhân là âm mưu, trước mặt quân tử vĩnh viễn là dương mưu.

Nguồn gốc của cục này, thực ra đến từ một ý cảnh mà các văn nhân mặc khách cổ đại của chúng ta đã miêu tả thông qua thơ ca, ví dụ tôi nói một câu, bạn hãy cảm nhận xem đó là ý cảnh gì, và trong ý cảnh đó, bạn có cảm giác gì?

> ***"Dã hữu mạn thảo, linh lộ toàn hề;***
> ***hữu mỹ nhất nhân, thanh dương uyển hề.***
> ***Hiệp hậu tương ngộ, thích ngã nguyện hề."***
>
> (Cỏ dại mọc đầy đồng, sương mai lấp lánh;
> có người đẹp, trong sáng dịu dàng;
> tình cờ gặp gỡ, vừa ý ta thay).

Rồi còn câu tiếp theo

> ***"Dã hữu mạn thảo, linh lộ dật dật;***
> ***hữu mỹ nhất nhân, uyển như thanh dương;***
> ***hiệp hậu tương ngộ, dữ tử giai táng."***
>
> (Cỏ dại mọc đầy đồng, sương mai đậm đặc;
> có người đẹp, như trong sáng dịu dàng,
> tình cờ gặp gỡ, cùng chàng chôn).

Đại khái là: vào mùa xuân, bạn ra ngoại thành, nơi cỏ dại mọc um tùm, tràn đầy sức sống, giọt sương long lanh phản chiếu ánh mặt trời. Trong bối cảnh ấy, bạn **tình cờ gặp một cô gái**, nàng rất đẹp, đôi mắt trong trẻo như giọt sương. Khi bạn nhìn nàng, nàng cũng nhìn lại bạn. Hai ánh mắt giao nhau, nàng bỗng hơi thẹn thùng, gương mặt ửng hồng lại càng kiều diễm.

Lúc ấy, bạn sẽ có cảm giác gì? Đương nhiên là bồi hồi xao xuyến, tim đập mạnh.

Ý tứ nguyên thủy của bài thơ chính là: người viết bỗng chốc rung động, và tin rằng cuộc gặp gỡ bất ngờ này chính là duyên phận trời định. Chỉ một ánh mắt thôi cũng đủ để xác lập rằng: đây chính là người mình tìm kiếm bấy lâu.

Bởi thế, kết hợp với bối cảnh và tư tưởng thời ấy, bài thơ còn truyền đạt một quan điểm: "*khi hai người đã "đối nhãn tình thâm", thì hãy dũng cảm bước tới, đừng bị ràng buộc bởi những lễ nghi phiền toái; chỉ cần hai bên tâm đầu ý hợp thì có thể kết thành bách niên giai lão.*"

Vậy, cốt lõi của bài thơ "Dã hữu mạn thảo" chính là hai chữ: **"tương ngộ"** (sự gặp gỡ bất ngờ).

Đối với nữ tử mà nói, một cuộc tương ngộ bất ngờ như vậy chính là lãng mạn; là sự sắp đặt của ông Trời. Mà sự sắp đặt của Trời thì chính là điều đáng khao khát nhất.

Vì vậy nói đến đây, có lẽ nhiều người cũng đã hiểu logic thứ ba của Dẫn Nhạn Nam Phi Cục rồi, tức là thông qua việc tạo ra một ý cảnh thơ mộng, và dựa trên ý cảnh giới này liên kết với một địa điểm, thì địa điểm đó sẽ trở thành nơi đại diện cho ý cảnh này, cũng trở thành nơi mà các cô gái khao khát.

Và sau khi trở thành nơi khao khát của các cô gái, thì các chàng trai đương nhiên cũng dựa trên ý cảnh này mà đến, vì vậy tất cả đều đến, lượng khách du lịch của nơi này cũng tăng lên, sức tiêu dùng của khách du lịch cũng thúc đẩy kinh tế và ngành công nghiệp của nơi này phát triển nhanh chóng, vậy thì nơi này cũng sẽ kinh tế phồn thịnh, càng phồn thịnh thì càng nhiều người đến, cũng sẽ càng phồn thịnh hơn.

Đây chính là một dương mưu trong "Hàn Môn Quỷ Tướng", gọi là Dẫn Nhạn Nam Phi Cục, vì vậy Dẫn Nhạn Nam Phi Cục, cái "gặp gỡ bất ngờ" được sử dụng trong nó chỉ là trận nhãn (điểm mấu chốt của cục), tác dụng của nó là "mượn thế mà phát lực", tức là tạo ra cảnh giới, mượn mỹ nữ, mỹ nữ cộng với ý cảnh thu hút nam giới, cuối cùng hình thành sức tiêu dùng, thúc đẩy kinh tế một vùng.

Đồng thời chúng ta thông qua cục này cũng có thể hiểu mỹ nữ chính là **la bàn kinh tế**, bởi vì mỹ nữ ở đâu, ở đó sẽ thu hút đàn ông, đàn ông nhiều, sức tiêu dùng cũng tăng lên, sức tiêu dùng tăng lên, cơ hội kinh doanh cũng có.

Vì vậy cũng nói, nếu bạn không biết ngành nào sẽ phát triển tốt trong tương lai, vậy thì bạn hãy xem mỹ nữ đều đi đâu. Đã kiếm được tiền. Ví dụ như 20 năm trước, mỹ nữ đều ở trong ngành bất động sản, thể hiện sự phát triển nhanh chóng của kinh tế bất động sản, thời điểm đó làm vật liệu xây dựng rất kiếm tiền, còn bây giờ nhìn lại, ngành xây dựng bất động sản tiêu điều rồi, mỹ nữ cũng không còn nữa.

> *"Trong kinh tế học hiện đại, sắc đẹp không phải tài nguyên để khai thác, mà là la bàn để định hướng. Người đàn ông khôn ngoan không đuổi theo phụ nữ - họ đầu tư vào những nơi phụ nữ tìm đến."*

Vì vậy sau này khi nhìn mỹ nữ, nếu vợ bạn không cho bạn nhìn, bạn hãy nói với cô ấy rằng:

"Anh không nhìn gái, anh nhìn la bàn kinh tế, anh muốn nghiên cứu xem họ đang làm gì, đang làm công việc gì, từ đó suy đoán xem ngành nào đang kiếm tiền."

Nói như vậy thì có căn cứ và hợp lý. Vì vậy cũng nói tại sao trong lịch sử chúng ta lại có từ "tham tài háo sắc" này. Tại sao từ này không gọi là "tham tài háo chơi" mà nhất định phải gọi là "háo sắc"? Bạn hãy suy ngẫm xem có ra đạo lý gì không?

Chương Ba Mươi Mốt
"Tạo Họa Lao Kim" Cục

"Không bệnh tạo bệnh, không tai tạo tai: Mưu kế hút cạn tài sản."

Trong lịch sử có một thủ đoạn mưu lợi mà gian thương thường dùng, gọi là Tạo Họa Lao Kim Cục. Sở dĩ thủ đoạn này được áp dụng rộng rãi, chủ yếu là vì nó không vi phạm pháp luật, và nếu bạn trở thành mục tiêu của họ, e rằng sẽ khó mà ngủ yên nếu không móc tiền ra.

Thủ đoạn này bắt nguồn từ một câu chuyện dân gian vào thời nhà Thanh.

Chuyện kể rằng, có một ông thầy bói họ Lý. Khác với các thầy bói bình thường, ông ta không chỉ giỏi bói toán, mà còn đặc biệt thích "khuyên kỹ nữ hoàn lương". Một lần, ông ta đến một kỹ viện tên là Như Ảnh Các, ở đó gặp một cô gái tên Tiểu Nguyệt. Nàng dung nhan yếu đuối đáng thương, kể rằng cha đã mất, mẹ thì bệnh nặng, dưới nhà còn ba đứa em chưa trưởng thành, vì bất đắc dĩ nên mới phải vào chốn phong trần này.

Nghe vậy, thầy Lý động lòng trắc ẩn, bèn hỏi tiền chuộc thân là bao nhiêu. Tiểu Nguyệt nói cần ba trăm lượng bạc. Thầy Lý nghe xong thì đau lòng vô cùng, nhưng bản thân ông chỉ là một thầy bói, thu nhập ít ỏi, muốn gom đủ ba trăm lượng quả thực rất khó.

Thế là, ông nảy ra một kế: **bán bùa bình an** để tăng thêm thu nhập. Ban đầu, ông phát hiện người mua bùa đa phần là nhà giàu, còn dân nghèo thì chẳng ai bỏ tiền. Vậy nên, mỗi lần xem bói cho dân nghèo, ông liền hù dọa rằng *"mệnh anh sắp gặp tai họa, chỉ có bùa bình an mới hóa giải được"*. Kết quả, thu nhập của ông tăng vọt, nhưng vẫn chưa đủ để chuộc Tiểu Nguyệt.

Sau đó, ông nghe tin một ông chủ bán vải họ Trần, vì trước đó không chịu mua bùa của ông, mà trên đường đi buôn phương Nam lại gặp nạn, bỏ mạng giữa đường. Thầy Lý lập tức nảy ra sáng kiến, lấy câu chuyện này làm "bằng chứng sống", đi khắp nơi tuyên truyền rằng bùa của ông linh nghiệm, ai không mua sẽ gặp họa. Từ đó, giá bùa cũng được đẩy lên cao. Người dân vì sợ xui xẻo, thậm chí phải bán cả gia sản cũng tìm đến mua. Thu nhập hàng tháng của thầy Lý nhanh chóng vọt lên đến hai, ba chục lượng bạc.

Không dừng lại ở đó, để kiếm nhiều tiền hơn, ông ta còn bày ra những nghi lễ cúng giải hạn đầy màu mè, khiến người dân càng tin tưởng.

Đây chính là nguồn gốc của Tạo Họa Lao Kim Cục. Logic cốt lõi của nó nằm ở việc, thông qua việc tạo ra nhu cầu và điểm đau, khiến khách hàng trả tiền cho một tương lai tốt đẹp hơn hoặc để tránh tai họa.

Trong văn hóa kinh doanh, tạo ra nhu cầu là một hành vi tích cực, còn tạo ra điểm đau là một thủ đoạn tiêu cực để khiến người khác trả tiền.

Ví dụ: Một số bệnh viện tư ở nông thôn thường tổ chức khám sức khỏe miễn phí cho người già. Ban đầu, nghe thì rất nhân đạo. Nhưng sau khi khám, họ sẽ cố tình nói rằng *"bác có dấu hiệu bệnh này, bệnh kia, cần điều trị ngay"*, từ đó tạo ra tâm lý lo sợ về sức khỏe, ép buộc người già phải bỏ tiền chữa trị, dù có khi chẳng cần thiết. Đây chính là phiên bản hiện đại của "Tạo Họa Lao Kim Cục"。

> *"Kẻ gian thông minh nhất không bán cho bạn sản phẩm - họ **bán nỗi sợ**. Và rồi bạn tự nguyện trả tiền để **mua lại sự bình yên**."*

Cuối cùng, không khỏi tự hỏi, bạn đã từng rơi vào Tạo Họa Lao Kim Cục như vậy chưa? Và đã bị "làm giàu" bao nhiêu tiền rồi?



「HỆ THỐNG NHẬN THỨC」

"Nhận Thức" là hành trình tư duy về **bản thân, thế giới và đời người**, giúp người hàn môn dựng nên **khung nhận thức vững chắc** cho chính mình.

Chương Ba Mươi Hai
Bản Tâm Cụ Túc

"Vạn vật không cầu, bản tâm tự đầy: Khai mở tiềm năng vô hạn."

Hôm nay, tôi sẽ chia sẻ với các bạn một sự thật khá kỳ lạ: tất cả những gì chúng ta mong muốn trong đời, **đều đã có sẵn trong bản tâm**, không cần tìm cầu bên ngoài. Bạn tin không? Có lẽ nhiều người sẽ cho rằng đây là chuyện huyền học. Thực ra không phải vậy. Đây không phải huyền học, mà chỉ là bởi trên đời hiếm có ai biết cách **khởi động "bản tâm cụ túc"**.

Trong *Hàn Môn Quý Tướng*, phương pháp này đã được ghi chép lại, và tên gọi cũng chính là "Bản Tâm Cụ Túc". Vì thế, nội dung này xứng đáng để bạn lưu giữ, bởi nó có thể mang lại cho bạn sự khai ngộ quý giá hơn hàng trăm cuốn sách, là trí tuệ không thể mua được dù có bỏ bao nhiêu tiền.

Trước hết chúng ta hãy kể một câu chuyện nhỏ, kể rằng thời cổ đại, có một chàng trai tên là A Cẩu, A Cẩu thì, anh ta cao to vạm vỡ, sau đó thì, anh ta đi tòng quân ra chiến trường đánh trận, Thế nhưng, khi tận mắt thấy cảnh "đao trắng vào, đao đỏ ra", anh ta sợ đến mức chân run lẩy bẩy, còn tiểu tiện ra quần. Vì vậy cũng rất rõ ràng, sau khi sợ tè ra quần, vóc dáng cao to vạm vỡ của anh ta hoàn toàn trở thành đồ trang trí, không thể phát huy chút uy lực nào, và cũng nhanh chóng trở thành pháo hôi.

Vậy thì ở đây, vấn đề nảy sinh? Đó là tại sao A Cẩu lại sợ tè ra quần?

Đương nhiên rồi, ở đây nhiều người sẽ nói anh ta nhát gan. Đúng, nhưng nếu chỉ dừng lại ở kết luận *"anh ta nhát gan"* thì chúng ta chẳng nhận được bất kỳ sự khai sáng nào, cũng như không thể tìm thấy phương pháp khởi động Bản Tâm Cụ Túc.

Vì vậy, tiếp theo, chúng ta hãy đổi một câu hỏi:

"Tại sao người khác nhìn thấy cảnh 'đao trắng vào, đao đỏ ra', lại không cảm thấy sợ hãi? Mà A Cẩu lại hoảng sợ mất vía?"

Có người có lẽ sẽ nói: *"Vì họ đã quen."*

Đúng vậy, câu trả lời này không sai, nhưng đã bỏ qua mật mã khởi động Bản Tâm Cụ Túc. Bởi vì từ góc độ thực tế, dù là A Cẩu trong câu chuyện, hay chúng ta trong thực tế, chúng ta căn bản không có cơ hội "**quen**". A Cẩu trong

câu chuyện, còn chưa kịp quen, đã trở thành bia đỡ đạn, vậy thì làm sao mà "quen" được? Tương tự, chúng ta trong thực tế, có thể đã khởi nghiệp thất bại, cũng học được rất nhiều kinh nghiệm, muốn thử lại một lần nữa, kết quả là không còn vốn để thử lại nữa. Vậy thì làm sao mà quen được?

Vì vậy ở đây nói, dùng logic kết quả để trả lời câu hỏi, thì mọi câu trả lời đều đúng. Nhưng đều không giải quyết được vấn đề.

Vậy thì Bản Tâm Cụ Túc trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" đang nói gì? Trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" có một câu nói dành tặng mọi người, đó là:

> *"Mỗi một kẻ hàn môn có thể tay trắng dựng nghiệp, đều là nhờ sở hữu ý thức* ***'giải khóa nhận thức'****."*

Nghĩa là gì? Ví dụ như, vẫn là vấn đề của A Cẩu, tại sao người khác nhìn thấy cảnh đao trắng đâm vào, đao đỏ rút ra, lại không sợ tè ra quần? Mà A Cẩu lại sợ tè ra quần? Vấn đề này chúng ta vừa dùng logic kết quả để trả lời, đó là A Cẩu nhát gan, hoặc là người khác đã quen rồi.

Mà bây giờ, chúng ta đã hiểu ý nghĩa của câu *"Mỗi một con em nhà nghèo có thể tự lập nghiệp, đều sở hữu ý thức giải khóa nhận thức",* tôi tin rằng, nhiều người sẽ không trả lời như vậy nữa, bởi vì sau khi hiểu câu nói này, chúng ta sẽ không còn dùng logic kết quả để nhìn nhận vấn đề nữa. Mà sẽ dùng "**nhân-quả logic**" để nhìn nhận vấn đề. Tức là chúng ta sẽ suy nghĩ: *"Những người không tè ra quần đó, họ đối mặt với cảnh đao trắng đâm vào, đao đỏ rút ra, nhận thức của họ là gì?"*

Tức là về bản chất, chúng ta đối mặt với cùng một cảnh tượng, sở dĩ lại sẽ tạo ra những phản ứng khác nhau, thực ra chính là do nhận thức khác nhau về cảnh tượng này.

Và chính vì nhận thức khác nhau, mới tạo ra sự khác biệt về tư tưởng và hành vi, mà biểu hiện của tư tưởng và hành vi này, chúng ta gọi chung là năng lực. Vì vậy, nếu suy nghĩ bằng logic nhân quả, thì những người có khả năng không tè ra quần đó, nhận thức của họ về cảnh tượng là gì? Rõ ràng, về câu trả lời cho vấn đề này, A Cẩu không biết, thậm chí những người có tâm hồn tĩnh lặng như nước cũng không thể diễn đạt thành lời. Bởi vì người hiểu thì im lặng, bản chất của pháp môn Bản Tâm Cụ Túc nằm ở chỗ này.

Vậy làm thế nào để ngộ ra? Xin hãy chú ý đến nội dung tiếp theo, trong đó nói khá kỳ lạ, nhưng hợp lý, hơn nữa còn là loại trí tuệ hiếm thấy, dù đầu tư hàng trăm triệu cũng khó mà có được. Đây không phải là nói đùa, mà là xứng đáng với danh tiếng.

Về cách làm thế nào để ngộ ra, mở ra pháp môn Bản Tâm Cụ Túc? Đó là trước hết chúng ta phải biết, con người chúng ta có một điểm yếu, và điểm yếu này tôi tin rằng đối với nhiều người là một nỗi phiền muộn rất lớn. Điều này nghe có vẻ huyền bí, nhưng kỳ thực rất logic.

> *"Con người có một nhược điểm: ý thức không phân biệt nổi* ***đâu là thật, đâu là tưởng tượng****."*

Nghĩa là gì? Tức là khi chúng ta mơ sẽ giật mình tỉnh dậy vì sợ, cũng sẽ mơ thấy những điều hài hước, sẽ cười mà tỉnh dậy. Và khi chúng ta tỉnh tỉnh táo, nếu nghĩ đến một số điều chưa xảy ra trong tương lai, cũng sẽ tùy theo điều nghĩ mà lúc thì lo lắng, lúc thì phấn khích. Đây chính là một LỖI (BUG) của loài người chúng ta.

Tuy nhiên, pháp môn Bản Tâm Cụ Túc nằm ở việc lợi dụng "LỖI" này, lợi dụng sự phi lý này.

Chúng ta hãy lấy một ví dụ cụ thể để giải thích, đó là bạn trước màn hình có sợ nói trước đám đông không? Nếu bạn sợ, tôi tin rằng ngay cả khi bạn chưa lên sân khấu, nằm trên giường, nhắm mắt lại, tập trung tưởng tượng bạn đang đứng trên bục giảng được mọi người chú ý, lúc này bạn cũng sẽ có cảm xúc sợ hãi. Vậy, bạn muốn không sợ hãi, phải làm sao?

Thực ra ở điểm này, chúng ta không cần giải quyết vấn đề sợ hãi đó, cũng không cần tự trách. Tất cả những điều đó đều không tìm được câu trả lời. Chúng ta chỉ cần nhớ "Hàn Môn Quỷ Tướng" nói:

> *"Mỗi một kẻ hàn môn có thể tay trắng dựng nghiệp, đều là nhờ sở hữu ý thức* ***'giải khóa nhận thức'****."*

Tức là chúng ta đừng tìm lời giải theo lối lý trí, chúng ta hãy dùng tâm để cảm nhận, những người đứng trên sân khấu không sợ hãi, không căng thẳng, họ đối mặt với sự chú ý của mọi người, nhận thức của họ là gì? Tức là họ nhìn nhận cảnh tượng này như thế nào. Chúng ta hãy dùng tâm để cảm nhận họ. Rất rõ ràng, nhiều người căn bản không cảm nhận được, hoặc cảm nhận rất mơ hồ. Tuy nhiên, không sao cả, chỉ cần đi cảm nhận, cảm nhận mãi, cảm nhận mãi, bạn sẽ thực sự thấy được, trái tim bình thản, hoặc trái tim không kiêu ngạo không tự ti của mình, rốt cuộc đã bị cái gì che lấp.

Sau khi thấy được, tự nhiên cũng có thể rất dễ dàng loại bỏ thứ che lấp đó. Vì vậy, ở điểm này, vị quỷ tướng ghi chép về Bản Tâm Cụ Túc nói với chúng ta rằng:

"Chỉ cần liên quan đến vấn đề năng lực nội tại, đừng tin bất kỳ giáo viên nào có thể dạy cho bạn, huấn luyện viên hàng đầu nhiều nhất cũng chỉ cho chúng

ta một chỉ dẫn, bởi vì mỗi người bị che lấp bởi những thứ khác nhau. Vì vậy, câu trả lời đó, chỉ có thể tự mình tìm kiếm. Tự mình tìm thấy con đường vô địch của mình."

Cuối cùng, nếu bạn là con em nhà nghèo, xin hãy ghi lại bốn chữ "Bản Tâm Cụ Túc" vào sổ tay. Điều này là để gieo một neo nội tại, để bản ngã có thể cắm rễ.

> *"Kho báu vĩ đại nhất không nằm trên bản đồ - nó nằm trong tầm nhận thức của bạn. Hãy đào sâu thay vì đào rộng."*

Chương Ba Mươi Ba
Chuyển Dịch Tài Phú

"Từ túi người sang túi ta: Nghệ thuật vận dụng luật chơi."

Phần này chúng ta sẽ khám phá một chủ đề ẩn giấu, hãy đọc kỹ và suy nghĩ sâu sắc, nghiền ngẫm những bí ẩn trong đó. Chúng ta đều biết, cách tích lũy của cải nhanh nhất không bao giờ là việc tạo ra của cải, mà là làm thế nào để khéo léo, hợp lý và hợp pháp chuyển giao của cải từ túi người khác sang túi của mình. Nói cách khác, của cải không phải là tạo ra, mà là chuyển giao.

Vậy chuyển giao của cải là gì? Thực ra chúng ta có thể nói về câu chuyện trong bộ phim "Nhượng Tử Đạn Phi". Vào thời Dân Quốc – Trung Quốc, trong thời loạn lạc, có một người tên là Mã Bành Đức, ban đầu là một kẻ vô lại, hắn từng ngang ngược làm loạn ở Sơn Tây rồi bỏ trốn. Sau đó, hắn mê hoặc một kỹ nữ, khiến kỹ nữ này bỏ tiền ra, mua chức quan. Trên đường nhậm chức, không may gặp phải Pocky Trương, một tên thổ phỉ chuyên cướp của người giàu cứu trợ người nghèo.

Nếu hắn không gặp Pocky Trương, kế hoạch ban đầu của hắn là sau khi làm trấn trưởng thị trấn Ngỗng, sẽ hợp tác với thổ hào Hoàng Tứ Lang, bóc lột tài sản của bá tánh. Tài sản của thổ hào sẽ được trả lại đầy đủ, còn tài sản của bá tánh thì chia theo tỷ lệ ba bảy. Đây chính là một cách tư duy chuyển giao của cải. Nói tóm lại, kế hoạch bố cục của Mã Bành Đức là hợp tung kỹ nữ, liên hoành thổ hào, cướp đoạt bá tánh, để hoàn thành kế hoạch chuyển giao của cải. Tuy nhiên, hắn đã gặp Pocky Trương, mọi chuyện hoàn toàn khác.

Pocky Trương sau khi nghe xong kế hoạch của hắn cũng bố cục, nhưng ngược lại với Mã Bành Đức, ông ta là hợp tung Mã Bành Đức, liên hoành bá tánh, cướp đoạt tài sản của thổ hào. Vì vậy, chuyển giao của cải có nghĩa là không phải tạo ra của cải, mà là thông qua một số quy tắc và thủ đoạn để chuyển giao của cải vào túi của mình. Trong cuộc sống thực của chúng ta, chúng ta có thể áp dụng logic này không?

Không thể. Tại sao vậy? Bởi vì người bình thường chỉ có thể bị động bị tước đoạt, không thể tước đoạt người khác. Người bình thường không thể chọn ai để tước đoạt, điều này không liên quan đến chỉ số IQ cao hay thấp, bởi vì một số quy tắc thuộc về thông tin và nguồn lực cấp cao, người bình thường không thể tiếp cận được. Trong trường hợp không có những thông tin và nguồn lực này, cố gắng thao túng là bất hợp pháp, cần có của cải. Vì vậy, ngay cả khi chúng ta có

mưu lược phong phú đến mấy, trong lòng ấp ủ ý nghĩ tước đoạt của cải của người khác, cũng là vô dụng, chỉ có thể bị động chấp nhận số phận.

Do đó, câu nói: *"Cách tích lũy của cải nhanh nhất không bao giờ là việc tạo ra của cải, mà là làm thế nào để khéo léo, hợp lý và hợp pháp chuyển giao tiền từ túi người khác sang túi của mình"*

Tuy có tính logic, nhưng lại thiếu tính thực tiễn. Trong quy tắc vận hành của thế giới này, nó cũng không nhất định là cách kiếm tiền nhanh nhất.

Ngoài quy tắc đấu tranh kẻ mạnh nuốt kẻ yếu, thế giới này còn tồn tại quy tắc cùng thắng cùng phát triển. Đứng trên tòa nhà cao tầng ở khu vực sầm uất nhìn xuống, bạn có thể thấy gì? Những gì bạn thấy cũng thể hiện thế giới quan của bạn. Quy tắc trong thế giới quan cần bạn quan sát kỹ lưỡng mới có thể hiểu được. Nếu một người chỉ thấy sự phồn hoa và ồn ào, thì thế giới quan của anh ta cũng sẽ đầy hỗn loạn. Còn nếu một người quan sát thấy phần lớn thế giới này là do mọi người cùng nhau tạo ra, thì anh ta có thể cảm nhận được quy tắc hiệp đồng, hiểu được đạo lý cùng thắng trong đó. Dưới quy tắc này, anh ta sẽ xem xét lợi ích của người khác.

Tương tự, nếu một người chỉ thấy sự biến động của thị trường, anh ta sẽ hiểu rằng đằng sau sự tăng giá và giảm giá là sự thay đổi của nhu cầu và xu hướng. Việc chuyển giao của cải nhân tạo, thực chất là do con người tạo ra. Về điểm này, trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" có nhiều giới thiệu chi tiết hơn về xu hướng và sự tạo ra của con người. Tại sao nói chuyển giao của cải không nhất định là cách nhanh nhất? Mỗi lối đi đều có sự đánh đổi, và con đường này không phù hợp với người bình thường. Trong quy tắc vận hành của thế giới này, ngoài quy tắc đấu tranh kẻ mạnh nuốt kẻ yếu, còn có quy tắc cùng thắng cùng phát triển. Con đường này không nhất thiết phải nhanh hơn các con đường khác, tất cả đều do con người quyết định.

Bất kể tuân thủ quy tắc nào, đều cần phải hiểu "hợp tung – liên hoành[5]". Người tuân thủ quy tắc kẻ mạnh nuốt kẻ yếu, nếu không có hợp tung liên hoành, sẽ khó lớn mạnh, có thể bị người khác tấn công. Còn nếu tuân thủ quy tắc cùng thắng cùng phát triển, cũng cần có hợp tung liên hoành, nếu không sẽ không làm được gì trong xã hội. **Hợp tung – liên hoành** chính là **khung dầm cốt thép** chống đỡ tòa cao ốc – **là con đường**.

---

(5) Hợp tung – Liên hoành: Thuật ngữ ngoại giao thời Chiến Quốc (TQ). *Hợp tung*: các nước nhỏ liên kết theo trục bắc–nam để chống nước mạnh (như Tần). *Liên hoành*: nước mạnh chia rẽ đối thủ, kết giao riêng rẽ theo trục đông–tây. Nghĩa bóng: nghệ thuật xoay chuyển liên minh để đạt lợi ích.

Chương Ba Mươi Bốn
Bản Chất Là Gì?

"Vạn tượng hư ảo, bản chất trường tồn: Con mắt của kẻ nhìn xa."

Đôi khi chúng ta kinh ngạc khi thấy một người nhìn vấn đề rất sâu sắc, phân tích rất thấu đáo, thường là vì họ nhìn thấy bản chất đằng sau hiện tượng sâu sắc hơn, thấu đáo hơn. Vậy, bản chất là gì? Và làm thế nào để chúng ta nhìn rõ bản chất?

Có một câu chuyện có thật, có lẽ mọi người đều đã nghe qua.

Con người từ xưa đến nay đều có ước mơ bay lượn, những nhà thám hiểm bay lượn sớm nhất đã tìm ý tưởng từ việc chim bay, cho rằng muốn bay phải có cánh, muốn chở người bay lên, thì phải làm cánh càng lớn càng tốt, và vỗ cánh càng nhanh càng tốt. Thế là, khi đối mặt với thất bại hết lần này đến lần khác, họ chỉ biết tự hỏi: *"Có phải cánh chưa đủ lớn? Tần suất đập chưa đủ nhanh?"* Rồi cứ thế gia tăng thêm, song vẫn thất bại.

Sau này, tại sao anh em nhà Wright lại thành công phát minh ra máy bay? Bởi vì họ nhận ra rằng, chim có thể bay, không phải vì bản thân cánh, mà là phản lực sinh ra sau khi cánh vỗ. Giống như thuyền có thể tiến lên, là do khi mái chèo khuấy nước đã tạo ra phản lực. Anh em nhà Wright đã nhìn thấu bản chất thông qua hiện tượng, hiểu được cốt lõi đằng sau vẻ bề ngoài – phản lực.

Thế là, họ đã phá vỡ tư duy thiết kế cố hữu là bắt chước chim bay, tập trung nghiên cứu thứ tạo ra phản lực, cuối cùng đã thành công trở thành cha đẻ của máy bay.

"Phản lực" trong câu chuyện này chính là bản chất. Cái gọi là bản chất, chính là quy luật vận hành, định luật, hay quy luật tự nhiên đằng sau hiện tượng. Tổ tiên chúng ta nói:

> **"Biết cái đó là vậy, cũng phải biết cái đó tại sao là vậy"**
> *– "biết cái đó là vậy" là hiện tượng, "biết cái đó tại sao là vậy" là bản chất.*

Vậy thì, chúng ta nên làm thế nào để *"biết cái đó tại sao là vậy"?* Trong cuộc sống thực, chúng ta nên làm thế nào để nâng cao khả năng hoặc trình độ nhìn rõ bản chất?

Trước hết hãy lấy một ví dụ: nếu có người nói anh ta muốn trở thành một người tốt, một người lương thiện, bạn có cho rằng anh ta là một người tốt, một

người lương thiện không? Nếu có, vậy thì anh ta cần gì phải "trở thành" chứ? Vì vậy, trong "Đạo Đức Kinh" có câu:

> ***"Chúng nhân giai tri thiện chi vi thiện, tư bất thiện dĩ",***
> (Mọi người đều biết cái gì là thiện thì đó đã là bất thiện rồi)

Chính là ý này. Đương nhiên, đây là một ví dụ khá hẹp.

Thông thường, chúng ta sẽ áp dụng khả năng nhìn bản chất này vào kinh doanh. Ví dụ, bản chất của giá cả là giá trị, bản chất của giá trị là so sánh, bản chất của việc sản phẩm bán được là nhu cầu, v.v., những điều này đều dễ hiểu và dễ suy luận. Còn những điều khó suy luận thường đòi hỏi nhiều luồng suy luận đồng thời.

Ví dụ, một người muốn xây dựng thương hiệu cá nhân (IP), anh ta cần suy luận đa luồng.

- Đầu tiên phải suy luận: tại sao người khác lại quan tâm bạn? Bởi vì bạn có giá trị được quan tâm. Tại sao bạn có giá trị được quan tâm? Bởi vì trong cùng một lĩnh vực, bạn rất đặc biệt. Tại sao bạn rất đặc biệt? Luồng này cần suy luận về sự tự biết mình và tự nhận diện của một người.
- Luồng thứ hai là: bản chất của lưu lượng là gì? Bản chất của lưu lượng là thuật toán, bản chất của thuật toán là cấu trúc, bản chất của cấu trúc là gì? Luồng này cần suy luận về sự hiểu biết về bản chất con người. Vì vậy, bản chất cuối cùng lại sẽ quay về "biết mình biết người".

Tại sao bản chất lại không phải là khả năng mà số đông đều có thể nắm vững? Bởi vì nó chỉ có thể hiểu bằng tâm, không thể diễn đạt bằng lời. Ví dụ, trong cuộc sống thực, tại sao mua một chiếc xe tốt lại muốn đăng lên mạng xã hội? Thực sự là nghĩ rằng bạn bè sẽ từ đáy lòng vui mừng cho mình sao? Tại sao một số cô gái đi ăn ở một nhà hàng cao cấp cũng nhất định phải đăng lên mạng xã hội? Là thực sự muốn ghi lại cuộc sống tốt đẹp sao? Nhìn thấu bản chất qua hiện tượng, chính là hiểu những hiện tượng trên thế giới và hành vi của con người.

> *"Chiếc la bàn của người thông thái không chỉ hướng về hiện tượng - nó luôn chỉ về phương của bản chất."*

Một số người hiểu được bản chất, ngay lập tức có thể sử dụng, còn số đông dù đã biết, cũng không dám nói, không dám dùng, bởi vì khoảnh khắc hiểu được bản chất là khoảnh khắc khiến hầu hết mọi người nghi ngờ cuộc đời, xé nát những gì đã thấy.

Cuối cùng, lại nói một câu chuyện: Có hai cô gái trò chuyện.

Một người nói:

"Tôi sẽ cố gắng chỉ yêu một người."

Cô gái kia nói:

"Tôi sẽ cố gắng trở thành một trap girl chính hiệu."

Vậy thì, bạn nghĩ bản chất của hai cô gái này là gì?

Chương Ba Mươi Lăm Thuật Săn Là Gì?

"Muốn bắt cá lớn, phải thả mồi nhử. Muốn thấy hổ đánh nhau, phải lùi về rừng sâu."

Bạn đã bao giờ thấy người tán gái rất giỏi chưa? Loại người này thường nắm vững một loại thuật săn. Cái gọi là thuật săn, ví dụ một ngày nào đó bạn gặp một người, hai bạn trò chuyện rất vui vẻ, người ấy thích nghe bạn nói, những chủ đề bạn quan tâm người ấy đều có thể tiếp lời, những điều bạn ghét người ấy cũng ghét. Bạn sẽ cảm thấy mình đã gặp được tri kỷ, nhưng thực tế, bạn có thể chỉ là con mồi của người ta mà thôi.

Vậy, thuật săn là gì? Và làm thế nào để chúng ta nắm vững thuật săn? Trước hết, chúng ta hãy nói về thuật săn là gì. Thuật săn, trong cuộc sống thực còn được gọi là đòn giáng cấp (giảm chiều). Đòn đánh này là vô thanh, giống như giẫm bẹp một con côn trùng, không cần giải thích, không cần nói nhiều. Như trong "Tam Thể" đã nói: *"Ta hủy diệt ngươi, liên quan gì tới ngươi?"* Người thực sự nắm vững thuật săn, không thèm tán gái, họ thường áp dụng khả năng này vào sự nghiệp.

Ví dụ như trong bộ phim truyền hình "Thiên Đạo" có một câu chuyện về cuộc tranh đấu mà có lẽ mọi người đều biết khi đọc Tuyệt Mật Nhân Tính của tôi.

Trong câu chuyện, có một tập đoàn Chính Thiên, vị cựu tổng giám đốc trước khi qua đời đã để lại di chúc, muốn lập Hàn Sở Phong trẻ tuổi và có năng lực làm tổng giám đốc. Trong công ty có hai phó tổng giám đốc có thâm niên hơn rất không phục điều này. Cả hai đều là những người có thực lực, có kinh nghiệm để lên nắm quyền, đã "đốt" đi vị tổng giám đốc cũ, kết quả lại là vị tổng giám đốc cũ đề cử một hậu bối. Thế là, khi hội đồng quản trị thảo luận di chúc, họ đồng loạt phản đối đề cử của vị tổng giám đốc cũ. Ý nghĩ trong lòng cũng rất rõ ràng, sau khi lật đổ di chúc, họ mỗi người có 50% cơ hội làm tổng giám đốc.

Lúc này, Hàn Sở Phong tìm đến người bạn thân là Đinh Nguyên Anh, hy vọng Đinh Nguyên Anh cho anh ta một ý tưởng, để thắng hai vị phó tổng giám đốc già đó. Đinh Nguyên Anh sau khi hiểu rõ tình hình nói, chuyện này tôi không thể nói nhiều, cũng không thể cho anh ý tưởng. Hàn Sở Phong rất thông minh, biết Đinh Nguyên Anh không cho anh ta ý tưởng là để thể hiện thái độ, không ủng hộ anh ta tranh giành vị trí tổng giám đốc. Thế là Hàn Sở Phong hỏi Đinh Nguyên Anh, lý do không cho anh ta tranh giành là gì.

Những lời tiếp theo của Đinh Nguyên Anh, hướng dẫn tư duy cho Hàn Sở Phong chính là một đòn giáng cấp. Đinh Nguyên Anh đã nhìn thấu tâm tư và bản chất con người của hai vị phó tổng giám đốc kia, cũng biết họ sẽ làm gì.

Vì vậy ông ấy đưa ra định hướng cho Hàn Sở Phong là:

"Anh hãy chủ động từ bỏ trước. Nếu anh không từ bỏ, mũi súng của họ sẽ luôn chĩa vào anh, ngay cả khi anh lên làm tổng giám đốc, họ cũng sẽ không phục tùng, không hợp tác với công việc của anh. Hội đồng quản trị thấy đội ngũ nội bộ lục đục, sẽ chỉ nói anh lãnh đạo không tài tình, rồi hạ bệ anh, lúc đó nếu bị hạ bệ nữa thì anh sẽ thực sự khó xử, cũng không còn cơ hội làm tổng giám đốc nữa. Nếu anh tranh giành, sẽ trở thành nạn nhân đầu tiên.

Nhưng nếu bây giờ anh chủ động từ bỏ, chỉ còn lại hai người họ, họ nhất định sẽ đấu tranh. Anh chỉ cần đứng ngoài quan sát, làm tốt công việc của mình, đợi đến khi họ đấu tranh đến mức cả hai cùng thua, doanh nghiệp bị tổn hại, hội đồng quản trị sẽ thấy ai là người tranh giành quyền lực, ai là người làm việc, lúc đó anh tự nhiên sẽ được lòng người."

Hàn Sở Phong nghe Đinh Nguyên Anh nói xong, đồng thời cũng lo lắng liệu họ có không tranh giành không, nếu họ không tranh giành, mọi chuyện sẽ hỏng bét. Đinh Nguyên Anh nói, đây là **thuộc tính văn hóa**, không thay đổi theo ý chí của con người.

Đinh Nguyên Anh đã nhìn thấu bản chất của sự việc và bản chất con người của họ. Hàn Sở Phong, họ nhất định sẽ làm gì, dẫn đến kết quả gì; Hàn Sở Phong không tranh giành, họ nhất định sẽ làm gì, kết quả nhất định sẽ là gì, ông ấy đã nhìn thấu. Chuyện này đối với Đinh Nguyên Anh mà nói, chính là một bàn cờ, những người này là những quân cờ, còn ông ấy là kỳ thủ. Chuyện này là một trường săn, Đinh Nguyên Anh là thợ săn, họ là con mồi, đây chính là **đòn giáng cấp.**

Quả nhiên, sau khi Hàn Sở Phong rút lui, hai người kia chiến nhau tới mức tiêu hao lẫn nhau. Hội đồng quản trị không thể chịu đựng được nữa, đưa ra kết luận: Hàn Sở Phong không phải là người tranh giành quyền lợi, là một người thực sự làm việc, để Hàn Sở Phong làm tổng giám đốc là phù hợp nhất.

Thế là, Hàn Sở Phong được lòng người, lên làm tổng giám đốc.

Vấn đề là, Hàn Sở Phong thực sự không tranh giành sao? Cái "không tranh giành" này, đáng để suy ngẫm kỹ lưỡng. Nếu suy ngẫm ra được cảm giác, thì cũng không còn xa việc nắm vững thuật săn nữa.

> "***Thuật săn mồi*** *không phải để trở thành kẻ đi săn - mà để* ***không trở thành con mồi.***"

Chương Ba Mươi Sáu
Pín Phùng Là Gì?

"Kẻ ngốc chờ cơ hội từ trời cao.
Người khôn tự tạo cơ hội từ những nỗi đau của người khác."

Ở Trung Quốc, có khoảng 200.000 người giàu có tài sản vượt quá 100 triệu tệ (≈370 tỷ VND), trong đó 18% không phải là chủ doanh nghiệp, cũng không phải là con nhà giàu thứ hai, và tên của họ không thể tìm thấy trong danh bạ các công ty lớn. Vậy, họ làm gì? Tiền của họ từ đâu ra? Bạn có biết "pín phùng[6]" là gì không?

Hầu hết mọi người tin rằng hai cách chính để có được của cải là: một là đi làm thuê kiếm lương, hai là khởi nghiệp kiếm lợi nhuận. Nhưng những người giàu có sẽ không nói cho bạn biết rằng, "thùng vàng đầu tiên" mà họ kiếm được thực ra không phải thông qua hai cách trên, mà là thông qua một số thủ đoạn đặc biệt để "nhặt" được.

Nội dung dưới đây hoàn toàn là kiến thức thực tế, tôi đã suy nghĩ rất lâu không biết có nên nói ra hay không, vì nội dung liên quan quá nhiều đến nội tình, và cũng rất có thể bị tố cáo hoặc cấm. Vì vậy, sau khi đọc xong, mọi người hãy cố gắng lưu lại, và ghi nhớ logic cốt lõi đằng sau.

Trước hết hãy kể một câu chuyện có thật: Tôi có một người bạn, 8 năm trước không có việc làm, cũng không có sự nghiệp gì, gia đình nghèo rớt mồng tơi. Anh ta suốt ngày ăn uống không làm gì, là một người lông bông. Bạn có thể tưởng tượng được không? Một người như vậy chỉ trong vòng chưa đầy 2 năm đã đột nhiên lội ngược dòng, trở thành người thành công trong mắt bạn bè người thân, và là "cao phú soái" (cao ráo, giàu có, đẹp trai) trong mắt các cô gái.

Tất cả những thay đổi này, phải bắt đầu từ một việc. Một ngày nọ, anh ta không có việc gì làm, một người bạn gọi anh ta đi công tác ở tỉnh khác. Nói trắng ra, bạn của anh ta thấy anh ta rảnh rỗi không có việc gì làm, nên kéo anh ta đi làm tài xế miễn phí. Vì vậy, bạn bè trong giới của anh ta có việc gì cần lái xe hoặc chạy việc vặt, đều sẽ kéo anh ta đi, dù sao khi ăn cơm cũng chỉ thêm một đôi đũa, anh ta cũng vui vẻ theo để ăn uống.

---

(6) Pín Phùng: Chỉ việc tận dụng kẽ hở thị trường, đứng vai trò trung gian ghép nối các nguồn lực để hưởng phần chênh lệch – gần với "cò mối" hay "ăn chênh lệch" ở Việt Nam.

Chính vì chuyến công tác này, đã trở thành cơ hội then chốt để anh ta lội ngược dòng. Lúc đó, bạn của anh ta sau khi hoàn thành công việc, buổi tối hẹn vài người bạn quen ở địa phương cùng đi ăn.

Trong bữa ăn, nói chuyện về chủ đề kinh doanh, một người bạn địa phương than vãn:

"Bây giờ kinh doanh khó khăn quá, tiền hàng bị đè nén quá nhiều. Năm nay làm được hơn 10 triệu thị trường, nhìn thì có vẻ kiếm tiền, nhưng tiền đều bị khách hàng chiếm giữ rồi. Giai đoạn này khoản vay ngân hàng cũng sắp đáo hạn rồi, tôi ngày nào cũng đến nhà máy đòi nợ, đòi không được, phiền chết đi được."

Vì người bạn địa phương này nhắc đến chủ đề đòi nợ, mọi người cũng nói chuyện về công việc kinh doanh mà anh ta đang làm. Anh ta là người cung cấp cát bột cho nhà máy sản xuất đá nhân tạo, cũng là một tay buôn trung gian. Trong trường hợp bình thường, việc cung cấp cát bột cho nhà máy có lợi nhuận khoảng 20-30%, nhưng vì chu kỳ thanh toán dài, các loại chi phí cộng với lãi suất ngân hàng, tổng hợp lại lợi nhuận chưa đến 10%.

Lúc đó, người bạn của tôi suốt bữa ăn không nói một lời, ngay cả khi có phát biểu, có lẽ cũng không có trọng lượng. Sau bữa ăn, ngày hôm sau, khi họ xong việc chuẩn bị trở về, người bạn của tôi nói anh ta không về nữa, có một số việc muốn tìm hiểu. Mặc dù bạn của anh ta rất khó hiểu, nhưng người bạn của tôi lần này rất chủ động, kiên quyết không về, cuối cùng bạn của anh ta cũng không có cách nào, đành phải về trước.

Người bạn của tôi ở lại để làm gì? Anh ta đi "nhặt tiền". "Nhặt" bằng cách nào? Anh ta chạy đến nhà máy đá nhân tạo, giả làm nhân viên thu mua của một công ty nào đó, nói có đơn hàng lớn, thực chất là để tìm hiểu giá xuất xưởng thấp nhất của đá nhân tạo. Sau khi tìm hiểu xong, anh ta bỏ đi, nói rằng cần so sánh giá của ba nhà cung cấp.

Tiếp theo, anh ta đứng ở cổng nhà máy đợi những thương nhân thực sự muốn mua đá nhân tạo. Khi gặp được thương nhân, anh ta nói:

"Giá nhập hàng của anh là 150 tệ một mét vuông, tôi có thể cung cấp cho anh với giá 140 tệ, nhưng không thể nợ tiền, nếu đồng ý chúng ta có thể hợp tác."

Sau đó để lại số điện thoại rồi bỏ đi, cứ lặp đi lặp lại thao tác này, cho đến khi để lại số điện thoại cho 5 người.

Về đến khách sạn, anh ta gọi điện cho người bạn địa phương mới quen, nói:

"Không phải anh bị nhà máy đá nhân tạo chiếm giữ tiền hàng sao? Anh có thể lấy đá nhân tạo từ nhà máy để cấn trừ khoản nợ không? Tôi có bạn làm đại

lý đá nhân tạo, cũng lấy hàng từ nhà máy này, tôi có thể bảo anh ấy trả tiền mặt cho anh, nhưng phải giảm giá 10%."

Người bạn địa phương đương nhiên đồng ý, còn hỏi có thể hợp tác lâu dài không, bởi vì họ làm nhà cung cấp số lượng lớn, quan tâm đến lợi nhuận hàng năm, quay vòng nhanh có thể nâng cao tỷ suất sinh lời hàng năm.

Đồng thời, 5 thương nhân kia đều lần lượt gọi điện, hy vọng đàm phán hợp tác chi tiết, bởi vì những người làm ngành bán buôn, đều là cạnh tranh đồng nhất, giá thấp thì có lợi thế cạnh tranh. Bất kỳ ai làm bán buôn ở thị trường lớn, một tháng có thể bán buôn 20.000 mét vuông, chênh lệch giá 10 tệ đối với họ là một sự cám dỗ rất lớn.

Bằng cách này, người bạn của tôi đã liên hệ được nhiều thương nhân chuyên cung cấp cát bột và bán buôn hơn, một năm quay vòng hơn 200 triệu tệ, lợi nhuận ròng cũng lên đến hơn mười triệu tệ. Người này là ai? 8 năm trước trong giới đá nhân tạo toàn quốc, rất nhiều người đều biết anh ta. Tên tôi sẽ không nói ra, bởi vì anh ta đã làm rối loạn trật tự thị trường, cuối cùng nhà máy đã thông qua việc can thiệp bằng vốn để lấp đầy lỗ hổng này. Mặc dù vậy, người bạn của tôi cũng đã hoàn thành việc tích lũy vốn ban đầu, thành công lội ngược dòng.

Câu chuyện này, chính là "pín phùng". Logic cốt lõi của "pín phùng", chính là kết hợp các nguồn lực với nhau, tạo ra giá trị kinh tế. Có người có thể nói, tôi không có nguồn lực, không thể "pín phùng". Ở đây, tôi có thể nói rõ ràng với bạn rằng, chỉ cần bạn có phương pháp để nguồn lực tạo ra giá trị kinh tế, bất kỳ chủ sở hữu nguồn lực nào, chỉ cần bạn không có thù oán với anh ta, và họ công nhận phương pháp của bạn, họ đều sẽ hợp tác với bạn, bởi vì giá trị của nguồn lực là để tạo ra giá trị kinh tế. Còn trong xã hội hiện nay, những người làm "pín phùng" ngày càng nhiều, bây giờ là cạnh tranh xem ai có thể tạo ra giá trị lớn hơn từ nguồn lực. Đây chính là "pín phùng".

Việc "pín phùng", thường cũng là việc làm ngoài công việc, người hiểu thì sẽ hiểu.

> *"**Khe hở** lớn nhất không nằm trên thị trường - mà nằm trong **nhận thức** của con người. Hãy là người thấy lỗ trước khi người khác thấy lỗ."*

Chương Ba Mươi Bảy
Cái Đẹp Là Gì?

"Phá kén hóa bướm, tự do trong chân tướng."

Sống bấy nhiêu lâu, mới biết một sự thật, hóa ra tận cùng của triết học chính là mỹ học. Nội dung kỳ này, ngưỡng cửa sẽ rất cao, nhưng đối với những người có thể hiểu được, đây là một bữa tiệc nhận thức đỉnh cao.

Chúng ta đều biết, trước khi trở thành bướm, bướm chỉ là một con sâu nhỏ. Và khi nhắc đến sâu, nhiều người sẽ chán ghét, bài xích, thậm chí cảm thấy khó chịu toàn thân vì sự mềm yếu của nó. Nhưng chính một thứ như vậy, sau khi trải qua quá trình tự bó buộc trong kén và phá kén tái sinh, lại trở thành một con bướm tượng trưng cho vẻ đẹp và sự tự do, sống lại cuộc đời mới. Sự trưởng thành của con người chúng ta, thực ra cũng gần giống quá trình sâu róm biến thành bướm. Trước khi phá kén tái sinh, về cơ bản đều sẽ trải qua một thời gian dài tự bó buộc trong kén.

Tự bó buộc trong kén là gì? Thực ra chỉ có bốn chữ, không có gì cũng tìm chuyện để làm (hay còn gọi là tự làm khó mình). Ví dụ khi chúng ta lướt các video ngắn, thường sẽ nghe thấy một câu như thế này:

"90% những điều chúng ta lo lắng sẽ không xảy ra. Vì vậy đừng lo lắng trước, đừng dự chi những phiền muộn của chúng ta."

Câu này có lý không? Có lý. Nhưng mà thì sao? Chúng ta vẫn lo lắng thì vẫn lo lắng, phiền muộn thì vẫn phiền muộn. Đây chính là tự tìm chuyện để làm. Hoặc nói cách khác, những ý nghĩ như sợ hãi, lo lắng và sợ sệt, đã quấn chặt lấy chúng ta, khiến chúng ta luôn ở trong trạng thái tự bó buộc trong kén này. Và khi chúng ta ở trong trạng thái này, chúng ta giống như một con sâu róm, rất yếu đuối, cũng thường bị người khác ghét bỏ.

Thông qua câu nói vừa rồi, chúng ta cũng có thể hiểu được một đạo lý khác: **đạo lý không phải là nhận thức**, đạo lý là nói cho chúng ta biết làm thế nào là đúng, còn nhận thức là nói cho chúng ta biết làm thế nào để thành công. Vì vậy, đây cũng là lý do tại sao nhiều người rõ ràng biết đạo lý của câu nói này, nhưng vẫn không kiểm soát được bản thân mà lo lắng trước, dự chi phiền muộn. Xét cho cùng, là chỉ biết đạo lý, nhận thức chưa thông suốt. Nhận thức chưa thông suốt, đạo lý cũng chỉ là đạo lý, thậm chí sẽ trở thành một loại "súp gà độc" (ý nói những lời khuyên sáo rỗng, tiêu cực).

Sứ mệnh của "Hàn Môn Quỷ Tướng" là truyền thừa nhận thức cho con em nhà nghèo, tức là nội dung được ghi chép trên "Hàn Môn Quỷ Tướng" có thể làm thông suốt logic cốt lõi. Về cách thoát khỏi sự tự bó buộc trong kén do sợ hãi, lo lắng và sợ sệt tạo thành, trong phần "Nhận Thức" của "Hàn Môn Quỷ Tướng", có một bài gọi là "Cái Đẹp Là Gì?", hy vọng có thể mang lại cho mọi người một số gợi mở, giúp mọi người vượt qua sự tự bó buộc trong kén, hoàn thành việc phá kén tái sinh, gặp gỡ vẻ đẹp tột cùng của chính mình và thế gian này.

Trước hết, việc nâng cao nhận thức không phải là hiểu một đạo lý nào đó, mà là dùng tâm để cảm nhận nhiều sự thật trên thế gian này. Mỗi người chúng ta đều biết tam quan là thế giới quan, giá trị quan, nhân sinh quan, nhưng tam quan cụ thể của mình là gì, và tại sao lại như vậy, lại rất ít người có thể trả lời được.

Thực ra nói một câu đau lòng, những người không trả lời được, phần lớn là con em nhà nghèo, bởi vì con em nhà nghèo từ nhỏ được tiếp nhận đều là truyền thừa đạo lý, bị "súp gà" nuôi lớn, căn bản chưa từng "ăn thịt gà", truyền thừa nhận thức gần như bằng không. Vì vậy, tinh thần bị suy dinh dưỡng, cũng là điều rất bình thường.

Trở lại vấn đề chính, về "Cái Đẹp Là Gì?", thực ra nó nói về một loại nhân sinh quan. Thông qua việc chúng ta làm rõ nhân sinh quan của mình, để phá vỡ sự tự bó buộc trong kén của mình, hoàn thành việc phá kén tái sinh.

Trước hết, bạn trước màn hình, có bao giờ nghĩ đến một vấn đề như thế này: *"Sự thật cuộc đời bạn rốt cuộc là gì?"*

Đừng bối rối, sự thật cuộc đời không phải là ý nghĩa cuộc đời, chỉ đơn giản là nói, một người từ khi sinh ra, cho đến khi rời khỏi thế giới này, cả cuộc đời người đó, rốt cuộc đang xảy ra những sự thật bản chất gì?

Khi chúng ta đứng ở một chiều không gian cao hơn để nhìn nhận cuộc đời ngắn ngủi này của chúng ta, sẽ phát hiện ra rằng, mỗi người chúng ta đều sống trong cùng một sự thật – chúng ta đều đến trần trụi, đi trần trụi, thậm chí theo thời gian trôi qua, sẽ không còn sót lại một chút tro tàn nào. Vì vậy, trong sự thật này, ý nghĩa cuộc đời không ngoài hai loại: một là trải nghiệm, một là cống hiến.

Trải nghiệm là trải nghiệm bách thái nhân sinh, buồn vui ly hợp, chua cay ngọt bùi. Chỉ là, chúng ta sinh ra làm người, có cơ chế tự bảo vệ, đó là "xu lợi tị hại" (tránh cái hại tìm cái lợi). Điều này sẽ thúc đẩy chúng ta thích những điều tốt đẹp, ghét những điều không tốt đẹp, vì vậy chúng ta không thể thản nhiên chấp nhận những buồn vui ly hợp, chua cay ngọt bùi trong cuộc đời. Không thể chấp nhận thì sẽ trốn tránh, trốn tránh tương đương với tự bó buộc trong kén.

Vì vậy, tại sao nói mắt là cửa sổ của tâm hồn, một số người mắt không có thần, thực ra là linh hồn bị ràng buộc quá sâu, đã không nhìn thấy thế giới này

nữa. Do đó, có thể thản nhiên đối mặt với sự thật đến trần trụi, đi trần trụi, chấp nhận ý nghĩa cuộc đời vốn là một cuộc trải nghiệm, mở rộng vòng tay, trải nghiệm chua cay ngọt bùi của cuộc đời, là một việc vĩ đại và bi tráng biết bao.

Đương nhiên rồi, nhiều người không thể chuyển đổi được suy nghĩ này, tức là chỉ muốn trải nghiệm những kịch bản tốt, không muốn trải nghiệm những kịch bản không tốt. Thậm chí kịch bản của những người xung quanh càng tốt, người ta lại càng không có hứng thú. Bạn thấy đấy, đây chính là một vòng luẩn quẩn, thuộc về một loại tự bó buộc trong kén sâu hơn. Giải thoát khỏi sự tự bó buộc sâu hơn này, cần phải tái cấu trúc thế giới quan của mình. Về điểm này, chúng ta sẽ không mở rộng nữa, ai có nhu cầu có thể xem "Phương pháp thăng cấp" của "Hàn Môn Quỷ Tướng", có giới thiệu liên quan.

Trở lại vấn đề chính, khi linh hồn của chúng ta đã tự bó buộc trong kén, làm thế nào để phá kén mà ra? Tôi tin rằng vị quỷ tướng đã viết "Cái Đẹp Là Gì?" nhất định đã đọc kỹ "Đạo Đức Kinh".

> ***"Quý dĩ thân vi thiên hạ giả, tắc khả ký vu thiên hạ."***
> (Kẻ nào coi trọng thân mình vì thiên hạ, thì có thể gửi gắm thân mình cho thiên hạ.)

Nghĩa là: linh hồn của chúng ta đã quen với việc ở trong cái kén của sự lo lắng, sợ hãi, sợ sệt, đây chính là nhà của nó. Bạn bảo nó rời nhà, nó đi đâu? Câu nói này đã tìm cho linh hồn một ngôi nhà mới, ngôi nhà mới này chính là cơ thể của chính mình. Tức là cơ thể mới là vật chứa đựng linh hồn, là vật mang duy nhất để trải nghiệm thế giới thực. Chuyển đến nhà mới, chính là thân tâm hợp nhất. Làm thế nào để chuyển nhà? Ai cần chuyển nhà có thể xem "Một Búa Khai Thiên" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng", logic cốt lõi có sự kỳ diệu tương đồng, chính là muốn chém thì chém, muốn chuyển thì chuyển. Sau khi chuyển nhà, bạn sẽ thấy vẻ đẹp tột cùng của thế gian này.

Vị quỷ tướng này còn nói, trong sự thật đến trần trụi, đi trần trụi, cuộc đời còn có một ý nghĩa nữa là cống hiến. Mỗi người thực ra đều là một họa sĩ thế gian, đều đang vẽ tranh cho thế gian này.

Ông ấy nói: *"Bạn nhìn công viên kia, là một bức tranh do hàng nghìn người cùng nhau vẽ."*

Vậy thì, bạn trước màn hình, đang cùng những người bạn của mình, vẽ gì vậy?

Chương Ba Mươi Tám
Mệnh Là Gì?

"Mệnh trời viết lời mở đầu, nhưng câu kết thuộc về kẻ dám đặt bút xuống và viết tiếp bằng máu của chính mình."

Hôm nay chúng ta hãy nói về một chủ đề táo bạo, thậm chí có phần đại nghịch bất đạo – chúng ta có nên tin vào số mệnh không? Mệnh, rốt cuộc là do trời định, hay nhân định thắng thiên? Cách đây không lâu, tôi đã thảo luận một ví dụ trong buổi livestream, trước mặt tôi có một chiếc cốc, mọi người cùng thảo luận xem có nên đập vỡ nó không, sau đó tôi sẽ thực hiện. Về kết quả thảo luận là gì, tôi xin giữ bí mật trước. Bây giờ chúng ta chỉ thảo luận một vấn đề: Bạn đọc bài viết này, lúc này có cho rằng số phận cuối cùng của chiếc cốc này có thể do chính nó quyết định không? Rõ ràng, nó không thể, nó chỉ có thể bị động chấp nhận kết quả thực hiện sau khi chúng ta thảo luận.

Dựa trên điểm này, cuộc thảo luận tiếp theo càng thú vị hơn. Bây giờ chúng ta giả sử, chiếc cốc này có ý thức tự chủ, nó có thể nghe thấy chúng ta thảo luận xem có nên đập vỡ nó không. Lúc này, nó sẽ có suy nghĩ gì? Bạn có thể tạm dừng một chút để xem, dựa trên cảm nhận và hiểu biết của bạn, hãy thay chiếc cốc này, viết xuống những suy nghĩ của nó.

Tôi biết nhiều người sẽ không tạm dừng, cũng sẽ không thay chiếc cốc này viết. Nhưng nếu bạn tin tôi, sau khi tạm dừng, dựa trên cảm nhận của bạn, hãy viết xuống những suy nghĩ của chiếc cốc, cuối cùng của nội dung này có thể khiến bạn giác ngộ một chiều kích cao hơn, hiểu "Mệnh là gì", và hoàn toàn chấm dứt vấn đề có nên tin vào số mệnh hay không. Mà trò chơi này không thể chơi ngược lại, nếu bạn nghe xong rồi mới muốn viết, bạn có thể đã bỏ lỡ cơ hội hiểu "Mệnh là gì" ở chiều kích cao hơn.

Và tiếp theo, giả sử bạn đã viết xong. Trước khi chơi trò chơi này, tôi không biết bạn sẽ thay chiếc cốc nói gì, nhưng tôi biết, một phần trong số các bạn có thể cảm nhận được sự u uất và tức giận của chiếc cốc, có thể nói những lời giận dữ tương tự như:

"Các người thật chó má, rảnh rỗi không có việc gì làm, tại sao lại muốn thảo luận về việc đập vỡ ta?"

Còn một phần khác có thể cảm nhận được sự lý trí của chiếc cốc, xuất phát từ góc độ tự cứu rỗi, tương tự như:

"Thưa các vị, tôi có thể giúp mọi người đựng trà, thực sự không được, làm gạt tàn cũng được mà."

Đây là cách can thiệp vào cuộc thảo luận dựa trên góc độ chủ trương giá trị bản thân, để cố gắng không bị đập vỡ.

Dựa trên hai cách nói trên, mọi người có phát hiện ra một vấn đề mới không? Nếu chiếc cốc này không cần chúng ta nói thay cho nó, mà giống như chúng ta, tự mình có thể nói chuyện, vậy thì liệu nó có thể can thiệp vào cuộc thảo luận này, và ảnh hưởng đến kết quả thảo luận không? Rõ ràng là có thể. Chỉ là cái "có thể" này được xây dựng dựa trên giả định của chúng ta. Mà nói ngược lại, có thể sẽ làm đau lòng một số người – con người chúng ta không cần giả định như vậy, không cần giả định, chúng ta đã có ý thức, và biết nói chuyện.

Vì vậy "Hàn Môn Quỷ Tướng" ghi chép:

> *Khi một người vô điều kiện cho rằng số mệnh do trời định, theo một ý nghĩa nào đó, chính là từ bỏ quyền lợi cơ bản của một con người.*

Nói đến đây, có lẽ mọi người đã hiểu rồi, trong cuộc sống thực khi đối mặt với một số khó khăn hay sự việc, cái gọi là "tận nhân sự, thính thiên mệnh" (làm hết sức mình, còn lại tùy trời), tức là chúng ta tuy không thể quyết định kết quả của một số việc, nhưng chúng ta có thể ảnh hưởng đến kết quả.

Vậy, làm thế nào để ảnh hưởng đến kết quả?

Bây giờ chúng ta hãy xem lại câu trả lời của bạn vừa để lại trong phần bình luận. Chúng ta hãy chơi một trò chơi nữa, quyền quyết định có nên đập vỡ chiếc cốc này hay không được giao cho bạn trước màn hình.

Bạn hãy xem những lời người khác nói thay chiếc cốc, là thúc đẩy bạn muốn đập vỡ nó ngay lập tức, hay khiến bạn không muốn đập vỡ nó? Bạn có thể theo ý mình nói cho nó biết, để nó biết liệu kết quả biểu đạt của nó có phải là điều nó muốn hay không. Nếu không phải, nó có thể dựa trên suy nghĩ của mình để trả lời lại bạn, hai bạn có thể đấu vài hiệp, xem liệu nó có thể lại ảnh hưởng đến quyết định của bạn, người chủ mệnh này không. Tôi tin rằng, trong quá trình này, một số người có thể nhìn thấu mật mã của lòng người và bản chất con người ảnh hưởng đến quyết định.

Kết luận và nội dung trên, dường như thông qua "tận nhân sự, thính thiên mệnh" đã dung hòa và giải đáp vấn đề số mệnh do trời định hay nhân định thắng thiên, nhưng thực tế lại không hề giải đáp. Tôi tin rằng, ngay từ đầu khi thay chiếc cốc bày tỏ suy nghĩ, có rất ít người có thể nhìn xuyên thấu bản chất, hiểu được một sự thật khác: nếu chiếc cốc này thực sự có ý thức, khi chúng ta thảo luận xem có nên đập vỡ nó không, nó rất có thể sẽ hỗn loạn trong đầu, bởi vì nó đã bị nỗi

sợ hãi và lo lắng bao phủ. Điều này giống như chúng ta là một con kiến, có hai đứa trẻ đang thảo luận xem có nên bóp chết chúng ta không, chúng ta sẽ cảm thấy thế nào?

Vì vậy, tiền đề để thực hiện "tận nhân sự, thính thiên mệnh", là chiếc cốc đó phải có một trái tim không sợ mệnh trời, dám ngẩng cao đầu. Còn làm thế nào để có một trái tim không sợ mệnh trời, kỳ này chúng ta nói về "Mệnh là gì?" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng". Hãy tiếp tục đọc tiếp, có thể sẽ mang lại một số gợi mở cho bạn.

Chương Ba Mươi Chín
Tư Duy Ngược

"Muốn hiểu giá trị của ánh sáng, hãy nhắm mắt lại và cảm nhận bóng tối.
Muốn biết điều gì đúng, hãy học từ những sai lầm."

Tư duy ngược là gì? Mọi người có từng gặp tình huống tương tự chưa: Một nhà hàng mới khai trương tổ chức khuyến mãi, cam kết chi tiêu bao nhiêu trong ngày sẽ tặng bấy nhiêu phiếu giảm giá. Thế là rất nhiều người đến tiêu dùng. Nếu bạn cũng đến, chi tiêu 20 đô, khi thanh toán ông chủ tặng bạn 4 phiếu giảm giá 5 đô, nói rằng lần sau đến ăn có thể dùng một phiếu một lần.

Trong trường hợp này, bạn có nghĩ ông chủ là một thương nhân rất cao minh không? Nhiều người làm kinh doanh sẽ cho rằng, ông chủ thông qua "tiêu dùng bao nhiêu tặng bấy nhiêu" để thu hút khách hàng vào cửa hàng, sau đó thông qua phiếu giảm giá để tạo liên kết với khách hàng, ràng buộc tiêu dùng lần hai, lần ba thậm chí nhiều lần, tưởng chừng thông minh. Nhưng thực tế, cách làm này có thể đẩy mình vào đường cùng, thậm chí không có cơ hội cứu vãn.

Lý do là, ông chủ này không hiểu tư duy ngược. Nếu ông ta hiểu tư duy ngược, suy nghĩ ngược lại về hậu quả của việc tặng phiếu giảm giá, ông ta sẽ nhận ra rằng, những phiếu giảm giá này không những không thể trở thành phương tiện kéo khách hàng quay lại, mà ngược lại có thể trở thành vật cản cho việc khách hàng tiêu dùng lần nữa.

Lấy một ví dụ, lần trước chúng ta đã chi tiêu 20 đô ở cửa hàng này, ông chủ đã tặng 4 phiếu giảm giá 5 đô. Một ngày nọ, chúng ta ở gần cửa hàng này, nghĩ rằng mùi vị của cửa hàng này rất ngon, định đến ăn nữa, nhưng đột nhiên nhớ ra đã quên mang phiếu giảm giá, mà về nhà cần đi 2 km. Bạn còn muốn đến cửa hàng này không? Không chỉ chúng ta, những khách hàng khác cũng có thể gặp tình huống này. Rất ít người sẽ luôn mang theo phiếu giảm giá, hầu hết mọi người sẽ vì không mang phiếu mà do dự, cuối cùng từ bỏ việc đến cửa hàng này tiêu dùng.

Nếu cửa hàng này không tổ chức hoạt động marketing kiểu này, khách hàng sẽ không có gánh nặng tâm lý như vậy. Khách hàng ở gần muốn đến cửa hàng này ăn, sẽ đi thẳng đến, không vì chuyện phiếu giảm giá mà ảnh hưởng đến hành động.

Hành vi tự cho là thông minh nhưng lại mắc sai lầm này, cuối cùng có thể dẫn đến kinh doanh thất bại. Có người có thể nói, giả định này là sự kiện có xác suất nhỏ, khách hàng thích lợi dụng, tặng phiếu giảm giá vẫn là lợi nhiều hơn hại. Nhưng ở đây còn có một logic cốt lõi, đó là logic giá trị tâm trí. Nếu giá trị đầu tiên mà một nhà hàng xây dựng trong tâm trí khách hàng không phải là giá trị của bản thân, mà là thông qua tâm lý thích lợi dụng của khách hàng mà xây dựng, thì loại cửa hàng này rất có thể sẽ chỉ là hiện tượng thoáng qua. Ban đầu kinh doanh rất tốt, sau đó sụt giảm thê thảm, cuối cùng đóng cửa phá sản.

Lý do là, giá trị đầu tiên được xây dựng trong tâm trí khách hàng dựa trên tâm lý thích lợi dụng, dễ dàng bị các yếu tố khác cướp đi. Khi tâm lý này bị cướp đi, khách hàng sẽ quên mất giá trị của cửa hàng này, hiếm khi nghĩ đến nó nữa. Vì vậy, bất kỳ nhà kinh doanh thông thái nào, trước khi thực hiện các hoạt động marketing, đều sẽ dùng tư duy ngược để xem xét liệu hành vi này có làm tổn hại đến giá trị nền tảng đầu tiên của bản thân hay không. Nếu có, thì tuyệt đối không được làm.

Nói đến đây, mọi người có lẽ có thể cảm nhận được tầm quan trọng của tư duy ngược. Vậy, làm thế nào để nâng cao tư duy ngược của chúng ta? Theo tôi hiểu, muốn nâng cao tư duy ngược (Reverse Thinking), trước hết phải hiểu tư duy phản thực tế (Counterthinking[7]). Tư duy phản thực tế không chỉ được ứng dụng rộng rãi trong cuộc sống, mà nó còn giống như cái thang của tư duy ngược, khi đã quen với tư duy phản thực tế, tư duy ngược tự nhiên sẽ hình thành.

Vì vậy, bất kỳ nhà kinh doanh thông thái nào, trước khi thực hiện các hoạt động marketing, đều sẽ dùng tư duy ngược, xem xét một chút, hành vi này có làm tổn hại đến giá trị nền tảng đầu tiên của bản thân hay không. Nếu có, thì tuyệt đối không được làm.

Vì vậy, nói đến đây, mọi người có lẽ cũng có thể cảm nhận được rằng, sở hữu tư duy ngược, đối với chúng ta, thực sự rất quan trọng.

Vậy nội dung tiếp theo, chính là làm thế nào để nâng cao tư duy ngược của chúng ta?

Thực ra nói về cách nâng cao tư duy ngược, theo tôi hiểu cá nhân, muốn nâng cao tư duy ngược của mình, nên hiểu trước một chút, tư duy phản thực tế là gì, bởi vì tư duy phản thực tế không chỉ có rất nhiều tình huống ứng dụng trong cuộc sống thực của chúng ta, mà tư duy phản thực tế còn giống như cái thang của tư duy ngược vậy, tức là khi đã quen với việc sử dụng tư duy phản thực tế, tư duy ngược là một loại tư duy không cần cố ý học tập, sẽ tự nhiên hình thành.

(7) Tư duy phản thực tế (Reverse/Lateral Thinking): Thao tác cụ thể là đảo ngược vấn đề để thử nghiệm hoặc phản biện. Đây chỉ là một dạng/nhánh của **tư duy ngược** (Counterthinking/Thinking in reverse), vốn rộng hơn và thiên về sáng tạo, đột phá.

Về tư duy phản thực tế, có một câu chuyện nhỏ: Năm 2004, trong đại hội cổ đông công ty Berkshire, có một thanh niên hỏi Charlie Munger:

"Làm thế nào mới có thể thành công?"

Munger suy nghĩ một lát, đáp:

"Muốn thành công thì đừng nghiện ngập, đừng băng qua đường ẩu, đừng để bị AIDS."

Nhiều người nghe xong cười ầm lên, tưởng ông nói đùa. Thực ra, Munger không hề đùa, mà đang dùng tư duy ngược để nói một chân lý.

Đối mặt với vấn đề làm thế nào để thành công, Munger nghĩ rằng, sau khi đưa ra tiêu chuẩn thành công mới có thể giải thích cách làm để đạt được tiêu chuẩn đó. Tuy nhiên, mỗi người có cách hiểu khác nhau về thành công, bất kỳ câu trả lời nào ông đưa ra về thành công đều có thể sai. Nếu dùng tư duy phản thực tế để trả lời vấn đề này, ông có thể trả lời mà không làm lạc lối thanh niên. Bởi vì tư duy phản thực tế trong logic biện luận giải thích là, phủ định bằng phủ định của khẳng định, khẳng định bằng phủ định của phủ định.

Nói như vậy có thể hơi rắc rối, tôi sẽ dùng số học để giải thích:

Ví dụ, hỏi bạn:

"3 bằng cái gì?"

Bạn có thể nói: 3 = 2 + 1, hoặc 3 = 5 – 2, hoặc 3 = 9 ÷ 3, tất cả đều đúng. Nhưng tư duy ngược lại nói: 3 = âm của âm 3, bởi vì âm âm thành dương.

Đổi 3 thành X: X = –(–X).

Đổi X thành "thành công": thành công = –(–thành công). Trong đó, (–thành công) tức là thất bại.

Vì vậy chúng ta rút ra kết luận, thành công bằng âm của thất bại. Nói một cách thông tục, làm thế nào để đạt được thành công? Chuyển thành làm thế nào để không thất bại. Mà làm thế nào để không thất bại? Chúng ta cần trả lời một câu hỏi, làm thế nào để thất bại.

Để dễ hiểu hơn, chúng ta hãy vẽ một vòng tròn đại diện cho thành công, và vẽ một vòng tròn khác đại diện cho thất bại. Hai vòng tròn này có mối quan hệ tách biệt, trong vòng tròn thất bại ghi các hành vi như dùng ma túy, cờ bạc, băng qua đường bừa bãi, nhiễm AIDS, v.v., những hành vi này nhẹ thì phá sản, nặng

thì mất mạng. Sau đó vẽ một dấu bằng và một dấu trừ ở giữa hai vòng tròn, nhận ra thành công bằng âm thất bại.

Theo công thức này, tóm tắt hai câu:

- Việc nên làm, phải làm cho tốt.
- Việc không nên làm, nhất định không được làm.

Phản ánh vào cuộc sống thực, khi đối mặt với một số vấn đề mà luôn không tìm được câu trả lời, suy nghĩ ngược lại có thể sẽ hiểu ra ngay lập tức. Ví dụ, chúng ta biết rõ một đạo lý, nhưng không thể thực hiện được "tri hành hợp nhất". Dùng tư duy thuận chiều suy nghĩ, có thể cả đời cũng khó tìm được câu trả lời. Nhưng dùng tư duy ngược, có khi lại bừng sáng, nâng cao tốc độ trưởng thành của chúng ta rất nhiều.

Chương Bốn Mươi
Nhận Thức Về Cuộc Đời

"Đời là bức tranh, ta là người họa sĩ.
Chấm mực vui buồn, vẽ nên kiệt tác một đời."

Làm thế nào để điều chỉnh cơ thể của mình đến trạng thái hoàn hảo để làm việc? Chúng ta đều biết, tâm thái chính là phong thủy của một người, tâm thái tốt, làm việc gì cũng thuận lợi. Vậy, một người làm thế nào để duy trì tâm thái hoàn hảo này?

Về nội dung kỳ này, chúng ta không nói về sự kỷ luật, mà là vấn đề cốt lõi của cuộc đời. Cốt lõi của cuộc đời là gì? Trước hết, tôi hỏi bạn trước màn hình một câu:

"Bạn theo đuổi điều gì trong cuộc đời? Là của cải, thành công, hạnh phúc, ổn định, hay điều gì khác?"

Bạn có thể để lại bình luận, nhưng chúng ta không thảo luận về việc mục tiêu cuộc đời được hình thành như thế nào. Chúng ta chỉ nói một điều:

"Bạn có thể cảm nhận được sức mạnh của sự theo đuổi đó không?"

Tức là, mức độ khao khát của bạn đối với những mục tiêu này, bạn có thể cảm nhận được sự tồn tại của sức mạnh này không? Thực ra, sức mạnh này nằm ngay trên trán của chúng ta, ở vị trí này. Ở đây có một sợi dây giống như vậy, càng căng, chứng tỏ sức mạnh càng lớn, cho thấy chúng ta càng khao khát nó.

Bây giờ giả sử một vấn đề, sợi dây đó "tách" một tiếng rồi trùng xuống, bạn nghĩ bạn sẽ ở tâm thái nào? Có phải bạn sẽ cảm thấy một sự bình thản ngay lập tức không? Nếu sự bình thản này tiếp tục, liệu có được coi là tâm thái hoàn hảo mà chúng ta mong muốn không? Thực ra là có. Trong cuộc sống thực, nhiều người đầu óc ong ong, có chút mơ hồ, chính là vì sợi dây đó căng quá mức. Sự căng thẳng này về cơ bản đều là vô thức, không tự giác. Vì vậy, cái gọi là tâm thái hoàn hảo, không phải là không có cảm xúc. Chúng ta sinh ra làm người, có cảm xúc là rất bình thường. Chỉ cần sợi dây đó trùng xuống, đầu óc không còn ong ong nữa, thực ra chính là tâm thái hoàn hảo tương đối rồi.

Rõ ràng, làm thế nào để làm cho sợi dây đó trùng xuống? Đây là một vấn đề lớn. Vừa rồi chúng ta đã nói, sợi dây đó căng một cách vô thức, là sự vận động của tiềm thức, không chịu sự quản lý của tiềm thức. Bạn nhiều nhất có thể hù dọa nó một chút. Nghĩa là gì? Tức là chúng ta bây giờ có ý thức để nó trùng xuống,

mặc dù nó sẽ trùng, nhưng chỉ trùng một lát, sau đó lại vô thức căng lên. Nếu không tin, bạn hãy thử xem. Sau khi thử bạn sẽ hiểu rõ, tại sao đôi khi rõ ràng đã hiểu đạo lý "buông bỏ tức là đắc đạo", nhưng vẫn không làm được. Xét cho cùng, đây là sự hiểu biết của não bộ và cảm nhận của thân tâm hoàn toàn là hai hệ thống. Đây không phải là vấn đề tư duy, mà là vấn đề nhận thức cốt lõi của một người. Vì vậy, phải đúng bệnh đúng thuốc, chúng ta phải bắt đầu từ nhận thức.

Vậy thì, nhận thức là gì? Thực ra, nhiều người không có khái niệm về nhận thức. Nhận thức không phải là logic, càng không phải là đạo lý và kiến thức, mà là sự cảm nhận về sự thật và quy luật của thế giới này, cũng như sự thật của cuộc đời. Một người có nhận thức cao, thực chất là anh ta hiểu và cảm nhận được nhiều sự thật và quy luật.

Đối với sợi dây đó, chúng ta cần bắt đầu từ **nhận thức về cuộc đời**, khiến một người hiểu và cảm nhận được sự thật của cuộc đời, sợi dây đó tự nhiên sẽ trùng xuống. Mà sự thật cuộc đời này là gì? Thực ra đều nằm trong cuộc sống của chúng ta, chỉ là chúng ta làm ngơ. Ví dụ, khi chúng ta nhìn một người từ góc độ người ngoài cuộc, chúng ta sẽ phát hiện ra một sự thật: người này khi sinh ra, ngoài tiếng khóc oe oe, không biết gì cả. Tức là, ngoài bản năng bẩm sinh, bao gồm việc gọi bố mẹ, đều là học được.

Vì vậy, khi chúng ta nhìn nhận cuộc đời của người khác từ góc độ người ngoài cuộc, chúng ta thấy anh ta từ không biết gì, dần dần thông qua nghe, nhìn, học được rất nhiều kỹ năng và bản lĩnh, từ đó trở nên ngày càng mạnh mẽ. Phải không?

Vấn đề tiếp theo là, bạn có thể cảm nhận được sự thật này không? Tôi đang nói là cảm nhận. Tức là, nếu chúng ta thấy và cảm nhận được bản thân mình cũng thuộc về sự thật này, thì sợi dây đó đã trùng xuống được một nửa. Lý do là khi một người nhận thức được sự thật về sự trưởng thành của cuộc đời, tiềm thức của người đó sẽ có được một sức mạnh "lấy khởi đầu làm kết thúc", sức mạnh này sẽ thúc đẩy người đó quan tâm đến bản thân và sự trưởng thành của chính mình. Mà khi một người quan tâm đến bản thân và sự trưởng thành, bản chất người ấy là hạnh phúc, bởi vì họ có thể thấy mình không ngừng trưởng thành và gặt hái. Đây chính là gặp gỡ một quan niệm nhân sinh tốt đẹp.

Đồng thời, khi chúng ta cảm nhận được sự thật về sự trưởng thành của cuộc đời, tiềm thức của chúng ta cũng sẽ hình thành một lực phản tác dụng lẫn nhau với sự theo đuổi của chúng ta. Một bên là "lấy khởi đầu làm kết thúc" để gặp gỡ điều tốt đẹp, một bên là "lấy kết thúc làm khởi đầu" để theo đuổi điều tốt đẹp.

Điều này giống như chúng ta thường nói *"ngẩng đầu nhìn trời, cúi đầu đi đường"*. Nếu luôn ngẩng đầu nhìn trời, chắc chắn sẽ thấy chóng mặt, đầu óc ong ong; tương tự, nếu chỉ cúi đầu nhìn đường, cũng không được, bởi vì sẽ đi sai

hướng. Điều này giống như chúng ta là một cây mầm, trong lòng muốn trưởng thành thành cây đại thụ, nhưng nếu không thấy được sự trưởng thành của mình, sẽ vì mình không phải cây đại thụ mà buồn bã. Còn nếu có thể thấy được sự trưởng thành của mình, cây mầm này sẽ rất vui vẻ. Vì vậy, hãy quan tâm nhiều hơn đến bản thân, quan tâm đến sự trưởng thành của bản thân, sợi dây đó tự nhiên sẽ trùng xuống, tâm thái cũng sẽ tốt hơn.

Và cuối cùng, nhận thức là một cảm nhận, nó không phải là hiểu logic và đạo lý. Đứng từ góc độ nhận thức, hiểu rồi và biết rồi không có ích gì, không có nghĩa là chúng ta đã có nhận thức này, vì vậy đừng tự lừa dối mình. Ngoài ra, nếu bạn vẫn chưa cảm nhận được sức mạnh của sự trưởng thành, có thể viết xuống những thắc mắc của bạn gửi cho tôi.

Chương Bốn Mươi Mốt
Cấp Độ Nhận Thức

"Kẻ dại tưởng mình thông thái.
Người khôn lại ngỡ mình chưa tường."

Người ta thường nói: *"Con người không thể kiếm được số tiền vượt quá nhận thức của mình."* Nhưng nhận thức là gì? Và bạn có biết trình độ nhận thức của mình đang ở mức nào không?

Hôm nay, nói chuyện với bạn bè về một hệ thống nhận thức của Đại học Harvard, đại khái là chia con người thành **bốn cấp độ nhận thức**. Sau khi đọc xong, mọi người cũng có thể tự đối chiếu.

Cấp độ nhận thức thứ nhất là: KHÔNG BIẾT mình KHÔNG BIẾT

Loại người này không có thái độ cầu thị nào, cực kỳ không tự biết mình. Ví dụ, họ thấy bạn bè xung quanh kiếm được tiền thông qua một ngành nghề nào đó, sẽ cho rằng chỉ cần mình chọn cùng ngành nghề cũng có thể kiếm được tiền. Cách họ đưa ra kết luận rất đơn giản, đơn thuần, chỉ thông qua hiện tượng bề mặt nhất để phán đoán, và hoàn toàn không nhận ra hoặc không xem xét các yếu tố khác đằng sau hiện tượng. Đây chính là người không biết mình không biết.

Cấp độ nhận thức thứ hai là: BIẾT mình KHÔNG BIẾT

Loại người ở cấp độ này có thái độ khám phá sự thật nhất định. So với người ở cấp độ thứ nhất, người ở cấp độ này sẽ xem xét, sở dĩ bạn bè có thể kiếm được tiền, không chỉ vì chọn đúng ngành nghề, bởi vì mỗi ngành nghề đều có khả năng kiếm tiền và thua lỗ. Họ sẽ nhận ra rằng, bạn bè kiếm tiền có thể là do tính cách phù hợp với ngành nghề này, hoặc còn rất nhiều yếu tố mà bạn bè cũng không nói rõ được, bản thân họ cũng không thể phát hiện ra. Vì vậy, người ở cấp độ này có thái độ cầu thị cơ bản đối với sự thật, không dễ dàng đưa ra kết luận, nên được gọi là người biết mình không biết.

Cấp độ nhận thức thứ ba là: BIẾT mình BIẾT

Loại người ở cấp độ này thuộc về những người cực kỳ tự biết mình, có khả năng nhìn thấu mạnh mẽ trong việc phán đoán sự vật. Giống như một câu thoại kinh điển trong phim "Bố già" (The Godfather - 1972):

> *"Một người chỉ mất một giây để nhìn thấu bản chất của sự việc, và một người nửa đời cũng không nhìn thấu bản chất của sự việc, đương nhiên có số phận khác nhau."*

Người ở cấp độ này, có thể một giây nhìn thấu bản chất của sự vật, sở hữu ít nhất hai khả năng: một là tư duy ngược, có thể ngay lập tức suy đoán ra các yếu tố then chốt đằng sau một sự vật; hai là ngay lập tức nhận diện xem các yếu tố then chốt này có thể kiểm soát được hay không, nếu không kiểm soát được, liệu có thể tích hợp hay không, và tích hợp bằng cách nào. Khả năng phán đoán và suy nghĩ cực kỳ tự biết mình này, là hai khả năng thiết yếu của họ. Còn những khả năng khác, tôi cũng không thể biết.

Cấp độ nhận thức thứ tư là: KHÔNG BIẾT mình BIẾT

Về mặt lý thuyết, người ở cấp độ này không nên gọi là "người", mà nên gọi là "thiên nhân".

Loại người này, hiểu theo nghĩa đen, tương tự với người ở cấp độ thứ hai, đều thể hiện thái độ cầu thị, nhưng về bản chất có sự khác biệt lớn. Người trước là thực sự không biết, còn người sau thì có thể cảm nhận được quy luật phát triển của vạn vật và những biến số. Cái gọi là biến số là sự không biết, cái gọi là biết là có thể ứng phó với vạn biến. Vì vậy gọi là người không biết mình biết.

Giống như Trang Tử nói trong thiên "Thiên Hạ":

> ***"Bất ly ư tông, vị chi thiên nhân."***
>
> (con người mà không xa rời "tông" (tổ tông, gốc gác, nền tảng đạo lý) thì mới đạt đến cảnh giới "thiên nhân" (thành người trời, người thần), tức là đạt được sự hoàn thiện về đạo đức, lý tưởng và trí tuệ).

Chắc là đang nói về loại người này, sở hữu gốc rễ của mình, có thể ứng phó với vạn biến.

Trên đây là bốn cấp độ nhận thức, mọi người có thể tự đối chiếu, xem mình thuộc cấp độ nhận thức nào?

Chương Bốn Mươi Hai
Sức Mạnh Tà Ác

"Sao chép kẻ ngốc là đạo văn.
Sao chép người thông minh là trí tuệ."

Người bình thường muốn làm nên việc, chỉ cần một câu nói, đó là giải phóng sức mạnh tà ác trong cơ thể.

Nghĩa là gì? Chúng ta đều biết, hồi nhỏ, nếu bạn gian lận trong kỳ thi bằng cách liếc nhìn bài của người khác, hoặc mua chuộc bạn học giỏi ngồi cạnh, nhờ họ hợp tác "thả chim bồ câu" (truyền đáp án), những chuyện như vậy, nếu bị giáo viên bắt được và báo với phụ huynh, thì khả năng cao sẽ bị đánh đòn, thậm chí mông có thể sưng vù.

Và vào thời điểm đó, giáo viên và cha mẹ sẽ nói với chúng ta rằng hành vi này là xấu, tà môn tà đạo, là tà ác. Vì vậy, **kỹ năng tà ác** này, hay nói cách khác là sức mạnh tà ác, đã bị phong ấn từ khi còn nhỏ. Đương nhiên, nhiều người bị phong ấn bằng cách bị dép đánh vào mông, từng cái từng cái một.

Thế nhưng khi trưởng thành, bước vào xã hội, ta lại nghe một sự thật: **cách kiếm tiền nhanh nhất không phải là học hỏi, mà là sao chép lại kết quả của người khác**. Nói trắng ra: **chép nhanh hơn học**.

Phân tích kỹ thì quả đúng như vậy. Chỉ tiếc là bây giờ không còn thầy giám thị, không còn cha mẹ trừng phạt, nhưng cái sức mạnh ấy đã bị phong ấn quá lâu, hoen gỉ, nhiều người quên mất cách khởi động nó.

Hoặc có thể nói, một số người bị phong ấn lâu đến mức đã quên mất sức mạnh bị phong ấn đó. Vì vậy, trong phần nội dung này, chúng ta chủ yếu nói về, trong xã hội, việc học và sao chép có mô hình tư duy như thế nào, và hai mô hình tư duy này sẽ ảnh hưởng đến sự trưởng thành của một người lớn đến mức nào.

Học

Trước hết chúng ta hãy nói về việc học, thực tế, việc học trong xã hội và việc học trong trường học, về bản chất, tương tự nhau. Chỉ là công dụng lại rất khác nhau. Điều này giống như việc, bây giờ video ngắn rất hot và có thể kiếm tiền, nhiều người cũng muốn học cách làm video ngắn. Trong quá trình này, chúng ta phát hiện ra, nhiều người đã tham gia rất nhiều khóa học, tham gia một

loạt các lớp học, kết quả là tự biến mình thành giáo viên có thể dạy người khác làm video ngắn, nhưng bản thân lại không đạt được kết quả nào.

Tại sao lại như vậy?

Tạm thời không bàn đến việc họ học được chân lý hay lý thuyết, điều quan trọng vẫn là, việc học trong xã hội không giống như việc học hồi nhỏ để điền đáp án đạt điểm, xem ai giải đáp tốt, mà là **phải ứng dụng** những gì đã học, phải thực hành. Mà thực hành và điền đáp án đạt điểm, giải đáp tốt, thì hoàn toàn khác nhau. Việc học trong xã hội, mục đích là thực hành, và để thực hành, cần phải xem xét những gì đã học là chân lý hay lý thuyết? Vậy chân lý và lý thuyết là gì? Bản chất của chúng khác nhau như thế nào

Lấy một ví dụ, từng có một nữ fan nhắn tin cho tôi, hy vọng học cách làm video ngắn về nhảy múa, hỏi tôi có thể hướng dẫn cô ấy không. Và bạn lúc này, có nghĩ tôi có khả năng này không? Rõ ràng, đứng từ góc độ người ngoài, dễ dàng nhận ra, tôi không có khả năng này. Bởi vì điều này rất rõ ràng, cô ấy muốn trở thành một blogger nhảy múa, còn tôi là người sáng tạo nội dung tư duy, chúng tôi không chỉ khác nhau về nội dung, mà hình thức thể hiện cũng hoàn toàn khác. Từ đó có thể thấy, tôi nhiều nhất cũng chỉ có thể cung cấp hướng dẫn **lý thuyết**, vì chân lý xuất phát từ thực hành. Tôi chưa từng thực hành, làm sao có thể truyền dạy **chân lý** chứ?

Vì vậy, thông qua điểm này, mọi người cũng đã hiểu, tại sao nhiều người học rất nhiều khóa học, đăng ký rất nhiều lớp học, sống dở chết dở để tự biến mình thành một giáo viên có thể dạy người khác làm video ngắn, nhưng bản thân lại không đạt được kết quả là gì rồi.

Thực ra cũng là các lĩnh vực mà học sinh muốn làm thì khác nhau, và một số blogger kinh doanh thì muốn nuốt chửng tất cả họ, kiếm thêm một chút. Do đó, cũng không cần biết ba bảy hai mốt, chỉ có thể cung cấp cho họ lý thuyết. Mà lý thuyết, nó có một điểm kỳ diệu, chính là vì lý thuyết là phân tích tính hợp lý của sự vật sự việc, và nó có sức thuyết phục đặc biệt mạnh, do đó đây cũng là lúc nhiều người học lý thuyết, sẽ cảm thấy, học đúng, học đúng rồi, đến đúng chỗ rồi. Nhưng sau khi về nhà, làm thế nào để thực hiện, hoàn toàn không biết. Sau đó, cũng sẽ xuất hiện, mặc dù bản thân hoàn toàn không biết làm thế nào để thực hiện, nhưng lại có thể hướng dẫn người khác.

Xét cho cùng, lý thuyết của nó ý nghĩa chỉ đạo căn bản không tương ứng với thực hành, nó tương ứng với tính hợp lý của sự vật, hoặc nói cách khác, giống như khi chúng ta học, nó tương ứng với việc viết đáp án đạt điểm, căn bản không tương ứng với thực hành, tương ứng với việc làm.

Trên đây, chính là bản chất của việc học.

Chép

Và tiếp theo chúng ta hãy nói về việc "chép bài", cái gọi là chép bài, cũng cần có nhận thức, tức là cô gái đó, tôi sau này đã khuyên cô ấy: Nếu bạn vẫn muốn phát triển trong lĩnh vực video ngắn, trên cơ sở đi ít đường vòng, con đường tương đối khoa học là, bạn phải tìm một người đã đạt được kết quả trong lĩnh vực của bạn. Bởi vì thực hành sinh ra chân lý, ngay cả khi là học, cùng lĩnh vực, ít nhất nội dung học, tương đối mà nói cũng sẽ gần với chân lý.

Tương tự, học cuối cùng vẫn là học, liệu có "chép bài" hay không, cốt lõi nằm ở bước thứ hai: xem cách giảng dạy của đối phương. Nếu đối phương dạy bạn cách làm, để bạn tự mình suy nghĩ và thực hiện, thì không đáng để học, thiếu giá trị. Bởi vì mục đích ban đầu của việc bỏ tiền là để giảm thiểu sai lầm. Nếu bỏ tiền rồi, vẫn phải tự mình suy nghĩ cách thực hiện, vậy thì còn giá trị gì nữa. Do đó, đứng trên lập trường đi ít đường vòng, nếu cách giảng dạy của đối phương là cung cấp cho bạn một quy trình thực hiện khả thi, giúp bạn ngay lập tức biết cách hành động, đi thẳng vào bản chất của sự vật, đồng thời khi gặp vấn đề trong quá trình hành động, đối phương có thể giúp giải quyết, thì việc bỏ tiền ra là để giảm bớt con đường thất bại.

Hơn nữa, trong việc xác định vấn đề, giải quyết bước thứ ba, đó là khâu quan trọng nhất. Trước hết cần xác định đặc điểm của bản thân có phù hợp với ngành đó hay không, tức là cái gọi là hướng đi sai, nỗ lực sẽ vô ích. Nhiều người chỉ biết mình muốn làm ngành nào đó, nhưng lại không hiểu rõ bản thân có phù hợp với lĩnh vực đó không, hay phù hợp hơn với lĩnh vực khác.

Vì vậy, tự xác định là vô cùng quan trọng. Đồng thời, cũng cần xác định đối phương, tuy không thể xác định liệu SOP[8] của họ có hoàn chỉnh hay không, nhưng có thể thấy liệu họ có khả năng dạy kỹ năng "chép bài" hay không. Một số người có thể thành công và duy trì được nhờ nhận thức tự thân, nhưng điều này không có nghĩa là họ có khả năng nhận thức người khác. Nếu họ không có nhận thức này, sự hướng dẫn của họ sẽ vô nghĩa, bởi vì sự hướng dẫn của họ chỉ là mò voi mù chỉ, hoàn toàn không có giá trị.

---

(8) SOP (Standard Operating Procedure): Quy trình vận hành tiêu chuẩn. Ở đây, SOP không chỉ là quy trình quản trị nội bộ, mà còn được dùng để chỉ **mức độ chuẩn hóa cách làm**: biến một kinh nghiệm cá nhân thành **bộ hướng dẫn cụ thể, có thể sao chép và lặp lại**, giúp người khác thực hành được và đạt kết quả tương tự.

Vì vậy tóm lại, khi chúng ta bước vào xã hội, mục đích của việc học không còn là để điền đáp án, đạt điểm nữa, mà là để làm. Mà để làm, phải xem học là lý thuyết hay chân lý, còn "chép bài" thì phải xem đối phương là để bạn tự mình phân tích ra đáp án, hay trực tiếp cho bạn đáp án, đáp án chính là cách làm. Tức là cách làm mới có thể giúp bạn trực tiếp đi vào bản chất của sự vật. Còn việc xác định, là giải quyết vấn đề không sai lầm về nhận thức, tức là hướng đi sai, nỗ lực vô ích.

Vậy, bạn đã biết "chép bài" chưa? Và sức mạnh tà ác đã lâu không gặp, đã trở lại chưa?

Chương Bốn Mươi Ba
Ngộ Đạo Chi Pháp

"Kẻ khôn nói ít, dùng việc dạy đời.
Làm điều trái ý, đổi được kiếp người."

Đây có lẽ là chương khó hiểu nhất cho đến nay, chắc chắn sẽ có rất nhiều người không hiểu, nhưng những người có thể hiểu được 1% đó, chắc chắn sẽ khiến bạn trong thời gian cực ngắn, trưởng thành đến mức khiến những người xung quanh không thể theo kịp. Bởi vì chủ đề chúng ta bàn luận trong phần này là "Pháp Ngộ Đạo".

Trước hết, bạn hẳn đã từng trải qua khoảnh khắc bỗng nhiên "đốn ngộ" – trong một khoảnh khắc nào đó, bỗng chốc hiểu ra, thấu triệt, tâm linh như được soi sáng trở nên vô cùng minh mẫn. Thực ra, cảm giác đốn ngộ này **có thể lần ngược về nguồn** – nghĩa là nó có căn cứ. Nếu bạn nắm rõ căn cứ ấy, thì bạn sẽ trở thành một người "ngộ đạo giả", sở hữu tốc độ trưởng thành vượt xa người cùng trang lứa.

Tất nhiên, ngộ đạo không phải tu hành. Muốn lần theo nguồn gốc của cảm giác đốn ngộ để trở thành ngộ đạo giả, thì một người vừa phải hiểu tác dụng của **Đạo**, vừa phải hiểu tác dụng của **Lý**. Vì vậy, để một người bình thường trở thành ngộ đạo giả, thật sự rất khó, cũng cần đến một phần vận khí.

Nhưng cũng không hẳn là quá khó – bởi trong đời sống thực, gần như chẳng ai dạy điều này. Nhiều khi người ta nói chuyện liên quan đến "Đạo", thường nói những điều mông lung, huyền hoặc, khiến người nghe cảm thấy cao thâm khó lường. Kỳ thực, ngay cả chính họ cũng không chắc mình đang nói gì. Bởi cao thủ thật sự là người có thể dùng ngôn ngữ giản dị, dễ hiểu để giảng giải rõ ràng. Tôi may mắn vài ngày trước gặp được một người như vậy, nên hôm nay "mượn hoa dâng Phật", đem pháp môn lần ngược nguồn gốc của ngộ đạo chia sẻ cùng các bạn, cũng coi như bù đắp cho phần vận khí ấy.

Tác dụng của Đạo

Trước hết chúng ta hãy nói về tác dụng của Đạo. Để giải thích rõ tác dụng của Đạo, chúng ta hãy trích dẫn một câu trong Đạo Đức Kinh, gọi là:

> ***"Cố thường vô dục dĩ quán kỳ diệu, cố thường hữu dục dĩ quán kỳ kiệu."***

Nghĩa là: ví như ngay lúc này, bạn đang nhìn tôi nói chuyện. Bạn sẽ hình thành ấn tượng như thế nào?

Tức là, nguồn thông tin mà mọi người nhận được đều giống nhau. Nhưng điểm chú ý và đánh giá về tôi, lại có thể tồn tại sự khác biệt rất lớn. Vì vậy dựa trên điểm này. Vấn đề tiếp theo nảy sinh, tức là đánh giá của ai chính xác hơn, rốt cuộc tôi là ai?

Câu hỏi này phản ánh chính tác dụng của **Đạo**: Tôi vẫn là tôi, những gì tôi thể hiện đều giống nhau, nhưng đánh giá lại khác nhau – sự khác biệt ấy chính là sự phản chiếu của quan niệm và tư tưởng của mỗi người. Bởi vậy, cái "bạn" trong mắt chính bạn chưa chắc là "bạn thật sự", cái "bạn" trong mắt người khác cũng chưa chắc là bạn thật sự. **Chỉ có cách bạn nhìn người khác, mới chính là bản thể chân thật của bạn.**

Vì vậy, thông qua "vô", ta mới có thể thấy "hữu"; thông qua đó, ta có thể soi thấy chính mình, thấu triệt tâm linh, chứng nghiệm tư tưởng và quan niệm. Đây chính là một tác dụng của **Đạo**.

Tác dụng của Lý

Có Đạo rồi, còn cần Lý. Tác dụng của Lý chính là **công tắc khởi động đốn ngộ**.

Vậy, công tắc này bật lên bằng cách nào? Thực ra rất đơn giản – chính là một chữ **"Biện"** (tranh biện).

Trong thực tế, bạn sẽ thấy nhiều người tranh luận đến mức mặt đỏ tía tai, thậm chí khi động chạm đến quan điểm của họ, họ phản ứng như thể bạn đang đào mồ mả tổ tiên nhà họ, giận dữ cực độ. Hoặc khi ai đó đưa ra ý kiến, người được góp ý thường nghĩ rằng đó là phủ nhận hay công kích, nên bực bội. Thực chất, đó là vì họ chỉ biết Lý, mà không biết Đạo.

Tức là, họ chỉ biết "tranh biện", mà không hiểu rằng quan điểm của mình cũng chỉ là **một quan điểm**, không phải chân lý.

Vậy nên, Đạo là tiền đề. Không có tiền đề này, thì công tắc chẳng khác nào không có điện – không thể khiến người ta đốn ngộ, chỉ làm người ta tức giận, oán hận. Nhưng nếu có Đạo làm nền, khi dùng Lý để biện luận, mới có cơ hội va chạm, từ đó phát sinh khoảnh khắc đốn ngộ.

Điều này giống như việc, trong "Thao Thiết U Mộng Cục" của "Hàn Môn Quỷ Tướng" đã đề cập đến hai quan điểm tư tưởng hoàn toàn đối lập: **Mục đích** và **Phát tâm**.

- **Mục đích**: một loại tư duy hướng tới kết quả, logic "được mất".
- **Phát tâm**: một loại tư duy xuất phát từ sự cho đi, logic "cống hiến".

Trong thực tế, nhiều người khởi nghiệp đi sai đường, thậm chí tự rơi vào hố sâu, là vì trong mắt họ chỉ có mục đích, trong đầu chỉ có logic "được mất".

Nếu lúc ấy có người nói với họ: "Làm việc phải có phát tâm" – phát tâm tức là tư duy cho đi, vốn đối lập với logic được mất. Nếu người này hiểu tác dụng của Đạo, anh ta sẽ đạt đến "minh tâm kiến tính". Anh ta có thể lý tính mà tự biện với chính mình: **được mất** vs **cho đi**.

Trong quá trình tự biện ấy, anh ta có thể ngay lập tức ngộ ra: làm việc phải dựa trên **phát tâm**, vì phát tâm mới phù hợp với bản chất logic của việc kiếm tiền. Đồng thời, mục đích cũng không thể thiếu, bởi mục đích chính là thước đo cho phát tâm.

Tại khoảnh khắc ấy – hai mặt đối lập được hòa giải, được dung hợp. Anh ta liền **đốn ngộ**, lập tức **nâng cấp nhận thức**.

Đây chính là điều mà chương này muốn nói: **Pháp ngộ đạo**.

Chương Bốn Mươi Bốn
Pháp Chứng Đạo

"Cái "biết" ngoài tai, chữ "làm" trong dạ.
Không cùng một lối, nào dễ gặp nhau?"

Bạn có dám nghe lời thật lòng không? Lời thật lòng sẽ khiến lòng người rơi lệ. Thực ra, những ai hiểu về thuộc tính văn hoá đều biết rằng phần lớn con em hàn môn đều có nhiều "căn tính" văn hoá tiêu cực, chẳng hạn như: sợ ánh nhìn của người khác, mong cầu dựa dẫm, tư tưởng muốn đạt được thứ vượt ngoài khả năng, tư tưởng sống dựa dẫm, mặc cảm tự ti, v.v...

Vậy nên, tại sao con em hàn môn lại khó thành công? Không chỉ vì thiếu tài nguyên, không có hậu thuẫn, hay vì khi khởi nghiệp thất bại thì không ai đứng ra giải quyết, chi phí thử sai lại quá cao. Quan trọng hơn, chính là do những căn tính tiêu cực này. Và thuộc tính văn hoá thì vốn không thể thay đổi theo ý chí của con người. Nói cách khác, cho dù bạn tự nhủ*: "Sau này mình phải thay đổi, không được như thế nữa"* — có ích không? Hoàn toàn vô ích. Đây chính là "**thuộc tính văn hoá không thể chuyển dời bằng ý chí cá nhân".**

Và tương tự, vết sẹo này, hôm nay chúng ta đã xé ra, cũng phải tìm cách khâu lại, tức là thuộc tính văn hóa quả thực không thay đổi theo ý chí của con người, vậy thì nó rốt cuộc thay đổi theo cái gì? Cái rốt cuộc thay đổi theo cái gì đó, kỳ trước chúng ta đã nói về pháp ngộ đạo, kỳ này, chúng ta chia sẻ pháp chứng đạo trong "Hàn Môn Quỷ Tướng".

Cái gọi là pháp chứng đạo, trước hết hãy kể cho mọi người một câu chuyện. Có một chàng trai trẻ tên A Cẩu, rời quê lên thành phố lớn lập nghiệp, mở công ty và đạt được chút thành tựu. Một ngày nọ, một người thân từ quê đem nhiều lễ vật đến thăm, mà lý do tìm A Cẩu rất đơn giản, chính là con của người thân A Cẩu đã vào đại học, vừa hay đến thành phố của A Cẩu, và mục đích tìm A Cẩu, cũng là nghĩ rằng con cái học đại học ở đây rồi, sau này cũng có thể phát triển ở đây, nên cũng muốn A Cẩu có thể chiếu cố một hai. Vì tình quê và nể tình họ hàng, A Cẩu không từ chối.

Thế là, trong những ngày sau đó, con của người thân A Cẩu, thỉnh thoảng vào lúc nghỉ ngơi sẽ đến công ty A Cẩu tìm anh ta, A Cẩu thì cũng sẽ vào lúc rảnh rỗi uống trà, trò chuyện với cậu ta. Và trong một lần trò chuyện, A Cẩu nhận

ra trong hệ giá trị của cậu thanh niên này có một thói xấu: **tâm lý không chịu được việc người khác tốt hơn mình**.

Mà tư tưởng không muốn thấy người khác tốt này, A Cẩu rất rõ ràng biết rằng, nếu cậu ta không loại bỏ được nó, sau này khi bước vào xã hội, cũng sẽ không làm nên trò trống gì, bởi vì khi A Cẩu khởi nghiệp, anh ta rất rõ ràng biết bản chất của hợp tác là cùng thắng, mà cậu ta không muốn thấy người khác tốt, ai muốn hợp tác với cậu ta chứ, hơn nữa chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến sự phát triển của các mối quan hệ xã hội và sự nghiệp trong tương lai.

Vì vậy, A Cẩu sau khi phát hiện ra yếu kém văn hóa này của anh ta, liền bắt đầu suy nghĩ, có nên can thiệp vào nhân quả của con của người thân anh ta không. Rõ ràng, A Cẩu rất rõ ràng biết rằng, nếu như chỉ ra vấn đề của nó cho nó, rồi giảng đạo lý, đưa ra sự thật. Để can thiệp vào nhân quả của nó, cách này hoàn toàn vô dụng.

Bởi vì những thứ liên quan đến yếu kém thuộc tính văn hóa này, nó nhằm vào con người, nếu như chỉ ra cho nó, giảng đạo lý, đưa ra sự thật, điều này chỉ khiến con của người thân anh ta, ghét anh ta, khó chịu với anh ta, ngược lại cũng không có bất kỳ sự giúp đỡ thực tế nào cho con của người thân anh ta. Ở đây xin xen vào một chuyện ngoài lề, những suy nghĩ của A Cẩu vừa kể, cũng chính là lý do tại sao trong cuộc sống thực, nhiều người cao nhân, rõ ràng thấy vấn đề, cũng không muốn can thiệp, cũng như là logic cốt lõi của cái gọi là cao nhân đều "kiến tử bất cứu" của chúng ta.

Mà quay trở lại chuyện chính, A Cẩu sau khi suy nghĩ một lúc, lại nghĩ, dù sao nó cũng là con của người thân mình, mình cũng nhận lời nhờ cậy, chiếu cố một hai, đã phát hiện ra rồi, cũng không thể hoàn toàn khoanh tay đứng nhìn, cũng như A Cẩu cũng biết, dù sao anh ta cũng là người đã học được "Hàn Môn Quỷ Tướng", cũng biết pháp chứng đạo trong đó.

Thế là, A Cẩu liền dẫn anh ta đi chứng đạo, cái gọi là chứng đạo, tức là hành động ngược lại với thông lệ. Tức là A Cẩu biết anh ta không muốn thấy người khác tốt, vậy thì anh ta buộc phải để anh ta làm một số việc thấy người khác tốt. Vì vậy rất rõ ràng, cụ thể làm thế nào, có lẽ một số người đã đoán ra rồi, tức là A Cẩu vào cuối tuần, dẫn con của người thân anh ta đi làm công ích, sau đó, khi đi, cũng không nói cho con của người thân anh ta biết tại sao đi làm, dù sao cứ đi làm, đi trải nghiệm, suốt quá trình không nói bất kỳ điều gì, bởi vì sau khi làm xong, A Cẩu biết, anh ta tự mình sẽ có được sự thể hội. Và cứ như vậy, sau vài lần làm, A Cẩu tuy không nói gì, nhưng yếu kém văn hóa không muốn thấy người khác tốt của con của người thân anh ta lại dần dần biến mất.

Vì vậy cái gọi là pháp chứng đạo, logic cốt lõi của nó chính là hành động ngược lại với thông lệ, tức là làm ngược lại, và tương tự, trong câu chuyện này, A Cẩu không chỉ dùng pháp chứng đạo, anh ta còn lấy pháp chứng đạo làm nền tảng, đang làm việc "Thánh nhân hành bất ngôn chi giáo" (thánh nhân dạy mà không cần nói).

Vì vậy người thân của A Cẩu này thật may mắn. Gặp được người thân như A Cẩu. Chỉ là, nói đi cũng phải nói lại, hầu hết chúng ta lại không may mắn đến vậy, chúng ta không may mắn gặp được người thân như A Cẩu. Nhưng chúng ta có thể tự mình trở thành A Cẩu. Tức là chúng ta có thể học được pháp chứng đạo, tức là có thể chứng đạo cho chính mình. Anh ta có thể dùng "bất ngôn chi giáo" để chứng đạo cho người mà anh ta thực sự yêu thương.

Và tương tự, cái gọi là chứng đạo cho chính mình, ví dụ như, nhiều người tự ti, muốn xây dựng sự tự tin, có lẽ nhiều người cũng đã học phương pháp xây dựng sự tự tin, và ngay cả khi đã đạt được kết quả trong sự nghiệp, nhưng vẫn không thể xây dựng được sự tự tin, tại sao? Lý do rất đơn giản, tự tin không phải là tin tưởng người khác, ngay cả khi đạt được kết quả, cũng là đang theo đuổi sự tin tưởng từ người khác. Vậy làm thế nào để xây dựng sự tự tin? Có thể xem trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" có một Vô Vi Rèn Tâm Cục, cục này là một ví dụ về việc một mình nhập cục, vận dụng pháp chứng đạo, hành động ngược lại với thông lệ để chứng đạo cho chính mình, xây dựng sự tự tin. Tóm lại, pháp chứng đạo không phải là thuật ngộ đạo, càng không phải là biện chứng tư tưởng, mà là trực tiếp đối phó với những yếu kém của cội rễ văn hóa, dùng hành động thực tiễn đề xướng hành động ngược lại với thông lệ. Và trong quá trình dùng hành động để lật đổ truyền thống, không chỉ vượt qua những rào cản về tư duy và sự nội hao, mà còn thể hiện sự bá đạo của nó.

Vì vậy, bạn lúc này, bạn đã sở hữu thủ đoạn bá đạo hành động ngược lại với thông lệ này chưa?

Ngoài ra, xin bổ sung thêm một chút về nguồn gốc của pháp chứng đạo. Không thể phủ nhận, sự cố chấp về những yếu kém văn hóa của nhiều người đã quấn lấy toàn bộ tuổi thanh xuân của họ, tràn ngập sự u uất không đạt được ý nguyện. Ngay cả khi thức tỉnh muộn màng, suy nghĩ thông suốt, thường thì cũng đã quá muộn. Cái gọi là "dưa chuột nguội lạnh" (ý nói đã quá muộn), đã cất lên bao nhiêu tiếng lòng. "Hàn Môn Quỷ Tướng", những người xuất thân hàn môn, không có chút bối cảnh nào, trải qua gian khó, đạt được thành tựu, đã biến những gì học được thành sự truyền thừa. Vì vậy, pháp chứng đạo tức là thủ đoạn mà "Hàn Môn Quỷ Tướng" đối mặt với con em nhà nghèo, giúp họ thay đổi thuộc tính văn hóa, chính là sự tiếp nối của trí tuệ này.

Cuối cùng, tôi muốn hỏi bạn, cảm giác sau khi vết thương cội rễ văn hóa bị xé ra như thế nào? Trong lòng có rơi lệ không?

Chương Bốn Mươi Lăm
Tri Hành Bất Nhất

"Làm thầy thiên hạ, dễ mấy ai thành?
Làm thầy chính mình, trước đã cho xong."

Bạn chắc chắn đã có cảm giác này, phải không, tức là: *"Đạo lý tôi đều hiểu, nhưng tôi lại không làm được"*, rốt cuộc là vì lý do gì? Chẳng lẽ là do mình ngu muội sao?

Tôi cũng từng không hiểu vì sao: rõ ràng đã thấu hiểu, nhưng vì sao vẫn không thể làm được?

Hôm nay tôi sẽ phân tích cho bạn, logic cốt lõi đằng sau hiện tượng "biết mà không làm được". là gì? Trước tiên phải nói rõ: việc phân tích logic này cực kỳ hại não, bạn rất có thể sẽ khó hiểu, nhưng nếu nắm được, tôi tin chắc nhận thức của bạn có thể nhảy vọt lên một tầng cao mới.

Trước hết, chúng ta nên biết, "tri hành hợp nhất" (biết và hành động là một) mà Vương Dương Minh Tâm Học nói là gì. Chúng ta không cần giải thích "tri hành hợp nhất" là gì, bởi vì có quá nhiều tranh cãi về cách giải thích, chúng ta chỉ cần biết, tình trạng của chúng ta hiện nay, theo nghĩa đen mà nói, chính là đối lập với nó, chúng ta tạm gọi là "tri hành bất nhất" (biết và hành động tách rời).

Và "tri hành bất nhất" là gì? Chúng ta sẽ giải thích như sau:

- **Tri**: tức là nhận thức – ký ức, kiến thức, lý lẽ mà ta hiểu được, lưu trữ trong thùy thái dương não.
- **Hành**: có thể hiểu là bản năng – phản ứng, phán đoán, hành vi ta làm ra mà không cần suy nghĩ, được tiềm thức quản lý.
- **Bất nhất**: tức là "tri" và "hành" không kết nối được, những gì trong não bộ (lý lẽ) không cắm rễ vào tiềm thức.

Có thể hiểu như vậy.

Vậy thì, vấn đề tiếp theo là, những thứ trong thùy thái dương của chúng ta, liệu có thể, khiến chúng được đưa vào tiềm thức, khiến chúng liên kết với nhau không?

Và câu trả lời cá nhân của tôi là, có thể và không thể!

Bạn thấy tôi hình như đã nói một câu vô nghĩa, *"có thể và không thể?"* Ý gì đây? ở đây tôi cũng muốn phân tích cho bạn, logic cốt lõi của "có thể và không thể" là gì.

Trước hết, tại sao lại nói "không thể"? Bởi vì nguồn gốc hình thành tiềm thức được tạo thành từ tổng hợp các yếu tố như kinh nghiệm, văn hóa, gen, v.v., và tổng hợp các yếu tố cấu thành đó sẽ hình thành giá trị quan của một người. Mà đạo lý thực ra đằng sau cũng là một loại giá trị quan. Vì vậy, khi chúng ta có thể nghe hiểu một đạo lý nào đó, nhưng không làm được, là vì **giá trị quan đằng sau đạo lý đó không phù hợp với giá trị quan trong tiềm thức** của chính chúng ta, không thể dung hợp, nên cũng không thể đưa vào tiềm thức.

Có phải hơi khó hiểu không, tôi lấy một ví dụ cho bạn, ví dụ như:

Có một người, anh ta từ nhỏ sống trong môi trường so sánh học tập, so sánh thành tích, khi lớn lên lại sống trong môi trường so sánh công việc, so sánh nhà cửa, so sánh xe cộ, do đó, trong tiềm thức của anh ta sẽ ăn sâu một thế giới quan về cạnh tranh và so sánh. Khi anh ta nội hóa thế giới quan này, cũng sẽ nảy sinh giá trị quan về so sánh và cạnh tranh. Và sở hữu giá trị quan này, anh ta sẽ bản năng so sánh với người khác, khi anh ta thấy người giỏi hơn mình, anh ta sẽ tự ti, khi anh ta thấy người kém hơn mình, anh ta sẽ có cảm giác ưu việt.

Và nếu một ngày, có một người nói với anh ta:

"Đừng so sánh nữa, hãy học cách vị tha, cùng người khác thành tựu nhau."

Nhưng xin lỗi, anh ta có thể nghe hiểu, nhưng anh ta không thể làm được, bởi vì giá trị quan ban đầu của anh ta và giá trị quan đằng sau đạo lý này, hoàn toàn không thể dung hợp, càng không thể đưa vào, vì vậy, tôi mới gọi là "không thể".

Và tương tự, tại sao lại nói "có thể"? Bởi vì ít nhất có hai trường hợp, có thể thông qua đạo lý, khiến người nghe đạo lý đốn ngộ. Nhưng điều kiện hình thành của trường hợp này khá khắc nghiệt.

Trước hết, trường hợp thứ nhất là, khi một người rơi vào vực sâu, và có thể nhận ra rằng việc mình rơi vào vực sâu là vấn đề của chính mình, đang tự phản tỉnh. Nếu có thể tìm được một người trợ giúp có nhận thức cao hơn mình đáng kể, và có thể hiểu rõ anh ta, thấu hiểu nguyên nhân cốt lõi của nỗi đau của anh ta, lúc này, người trợ giúp chỉ cần một lời nói đã đánh thức người trong mộng, chỉ bằng một lời nói có thể khiến anh ta giác ngộ.

Lấy một ví dụ, giống như người có ý thức cạnh tranh mạnh mẽ vừa rồi, nếu phát hiện mình không có một người bạn chân thành, lang thang khắp một thành phố nào đó, công việc cũng vì không có bạn bè, không thể kết nối nguồn lực và

mối quan hệ mà rơi vào khó khăn. Có lẽ anh ta chìm sâu trong nỗi đau, thậm chí có chút chán nản. Đột nhiên một ngày, anh ta nhận ra, rất nhiều người làm tốt hơn, vấn đề có thể nằm ở chính mình, thế là anh ta bắt đầu phản tỉnh, muốn thay đổi bản thân.

Vừa hay, anh ta tìm đến bạn, bạn với tư cách là người đã trải qua, sau khi anh ta trình bày, nhanh chóng phát hiện ra vấn đề cốt lõi của anh ta, và nói với anh ta: *"Thế giới này quả thực tồn tại quy tắc cạnh tranh, nhưng ngoài quy tắc cạnh tranh, còn có quy tắc hợp tác. Ví dụ, bất kể là một bát cơm, một đĩa thức ăn, hay một tòa nhà, một chiếc máy bay, trong thế giới này, mọi việc đằng sau đều cần sự hợp tác chung của nhiều người mới có thể thực hiện được, hơn nữa, sự phát triển của xã hội và tiến bộ văn minh, đều không thể tách rời sự hợp tác giữa con người với con người. Vì vậy, nhìn nhận thế giới bằng quy tắc hợp tác, dễ dàng hòa nhập vào xã hội hơn, có được tình bạn và sự nghiệp."*

Như vậy, ngay cả khi anh ta không giác ngộ ngay lập tức, bạn đã gieo một hạt giống, nhanh chóng bén rễ nảy mầm, và khiến anh ta lĩnh hội sâu sắc. Bởi vì lúc đó, anh ta cảm thấy mình đang ở vực sâu, vươn tay muốn trèo lên, chỉ cần bạn có khả năng giúp đỡ, anh ta có thể dựa vào tay bạn, trèo lên đỉnh cao.

Vì vậy, đây là trường hợp đầu tiên có thể xảy ra, tương tự tại sao lại nói, điều kiện hình thành cực kỳ khắc nghiệt, bởi vì hầu hết mọi người khi rơi vào vực sâu, sẽ không vươn tay ra, họ sẽ khóc hoặc than phiền trong vực sâu, hoặc hy vọng người khác xuống ôm họ lên, vì vậy hầu hết mọi người, cả đời đều nằm ở trong đó, không thể tạo ra bất kỳ sự thay đổi chất lượng nào. Lại có người cho rằng mình không tìm được người có thể kéo mình lên, nên trực tiếp từ bỏ, mà thực ra người kéo tay không nhất thiết phải là người, một số cuốn sách, chính là những người kéo tay rất tốt.

Trường hợp thứ hai là, bạn gặp một người có cấp độ nhận thức thuộc đẳng cấp "huấn luyện viên." Những người này họ "biết cái gì là như vậy, cũng biết vì sao nó như vậy", vì vậy, những người này họ cũng sẽ không giảng đạo lý cho bạn, họ chỉ thông qua câu hỏi hoặc một số cách khác, dẫn dắt bạn, thậm chí khi bạn không biết, vô hình chung đang dẫn dắt bạn, khiến bạn tự mình phát hiện ra vấn đề của mình, sau đó vào thời điểm quan trọng, thông qua một câu nói, khiến bạn đại ngộ. Đương nhiên, những trường hợp như vậy tôi sẽ không nói nữa, bởi vì những người sở hữu khả năng này vốn đã rất hiếm, ngoài ra nếu không có quan hệ huyết thống nào, họ cũng không cần phải làm như vậy, vì vậy, loại này trong cuộc sống thực, không có giá trị tham khảo. Nhưng không thể phủ nhận rằng, trên thế giới này có những người như vậy.

Trên đây, chính là tất cả logic cốt lõi mà tôi biết về việc **biết mà không làm được**, bao gồm logic cốt lõi của "có thể và không thể", cũng như logic cốt lõi của những nguyên nhân khắc nghiệt.

Vì vậy tóm lại, đừng vô cớ giảng đạo lý cho người khác, bất kỳ đạo lý nào mà đối phương không có nhu cầu, đều không có giá trị, bởi vì thứ tuyệt đối không giúp một người trưởng thành, chỉ có bức "bức tường nam" (thực tế đánh đập).

Có lẽ, cái chúng ta gọi là "yêu thương", đôi khi chỉ là **tật xấu thích làm thầy đời**. Nhưng nếu bạn thật sự yêu một người, hãy tự rèn luyện để đạt được nhận thức ở tầm "huấn luyện viên".



「HỆ THỐNG TƯ DUY」

"Tư Duy" là việc xây dựng mô hình suy nghĩ **cầu thực, khoa học, nghiêm ngặt và khép kín.**

Thông qua Hệ Thống Tư Duy, người xuất thân hàn môn có thể hình thành mô hình tư duy của riêng mình, làm nền tảng để lý giải và xử lý vấn đề.

Chương Bốn Mươi Sáu
Logic Hình Thức

"Kẻ cướp bảo trời kinh, người bị cướp bảo trời nghĩa."

Trong bộ phim truyền hình *Thiên Đạo* có một câu thoại:

"Phụ nữ là điển hình của logic hình thức, và là trở ngại của logic biện chứng."

Trong câu này có hai khái niệm: logic hình thức (formal logic) và logic biện chứng (dialectical logic). Vậy logic hình thức là gì, và logic biện chứng là gì? Bài này sẽ cho bạn câu trả lời.

Trước hết chúng ta hãy kể một câu chuyện nhé, tương truyền vào cuối thời nhà Thanh, có một chàng trai trẻ, tên là A Cẩu, để kiếm tiền cưới vợ, anh ta rời bỏ quê hương, đến một cửa hàng làm công. Sau đó, anh ta làm đủ ba năm, ông chủ thanh toán tiền công cho anh ta, anh ta liền sắp xếp hành lý, chuẩn bị khởi hành, về quê cưới vợ. Kết quả là, trên đường về nhà, giữa đường, anh ta gặp phải một toán cướp giết người không chớp mắt. Rõ ràng, A Cẩu đã bị cướp, tiền cưới vợ của anh ta cũng bị cướp mất.

Và sau khi cướp xong, tên thủ lĩnh cướp lại nói:

"Lão tử hôm nay cao hứng, ngươi hãy dập đầu cho lão tử vài cái, lão tử sẽ không giết ngươi."

Vậy lúc này vấn đề nảy sinh. Lời nói ấy hợp lý không? Rõ ràng là **không hợp lý**. Nhưng trong logic tự thân của hắn thì hợp lý: *"Tao là cướp, tao cướp của mày, đó là thiên kinh địa nghĩa."* Đây chính là **hình thức logic** – một kiểu **logic tự quy chiếu**, tự thấy hợp lý trong hệ thống của chính mình. Xin hãy nhớ, trong đây có một điểm nhấn, chính là từ "thiên kinh địa nghĩa[9]" này.

---

(9) Thiên kinh địa nghĩa: Thành ngữ gốc Hán, nghĩa đen là "trời định, đất đặt", chỉ những điều được xem là hiển nhiên đúng, không cần bàn cãi. Trong văn cảnh tư duy và logic, nó hàm ý một dạng "logic tự thân hợp lý" (self-consistent logic), tức là cá nhân cho rằng hành động hay quan niệm của mình là đúng đắn tuyệt đối, bất chấp thực tế hay thế cục (*"thế"*).

Tiếp theo, chúng ta hãy tập trung vào nhân vật A Cẩu. Rõ ràng, tiền cưới vợ của A Cẩu bị cướp mất, lại còn phải dập đầu, anh ta tức giận không kìm được. Logic cốt lõi của anh ta là, anh ta cũng có "thiên kinh địa nghĩa" của riêng mình, tức là A Cẩu cho rằng: Tiền kiếm được vất vả lại bị cướp, còn phải cảm ơn ơn không giết. Ngươi thật là xấu xa, thật là tà ác. Chính nghĩa và tà ác không thể dung túng. Vì vậy, "thiên kinh địa nghĩa" của A Cẩu đứng trên nền tảng chính nghĩa. Vậy bạn nghĩ, A Cẩu sẽ dập đầu không? A Cẩu sẽ dập đầu không? Bạn có thể suy nghĩ một lát.

A Cẩu và tên cướp, cả hai đều có "thiên kinh địa nghĩa" của riêng mình. Chỉ là, thông qua câu chuyện này, chúng ta có thể nhìn thấy rõ ràng một yếu tố then chốt khác, đó là "thế" (thế lực, cục diện), tức là "thiên kinh địa nghĩa" của A Cẩu lúc này không thắng được thế, tên cướp chiếm thế thượng phong. Bởi vì cục diện hiện tại là, tên cướp nắm giữ quyền chủ động, còn A Cẩu thì không thể kiểm soát. Nói cách khác, nếu A Cẩu lúc này mang theo một khẩu AK47, tình hình sẽ hoàn toàn khác.

Vì vậy, thông qua câu chuyện này, mục tiêu cuối cùng của chúng ta là rút ra hai yếu tố: "thiên kinh địa nghĩa" và "thế". Hai điều này, nếu đứng từ góc độ quốc tế, góc độ giữa các quốc gia thì có thể dễ hiểu hơn, một quốc gia khi tranh giành, phải ẩn nhẫn chịu đựng, gạt bỏ "thiên kinh địa nghĩa". Tuy nhiên, nhiều người dân vì vậy không hiểu. Tại sao người dân không thông cảm? Bởi vì họ không nhìn thấy "thế", họ lại chuộng "thiên kinh địa nghĩa" hơn, vì vậy nếu xử lý không đúng cách, sẽ gây ra mâu thuẫn nội bộ. Đây chính là vấn đề nan giải.

Vậy khi chúng ta hiểu được thế nào là thiên kinh địa nghĩa, thế nào là thế, chúng ta sẽ rất dễ hiểu được thế nào là logic biện chứng và logic hình thức. Thực ra logic hình thức và phụ nữ không có mối liên hệ quá lớn, trong cuộc sống thực, không phân biệt nam nữ, rất nhiều người đều tồn tại logic hình thức. Mà tư tưởng cốt lõi của logic hình thức là dựa trên hiện tượng bề ngoài, hoặc dựa trên góc độ tự thân mà hình thành logic tự nhất quán, và chính vì logic tự nhất quán rồi, sẽ cho rằng đây là chuyện thiên kinh địa nghĩa. Và cũng sẽ tuân theo "thiên kinh địa nghĩa" mà họ cho là đúng để làm việc.

Đương nhiên, tình huống của A Cẩu có thể không như vậy, bởi vì trong tình huống đó, A Cẩu dù là logic hình thức, cũng tồn tại tư tưởng thiên kinh địa nghĩa, và tình huống thực tế "dao kề cổ" đó, cũng có thể rất rõ ràng thấy được đâu là sự thật, và "thế". Vì vậy, chúng ta chỉ nói, trong cuộc sống thực tế của chúng ta, cũng chính vì không có con dao đó, nên rất khó nhìn thấy "sự thật" và "thế". Mà lại giữ vững "thiên kinh địa nghĩa" để làm việc.

Điều này giống như việc, trong cuộc sống thực, tôi tin rằng mọi người chắc chắn đều đã có trải nghiệm như vậy, bảy tám người bạn cùng nhau uống rượu, rồi thì, rượu đã uống được nửa chừng, một số anh em bắt đầu "nổ" rồi. Cái gọi là "nổ", tức là khi chủ đề của mọi người liên quan đến một số nhân vật có lợi hại, một vài người bạn uống say nửa tỉnh bắt đầu nói, anh ta quen ai đó, và mối quan hệ giữa anh ta với ai đó là như thế nào, v.v. Thậm chí nếu bạn vừa hay ngồi cạnh anh ta, anh ta có thể khoác vai bạn nói: *"Không sao đâu, anh em, anh có việc gì, sau này cứ tìm tôi, cứ xem anh em của anh có hữu dụng hay không là được."* Mà rõ ràng, nếu bạn tin là thật. Sau này thực sự có việc tìm anh ta, bạn sẽ thấy anh ta rất không hữu dụng, tại sao? Bởi vì đằng sau ngôn ngữ kiểu này, thực ra là anh ta trong tư tưởng chưa nhận rõ sự thật, chưa nhận ra rằng trong xã hội, ngay cả khi có mối quan hệ, mối quan hệ cũng chỉ giải quyết vấn đề phá băng, còn làm việc thì cần phải có sự trao đổi ngang giá. Vì vậy, anh ta sẽ không hữu dụng.

Và tương tự, người bạn này của anh ta, logic hình thức không dựa trên thực tế như vậy của anh ta, được hình thành như thế nào? Thực ra hiểu cũng rất đơn giản, đó là khi anh ta thấy một người nào đó kiếm tiền, anh ta căn bản không rõ người này kiếm tiền như thế nào, do đó sau khi phân tích khách quan, kết luận của anh ta là, giữa họ có mối quan hệ, rồi khi áp dụng kết luận này vào những người thành công khác, thông qua suy luận, về cơ bản có thể tìm thấy những điểm tương đồng với kết luận này, từ đó hình thành loại logic hình thức này.

Vì vậy, anh ta liền thông qua hiện tượng bề ngoài hoặc dựa trên góc độ cá nhân để hình thành logic tự nhất quán. Chính vì logic tự nhất quán rồi, và không có tình huống giống như A Cẩu, tức là có người cầm dao ép anh ta nhận rõ sự thật, anh ta liền sẽ tin theo cái "đương nhiên là phải thế" này mà tiếp tục hành sự. Đây chính là biểu hiện của logic hình thức. Còn cái gọi là "đương nhiên là phải thế", tức là anh ta hành động theo logic của riêng mình, điều này đối với anh ta, chính là cái "đương nhiên là phải thế" của anh ta. Đây cũng là một mô hình tư duy cơ bản của logic hình thức.

Cuối cùng, chúng ta hãy nói về logic biện chứng là gì?

Trước đó, mọi người chắc hẳn đã nghe câu nói này, tức là:

> ***"Cung thân nhập cục, tá thế tạo thế, phương năng mưu cục phiên thân"***
> (Tự mình nhập cuộc, mượn thế tạo thế, mới có thể mưu tính xoay chuyển cục diện).

Mà rõ ràng, người có thể làm được như vậy, đương nhiên phải thức tỉnh tư duy biện chứng thực tế.

Vậy rốt cuộc tư duy biện chứng thực tế là gì? Chương tiếp theo về logic biện chứng sẽ giải thích lại. Khi giải thích, sẽ hoàn toàn phá vỡ một loại logic

hình thức, bởi vì không phá vỡ một cái gì đó, thì không đủ để giải thích điều gì. Sau khi phá vỡ, rồi giới thiệu, mới có thể khiến mọi người thực sự lĩnh hội được, sự bá đạo của logic biện chứng.

Chương Bốn Mươi Bảy
Logic Biện Chứng

"Lời ngọt như gấm, sự thật như gươm."

Trong chương này, tôi không cố ý hủy hoại phụ nữ, chỉ bởi vì phụ nữ là điển hình của của logic hình thức, đồng thời cũng là chướng ngại của logic biện chứng. Để mọi người hiểu được logic biện chứng của văn hóa mạnh mẽ, bất đắc dĩ, phải lấy điển hình ra "mổ xẻ". Bởi vì không phá vỡ nó, thì không đủ để nói lên logic biện chứng, rốt cuộc bá đạo đến mức nào.

Trước hết, nhiều bạn đã xem "Thiên Đạo" đều biết, Đinh Nguyên Anh khi nhìn phụ nữ, đã nói một câu như thế này:

"Tôi không cố ý hủy hoại phụ nữ, cũng không muốn bị phụ nữ hủy hoại."

Ý nghĩa của câu nói này là gì? Rõ ràng, nó không phải là nghĩa đen. Trong tình yêu, phần lớn phụ nữ tự nhiên nắm một năng lực: đó là dùng những câu như *"Nếu anh yêu em, thì anh sẽ không làm thế này"* hoặc *"Nếu anh yêu em, thì anh phải làm thế kia"* để phủ định toàn bộ logic và lý tính của bạn.

Cách làm này thực chất chính là dùng chiều kích *"nếu anh yêu em"* để triệt tiêu toàn bộ lập luận của bạn. Trong tình huống đó, cho dù bạn có cố gắng dùng logic để tranh luận hay giao tiếp, một khi họ tung ra lá bài *"nếu anh yêu em"*, bạn gần như không còn chỗ để phản bác.

Vậy, sự "không nói lý" đó của họ có logic tự thân hợp lý (tự họ thấy đúng) hay không? Thực chất, nó bắt nguồn từ tư tưởng phía sau câu *"nếu anh yêu em"*. Khi ta bóc tách và phá vỡ lớp tư tưởng này, ta sẽ hiểu tại sao phụ nữ là điển hình của logic hình thức, và đồng thời cũng cảm nhận được sự bá đạo của logic biện chứng.

Nói rõ thêm, câu *"nếu anh yêu em"* ẩn chứa một niềm mong đợi: giấc mơ về "bạch mã hoàng tử". Mà bạch mã hoàng tử trong định nghĩa ấy là người yêu thương vô điều kiện. Từ khoá ở đây chính là **"vô điều kiện"**. Trong nhận thức của họ, chỉ có yêu vô điều kiện mới là tình yêu đích thực. Thế nên khi họ nói *"nếu anh yêu em"* để buộc bạn làm thế này thế kia, bản chất là họ đang coi bạn như bạch mã hoàng tử của họ.

Mà bạn không dám phản bác, bởi nếu bạn phủ nhận, chẳng khác nào thừa nhận rằng bạn không phải là bạch mã hoàng tử. Chính vì vậy mới nói, phụ nữ là chướng ngại của logic biện chứng.

Tiếp theo, ta thử phá vỡ tư tưởng này. Thú thực, tôi có chút không nỡ, nhưng muốn bước vào thế giới tư duy văn hoá mạnh mẽ và hiểu được logic biện chứng, thì vẫn phải nói. Bởi tình yêu vô điều kiện mà họ mong đợi vốn là sản phẩm của mơ tưởng, hoặc nói thẳng ra là bị phim ảnh, tiểu thuyết lãng mạn "tẩy não". Nó là nghịch lý, không thể chiếu rọi vào thực tế. Một khi chiếu rọi vào thực tế, sẽ lập tức tan vỡ, sụp đổ, căn bản không thể đứng vững.

Nghĩa là gì?

Tức là trước hết chúng ta phải biết, phá vỡ loại logic hình thức này, không thể dùng câu hỏi *"tại sao lại yêu vô điều kiện"* như vậy để phá vỡ, bởi vì cái *"tại sao"* này, trong logic vô điều kiện của họ căn bản không thể thông suốt, nên cũng không thể phá vỡ. Do đó, chúng ta phải thay đổi chiều không gian, tức là xuất phát từ góc độ của sự vật thực tế, để phá vỡ.

Mà đánh như thế nào, thực ra cũng rất đơn giản, điều này giống như việc, khi một cô gái nói với bạn trai cô ấy: *"Nếu anh yêu em, anh nên làm thế này, không nên làm thế kia, v.v.,"* rồi sau khi cô ấy nói như vậy, cô ấy có thể đạt được như ý muốn không? Rõ ràng là không! Tại sao? Bởi vì điều này căn bản không tôn trọng bản chất con người, cũng như không tôn trọng sự toàn vẹn vốn có của một người.

Nói cách khác, ngay cả khi bạn trai cô ấy cũng thực sự muốn thay đổi vì cô ấy, anh ta cũng không làm được, bởi vì **thuộc tính văn hóa căn bản không thay đổi theo ý chí của con người.** Vì vậy, tình yêu vô điều kiện này của cô gái, không thể chiếu rọi vào thực tế, điều này cũng không liên quan gì đến việc một người đàn ông có yêu hay không. Ngay cả khi cô ấy thay thêm nhiều bạn trai nữa, cũng sẽ như vậy. Đây cũng chính là lý do vì sao nhiều cô gái cuối cùng mất niềm tin vào "tình yêu".

Nói đến đây, mọi người có lẽ cũng đã hiểu, tại sao Đinh Nguyên Anh lại nói: *"Tôi không cố ý hủy hoại phụ nữ, cũng không muốn bị phụ nữ hủy hoại."*

Tức là nếu lúc đó anh ấy không gặp Nhuyễn Tiểu Đan, mà quen một người bạn gái khác, thì bạn gái của anh ấy trong hầu hết các trường hợp cũng sẽ yêu cầu anh ấy yêu cô ấy vô điều kiện. Mà Đinh Nguyên Anh thì rất hiểu logic cốt lõi cũng như nhìn thấu bản chất, anh ta hiểu rõ sự vô lý này nhưng lại chẳng thể làm gì, buộc phải chịu sự giày vò.

Điều này đối với Đinh Nguyên Anh mà nói, chính là một sự hủy hoại. Và tương tự, cũng chính vì Đinh Nguyên Anh rất hiểu logic cốt lõi cũng như hiểu bản chất, anh ấy bản năng cũng sẽ coi thường những người không dựa trên sự thật mà tự lừa dối mình. Cũng như sẽ không nghênh hợp đối phương, mà chính vì không nghênh hợp, thì tương đương với việc anh ấy sẽ không nịnh nọt, không lừa dối, cũng không dỗ dành. Vì vậy, cô gái đó, nếu không phải Nhuyễn Tiểu Đan, chắc chắn cũng sẽ vì việc anh ấy không lừa dối và không dỗ dành, mà để lộ ánh mắt thất vọng và chán nản, mà dưới ánh mắt này, thực ra phụ nữ rất không đẹp, điều này gọi là hủy hoại phụ nữ. Vì vậy đây cũng là logic cốt lõi của câu nói của Đinh Nguyên Anh.

Vì vậy nói đến đây, mọi người có lẽ sẽ rất hiểu tại sao phụ nữ là điển hình của logic hình thức. Nói trắng ra, chính là phụ nữ trong tình yêu, về cơ bản đều sẽ khao khát loại tình yêu vô điều kiện này. Mà loại tình yêu vô điều kiện này, thực ra chính là một tư tưởng mong chờ **đấng cứu thế,** hay được nhắc đến trong các bộ sách của tôi.

Và tương tự, thông qua logic hình thức của phụ nữ, chúng ta nên cảm nhận sự bá đạo của logic biện chứng như thế nào? Thực ra nếu mở rộng ra mà nói, có thể sẽ mất rất nhiều thời gian, thay vì vậy, để bạn cảm nhận trực tiếp, tôi xin mời bạn chơi một trò nhỏ: Tôi hỏi bạn – *"bạn có muốn kiếm 1 tỷ không?"* Hãy tạm dừng ở đây, ghi câu trả lời của bạn xuống sổ.

Và để trải nghiệm trò chơi, cũng như thông qua trò chơi này giúp bạn ngay lập tức cảm nhận sự bá đạo của logic biện chứng, hãy viết trước, rồi tiếp tục đọc xuống.

Bạn ghi xong chưa? Thật sự ghi rồi chứ? Bạn thật sự muốn kiếm 1 tỷ không? Tôi nhắc lại – là bạn, không phải người khác. Là bạn thật sự, thật sự muốn kiếm 1 tỷ chứ? Nếu đúng như vậy, tôi tin rằng bạn đã có kế hoạch của riêng mình, bởi chỉ khi không tự lừa dối bản thân, bạn mới có thể nhìn thẳng vào vấn đề.

Thông qua trò chơi này, hy vọng bạn đã phần nào trực tiếp cảm nhận được sự bá đạo của biện chứng logic.

Chương Bốn Mươi Tám
Tư Tưởng Đế Vương

"Biết người, chẳng xét thiện ác; giữ người, chỉ thuận nhân tâm."

Trong lịch sử, có một mưu lược đỉnh cao, lưu truyền hơn 2000 năm, nhưng rất ít người nắm vững, mưu lược này chính là cái mà chúng ta thường gọi là **đế vương thuật**.

Vậy đế vương thuật là gì? Và tại sao đế vương thuật nhất định không phải là khả năng mà người bình thường đều có thể nắm vững? Thực ra có hai lý do:

Thứ nhất, trong đời sống thực tế, có rất nhiều người thực ra đã hiểu được đạo lý của đế vương, nhưng họ vẫn giữ im lặng. Họ không nói, không phải vì không muốn nói, mà là vì không dám nói, hoặc không thể nói.

Tại sao lại không dám nói? Tôi kể một chuyện, bạn sẽ hiểu.

Năm tôi 20 tuổi, từng thỉnh giáo một tiền bối, hỏi ông: *"Đế vương thuật là gì? Có phải là thuật trị người không?"*

Ông đáp: *"Đúng vậy."*

Tôi lại hỏi: *"Vậy học thế nào, dùng ra sao?"*

Ông ngập ngừng rất lâu, rồi chỉ thốt ra 7 chữ: *"Đối xử tốt với người khác là được."*

Lúc ấy, tôi nghĩ ông tám phần cũng không biết. Sau này mới hiểu, nếu không phải là mối quan hệ tin tưởng tuyệt đối, thì ông sẽ không bao giờ nói thẳng.

Bởi vì, giả sử ông ấy dạy bạn như thế này, tiền đề của thuật trị người là gì? Là nắm bắt **nhân tính**, tức bản chất con người. Mà trong bản chất con người có những mặt tối nào, và nên vận dụng những điều đó ra sao, nếu ông ấy dạy bạn như vậy, bạn có cảm thấy người này thật đáng sợ không. Ở bên cạnh ông ấy có cảm giác bị nhìn thấu, cơ chế tự bảo vệ sẽ ngay lập tức đề phòng, tạo ra tâm lý cảnh giác đối với ông ấy, vì vậy, đây chính là đế vương thuật, trong cuộc sống thực, không thể nói, cũng không dám nói.

Thứ hai, vì sao có dạy cũng không thể hiểu? Đây là một vấn đề sâu sắc, nắm vững đế vương thuật, trước hết cần một người phải làm được sự bao dung và chấp nhận bản chất con người ở mức cực hạn, mới có thể nắm vững, mà số đông không thể làm được điều này. Số đông sở dĩ không thể làm được điều này,

là vì quan điểm đạo đức của họ vốn dựa trên lối nhìn nhị nguyên, phải–trái, đúng–sai, trắng–đen. Với cách nhìn ấy, họ vĩnh viễn không thể chạm tới đế vương thuật.

Tôi lấy một ví dụ cho mọi người, giả sử, Bạn quen một cô gái, biết rằng gia cảnh bình thường. Thế nhưng trên mạng xã hội, cô lại thường xuyên đăng hình ở nhà hàng sang trọng, nơi cao cấp. Bạn nghĩ sao? Có phải đang ghi lại khoảnh khắc đẹp của cuộc sống?

Nhiều người sẽ buông lời phán: *"Cô ta hão huyền, sống ảo."*

Nhưng thật ra, hư vinh là thiên tính của phụ nữ, cũng như sắc dục là thiên tính của đàn ông. Đó chính là nhân tính trần trụi. Và đối diện với nhân tính ấy, bạn nhìn nhận thế nào?

Vậy thì rất rõ ràng, tư duy của số đông không thể chấp nhận được bản chất con người này, bởi vì điều này không phù hợp với quan điểm đạo đức của họ, ví dụ như trong cuộc sống thực, chúng ta sẽ thấy, một người nói về một người khác: *"Bạn xem người này phù phiếm, hoặc sĩ diện; gã kia háo sắc, tồi tệ, v.v.,"* những đánh giá tương tự như vậy. Mà đối với người đánh giá, bản chất của đánh giá này, chính là một sự bài xích và chỉ trích những gì không hợp với hệ quy chiếu đạo đức của họ;

Hoặc chúng ta lại giả sử, nếu bạn ngồi cùng khi ai đó đưa ra những lời phán xét như vậy, cho dù bạn có thể hiểu nhân tính, chấp nhận nhân tính, bạn cũng không thể phản bác anh ta, bởi vì bạn không thể phản bác anh ta, giả sử quan điểm phản bác của bạn là: *"Phải chấp nhận, thông cảm cho sự hư vinh, háo sắc của người khác,"* thì trong mắt họ, bạn trở thành cùng loại – một kẻ vô đạo đức, không đáng chơi cùng. Bởi vì họ không thể thoát khỏi quan điểm đạo đức đúng sai, khiến họ căn bản không thể hiểu bản chất của chấp nhận và thấu hiểu là gì? Vì vậy họ sẽ cho rằng chấp nhận và thấu hiểu là bạn đã đồng tình với họ. Nên họ cũng sẽ cho rằng bạn và đối phương là cùng loại, cũng là một người không đạo đức, không chơi với bạn nữa.

Thậm chí, nếu bạn chỉ phản bác nhẹ nhàng rằng: *"Bới móc sau lưng là không nên,"* thì họ cũng quay lưng với bạn, vì bạn đã vô tình chỉ ra mặt nhân tính của họ. Chính vì vậy, đây cũng là một lý do khiến một người nắm vững đế vương thuật, trong cuộc sống thực đều phải im lặng.

Và tương tự, nói lại lần nữa, người đánh giá người khác này, liệu anh ta có thể nắm vững đế vương thuật không? Vậy thì rất rõ ràng, điều này là không thể, bởi vì anh ta có sự đánh giá chủ quan về nhân tính, tức là có quan điểm bằng khuôn mẫu đạo đức nhị nguyên. Và quan điểm đạo đức nhị nguyên là đúng hoặc hay, đen trắng rõ ràng, còn những người nắm vững đế vương thuật, họ cũng không phải là không tôn trọng đạo đức, không có quan điểm đạo đức đúng sai, mà là họ

đã vượt qua quan điểm đạo đức đúng sai, không còn nhìn nhận nhân tính một cách đen trắng rõ ràng nữa, mà là làm được sự thấu hiểu và chấp nhận bản chất con người, ví dụ như, phù phiếm chính là phù phiếm, anh ta sẽ không cho rằng phù phiếm là đúng hay sai, là tốt hay xấu, anh ta chỉ biết phụ nữ sẽ có lòng phù phiếm, và nếu là người phụ nữ của anh ta, cách làm của anh ta là bảo vệ, thỏa mãn sự phù phiếm nhỏ và sự nhõng nhẽo nhỏ đó của cô ấy.

> *"Bậc minh quân không trừng phạt kẻ tham lam - họ đặt kẻ tham lam vào **đúng vị trí** để tham lam vì lợi ích chung."*

Vì vậy, tóm lại, đế vương thuật là thứ chỉ có thể ngộ, chứ không thể dạy. Nó chỉ có thể nắm được khi con người thoát khỏi vòng kìm toả của đạo đức nhị nguyên, để đạt đến sự thấu hiểu và bao dung nhân tính ở mức tối đa. Mà thoát khỏi không có nghĩa là khinh rẻ đạo đức, mà là vượt lên để thấy và hiểu nó toàn diện hơn.

Chương Bốn Mươi Chín
Độc Chiếm Phong Thái

"Đông người chẳng loạn, loạn ở chẳng biết mình đi đâu."

Nếu bây giờ tôi nói với bạn rằng: *"Mặc dù tình hình kinh tế không tốt, nhưng ngược lại khắp nơi đều là vàng"*, bạn có tin không? Nếu bạn đang bối rối về hướng phát triển trong tương lai, nội dung bài này hy vọng có thể giúp bạn làm rõ suy nghĩ.

Trước hết, chúng ta phải biết rõ một điều, đó là lợi thế từ vài chục năm cải cách mở cửa đã hoàn toàn biến mất rồi, khi con sóng thoái trào, ai đang "bơi lõa thể" sẽ hiện rõ.

Nghĩa là gì?

Tức là trong môi trường thị trường tăng trưởng khổng lồ trước đây, dựa vào may mắn, thực sự có thể phát tài, hơn 20 năm trước bị người ta lừa mua một căn nhà, hoặc mua một ít cổ phiếu, đều có thể phát tài. Nhưng sự phát tài này có phải là năng lực không? Rõ ràng là không phải. Là chuyến xe tốc hành phát triển nhanh chóng của thời đại đã tạo nên những người này, vì vậy, bây giờ lợi nhuận thị trường siêu tăng trưởng đã không còn nữa. Thủy triều rút đi, chân thân hiện hình.

Cũng đồng thời hiển hiện một điều: khi làn sóng khổng lồ rút đi, anh em ạ, **thời đại "đâm lê" đã đến**. Thị trường nay quy mô cố định, bạn kiếm thêm một đồng, tức người khác mất đi một đồng. Đây chính là "trò chơi tổng bằng không" của thời khắc "đâm lê". Thời đại kích thích ấy đã đến, bạn sẵn sàng chưa? Tôi tin bạn đã chuẩn bị lâu rồi, vì lúc này bạn không lướt video ngắn, mà đang nghiêm túc đọc bài viết này. Vậy thì, chúng ta cùng mổ xẻ: trên chiến trường, ta nên rút gươm thế nào.

Trong thời đại "tổng bằng không" này, chúng ta phải hiểu một khái niệm: "kiến lộ bất tẩu" (thấy đường không đi). Ý gì? Thực ra mà nói, có chút phiền phức, bởi vì rất dễ gây ra hiểu lầm, đương nhiên, đối với những người có tư duy đổi mới thì không cần giải thích, cũng có thể lĩnh hội được ý nghĩa.

Tức là những mô hình kinh doanh, cách kiếm tiền, chiêu marketing, định vị… từng thành công trong quá khứ, có thể trong thời đại này đều đã mất hiệu lực, không còn tốt nữa. Tại sao? Rất đơn giản, vì thị trường thay đổi cực nhanh,

vài tháng thôi cũng có thể đảo ngược. Không còn chuyện "mười năm Hà Đông, mười năm Hà Tây" nữa, mà chỉ vài tháng đã thay đổi rồi. Vậy nên, cốt lõi của "kiến lộ bất tẩu" chính là **ôm lấy sự thay đổi**, dựa vào điều kiện khách quan của bản thân và tình huống thực tế, để mò mẫm, sáng tạo ra một con đường riêng. Bởi vì thời đại này, cần bạn độc chiếm phong thái rồi.

Vậy, **thế nào là độc chiếm phong thái của thời đại này**? Đây mới là trọng tâm hôm nay. Trước hết, chúng ta hãy nhìn lại lịch sử: thế hệ trước của chúng ta làm ăn, điều chú trọng nhất chính là **quan hệ nhân mạch**, bởi vì trong mối quan hệ tồn tại nền tảng tin tưởng, dễ làm ăn, nên trong thời đại của họ, kinh nghiệm thành công chính là bốn chữ "lấy người làm gốc", tức là chỉ cần bạn hiểu nhân tình thế thái, quan hệ rộng, quan hệ nhiều, bạn có thể kiếm được tiền. Do đó, những người độc chiếm phong thái trong thời đại của họ, cũng dựa trên việc lấy người làm gốc, ai hiểu nhân tình thế thái, người đó sẽ độc chiếm phong thái.

Mà sau này, mọi người đều biết, kể từ khi thương mại điện tử xuất hiện, bộ kinh nghiệm thành công trong cuộc đời của thế hệ trước đã không còn hữu dụng nữa. Bởi vì trong giao dịch của thời đại thương mại điện tử, căn bản không tồn tại nhân tình thế thái, sản phẩm có thể bán được, cốt lõi nhất là sự hiển thị sản phẩm, marketing và sự tin tưởng vào sản phẩm. Vì vậy, những năm đầu, bạn chỉ cần hiểu hiển thị sản phẩm, định vị marketing, và chất lượng sản phẩm tích hợp tốt, dù bạn không ra khỏi nhà, không giao tiếp với ai, cũng không cần bạn hiểu bất kỳ nhân tình thế thái nào, vẫn không ảnh hưởng đến việc bạn phát tài. Đây chính là thời đại thương mại điện tử, không phải con người độc chiếm phong thái, mà là sản phẩm độc chiếm phong thái.

Mà ngày nay, cùng với sự tiến bộ của thời đại, cuộc sống vật chất của hầu hết chúng ta đã cơ bản được thỏa mãn, về cơ bản xã hội vào mức tiểu khang[10]. Khi nhu cầu đời sống đã bão hòa, thì động lực mua sắm giảm mạnh. Lúc này, thương mại điện tử kiểu "bán hàng trên kệ" suy tàn, và thời đại "sản phẩm độc chiếm phong thái" cũng đi đến hồi kết.

Đồng thời, khi thời đại sản phẩm độc chiếm phong thái đi xuống, màn mở đầu của một kỷ nguyên mới đã bắt đầu mở ra. Mà kỷ nguyên mới này, thực chất là: **kỷ nguyên cung ứng**.

---

(10) Xã hội tiểu khang: Là một khái niệm trong triết học Nho giáo, sau này được Đặng Tiểu Bình đưa ra để chỉ một xã hội "khá giả vừa phải", chỉ trạng thái xã hội mà phần lớn dân cư đã thoát nghèo, đời sống vật chất cơ bản đầy đủ, mức sống đạt đến "khá giả" nhưng chưa phải giàu có, với một tầng lớp trung lưu phát triển mạnh mẽ và phân phối của cải công bằng hơn, gắn với việc người dân "ăn no mặc ấm, có nhà ở, có học, có chăm sóc y tế", phản ánh một nấc thang trung gian trên con đường hiện đại hóa.

Mà tương tự, trong thời đại cung ứng này, lại là cái gì độc chiếm phong thái? Thực ra chúng ta vừa mới nói rồi, lại cần bạn độc chiếm phong thái, tức là chúng ta sẽ một lần nữa quay trở lại "lấy người làm gốc" để độc chiếm phong thái. Nhưng điểm khác biệt nằm ở chỗ, "lấy người làm gốc" để độc chiếm phong thái của thời đại chúng ta, và "lấy người làm gốc" để độc chiếm phong thái của thế hệ trước, không giống nhau đâu. Tuy đều là "lấy người làm gốc", nhưng "lấy người làm gốc" của thời đại này lại khác biệt rất lớn. "Lấy người làm gốc" của thế hệ trước, chú trọng nhân tình thế thái; "lấy người làm gốc" hiện nay, yêu cầu con người giỏi xây dựng giá trị **thương hiệu cá nhân**.

Điều này có ý nghĩa gì? Lấy một ví dụ, nếu bây giờ tôi đang livestream, bạn có cho rằng sản phẩm tôi đang quảng cáo trong phòng livestream là đáng tin cậy nhất không? Bạn sẽ cảm thấy loại sản phẩm nào là đáng tin cậy nhất?

Mà cái gọi là đáng tin cậy, thực ra chính là sự tin tưởng phát sinh dựa trên **giá trị nhân hiệu** của tôi. Điều này giống như việc, nếu tôi giới thiệu cho bạn cuốn sách nào đó, có thể khiến bạn cảm thấy đáng tin cậy, dù sao tôi cũng là một blogger về nhận thức, đây chính là tác dụng của sự tin tưởng phát sinh từ giá trị nhân hiệu của tôi. Vì vậy dựa trên ý nghĩa này, mọi người cũng hiểu, tuy đều là "lấy người làm gốc", nhưng "lấy người làm gốc" của thế hệ trước, là dựa trên sự quen biết trong mối quan hệ mà sinh ra sự tin tưởng. Còn trong thời đại này, là cần giá trị nhân hiệu mà sinh ra sự tin tưởng, đây chính là sự khác biệt bản chất.

Tức là **niềm tin là khởi đầu của mọi giao dịch**, chỉ là nền tảng mà chúng ta xây dựng niềm tin đã khác nhau.

Tóm lại, trong thị trường "tổng bằng không" ngày càng khốc liệt, sáng tạo sẽ đa dạng, thị trường phân nhóm rõ rệt, các hoạt động đổi mới sẽ muôn hình vạn trạng. Mà thị trường muôn hình vạn trạng, cũng tất yếu dẫn đến sự phân hóa khách hàng theo người và nhóm. Do đó, chúng ta muốn tham gia trò chơi "người và nhóm" này, cần phải giải quyết vấn đề **"Tôi là ai?"**. Ví dụ như: tôi là một chuyên gia phối đồ, tôi là một chuyên gia tư vấn về cổ phần, tôi là một nha sĩ, v.v., tức là giá trị nhân hiệu của thân phận, không chỉ có thể chỉ dẫn chúng ta đào sâu vào một lĩnh vực chuyên môn, nâng cao năng lực cạnh tranh của chúng ta, mà còn khiến chúng ta trong bàn cờ lớn "người và nhóm" này, trở thành một quân cờ có giá trị. Có giá trị, thì có của cải, và cuối cùng sẽ độc chiếm phong thái ở một góc nào đó trên bàn cờ.

Và cuối cùng, có lẽ nhiều người không biết cách khai thác giá trị nhân hiệu của mình, thực ra vấn đề này, quả thực phức tạp, bởi vì người trong cuộc thì mê, hầu hết chúng ta đều khó tự mình trở thành " Bá Nhạc" (người nhìn ra tài năng) của chính mình. Vì vậy, hy vọng mọi người có thể tương hỗ khai thác, tương hỗ

trở thành " Bá Nhạc" của nhau. Tức là bạn có thể viết ra trên mạng việc gì bạn làm dễ được người khác công nhận..

Và nếu bạn thấy có người đăng lên, bạn cũng có thể giúp họ phân tích một chút, sở dĩ họ có thể làm tốt việc đó là vì đặc điểm gì của họ? Và tiếp tục phân tích, đặc điểm này, còn có thể giúp họ làm những việc gì, hoặc nói cách khác, loại nghề nghiệp nào là tất yếu cần có đặc điểm này, đương nhiên, viết càng nhiều, càng chi tiết càng tốt. Bạn phải tin rằng, những người quan tâm tôi, có rất nhiều người có thể nhìn thấu bản chất, biết đâu, anh ấy chính là "Bá Nhạc" mà bạn đang khổ công tìm kiếm. Biết ơn cả đời.

Chương Năm Mươi Hai Loại Học Vấn

"Tự lực thành tài, mượn lực thành thế."

Trên thế giới này, chỉ tồn tại hai loại học vấn:

Một loại học vấn dạy bạn cách trở thành tinh anh trong xã hội;
Một loại học vấn dạy bạn cách điều khiển tinh anh trong xã hội.

- Loại thứ nhất kế thừa văn hóa chăm chỉ, nỗ lực, tinh tiến, mục tiêu cao nhất là **thành công**.
- Loại thứ hai kế thừa văn hóa mượn lực, tích hợp, trao đổi, mục tiêu cao nhất là **cùng thắng**.

Vậy thì, hành vi của những người được giáo dục bởi hai loại học vấn này khác nhau lớn đến mức nào trong cuộc sống thực? Tôi lấy một ví dụ cho mọi người. Giả sử có một dự án, dự án này có thể kiếm được 1 tỷ, nhưng để giành được dự án này và thực hiện nó, cần phải tích hợp rất nhiều nguồn lực.

Mà đối với những người được giáo dục bởi loại học vấn thứ nhất, tư duy bản năng của họ là: hãy đi cầu cứu, đây là việc nằm ngoài khả năng của mình. Loại người này quả thực khó hoàn thành dự án như vậy, bởi vì mô hình tư duy của họ là tự mình nỗ lực, tinh tiến, trở thành một người giỏi giang.

Họ làm việc dựa trên khả năng của mình, chỉ làm những việc trong phạm vi khả năng của mình, sự phát triển và trưởng thành của họ cũng phụ thuộc vào sự nâng cao khả năng của bản thân. Nói cách khác, trong cuộc sống hàng ngày của họ, cơ hội dự án như vậy căn bản không thể thu hút sự chú ý của họ. Điểm quan trọng ở đây xin nhác lại, đó là không nhận ra, không nhận ra mới là trọng điểm. Mà sở dĩ không nhận ra, xét cho cùng, là do giới hạn của tư duy. Nếu họ có thể thoát khỏi giới hạn này, thì họ sẽ không còn là họ nữa, mà sẽ trở thành những người được giáo dục bởi loại học vấn thứ hai.

Mà những người được giáo dục bởi loại học vấn thứ hai, khi đối mặt với chuyện này, tư duy bản năng là suy nghĩ: chuyện này cần tích hợp những nguồn lực then chốt nào để hoàn thành, và khi tích hợp những nguồn lực này, làm thế nào để mượn lực, làm thế nào để thực hiện sự trao đổi lợi ích, đạt được kết quả cùng thắng. Mô hình tư duy của loại người này không dựa trên khả năng của mình, mà dựa trên những nguồn lực mà họ có thể tiếp cận.

Thế nào là những nguồn lực có thể tiếp cận? Ở đây cần đề cập đến một điểm mấu chốt, cái gọi là những nguồn lực có thể tiếp cận, không chỉ chỉ tài nguyên mình sở hữu, mà còn bao gồm các nguồn lực mối quan hệ đã có. Tài nguyên có thể tiếp cận là chỉ tất cả những tài nguyên mà bạn biết, đều thuộc về tài nguyên có thể tiếp cận. Ví dụ, bạn muốn làm thành một việc, biết ai có thể giúp bạn làm thành, nhưng bạn không quen anh ta, đây gọi là bạn biết tài nguyên này, biết thì thuộc về tài nguyên có thể tiếp cận. Loại người thứ hai sẽ thông qua tư duy mượn lực để thiết lập liên hệ với những nguồn lực có thể tiếp cận, và thông qua tư duy trao đổi cùng thắng, hoàn thành việc tích hợp nguồn lực. Họ sẽ không chỉ giới hạn ở những nguồn lực mình đã có để làm việc. Nói cách khác, những người chỉ giới hạn ở bản thân và các nguồn lực mối quan hệ hiện có để làm việc, về bản chất vẫn là người của loại học vấn thứ nhất.

Vậy thì vấn đề nảy sinh, nếu chúng ta là người được giáo dục bởi loại học vấn thứ nhất, muốn có ý thức tư duy của loại học vấn thứ hai, chúng ta nên làm thế nào? Ở đây nói về ý thức tư duy, đây là một loại nhận thức, một loại bản năng, chứ không phải là kiến thức. Biết thì thuộc về kiến thức, biết không có nghĩa là chúng ta có thể làm được. Giống như bây giờ chúng ta biết ý thức tư duy thứ hai, nhưng ngày mai có thể quên sạch. Ngay cả khi ngày mai không quên, xác suất cao là ngày kia cũng quên, nhiều nhất là vài ngày. Vì vậy, biết và làm được là hai chuyện khác nhau. Biết là kiến thức, làm được là một loại nhận thức và ý thức bản năng, đây là hai khái niệm hoàn toàn khác nhau.

Vậy tiếp theo, làm sao để biến tư duy thành **ý thức tư duy**? Có lẽ bạn không biết, nhưng tôi biết. Nhưng điều tôi biết là: **nhận thức chỉ có thể lĩnh hội, chứ không thể truyền đạt bằng lời. Truyền đạt bằng lời thì nó lại biến thành kiến thức**. Vì vậy, bạn rốt cuộc vẫn chỉ "biết", mà vẫn chưa "làm được".

Thế thì, trước tình huống "chỉ có thể lĩnh hội, không thể nói ra", chúng ta làm sao có thể sở hữu được tư duy loại hai? —— Câu trả lời, để lại cho bạn tự tìm.

Chương Năm Mươi Mốt
Tư Duy Cướp Đoạt

"Kẻ dại cướp vật, người trí cướp tâm."

Nếu bạn chỉ là một người bình thường, sau khi nghe câu chuyện này, bạn sẽ có một cái nhìn hoàn toàn mới về việc kiếm tiền.

Tương truyền thời cổ đại, có một thị trấn nhỏ, trong thị trấn có hai chàng trai trẻ, một tên là Trụ Tử, một tên là Thuyên Tử. Mối quan hệ giữa Trụ Tử và Thuyên Tử không tốt, bởi vì họ đều thích cùng một cô gái – Thúy Hoa. Vì vậy, họ là tình địch.

Một ngày nọ, Trụ Tử thấy Thúy Hoa đến nhà Thuyên Tử. Thúy Hoa đến nhà Thuyên Tử, không phải vì cô ấy đã có tình ý với Thuyên Tử, mà là vì nhà Thuyên Tử có một con lừa, Thúy Hoa muốn mượn lừa đi cối xay bột. Thuyên Tử thấy Thúy Hoa đến mượn lừa, đây là một cơ hội tốt để thể hiện lòng tốt, thế là anh ta dắt lừa và cùng Thúy Hoa đi đến cối xay bột.

Trụ Tử thấy Thuyên Tử và Thúy Hoa ở cối xay bột nói cười vui vẻ, trong lòng khó chịu vô cùng. Anh ta nghĩ: *"Thà chính mình thay con lừa kéo cối, còn hơn để Thuyên Tử lợi dụng cơ hội này để ở riêng với Thúy Hoa."* Nhưng nghĩ thì nghĩ, không có cách nào khác, dù sao nhà Thuyên Tử có lừa, còn nhà anh ta thì không, đây là lợi thế của Thuyên Tử. Trụ Tử nhìn Thuyên Tử lợi dụng lừa để thể hiện lòng tốt với Thúy Hoa, trong lòng vừa đau đớn vừa bất lực, ngũ vị tạp trần. Khi anh ta thực sự không chịu nổi nữa, định bỏ đi, đột nhiên thay đổi suy nghĩ: *"Làm thế nào để không cho Thuyên Tử lợi dụng cơ hội mượn lừa, ở riêng với Thúy Hoa?"*

Nếu bạn là Trụ Tử, bạn sẽ dùng cách gì? Có lẽ có người sẽ nghĩ: *"Nếu làm mất con lừa nhà Thuyên Tử, Thuyên Tử chẳng phải không thể cho mượn lừa sao?"* Nếu bạn cũng nghĩ như vậy, thì bạn cần phải suy nghĩ lại, bởi vì đây không chỉ không phải là chiêu lạ, mà bạn cũng không hiểu gì về **tư duy cướp đoạt**.

Tư duy cướp đoạt, trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" là một mô hình tư duy, tức là bạn phải **luôn nhớ đối tượng bạn muốn cướp đoạt là gì**. Rõ ràng, đối tượng mà Trụ Tử muốn cướp đoạt là Thúy Hoa, anh ta và con lừa vốn không có thù oán. Chỉ là lợi thế mượn lừa của Thuyên Tử đã cướp mất Thúy Hoa. Vì vậy Trụ Tử muốn cướp lại, cần phải suy nghĩ như thế này: sở dĩ Thúy Hoa sẽ ở riêng với Thuyên Tử, là vì cô ấy có nhu cầu mượn lừa, mà đằng sau nhu cầu này có

một điểm đau, nếu không mượn lừa, cô ấy sẽ phải tự kéo cối xay, mà tự kéo cối xay rõ ràng rất mệt. Đồng thời, ngay cả khi Trụ Tử đi thay Thúy Hoa kéo cối xay, Thúy Hoa cũng sẽ không đồng ý, bởi vì trong trường hợp có lừa, điều này không chỉ phải gánh chịu chi phí mắc nợ ân tình, mà còn phải chịu gánh nặng đạo đức. Thúy Hoa mượn lừa, là cách giải quyết điểm đau với chi phí thấp nhất, cô ấy tất yếu sẽ lựa chọn như vậy. Vì vậy, Trụ Tử muốn cướp đoạt Thúy Hoa, anh ta phải cung cấp cho Thúy Hoa một cách giải quyết điểm đau, với chi phí thấp hơn, mới có thể thực hiện thành công việc cướp đoạt thực sự.

Trụ Tử đã học "Hàn Môn Quỷ Tướng", vì vậy cách cướp đoạt của anh ta dựa trên những suy nghĩ trên. Anh ta suy nghĩ mấy ngày cũng không có kết quả. Một ngày nọ, anh ta ngồi thẫn thờ bên bờ sông, đột nhiên gió nổi lên, gió rất lớn, một cành cây khô bị gió thổi xuống, vừa hay đập vào đầu anh ta, đau đến mức anh ta kêu la oai oái. Ngay lúc đó, anh ta đột nhiên ngây người ra: *"Gió có thể thổi gãy cành cây, chứng tỏ gió có sức mạnh. Vậy thì nếu lắp một cái trục gỗ lớn lên cối đá, rồi lắp thêm vài tấm gỗ lớn, gió có thể thay lừa kéo cối xay không?"*

Nghĩ đến đây, anh ta lập tức bắt tay vào hành động. Sau nhiều lần thử nghiệm, anh ta cuối cùng đã nghiên cứu ra cách kéo cối xay bằng sức gió. Từ đó, Thúy Hoa không còn mượn lừa của Thuyên Tử nữa, cả thị trấn cũng không ai mượn lừa nữa. Mọi người khi sử dụng cối xay bằng sức gió, đều thầm cảm ơn Trụ Tử, Thúy Hoa cũng không ngoại lệ, và Thúy Hoa cũng bắt đầu ngưỡng mộ Trụ Tử. Vị thế của lừa giảm xuống, cũng không còn nhiều người cho nó ăn cỏ nữa. Đây chính là kết quả của tư duy cướp đoạt.

Câu chuyện này tuy có yếu tố nghệ thuật, nhưng trong cuộc sống thực, sự phát triển của tất cả các nền văn minh thương mại của chúng ta, logic cốt lõi đều không thể tách rời tư duy cướp đoạt. Khi chúng ta thực sự sở hữu tư duy cướp đoạt, sẽ phát hiện ra cơ hội kinh doanh trên xã hội vô cùng nhiều, điều duy nhất khiến bạn than thở là thời gian có hạn, không thể làm hết mọi việc.

Ví dụ như, năm ngoái tôi đặc biệt bận rộn, nhiều lúc không có thời gian nấu cơm, đều gọi đồ ăn ngoài. Những người thường xuyên gọi đồ ăn ngoài, thường phải đối mặt với một nỗi khổ chung: không biết gọi món gì, vì rất nhiều thứ đã ăn chán rồi. Một ngày nọ, tôi lại muốn gọi đồ ăn ngoài, đang phân vân thì vừa hay một người bạn gọi điện đến, hỏi tôi tại sao không nói chuyện với đối tượng mà anh ấy giới thiệu. Tôi giải thích rằng, gần đây đang tổng hợp hệ thống tư duy "Hàn Môn Quỷ Tướng", không có thời gian rảnh.

Trong lúc nói chuyện, tôi bảo bạn rằng tôi đang phân vân trưa nay ăn gì. Anh ta nói: *"Đừng phân vân nữa, để tôi gọi cho cậu một suất ăn mù đi, tôi gọi gì thì cậu ăn nấy."* Tôi lập tức đồng ý, cảm thấy anh ấy thật tuyệt vời. Nói xong, tôi

đột nhiên nảy ra một ý tưởng: Hầu hết những người thường xuyên gọi đồ ăn ngoài đều là người độc thân, nếu có một nền tảng có thể cho phép nam nữ độc thân cùng gọi đồ ăn ngoài, cùng mở hộp bí ẩn, không chỉ giải quyết được nỗi lo ăn gì, mà còn có thể tạo ra sự bất ngờ và mong đợi, đây chẳng phải là một điều kỳ diệu sao?

Đương nhiên, việc này tôi chưa suy nghĩ sâu sắc, vì thực sự không còn sức lực để làm việc khác. Nếu mọi người quan tâm, có thể chứng minh một chút về việc này. Cái gọi là chứng minh, tức là có người đưa ra nghi vấn, cho rằng việc này không khả thi ở điểm nào; bên kia thì dựa trên nghi vấn đưa ra giải pháp. Nếu tất cả các nghi vấn đều có giải pháp tương ứng, thì việc này quả thực có tính khả thi. Mọi người nếu có hứng thú, có thể đưa ra nghi vấn trong phần bình luận, hoặc giải đáp nghi vấn của người khác.

Cuối cùng, nếu sau khi mọi người chứng minh, thực sự có tính khả thi, vậy thì những người có tâm có thể tham khảo "Thỉnh Quân Hiến Sách Cục" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng", đây là một thủ đoạn để thu hút đầu tư. Đồng thời, nếu bạn cũng có hai điểm đau này, có thể để lại thành phố và tuổi của bạn trên trang Facebook "Xuyên Thấu Nhân Tính", mọi người có thể lập nhóm tại chỗ, trong quá trình thực hành cùng trải nghiệm và phản hồi tính khả thi.

Chương Năm Mươi Hai
Tư Duy Kinh Doanh

"Lợi xưa nhờ vật, lợi nay nhờ tâm."

Cùng một ngành kinh doanh, có người một tháng kiếm vài chục triệu, có người một tháng kiếm hàng trăm triệu? Bạn có biết sự khác biệt then chốt nằm ở đâu không?

Hôm nay tôi và bạn bè nói chuyện về sáu loại tư duy kinh doanh, mỗi loại tư duy là một sản phẩm của thời đại, đại diện cho các logic kinh doanh và tư duy kiếm tiền khác nhau, và mỗi tầng sâu hơn tầng trước. Sau khi nghe xong, mọi người có thể tự đối chiếu, xem mình có loại tư duy nào.

Trước hết là **tư duy chênh lệch giá**, mô hình tư duy này bắt đầu sau khi cải cách mở cửa, thị trường hoàn toàn mở cửa, giai đoạn đầu ở trạng thái cung không đủ cầu. Lúc này, nhu cầu tăng vọt, nhà máy sản xuất không theo kịp nhu cầu thị trường, thương nhân kiếm tiền nhờ thông tin bất đối xứng để thu chênh lệch giá.

Mà cùng với sự phát triển của thời đại, năng lực sản xuất của nhà máy đã tăng lên đáng kể, cán cân cung cầu cũng dần đi vào trạng thái cân bằng; thị trường từ thị trường người bán đã chuyển thành thị trường người mua, các doanh nghiệp rơi vào cạnh tranh đồng nhất, chiến tranh giá cả. Để tránh cạnh tranh không lành mạnh, các nhà máy bắt đầu chia địa bàn, thông qua đại lý thành phố, đại lý kênh để kiếm chênh lệch giá trong lĩnh vực của mình.

Nhưng cùng với sự trôi qua của thời gian, tức là từ những năm 2000 trở đi, thương mại điện tử du nhập. Sự xuất hiện của thương mại điện tử, quy tắc thị trường chia địa bàn này chắc chắn sẽ bị viết lại, tức là ban đầu mọi người kinh doanh rất tốt, thương nhân kinh doanh, mỗi người kiếm chênh lệch giá trong địa bàn của mình, nhưng thương mại điện tử, đột nhiên phá vỡ quy tắc trò chơi này, bởi vì nền tảng thương mại điện tử, không có giới hạn không gian, và có ưu điểm lớn nhất là, có thể nhìn thấy rõ ràng, thông qua internet, thông tin sản phẩm được trình bày trước mặt người tiêu dùng, người tiêu dùng, không cần ra khỏi nhà, có thể mua sản phẩm. Do đó lúc này thị trường bước vào thời đại thương mại điện tử. Và khi bước vào thời đại thương mại điện tử, tất yếu cũng sẽ sản sinh ra một loại tư duy kiếm tiền mới.

Đó chính là tư duy thứ hai, gọi là tư duy sản phẩm hot.

Tư duy sản phẩm hot, tức là nhiều người ban đầu không tranh giành được địa bàn, và những người không tìm được việc làm, sau khi bước vào lĩnh vực thương mại điện tử này. Họ phát hiện ra rằng, cùng với thương mại điện tử thúc đẩy sự phát triển nhanh chóng của logistics và chuyển phát nhanh, lưu thông hàng hóa nhanh hơn, vì vậy nhóm người này dựa trên đặc điểm của thương mại điện tử và kết hợp với hiệu ứng biên giới do sự phát triển của logistics tạo ra, đã nghĩ ra chiến lược "sản phẩm hot gây sốt" này, tức là doanh số bán một sản phẩm càng lớn, chi phí sản xuất càng thấp, và lợi nhuận cũng sẽ càng lớn, do đó vào thời điểm đó, rất nhiều người đã kiếm được rất nhiều tiền nhờ tư duy sản phẩm hot, một sản phẩm gây sốt.

Nhưng đồng thời, thời kỳ tốt đẹp không kéo dài, khi cán cân nhu cầu thị trường nghiêng về phía cung lớn hơn cầu, cộng thêm thương mại điện tử đã chia sẻ thị phần của các doanh nghiệp thực thể truyền thống, nhiều người ban đầu được chia địa bàn cũng không chịu nổi nữa, cũng có rất nhiều người, cũng đã tham gia vào lĩnh vực thương mại điện tử này, mà rõ ràng, lưu lượng truy cập và thứ hạng của nền tảng thương mại điện tử luôn được nền tảng kiểm soát, tức là thực chất thương mại điện tử thuộc về thị trường bên thứ ba, do đó vào thời điểm này, xuất hiện một hiện tượng, đó là các doanh nghiệp để có thứ hạng, liên tục "đặt đơn ảo" trên nền tảng, vì vậy dẫn đến cuối cùng, sự cạnh tranh đồng nhất của các doanh nghiệp, khiến bản thân các doanh nghiệp không kiếm được bao nhiêu tiền, nhưng đã nuôi béo nền tảng.

Mà đồng thời, vào thời điểm này, cán cân nhu cầu thị trường cũng đã hoàn toàn nghiêng hẳn, tức là năng lực sản xuất của nhà máy, đã vượt xa nhu cầu thị trường.

Vì vậy lúc này, thị trường cũng đã hoàn toàn bước vào thị trường tiêu dùng. Thị trường tiêu dùng là gì, đơn giản mà nói, đồ sản xuất ra quá nhiều, bán không được, kho bãi chất đầy, mà nhà máy lại không thể ngừng sản xuất, bởi vì khó khởi động lại, vậy thì làm thế nào? Phải nghĩ cách để người tiêu dùng mua đi, mua đi rồi tiêu thụ một ít, rồi lãng phí một ít, vì vậy, tiêu dùng, tức là vừa có tiêu thụ, vừa có lãng phí. Mà những thứ bạn mua, liệu có cái nào mua xong rồi căn bản không dùng đến không? Mà nếu có, bạn sẽ hiểu, đây chính là trong bối cảnh thị trường tiêu dùng, loại tư duy thứ ba mà thương nhân sản sinh và áp dụng, gọi là tư duy cung cấp.

Mà cái gọi là **tư duy cung cấp**, lại chia thành hai trường phái, một là cung cấp giá trị, một là cung cấp nhu cầu. Mà chúng ta nói trước về cung cấp giá trị, tức là, giả sử bạn thấy một người bán nồi chiên không dầu, anh ta trình diễn nồi chiên không dầu chiên đồ ăn, bạn xem toàn bộ quá trình chiên đồ ăn, bạn rất thích, bạn muốn ăn, hoặc bạn cảm thấy rất thú vị, bạn cũng muốn chiên, xong rồi bạn

mua, mua xong bạn phát hiện bạn căn bản không nấu ăn, vì vậy, bạn căn bản cũng không dùng đến, đây chính là cung cấp giá trị.

Mà tương tự, trường phái thứ hai của tư duy cung cấp, gọi là cung cấp nhu cầu, cái gọi là cung cấp nhu cầu, tức là cá nhân hóa, tức là dựa trên nhu cầu của nhóm người cụ thể, chuyên làm thị trường nhóm người cụ thể, và đi theo con đường một đối một, cá nhân hóa sâu sắc. Vì vậy thị trường sau này, sẽ hoàn toàn phân hóa, sau khi hoàn toàn phân hóa, thị trường cũng khó mà thống nhất được nữa, tức là, đến lúc đó, những thứ dùng trong nhà tôi, có thể hoàn toàn khác với những thứ dùng trong nhà bạn, tức là đã bước vào một thời đại đa dạng hóa. Mà sau khi đa dạng hóa, cạnh tranh đồng nhất cũng ngày càng ít đi, tức là đồ của các doanh nghiệp đều khác nhau, không thể so sánh giá được nữa. Mà tương tự, trước khi thời đại đa dạng hóa này hoàn toàn đến, thương nhân lại phải cạnh tranh cái gì? Vậy thì rất rõ ràng, trong thị trường lấy người tiêu dùng làm chủ đạo này, ai có thể sở hữu khả năng kêu gọi người tiêu dùng, người đó chính là người chiến thắng trong tương lai.

Do đó tiếp theo là loại tư duy thứ tư, gọi là **tư duy kêu gọi.**

Vật chứa đựng của tư duy kêu gọi là các nền tảng tự truyền thông, cốt lõi là thị trường niềm tin. Thị trường niềm tin là gì? Đơn giản mà nói, giả sử bạn lướt video ngắn, thấy một blogger bạn thích, đang trình diễn nồi chiên không dầu, xong rồi bạn xem một lúc, thấy toàn bộ quá trình, bạn động lòng, rồi bạn mua. Mà vấn đề là, có thể trước đó bạn cũng đã lướt thấy các blogger khác bán nồi chiên không dầu, nhưng bạn không dừng lại, bạn lướt đi luôn.

Mà tại sao bạn lại dừng lại ở đó, và tại sao bạn lại mua. Trong đó chính là niềm tin. Nói cách khác, bạn không phải mua nồi chiên không dầu, bạn mua nồi vì niềm tin. Tức là không phải bán nồi, anh ta bán thau, bạn cũng có thể mua đĩa, đây chính là thị trường niềm tin. Đây cũng là lý do tại sao rất nhiều người muốn xây dựng thương hiệu cá nhân. Xét cho cùng, đều là muốn sở hữu sức kêu gọi của mình, và thị trường niềm tin. Đương nhiên, ở đây cũng bao gồm tôi, chỉ là tôi không bán nồi, cũng không bán thau.

Vì vậy bản chất của thị trường tín dụng và quá khứ cũng ngược lại, trước đây là bạn mua đồ của bạn, hai người có thể vì thế mà quen biết, rồi, có cơ hội trở thành bạn bè, còn thị trường niềm tin là thuộc về, kết bạn trước, rồi mới kinh doanh, là ý này.

Mà đồng thời, cùng với việc người tiêu dùng được thỏa mãn về các sản phẩm vật chất cá nhân hóa. Người tiêu dùng cũng dần dần phát sinh nhu cầu tiêu dùng tinh thần, nhu cầu tiêu dùng tinh thần là gì? Ví dụ như, lợi nhuận của sách ngày càng nhỏ, thậm chí không kiếm được tiền nữa, nhưng lợi nhuận của các câu

lạc bộ đọc sách lại ngày càng nhiều, mà câu lạc bộ đọc sách là sản phẩm vô hình, đây chính là tiêu dùng tinh thần. Mà rõ ràng, trong thời đại đã bước vào tiêu dùng tinh thần này, thương nhân cũng đã khởi động loại tư duy kinh doanh thứ năm, gọi là **tư duy cảm xúc.**

Mà sản phẩm vô hình mà tư duy cảm xúc có thể tạo ra, không chỉ là các buổi đọc sách, ở đây còn bao gồm các khóa học, tư vấn tâm lý, đồng hành, hướng dẫn tinh thần, nhận diện thân phận, thư giãn giải trí, v.v., những thứ này đều thuộc về các sản phẩm tiêu dùng tinh thần vô hình; Vì vậy, kinh doanh không có điểm dừng, trong xã hội này vật chất đã hoàn toàn không thiếu, kinh doanh cũng phải phát triển, do đó những thị trường tiêu dùng tinh thần được hình thành từ các sản phẩm vô hình này, cũng là thị trường mới được sinh ra theo thời thế. Mà thị trường này cần dùng tư duy, chính là loại thứ năm: tư duy cảm xúc.

Mà cuối cùng, loại tư duy thứ sáu, gọi là **tư duy lấy con người làm gốc**, mà tư duy lấy con người làm gốc, là một loại tư duy kinh doanh được sinh ra sau khi thị trường tín dụng kết bạn trước rồi mới kinh doanh, mà loại tư duy này, nói ra thì khá phức tạp, nếu nói đơn giản, chính là sự xuất hiện của video ngắn, hoàn toàn lật đổ thị trường truyền thống và cục diện internet truyền thống, bởi vì ưu điểm cốt lõi của họ là thuật toán, tức là nó có thể dựa trên sở thích và thói quen của người tiêu dùng, tính toán được sở thích sâu thẳm trong lòng người tiêu dùng, tức là bạn càng thích cái gì, thì nó càng điên cuồng giới thiệu cái đó cho bạn. Mà rõ ràng cơ chế thuật toán này càng phù hợp với bản chất con người, cũng vô hạn thích ứng với bản chất con người. Vì vậy bây giờ mọi người mới ngày càng dành nhiều thời gian hơn cho video ngắn.

Mà đồng thời, cũng rất rõ ràng, thuật toán chính là thuật toán, nó không thể tạo ra nội dung, người tạo ra nội dung là người sáng tạo, hoặc nói theo nghĩa chặt chẽ hơn, người sáng tạo đã tạo ra nội dung, giá trị cảm xúc mà nội dung tạo ra, mới là chìa khóa để thỏa mãn bản chất con người của người dùng. Vì vậy thuật toán trong quá trình này, đảm nhiệm vai trò là, dựa trên giá trị của nội dung để khớp với nhóm người tương ứng. Ví dụ, bạn đăng một tác phẩm, thuật toán trước tiên giới thiệu cho 200 người, nếu tỷ lệ thích và thời gian xem của 200 người này đều tốt, thì tiếp tục giới thiệu cho 2000 người, mà nếu vẫn tốt, thì lại đẩy cho hàng vạn người. Vì vậy cũng nói, bản chất của lưu lượng truy cập không phải là thuật toán, mà là giá trị cảm xúc đã thỏa mãn bản chất con người.

Mà nói ngược lại, thỏa mãn bản chất con người là giá trị cảm xúc. Mà người tạo ra giá trị cảm xúc là người sáng tạo, mà người sáng tạo là cá nhân. Mà mỗi người đều là độc nhất, tuy đặc điểm con người có sự tương đồng, nhưng không có sự giống nhau. Vì vậy giá trị cảm xúc mà mỗi người có thể cung cấp cũng khác nhau. Ví dụ như, tôi hát cho mọi người nghe, chắc chắn không ai nghe,

bởi vì tôi không có lợi thế này, không có lợi thế này, tôi không thể tạo ra giá trị, không tạo ra giá trị, tôi cũng không thể nổi tiếng.

Vì vậy dựa trên logic này, thị trường tương lai nhất định sẽ buộc mọi người phải tìm kiếm vị trí của mình, tức là, thị trường sẽ thúc đẩy, trong tương lai mỗi người chúng ta sẽ có nhãn hiệu rõ ràng hơn, ví dụ như ca sĩ, vũ công, luật sư, bác sĩ, v.v. Vì vậy sự khác biệt lớn nhất giữa người với người trong tương lai nhất định là sự khác biệt về nhãn hiệu giá trị.

Tức là, ví dụ bạn bán sách, bạn không phải là một blogger tri thức, xin lỗi, bạn không có tư cách bán, bạn bán cũng không ai mua. Nếu bạn bán mỹ phẩm, bạn không phải là một blogger làm đẹp, cũng không có tư cách bán. Tức là tương lai là một thời đại IP toàn dân. Là một thời đại lấy con người làm gốc.

Vì vậy, nói lại lần nữa, loại tư duy thứ sáu, mô hình tư duy lấy con người làm gốc, chính là kinh doanh con người, ví dụ như, tôi từng đến một cửa hàng quần áo, nhân viên của cửa hàng quần áo này trước đây gọi là hướng dẫn mua hàng, bây giờ không gọi là hướng dẫn mua hàng nữa, gọi là nhà tạo mẫu quần áo. Mà chỉ sự khác biệt về một danh xưng này, có ý nghĩa gì, tôi tin bạn có thể cảm nhận được, tức là ông chủ của họ đã đi trước thời đại để bố cục rồi.

Mà lại ví dụ, các công ty MCN mà chúng ta quen thuộc, rất rõ ràng, cốt lõi kinh doanh của họ không phải là sản phẩm mà họ bán, mà là các blogger thuộc quyền quản lý của họ. Đây cũng là lấy con người làm gốc, đang kinh doanh con người. Vì vậy tương lai không còn là kinh doanh sản phẩm, mà là kinh doanh con người. Và Tiktok cùng các nền tảng video ngắn khác, cũng là chất xúc tác của thời đại này.

Mà đồng thời, các công ty MCN trong tương lai, tôi cũng tin rằng sẽ ngày càng được phân khúc nhỏ hơn, bởi vì lịch sử luôn giống nhau đến kinh ngạc.

Ví dụ như trước khi thời đại này đến, hiện tại của chúng ta, chính là thời kỳ đại hỗn loạn, hiện tại, tuy một số công ty MCN có đủ loại blogger; dạy người khác xây dựng IP, cũng dạy đủ loại người. Mà cái gì cũng ký, cái gì cũng dạy, hoàn toàn là hiện tượng hỗn loạn do người tiêu dùng "có bệnh vái tứ phương" xuất hiện, mà ngày này tôi cũng tin rằng, sẽ sớm kết thúc. Bởi vì ngày càng nhiều người sẽ hiểu sự khác biệt giữa "thuật" và "đạo", ví dụ như, một người bạn của tôi cũng muốn xây dựng IP trên Tiktok, muốn làm một streamer nhảy múa, đến hỏi tôi, hỏi tôi có thể dạy cô ấy không, các bạn nghĩ tôi có thể dạy không?

Tôi có thể dạy cái quái gì, đây là hai lĩnh vực hoàn toàn khác nhau, "đầu trâu không đúng đuôi ngựa". Mà nếu tôi cố ý dạy, tôi cũng chỉ có thể nói cho cô ấy một số kiến thức về mặt "thuật", tức là những thứ có thể tra cứu trên các nền tảng công khai, còn những thứ về mặt "đạo", tôi muốn cho cô ấy cũng không thể

cho được, bởi vì tôi nói về tư duy, cô ấy nhảy múa, căn bản không phải cùng một "đạo". Vì vậy, trong tương lai, tôi tin rằng thị trường nhất định sẽ là các công ty chuyên sâu vào lĩnh vực ngách, tức là tất cả những người nhảy múa đều là người nhảy múa, những người truyền bá tư duy nhận thức, đều là các blogger tri thức. Bởi vì vẫn là câu nói đó, không cùng một lĩnh vực ngách, bạn chỉ có thể hướng dẫn các phương pháp về mặt "thuật", mà cái có thể đạt được kết quả nhất định là "đạo". Cũng là "đạo" lấy con người làm gốc.

Mà cuối cùng, tôi muốn nói, trong số 6 loại tư duy trên, bạn nắm vững được mấy loại tư duy?

Chương Năm Mươi Ba
Nghĩ Sâu Không Nghĩ

"Suy tính nghìn đường, chẳng bằng một lần soi gốc."

Nghe nói đây là một vấn đề khiến người ta phát điên, đó là giả sử bạn là một doanh nhân, bạn nghĩ bạn nên thiết kế sản phẩm trước, rồi dựa vào đặc tính sản phẩm để tìm khách hàng mục tiêu; hay nên tìm khách hàng mục tiêu trước, rồi dựa vào nhu cầu của khách hàng để thiết kế sản phẩm? Bạn nghĩ hai cách hoàn toàn khác nhau này, cách nào có tỷ lệ thành công cao hơn? Lúc này, bạn có thể giữ câu trả lời của mình trong lòng trước, phần này sẽ chia sẻ một tư duy đỉnh cao trong "Hàn Môn Quỷ Tướng", gọi là "Thâm Tư Bất Tư" (suy nghĩ sâu nhưng không nghĩ).

Và "Thâm Tư Bất Tư" là gì? Chúng ta hãy kể một câu chuyện trước, rất lâu trước đây, có một vị vua yêu thích một món nộm dưa chuột. Tuy nhiên, ở nơi ông ấy sống, dưa chuột đã tuyệt chủng, không thể nếm lại được vị giòn mát đó nữa. Suốt nhiều năm, nhà vua vẫn luôn nhớ món ngon đó.

Một ngày nọ, nhà vua lại nhớ món dưa chuột. Ông ấy không kìm được mà triệu kiến tổng quản, ra lệnh cho các ngự trù nghĩ cách làm nộm dưa chuột, treo thưởng ngàn vàng. Nhận được lệnh của nhà vua, các ngự trù nhanh chóng bắt đầu sáng tạo.

Nhóm ngự trù này cũng đặc biệt đoàn kết, không nghĩ đến việc một mình chiếm phần thưởng, tức là sau khi tổng quản đi rồi, họ cùng nhau tập hợp ý kiến để nghĩ cách. Có người nói:

"Ở đây không có dưa chuột, nhưng có thể dùng các loại quả khác thay thế, cũng tạo được cảm giác giòn rộp, rồi phối hợp với gia vị để điều chỉnh hương vị gần giống dưa chuột."

Đề xuất này có vẻ khả thi.

Lại có người am hiểu kỹ thuật trồng trọt nói:

"Tuy dưa chuột không kết quả, nhưng vẫn có cây giống. Có thể dùng cây dưa chuột để ghép với các loại quả khác, sau đó mọc ra sẽ có chút mùi vị dưa chuột, rồi kết hợp điều chế, chắc chắn càng khả thi hơn."

Thế là mọi người vắt óc bàn luận.

Chỉ là, trong lúc mọi người thảo luận, có một ngự trù tên là A Cẩu, lặng lẽ một mình, cầm số bổng lộc tích góp được, đi tìm tổng quản. Rồi nói với tổng quản rằng:

"Tổng quản đại nhân, mẹ già ở nhà tôi, đã cao tuổi rồi, tôi cũng chưa từng hiếu thuận chăm sóc bà cụ tốt, gần đây rất nhớ, muốn về nhà một thời gian thăm mẹ già."

Vừa nói vừa cầm số bạc đã chuẩn bị sẵn, cố nhét vào lòng tổng quản. Mà tổng quản thì, nhìn số bạc nặng trịch của A Cẩu, vô cùng thông cảm với nỗi nhớ mẹ của A Cẩu, rồi cũng cấp cho anh ta một kỳ nghỉ dài. Mà A Cẩu thì, sau khi được cấp kỳ nghỉ dài, cũng ngay tối hôm đó, vội vàng về quê. Rồi sau khi ở quê một thời gian dài, lại quay trở lại cung điện,

Chỉ là, sau khi trở về lần này, những đồng nghiệp cũ của anh ta, một người cũng không tìm thấy, nhìn thấy đều là những gương mặt ngự trù mới, rồi thì, xét theo thâm niên, anh ta lại là người có thâm niên nhất trong số các ngự trù mới này, anh ta cũng thuận lý thành chương trở thành lão đại trong số các ngự trù này. Rồi câu chuyện cũng kể xong. Kể xong rồi, câu chuyện này có ý nghĩa gì? Bạn lúc này đã hiểu chưa?

Thực ra, câu chuyện này không khó hiểu, các đầu bếp trong câu chuyện, tưởng chừng đang tập hợp ý kiến để nghĩ cách, thực ra, chính là đang cùng nhau "chui vào ngóc ngách" (ý nói suy nghĩ một cách hạn hẹp, không lối thoát). Cái gọi là "chui vào ngóc ngách", tức là khi vấn đề suy nghĩ đã thoát ly bản chất của sự vật, bản thân việc suy nghĩ đó là vô nghĩa. Điều này giống như việc, cứ khăng khăng nghĩ cách biến cục sắt thành vàng, suy nghĩ có ích không? Vì vậy, A Cẩu trong câu chuyện, ngay từ đầu đã biết bản chất của sự việc này, cũng có thể suy đoán ra, kết quả của sự việc này, anh ta liền cố ý xin nghỉ phép về nhà. Tránh né hậu quả của sự việc này.

Vì vậy mà nói, "Thâm Tư Bất Tư" được ghi chép trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" thực ra chính là rất nhiều lúc, thậm chí hầu hết thời gian, cái gọi là suy nghĩ và phân tích của chúng ta đều là vô nghĩa. Mà cao thủ thực sự, cái gọi là suy nghĩ sâu sắc của họ, đều là đang tìm hiểu bản chất của sự việc. Mà làm thế nào để **nắm bắt bản chất của sự việc?**

Trước hết chúng ta phải biết một điều, đó là so với việc chúng ta suy nghĩ, không suy nghĩ còn khó hơn. Nghĩa là gì? Tức là khi chúng ta gặp chuyện, hoặc vấn đề, chúng ta bản năng sẽ dựa trên lợi ích và tránh tai họa để suy nghĩ, việc này nên làm thế nào, nên giải quyết ra sao. Thực ra, cái nên làm thế nào, làm thế nào để giải quyết, về bản chất mà nói, đằng sau nó, đã giả định một mục tiêu mà

chúng ta muốn mới phát sinh suy nghĩ. Điều này cũng giống như việc nhà vua muốn ăn nộm dưa chuột sẽ phát sinh suy nghĩ, đều là logic tương tự.

Vì vậy "Thâm Tư Bất Tư" trong "Hàn Môn Quỷ Tướng" chính là nói với chúng ta rằng, khi chúng ta gặp chuyện trong xã hội, chúng ta đừng vội suy nghĩ, mà hãy tìm hiểu bản chất của sự việc trước, mà việc tìm hiểu bản chất của việc, ngược lại cần chúng ta không suy nghĩ.

Mà không suy nghĩ làm sao để tìm hiểu bản chất của sự việc? Tiếp theo có thể nói hơi huyền bí một chút, đây là một từ ngữ khá mới lạ với phần lớn mọi người, gọi là "động sát[11]". Cái gọi là động sát, động sát không phải là suy nghĩ. Động sát và suy nghĩ hoàn toàn là hai chuyện khác nhau. Và hai điều này hoàn toàn không thể dung hòa. Tức là khi một người suy nghĩ, anh ta không thể động sát, ngược lại, khi động sát, anh ta cũng không thể suy nghĩ. Vì vậy "Thâm Tư Bất Tư", nói về việc thông qua động sát để tìm hiểu bản chất của sự vật.

Mà làm thế nào để động sát? Chúng ta hãy chơi một trò chơi, nếu bạn có bất kỳ vấn đề gì, bạn có thể viết xuống, sau khi viết xong thì sao? Bạn có thể thử, không suy nghĩ về câu trả lời của nó, bạn chỉ đơn thuần nhìn vào vấn đề đó.

Đương nhiên rồi, trong quá trình này, bộ não của bạn có thể vẫn sẽ trả lời vấn đề này, tức là không kìm được mà vẫn suy nghĩ. Tuy nhiên, không sao cả, khi bạn nhận ra mình đang suy nghĩ, hãy kéo lại, tiếp tục đơn thuần nhìn vào vấn đề đó là được. Đương nhiên rồi, còn về nhìn bao lâu, và sẽ kéo đi kéo lại bao nhiêu hiệp, tôi không biết, vị quỷ tướng ghi chép về "Thâm Tư Bất Tư" nói: Khi vấn đề này, bạn không còn băn khoăn nữa, bạn cũng đã hiểu bản chất của sự vật này. Xin hãy nhớ, trong đây có một từ khóa, gọi là "không còn băn khoăn nữa".

Nếu không có câu hỏi, hãy quay lại với câu hỏi lúc đầu: bạn đã có được gợi ý gì? Khi đã hiểu ra, sự do dự cũng tự nhiên chấm dứt.

---

(11) "Động sát": nghĩa gốc là *nhìn thấu, thấu triệt*, thường hiểu là **trực giác sâu sắc** hay **cái nhìn xuyên suốt bản chất sự vật**. Ở đây "động sát" được nhấn mạnh như một năng lực khác với "tư duy", tức là không phải suy nghĩ phân tích, mà là trực giác trực tiếp nhận ra bản chất sự việc.

Chương Năm Mươi Bốn
Tư Duy Vô Lượng

"Muốn được quả, tất tìm nhân; muốn thành sự, tất cầu gốc."

Một con vượn căn bản không thể hiểu được trong bộ não của "con người", đang thực hiện những phép toán phức tạp đến mức nào, và sự khác biệt về tư duy giữa người với người của chúng ta, cũng sẽ đạt đến mức chênh lệch giữa vượn và người.

Phần lớn tư duy của chúng ta thực ra là **tư duy kết quả**. Tư duy kết quả là gì? Ví dụ, tôi làm một việc gì đó và vì thế dẫn đến một kết quả nào đó. Đây chính là tư duy kết quả. Rõ ràng, ngay cả bản thân ta cũng cảm thấy cách nghĩ này không đáng tin. Vì sao? Bởi rất nhiều khi, những gì ta làm lại không đưa đến kết quả như ta mong muốn. Thậm chí, ngay cả khi làm một việc, ta cũng không chắc liệu có đạt được kết quả mong muốn hay không. Vậy nên, tư duy kết quả theo hướng chính diện như thế thường khó đáng tin.

Trong khi đó, chỉ có số rất ít người sở hữu **tư duy nhân quả**. Tôi thích gọi nó là **tư duy đảo ngược**. Ví dụ, ta muốn kiếm tiền. Nếu ta "đảo ngược" một bước, sẽ thấy: muốn có tiền, tất phải **thành việc** trước, vì tiền chỉ là kết quả sau khi sự việc được thành công. Đây chính là tư duy đảo ngược. So với tư duy kết quả thì khác nhau như một chính diện, một phản diện; một đẩy xuôi, một kéo ngược. Nhưng chính sự khác biệt tưởng chừng đơn giản ấy lại tạo ra khoảng cách khổng lồ giữa người với người.

Nếu tiếp tục đảo ngược: muốn kiếm tiền → tất phải thành việc → muốn thành việc thì cần gì? Đến đây, nhiều người lại "đẩy" không nổi nữa. Vì sao? Vì để đi tiếp cần thêm một loại tư duy phụ trợ: **tư duy bóc tách**. Nghĩa là, ta cần tách riêng một vấn đề ra để tiếp tục đảo ngược.

Ví dụ, bạn muốn kiếm tiền, bạn biết rằng muốn có tiền thì phải thành việc. Nhưng thành việc gì? Nếu không rõ ràng, ta phải bóc tách riêng "sự mù mờ, không có phương hướng" này ra, rồi tiếp tục đảo ngược.

Nhiều người khi tách riêng ra vẫn không đi tiếp được. Vì sao? Vì càng đảo ngược xuống sâu thì càng cần nhiều tư duy phụ trợ hơn. Chẳng hạn, đến đây lại cần tư duy tất yếu. Tư duy tất yếu nghĩa là: đói thì phải ăn, khát thì phải uống — điều hiển nhiên. Vậy muốn giải quyết "không có phương hướng" thì tất yếu phải có gì? Chính là thông tin. Tìm kiếm thông tin chính là cách để tháo gỡ bế tắc.

Dĩ nhiên, thông tin lại chia thành rác rưởi và chất lượng. Trên mạng đầy rẫy thông tin rác, bởi hầu hết các thông tin thương mại đều là: bạn nhìn thấy "lợi nhuận tương lai", còn người ta thì nhắm tới "tiền vốn hiện tại" của bạn. Vậy nên để phân biệt tốt xấu, ta cần thêm những tư duy phụ như: tư duy so sánh chi phí–hiệu quả (ROI), tư duy phát triển vĩ mô, tư duy phân tích kinh tế thị trường… Nếu không, người khác nói gì cũng tin, rất dễ bị lừa.

Từ đó có thể thấy, sự phức tạp của tư duy. Ngay cả khi tiếp tục đi sâu thảo luận, có lẽ sẽ mở rộng đến những hình thức tư duy kỳ lạ hơn, như tư duy nhảy vọt, tư duy phân tán, v.v. Vì vậy, trong thực hành và mưu đồ, chúng ta chỉ cần ghi nhớ ba tư duy cốt lõi.

Ba tư duy cốt lõi hàng đầu này, trước hết là tư duy suy luận ngược đã đề cập ở phần trước, điều này sẽ không mô tả lại nữa, bởi vì đây là một tư duy chủ đạo. Mà cái thứ hai là, tư duy mượn lực, cái gọi là tư duy mượn lực, chính là "một mượn thay vạn pháp". Tức là hỏi nhiều, học hỏi nhiều, học cách mượn lực, đừng ép mình trở thành người toàn tài, bởi vì tư duy bẩm sinh của mỗi người đều khác nhau, một số người họ có tư duy rất mạnh ở một số khía cạnh nào đó. Vì vậy cao thủ đều hiểu cách mượn lực, đương nhiên mượn ở đâu, bạn có thể ngay bây giờ dùng tư duy suy luận ngược chủ đạo cộng với tư duy tất yếu, tự mình suy luận ngược trước. Chúng ta tiếp tục nói về tư duy cốt lõi thứ ba.

Tư duy thứ ba gọi là tư duy dung hợp, tức là nếu chúng ta có tư duy mượn lực, nhưng liệu có thể tích hợp trí tuệ của người khác, biến thành của mình để sử dụng, thì cần tư duy dung hợp này. Ví dụ, bạn làm kinh doanh, tôi giới thiệu một người đã nhiều lần thành công đến hiến kế cho bạn. Những lời họ nói, có thể bạn nghe không vào. Không phải vì vô lý, mà bởi bạn không hiểu được *logic nền* ẩn sau. Không hiểu thì không thể dung hợp. Nhiều người còn tệ hơn: hễ nghe ý kiến trái ngược, lập tức nổi nóng, cho rằng bị phản bác. Thế thì càng không thể dung hợp. Vì vậy, phải có ý thức "đối sự, không đối nhân", dùng dung hợp tư duy để tìm kiếm logic nền, đó chính là năng lực cốt lõi khi phân tích và mưu lược.

Trên đây, đại khái chính là tư duy làm việc. Mà đồng thời, sở hữu tư duy cũng chẳng qua là chúng ta có thể dựa trên mục tiêu, tìm ra vô số con đường để thực hiện. Sở hữu tư duy chính là dựa trên mục tiêu tìm ra nhiều con đường để thực hiện. Nhưng phân tích và mưu đồ sự việc không có mối quan hệ trực tiếp với việc làm thành sự việc, giống như mâu thuẫn nhận thức giữa việc biết đánh trận nhưng lại sợ chiến đấu. Sự thông suốt giữa tư duy và nhận thức ảnh hưởng đến thành tựu của một người. Trong cuộc sống thực sẽ gặp một số người, chúng ta trò chuyện với họ, đều cảm thấy họ thật tài giỏi, nhưng họ lại không làm nên trò trống gì. Đây chính là tư duy đã thông suốt, nhận thức thì chưa.

Tương tự, làm thế nào để thông suốt nhận thức? Đó là bạn có từng nghe qua một từ như thế này không, gọi là "bản tâm cụ túc". Điều này không phải huyền học, mà là liên quan đến phương pháp khởi động.

Chương Năm Mươi Năm
Tâm Tử Đạo Sinh

"Lặng như mặt nước, bóng núi hiện;
rối như sóng vỡ, trời đất tan."

Tất cả những người đại triệt đại ngộ đều đã từng trải qua cảnh vô phương cứu chữa; tâm không chết thì đạo không sinh; đường cùng của con người chính là điểm khởi đầu của thần. Không có nỗi đau niết-bàn thì làm sao có vẻ đẹp tái sinh?

Vậy thì tâm bất tử thì đạo bất sinh, có ý nghĩa gì? Ý vị sâu xa dưới câu này rốt cuộc là gì? Tiếp theo, tôi sẽ giải cấu trúc vì sao "tâm chết" có thể bùng nổ sự tái sinh, và trong cái tâm lý cần buông bỏ ấy ẩn giấu những huyền diệu thế nào.

Trước hết, cái "tâm" trong câu "tâm bất tử thì đạo bất sinh" là gì? Thực ra cái "tâm" này, chính là ý thức tiểu ngã của chúng ta, cũng có thể hiểu là chấp niệm. Mà chấp niệm là gì?

Ví dụ như tôi hỏi bạn: *"Bạn biết vì sao mình muốn kiếm tiền không?"*

Bạn có thể nói: *"Tôi muốn sống tốt hơn, dĩ nhiên tôi muốn kiếm nhiều tiền hơn."*

Tôi lại hỏi: *"Bạn có kế hoạch hành động lập tức để giúp bạn kiếm được nhiều tiền hơn không?"*

Rõ ràng, rất nhiều người không có.

Tôi lại hỏi: *"Đã hiện giờ chưa có, vậy lúc này bạn có thể tạm đặt xuống cái ý nghĩ muốn kiếm tiền ấy không? Bởi khi đã không nhắc nổi mà cũng không buông nổi, thì rất dày vò con người, sẽ dày vò bạn đến mức tinh thần nội hao, ngày nào cũng phờ phạc."*

Rõ ràng, rất nhiều người sẽ không nghe tôi, cũng không buông bỏ được, bởi vì chấp niệm sở dĩ là chấp niệm, nó thuộc về việc khiến bạn không thể nắm lấy, cũng không thể buông bỏ, và thường xuyên giày vò bạn, khiến bạn mông lung, rối bời, nội hao tinh thần, khiến bạn mất ngủ, đây chính là chấp niệm. Mà một người, một khi có thể buông bỏ chấp niệm, cũng là cái gọi là "tâm đã chết", thì người đó, sẽ không còn bị chấp niệm giày vò nữa, bộ não của anh ta, cũng sẽ như bầu trời quang đãng sau cơn mưa, tinh thần phấn chấn, tâm hồn sảng khoái.

Tức là trong trạng thái này, người làm việc, rất lợi hại, như có thần giúp, dễ dàng đạt được kết quả hơn.

Điều này có chút ý vị:

> ***"Hữu tâm trích hoa hoa bất thành, vô tâm trồng liễu liễu thành rợp bóng"***
> (Có lòng trồng hoa hoa không nở, vô tình cắm liễu liễu lại xanh)

Tức là mọi sự thuận theo tự nhiên—ấy chính là "Đạo sinh".

Mà nếu bạn đã hiểu ý nghĩa của "tâm tử đạo sinh", tiếp theo, tôi cũng sẽ cố gắng hết sức mình, xem tôi có thể giúp bạn tiêu diệt cái tâm chấp niệm đó không.

Trước hết, trước khi giúp bạn tiêu diệt chấp niệm, tôi muốn nói với bạn rằng: tuyệt đối đừng tin vào những lời nói của những người xuất gia, cho rằng mọi vấn đề đều bắt nguồn từ dục vọng. Mà nếu bạn nghe theo những điều này, thì bạn đã tiêu rồi, bởi vì văn hóa xuất thế, không có tư cách chỉ đạo người nhập thế nên làm gì, nên tu tâm như thế nào. Nói cách khác, những người nói buông bỏ, tôi cũng đã gặp rất nhiều, về cơ bản đều nói buông bỏ trên miệng, trong lòng họ cũng không buông bỏ được, đều là những kẻ nửa vời.

Cho nên, tôi không chủ trương bạn buông bỏ, cũng không chủ trương bạn nhấc lên; tôi chỉ chủ trương: bạn nhìn thấu bản chất của chấp niệm là được. Chỉ cần bạn nhìn thấu bản chất của chấp niệm, bạn sẽ không còn bị chấp niệm ảnh hưởng, dày vò.

Vậy bản chất của chấp niệm là gì? Vừa rồi chúng ta nói, người xuất gia thích bảo đó là dục vọng — còn tôi muốn nói: vớ vẩn. Bản chất của chấp niệm không phải dục vọng, mà là *tiềm chất*[12]. Giống như bạn không thể nào có ý nghĩ "1 phút chạy 10.000 mét" hoặc "ngồi dưới đất mà cất cánh bay lên" — dù có nảy ra thì bạn cũng dễ dàng buông xuống, sẽ không hình thành chấp niệm, bởi bạn biết tiềm năng năng lực cơ thể mình căn bản không có khả năng đó.

Còn ý nghĩ muốn kiếm được nhiều tiền hơn thuộc về loại bạn biết mình *có tiềm chất đó*, có tiềm chất nên bạn mới khó buông. Đồng thời, ai ai cũng có tiềm chất thu nhập triệu tệ, thậm chí chục triệu; vậy nên cũng là lý do tại sao ai ai cũng khó buông.

---

(12) Tiềm chất: chỉ năng lực bẩm sinh, khả năng tiềm ẩn bên trong con người. Đây là những tố chất chưa chắc đã biểu hiện ngay, nhưng tồn tại như một khả năng có thể phát triển nếu gặp đúng môi trường, rèn luyện và cơ hội. Khác với "dục vọng, tiềm chất không phải ham muốn chủ quan, mà là năng lực khách quan con người vốn có. Chính vì biết mình có tiềm chất nên mới dễ hình thành "chấp niệm", khó buông bỏ.

Thế nên nói, bản chất khó buông của chấp niệm là ở *tiềm chất*; nếu bạn không có tiềm chất này, dù bạn có dục vọng thì cũng không hình thành chấp niệm, bạn cũng có thể phút chốc buông xuống.

Nay tôi đã giảng giải bản chất của chấp niệm; nếu bạn đồng ý thì để tôi phân tích tiếp; nếu bạn giữ quan điểm khác, vẫn cho rằng đó là dục vọng, vậy thì mỗi người đi một đường, đạo bất đồng bất tương vi mưu; phần thảo luận sau này chỉ thích hợp cho những ai cùng chung nan đề.

Rốt cuộc:

> ***"Môn hộ bất đồng, đạo lộ bất đồng"***
>
> Ý chỉ: do xuất thân, hệ tư tưởng hay hoàn cảnh khác nhau, nên cách nhìn nhận và lựa chọn con đường cũng không giống nhau.

Trở lại chính đề, chúng ta tiếp tục thăm dò xem làm sao tiêu trừ chấp niệm.

Mà tiếp theo, trước khi nói về cách cụ thể để tiêu diệt chấp niệm, chúng ta còn phải hiểu một đặc tính của chấp niệm, mà đặc tính của chấp niệm chính là: khi chấp niệm kéo đến sẽ đi kèm một loại *cảm giác lo âu*. Nói cách khác, rất nhiều người một khi rơi vào chấp niệm sẽ lập tức lo âu, rồi không thể tự thoát, trằn trọc cả đêm. Đổi góc độ mà nói, cảm giác lo âu cũng là một cái chuông nhắc nhở; chúng ta nên cảm ơn mình có cái chuông này và tận dụng nó cho tốt.

Khi cảm giác lo âu kéo đến, chỉ cần nhận biết sự tồn tại của nó là được. Đồng thời nắm bắt căn nguyên chấp niệm phía sau nó — dù là theo đuổi vật chất hay khao khát tình cảm — then chốt không nằm ở "là cái gì", mà nằm ở việc bạn có thể trong khoảnh khắc ấy *ý thức được* hay không, chứ không sa chìm vào đó. Thông qua luyện tập có chủ đích, "thoát ra" khỏi lo âu, quan sát lý trí, bạn có thể bước vào trạng thái *lý tính tự giác*; trong trạng thái này, tâm đã thanh minh, con đường đã mở — tức là đã đi đúng hướng. Trạng thái ấy chính là *tâm đã chết, đạo đã sinh*, tức là đã "đắc đạo".

Bởi trong lý tính tự giác, bạn có thể xem xét đúng đắn chấp niệm. Chẳng hạn chấp niệm bảo bạn phải kiếm 5 tỷ; lúc này, bạn có thể lý tính tự giác mà biết: trong tất cả những việc bạn nghĩ tới và có thể tiếp cận, việc nào *có điều kiện* để kiếm nhiều tiền hơn; những điều kiện ấy cần tài nguyên gì; bạn có bao nhiêu phần nắm chắc để tích hợp, để hiện thực hóa; và chi phí lựa chọn của bạn là gì? Rủi ro là gì?

Tức là trong trạng thái này, bạn có thể lý tính phân tích mình nên làm gì, không nên làm gì; trong trạng thái lý tính tự giác, bạn có thể phát huy *tất cả* năng lực trong phạm vi nhận thức hiện tại của mình. Giả như bạn đã phát huy hết năng lực trong phạm vi nhận thức mà vẫn chưa kiếm được 5 tỷ, bạn cũng sẽ không vì

thế mà buồn bã; ngược lại, bạn sẽ tự hào về mình—bởi bạn đã nỗ lực đến mức *bất lực*, đã phấn đấu đến mức *tự cảm động*.

Đối với nội dung được trình bày trong phần này, liệu nó có khiến bạn nếm được chút tinh hoa nào không? Nếu cảm nhận được sự thấm nhuần, hãy để lại suy nghĩ của bạn, tôi tin chắc mình có thể truyền tải giá trị cho bạn.

Chương Năm Mươi Sáu Nhất Phủ Khai Thiên

"Đạo vốn sẵn trong tay, chớ tìm ngoài mây khói."

Có một câu chuyện, nếu bạn hiểu thấu, cuộc đời bạn sẽ trở nên hoàn toàn sáng rõ, từ nay sẽ không còn bị mê mang hay lo âu trói buộc. Câu chuyện ấy chính là truyền thuyết về Bàn Cổ khai thiên tích địa.

Từ thuở hỗn mang mới mở, trời đất mịt mù hỗn độn, một vị cự linh dần dần tỉnh giấc, tên là Bàn Cổ. Sau khi tỉnh dậy, Bàn Cổ thấy bốn bề tối đen, trong hỗn độn chỉ toàn khổ sở và mơ hồ. Vì vậy, ông cầm lấy một cây rìu, bắt đầu chém xuống. Mỗi nhát rìu bổ ra, hỗn độn tách làm hai: khí nhẹ và trong thì bay lên thành trời, khí nặng và đục thì lắng xuống thành đất. Từ đó, trời đất phân chia, thế giới trở nên sáng sủa rõ ràng. Đây chính là truyền thuyết khai thiên tích địa ban đầu.

Nhưng vấn đề thú vị liền nảy sinh: **Bàn Cổ tỉnh dậy trong hỗn độn, vậy cây rìu của ông từ đâu mà có?** Bạn đã từng nghĩ tới chưa? Đây chính là bí ẩn lớn nhất mà truyền thuyết để lại. Thực ra, trong đời sống hiện thực, rất nhiều người cũng rơi vào tình cảnh giống như ở trong hỗn độn: lo âu vì không hiểu nguyên do, không có phương hướng, cho nên sinh ra tâm trạng bất an. Bản chất của mê mang chính là như tỉnh dậy trong hỗn mang nhưng lại không tìm thấy "cây rìu". Không có rìu thì chẳng thể chém mở hỗn độn, cũng chẳng thể phá giải mê mang.

Vậy thì cây rìu đó từ đâu mà đến?

Dân gian có vài cách lý giải: có người nói cây rìu ấy là chiếc răng Bàn Cổ nhổ xuống mà hóa thành. Nhưng điều này rõ ràng không hợp lý — nếu thế, ông cần gì phải làm rìu, cắn luôn bằng hàm răng chẳng phải còn lợi hại hơn sao? Lại có thuyết cho rằng rìu là vật trời ban, từ trên trời rơi xuống. Nhưng khi ấy trời còn chưa được ông bổ ra, nói "trời ban" thì càng phi lý. Thế thì rốt cuộc cây rìu ấy đến từ đâu?

Trong Hàn Môn Quỷ Tướng có ghi bốn chữ "Nhất Phủ Khai Thiên". Bí ý ẩn ngay ở chữ "Nhất". Đạo Đức Kinh viết: "Đạo sinh Nhất, Nhất sinh Nhị, Nhị sinh Tam, Tam sinh vạn vật." Ý nghĩa sâu xa ở đây chính là — trước hết "Đạo sinh Nhất", tức là "Đạo" sinh ra cái đầu tiên. Mà "Đạo" vốn đã tồn tại từ trước trời đất, không cần biết nguồn gốc ở đâu.

Mà ai là người được Đạo sinh ra? Giống như "Đạo Đức Kinh" nói: *"Ngô bất tri thùy chi tử, tượng Đế chi tiên"* (Ta không biết con của ai, hình như có trước cả Đế), câu nói này có nghĩa là: Ta không rõ Đạo từ đâu mà sinh ra, nhưng dường như trước khi trời đất xuất hiện, nó đã tồn tại ở đây. Nói cách khác, vào thời điểm Bàn Cổ khai thiên lập địa, trong hỗn độn ngoài sự hỗn loạn, còn tồn tại Đạo.

Vì vậy dựa trên những điểm này, chúng ta lại nói thêm một điểm nữa, có lẽ mọi người cũng sẽ biết được, rốt cuộc cây rìu của Bàn Cổ là như thế nào, mà điểm này, có lẽ không cần nói, một số người đã biết rồi, đó chính là Đạo Đức Kinh từng nói:

> *"Đạo khả đạo, phi thường đạo, danh khả danh, phi thường danh.*
> *Vô danh, thiên địa chi thủy, hữu danh, vạn vật chi mẫu."*

Nghĩa là gì? Tức là nói về cái thứ gọi là Đạo này, nó vốn dĩ không có tên, mà chúng ta để hiểu nó, chúng ta phải đặt cho nó một cái tên, mà cái tên này, gọi là "Đạo" đi. Vì vậy, đây cũng là, khi không có tên, nó vốn dĩ đã tồn tại, còn sau khi có tên, nó cũng chính là khởi đầu của tất cả.

Mà rõ ràng, Bàn Cổ lúc đó, không nghĩ như vậy. Ông ấy đặt tên cho thứ này không gọi là Đạo, mà gọi là Rìu. Vì vậy, Đạo chính là Rìu, Rìu chính là Đạo. Cây búa nó vốn dĩ đã tồn tại, nó vốn dĩ đã sinh ra trong hỗn độn.

Vì vậy, dựa trên sự hiểu biết này, cái gọi là bổ đôi hỗn độn trong bộ não, giải tỏa sự hoang mang, thoát khỏi lo lắng của chúng ta, thực ra chỉ là nhấc cây búa vốn đã tồn tại đó lên, bổ nó là được. Bổ ra là giải được. Mà rõ ràng, nói đến đây tôi tin rằng có lẽ vẫn còn một số người đang ở trong trạng thái hoang mang, không rõ Đạo ở đâu, Búa ở đâu, không biết làm thế nào để nhấc lên. Vì vậy chúng ta lại nhấn mạnh một lần nữa, nó vốn dĩ đã tồn tại, nó vốn dĩ đã cùng sinh ra với hỗn độn, không cần tìm cầu bên ngoài, trực tiếp dùng là được.

Ví dụ trong cuộc sống, có người vì tập trung vào những chuyện nhỏ nhặt mà quên đi những chuyện lớn, có người nắm chặt hai tay cuối cùng lại trắng tay, hoặc có người ôm ấp lý tưởng nhưng không biết bắt đầu từ đâu. Những sự hỗn loạn trong cuộc sống này khiến con người bối rối, từ đó gây ra lo lắng. Mà để giải quyết sự hỗn loạn này, chỉ cần trực tiếp bắt tay vào làm. Giống như trong cuộc sống hỗn độn, xử lý từng việc một, giải quyết từng cái một. Sau khi hoàn thành, bạn sẽ thấy thế giới của mình lúc này trở nên rõ ràng hơn rất nhiều. Đây chính là "Nhất Phủ Khai Thiên" mà "Hàn Môn Quỷ Tướng" đã nói.

Vậy nên, khi bạn đi tìm cây rìu của Bàn Cổ, có lẽ bạn đã ngộ ra rồi chăng? Nếu đã ngộ, xin hãy ghi nhớ, rồi dùng hành động chứng đạo. Có như vậy, cây rìu ấy sẽ không bao giờ bị đánh mất nữa.

Chương Năm Mươi Bảy
Tư Duy Bày Cục

"Kẻ ngốc dùng sức bắt chim, người khôn rải thóc giăng lưới.
Bậc trí giả trồng cây để chim tự đến làm tổ."

Trước khi tiết lộ chủ đề này, xin hãy đảm bảo đã đóng chặt cửa, tuyệt đối không để người khác nghe thấy, bởi vì nội dung này nói về tư duy làm cục, tức là làm thế nào để giăng bẫy người khác trong cuộc đối đầu.

Trước hết, tại sao chúng ta phải giăng bẫy người khác? Trong thế giới cạnh tranh và do người khác đặt ra quy tắc này, những người "ba không" (không tiền, không tài, không quyền) như chúng ta muốn thành công, thì nhất định phải học cách giăng bẫy, bởi vì chúng ta không có tư cách đi thẳng mà lấy, chúng ta chỉ có thể đi vòng mà tìm. Nghĩa là gì? Lấy một ví dụ, trên cây có một con chim, chúng ta muốn bắt nó, làm thế nào? Leo cây ư? Nó bay trên trời, chúng ta chạy dưới đất ư?

Cái gọi là "đi thẳng mà lấy" là gì?

"Đi thẳng mà lấy" là một người đang cố gắng luyện tập leo cây, cố gắng luyện tập chạy. Nhưng nỗ lực như vậy, có bắt được không? Rõ ràng là không bắt được. Không có cách nào, chúng ta chỉ có thể giăng một cái lưới, ở dưới rải thức ăn, chờ chim tự chui vào lưới, đây chính là "đi vòng mà tìm", cũng là cái mà chúng ta gọi là giăng bẫy.

Đương nhiên, giăng bẫy cũng không phải là thuyết âm mưu, trong cuộc sống thực của chúng ta, nhiều người có giá trị quan cho rằng giăng bẫy là thuyết âm mưu, là đạo tiểu nhân, không thèm dùng. Nhưng thực tế thì, hoàn toàn ngược lại, giăng bẫy mới là biểu hiện thực sự của sự kính trọng trời đất và yêu thương con người, bởi vì người giăng bẫy, họ cần phải tuân thủ lợi ích của tất cả mọi người, khi lợi ích của tất cả mọi người đều được tôn trọng, thì cục đó mới có thể phát huy sức mạnh "đi vòng mà tìm" của nó. Vì vậy đừng dùng con mắt thuyết âm mưu để nhìn nhận việc giăng bẫy, bởi vì khi bạn nỗ lực đến mức tự cảm động, mà vẫn chưa có được thứ mình muốn, lúc này bạn sẽ phát hiện ra, đây mới là chính đạo của "quân tử ái tài, thủ chi hữu đạo" (quân tử yêu tài, ra tay có đạo).

Mà đồng thời, muốn trở thành cao thủ giăng bẫy thực sự cần phải luyện tập, luyện tập thì cần học, mà học cái gì? Thực ra tất cả mọi thứ đều có logic cốt

lõi của nó, lời nói của người xưa cũng đều là "ngôn xuất pháp tùy" (lời nói ra là pháp tắc).

> ***"Mưu sự bất quá nhân tâm, mưu cục bất quá nhân tính"***
> (Mưu việc không ngoài lòng người, mưu cục không ngoài bản chất con người).

Nghĩa là gì? Thực ra câu đầu tiên, "mưu việc bất quá nhân tâm", tương đối dễ hiểu, tức là hướng đi trong lòng mỗi người chúng ta đều là theo đuổi những điều tốt đẹp.

Ví dụ: khi người khác tìm chúng ta nói một việc, nếu việc này không mang lại điều tốt đẹp hoặc lợi ích cho chúng ta, chúng ta chắc chắn sẽ không làm, bởi vì điều này không phù hợp với hướng đi của lòng người chúng ta. Và tương tự, chúng ta tìm người khác bàn chuyện cũng vậy, cũng phải phù hợp với hướng đi của lòng người đối phương. Vì vậy, "mưu việc bất quá nhân tâm" nói rằng, việc này có tôn trọng lợi ích của nhau không, có phù hợp với hướng đi của lòng người của nhau không.

Nhưng đồng thời, ngay cả khi việc này phù hợp với hướng đi của lòng người của nhau, cũng chưa chắc việc này sẽ thành công, bởi vì câu sau "mưu cục bất quá nhân tính" mới là chìa khóa để "làm thành".

Ví dụ: chúng ta có một dự án trong tay, sau khi phân tích dự án này, phát hiện dự án này có tiềm năng lợi nhuận cực lớn, lúc này cần vốn khởi động, cần thu hút nhà đầu tư thiên thần. Rõ ràng, việc này đứng từ góc độ của chúng ta mà nói, ai đầu tư người đó kiếm tiền. Điều này phù hợp với hướng đi của lòng người của nhau, bởi vì ai cũng muốn kiếm tiền.

Nhưng mà, điều này không có nghĩa là chúng ta có thể thu hút được đầu tư, ví dụ như bây giờ chúng ta gặp một doanh nhân, anh ta cũng có thực lực để đầu tư cho bạn. Chúng ta nên nói như thế nào? Thực ra rất nhiều người sẽ dùng cách giới thiệu để thuyết phục đối phương. Nếu đối phương không chấp nhận, trong lòng sẽ còn cho rằng đối phương "có mắt không tròng".

Mà thực tế, điều này không phải là đối phương "có mắt không tròng", mà là cách của chúng ta đã sai, đã đi ngược lại bản chất con người của đối phương. Những ai đã xem "Thỉnh Quân Hiến Sách Cục" đều biết, tức là những cuộc đàm phán yếu thế tương tự như vậy, khi chúng ta cố gắng thuyết phục đối phương, chỉ sẽ khơi dậy ý thức phòng bị của đối phương, và chỉ cần ý thức phòng bị của đối phương được mở ra, dù bạn nói hay đến mấy, đối phương cũng sẽ không có ý muốn đầu tư.

Vì vậy "mưu cục bất quá nhân tính". Nói rằng, ngay cả khi việc chúng ta muốn phù hợp với hướng đi của lòng người. Nhưng muốn làm thành việc này, thì không thể bỏ qua bản chất con người. Ví dụ như việc này, khi chúng ta biết rõ là

đàm phán yếu thế, chúng ta có thể chuyển hóa yếu thế thành ưu thế, thông qua tư thế thỉnh giáo đặc trưng của yếu thế, khơi gợi trong bản chất con người đối phương lòng "thích làm thầy" và ham muốn thể hiện. Sau đó tùy cơ ứng biến để đạt được mục đích cuối cùng. Đây chính là "đi vòng mà tìm". Cũng là làm cục.

Vì vậy, "mưu việc bất quá nhân tâm, mưu cục bất quá nhân tính". Cũng có thể hiểu thành một câu nói khác, gọi là "bồ tát tâm trường, lôi đình thủ đoạn". Tức là chúng ta vừa phải có tâm bồ tát để mưu những việc phù hợp với lòng người, nhưng cũng phải có thủ đoạn lôi đình để nắm bắt bản chất con người. Bởi vì muốn làm thành việc. Chỉ có lòng tốt không có tác dụng. Còn phải có thủ đoạn. Không có thủ đoạn, nhiều nhất cũng chỉ là một người tốt bụng. Vậy bạn có phải là một người tốt bụng không?

Vì vậy cũng nói, đoạn nội dung này, nếu bạn không hiểu, thì không nên vội vàng khởi nghiệp, có thể nâng cao bản thân trước một chút, tư duy bày cục với lòng bồ tát và tư duy bày cục với thủ đoạn lôi đình. Bởi vì sự khác biệt giữa người với người, về bản chất chính là khoảng cách về tư duy nhận thức.