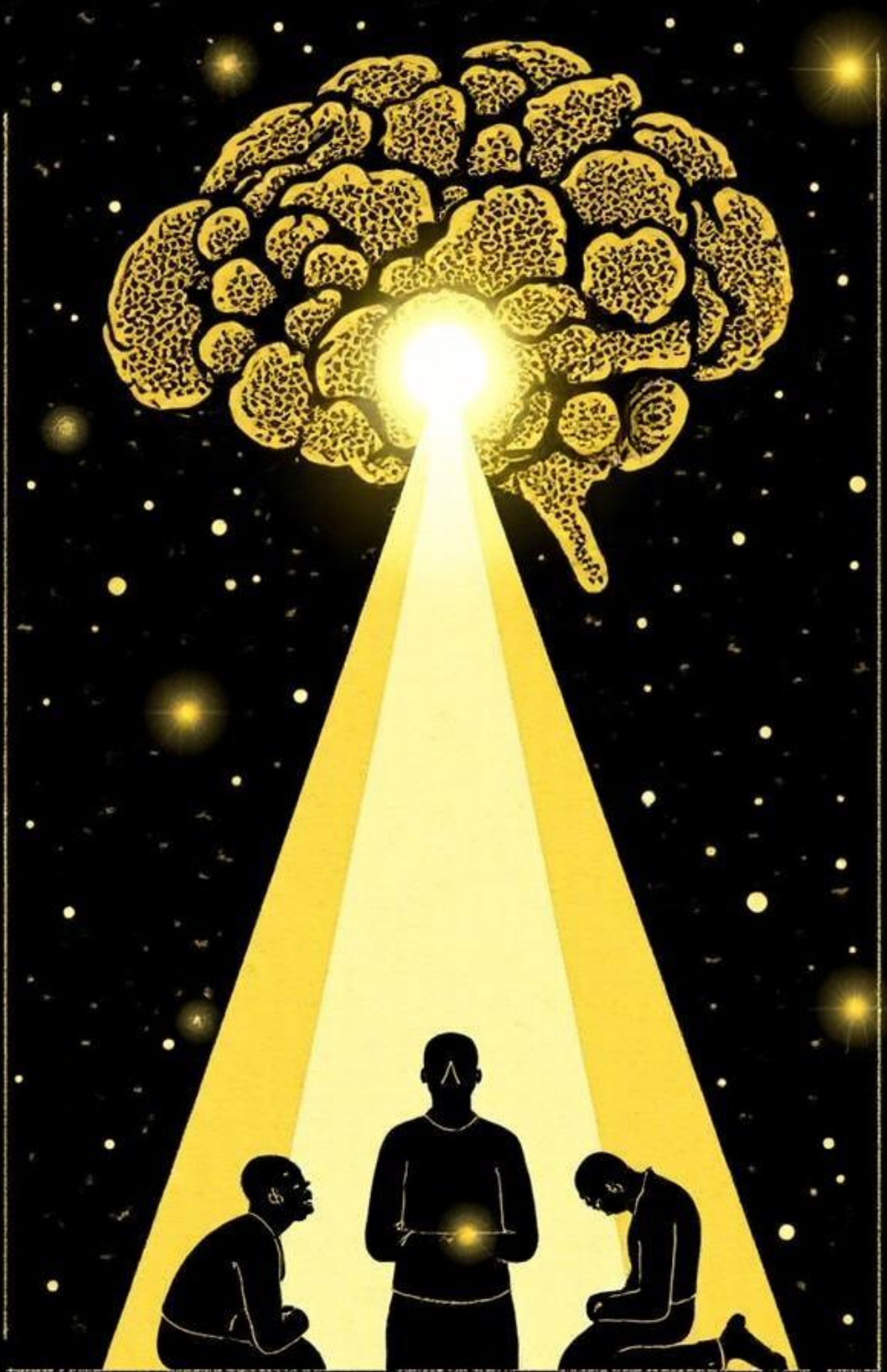
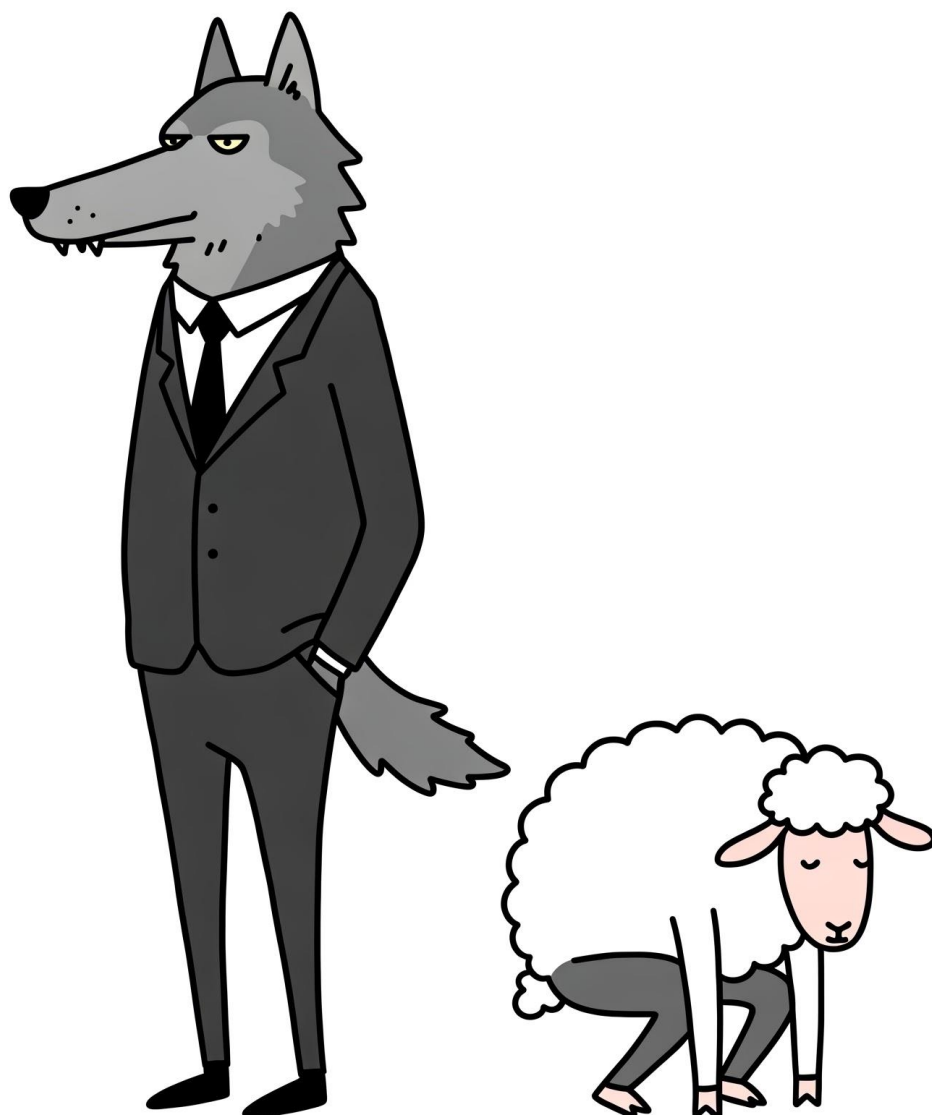




MỤC LỤC

Định nghĩa và Đặc điểm của Cường giả.....	3
Hai Mặt của Con Người.....	9
Sự thật về Bản chất Con người.....	18
Sự thật về Xã hội.....	27
Quy luật quan hệ con người của Quỷ Cốc Tử.....	36
Cường giả làm chủ cảm xúc.....	45
Cường giả làm chủ lòng tự trọng.....	55
Cường giả làm chủ vận mệnh.....	68
Cường giả làm chủ nội tâm.....	79
Cường giả làm chủ hạnh phúc.....	89
Cách nhận biết người khác nhanh chóng.....	98
Cách quan sát người khác nhanh chóng.....	107
Làm thế nào để thu phục nhân tâm?.....	117
Cách quản lý và sử dụng người.....	124
Cách mở rộng mạng lưới quan hệ.....	135
Sự thật về tư duy người nghèo.....	145
Sự thật về tư duy người giàu.....	154
Sự thật về việc vượt qua giai cấp.....	159
Sự thật về của cải.....	168
Sự thật về mạng lưới quan hệ.....	176
Sự thật về nơi làm việc.....	187
Sự thật về việc thoát khỏi kiếp độc thân.....	196
Sự thật về quan hệ hôn nhân.....	201
Sự thật về giáo dục gia đình.....	208
Sự thật về mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu.....	213
Sự thật về việc đi làm thuê.....	222
Sự thật về khởi nghiệp.....	229
Sự thật về Douyin (TikTok).....	247
Sự thật về lưu lượng truy cập.....	255
Sự thật về cơ hội.....	262

Lời nhắc nhở thân thiện: Cuốn sách này được chuyển soạn từ khóa học
"*Tư duy cường giả*", vì vậy có thể có một số lỗi nhỏ!



ĐỊNH NGHĨA VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CƯỜNG GIẢ

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy Cường giả, cùng nhau nhận thức sự thật, trở thành cường giả.

Tư duy của con người được chia làm hai loại, một loại là tư duy cường giả, loại còn lại là tư duy người yếu đuối. Cái gọi là tư duy cường giả là việc khám phá và tuân theo quy luật khách quan của thế giới, từ đó không ngừng vươn lên và tiến bộ, đây là một nền văn hóa tự cứu rỗi. Cái gọi là tư duy người yếu đuối là luôn đặt mình vào vị trí được cứu rỗi, luôn khao khát dựa dẫm vào người khác để sinh tồn, đây là một nền văn hóa mong chờ Đấng Cứu Thế. Người có tư duy cường giả hiểu rõ bản chất con người, tuân theo quy luật, nội tâm mạnh mẽ, cảm xúc ổn định, trí tuệ trưởng thành, tâm thái bình hòa, làm chủ vận mệnh, sở hữu của cải, cuộc sống hạnh phúc. Gặp chuyện không than phiền, không vương bận, không phiền não, tận hưởng sự cô đơn, chấp nhận hiện thực, không dễ bị tổn thương. Trong lịch sử loài người, tất cả những người đạt được thành tựu to lớn, thành công, đều là những người sở hữu tư duy cường giả.

Còn phần lớn người nghèo trong xã hội đều là những người có tư duy yếu đuối, vậy nguyên nhân tạo ra hiện tượng này là gì? Điều gì đã tạo ra sự khác biệt này, bí mật cốt lõi là gì? Vậy thì, trong toàn bộ khóa học này, tôi sẽ tiết lộ sự thật cho mọi người, giúp mọi người nhìn thấu bản chất, tránh xa phiền não, giúp mọi người đột phá giai cấp, làm chủ cuộc sống, hỗ trợ mọi người nâng cao nhận thức, có được của cải.

Cường giả trở nên mạnh mẽ, trước hết là vì họ tin rằng trên thế giới này chỉ có một quy luật, đó là quy luật rừng rậm. Nếu mọi người không hiểu rõ về quy luật rừng rậm, thì có thể xem vài tập phim Thế giới Động vật. Tôi tin rằng trước đây mọi người đều đã xem Thế giới Động vật. Sau khi xem xong, bạn sẽ hiểu một đạo lý, đó là thế giới loài người và thế giới động vật có rất nhiều thuộc tính giống nhau, đó là kẻ mạnh ăn thịt kẻ yếu. Trong đó, không có tình cảm, không có đạo lý, thậm chí không có đúng sai. Ví dụ như sói ăn thịt cừu. Cừu nói đạo lý với sói, nói đúng sai, nói tình cảm có tác dụng không? Sói có bị trời phạt vì ăn thịt cừu không? Sói ăn thịt cừu gọi là quy luật, **bạn là cừu, bạn nên bị sói ăn thịt, đó là chuyện đương nhiên.**

Người thuộc văn hóa cường thế tuân theo quy luật khách quan này, vì vậy họ không bị ràng buộc bởi bất kỳ ánh mắt thế tục hay đạo đức nào, không bị tình cảm ràng buộc, họ sẽ cố gắng biến mình thành một con sói. Người có tư duy yếu đuối tin vào văn hóa yếu đuối, vậy văn hóa yếu đuối là gì? Nó là một

nền văn hóa dựa dẫm, sẽ hợp lý hóa tất cả kết quả của bản thân bằng các nguyên nhân bên ngoài.

Ở thời cổ đại, văn hóa dân gian chính là loại văn hóa đề cao quyền lực của hoàng đế, là văn hóa chờ đợi Đấng Cứu Thế đến cứu mình. Nói trắng ra là chờ đợi bánh từ trên trời rơi xuống, chờ đợi sự giúp đỡ, chờ đợi sự dựa dẫm. Nút thắt của quan niệm truyền thống nằm ở một chữ “*dựa*”, ở nhà dựa vào cha mẹ, ra ngoài dựa vào bạn bè, dựa vào Chúa, dựa vào thần linh, dựa vào ơn vua, dựa vào cái gì cũng được, chỉ là không thể dựa vào chính mình. Còn cường giả thì không, cường giả không dựa vào bất kỳ ai, cũng không tin tưởng bất kỳ ai. Cường giả là cô độc, họ không dựa dẫm, không chờ đợi, không cầu xin bên ngoài. Ví dụ, cái gọi là giao tiếp xã hội, ở người thực sự mạnh mẽ là không tồn tại. Giao tiếp xã hội của họ đều là vì lợi ích, có lợi ích thì có tình cảm, không có lợi ích thì không nên có tình cảm.

Nếu bạn không thể chấp nhận sự thật tàn khốc này, đó là vì thuộc tính văn hóa trong xương cốt của bạn đang kiểm soát nhận thức và phán đoán của bạn. Nó đại diện cho thuộc tính văn hóa của bạn, thuộc về văn hóa yếu đuối. Có lợi ích thì có tình cảm, đây là quy luật, quy luật chính là sự thật khách quan. Bạn chấp nhận hay không chấp nhận thì nó vẫn ở đó. Bạn chắc chắn sẽ nói, bạn đối xử tốt với cha mẹ không phải vì bất kỳ lợi ích nào. Nhưng nếu tài sản của cha mẹ là mười tỷ, nếu bạn ngày ngày ở bên cạnh họ, họ sẽ cho bạn mười tỷ này, bạn có đối xử với họ tốt hơn gấp mười lần bây giờ không? Và tôi hỏi mọi người, bây giờ bạn đối xử tốt với con cái hơn hay đối xử tốt với cha mẹ hơn? Bạn thấy tại sao nhiều người trong chúng ta đối xử tốt với con cái hơn, là vì bạn sinh con vì ai? Bạn vì con cái hay vì chính mình? Bạn sinh con vì bản thân vui vẻ hay vì để con cái vui vẻ? Sau khi con cái lớn lên, bạn vẫn sẽ nói với chúng, bố mẹ sinh con ra, nuôi con khôn lớn không dễ dàng, con phải biết hiếu thuận.

Bạn thấy sự thật là gì? Sự thật là bạn sinh con vì bạn vui vẻ, bạn nuôi con cũng vì bạn vui vẻ, dù bạn có thừa nhận hay không, bạn đã đưa con đến thế giới này mà chưa có sự đồng ý của con, sau đó bạn còn muốn con hiếu thuận, bạn có phải cũng vì lợi ích của bạn không? Nhiều người có thể không chấp nhận được những sự thật tàn khốc này, những sự thật này, nhưng tôi nói cho mọi người biết, tư duy cường giả, người thuộc văn hóa cường thế, chính là tư duy như vậy. Bởi vì họ chấp nhận quy luật, mà bản thân quy luật đều tàn khốc, bản chất của mọi tình cảm đều là vì lợi ích, chỉ là có người dám thừa nhận, có người không dám thừa nhận. Và đại đa số mọi người không muốn thừa nhận, vì họ tin vào các giá trị phổ quát trên thế giới này, tin vào bản chất con người là tốt, tin vào việc người tốt sẽ được báo đáp, những điều này đều là lý tưởng hóa, là suy diễn chủ quan, giống như một chú thỏ trắng ở trong rừng rậm đầy rắn độc thú dữ, nhìn thấy một bông hoa, nó liền tưởng tượng: “*oa, có phải đã đến một khu vườn xinh đẹp, đến thiên đường rồi sao?*” Xin lỗi, người yếu đuối sẽ không bao giờ có cơ hội ở thiên đường. Còn cường giả, sống mỗi ngày đều ở thiên đường. Ví dụ như

một con sư tử đực, một khi nó trở thành con đầu đàn của cả đàn sư tử, nó có thể giao phối tùy ý với tất cả sư tử cái trong đàn, còn những con sư tử khác chỉ có thể đứng nhìn, và con sư tử đầu đàn này không cần phải đi săn mồi, nhưng nó lại được hưởng quyền ưu tiên phân chia con mồi. Nó sống ở thiên đường mỗi ngày, nhưng chỉ có cường giả mới có thể sống ở đó. Vậy thì, trong mắt người thuộc văn hóa yếu đuối, đây là cái gì? Đây gọi là vô đạo đức, đúng không? Đây là bắt nạt người khác, vậy là cái gì? Đó là bất công. Nhưng trong văn hóa cường thế, đây chính là công bằng.

Vậy tại sao người yếu đuối lại bị văn hóa yếu đuối khóa chặt và kiểm soát? Rốt cuộc là nguyên nhân gì tạo ra việc đại đa số mọi người đều rất nghèo? Tự chung lại, vẫn là thuộc tính văn hóa yếu đuối trong xương cốt. Vậy thuộc tính văn hóa rốt cuộc là gì? Là những tư tưởng được người xung quanh truyền thụ từ nhỏ đến lớn cho một người, bị ảnh hưởng bởi đa số người xung quanh, cuối cùng hình thành hiệu ứng bầy đàn. Những tư tưởng và ảnh hưởng này sẽ ăn sâu bén rễ, cố định một người, cuối cùng hình thành trong não bộ, hình thành tiêu chuẩn và căn cứ đánh giá giá trị đối với mọi sự vật. Ví dụ như một người Tứ Xuyên, trong mắt người Tứ Xuyên, món ăn ngon nhất nhất định phải cay, món nhạt nhẽo thì không thể ăn được, còn trong mắt người Quảng Đông, ăn cay sẽ bị nóng trong, ăn nhạt mới là đúng. Vậy thì, đây chính là kết quả hình thành do thuộc tính văn hóa. Vậy thì, nếu đặt một người Quảng Đông ở Tứ Xuyên mười năm, thì người đó sẽ cho rằng món cay là ngon nhất. Bạn thấy đấy, bạn sẽ phát hiện ra rằng tất cả những suy nghĩ, nhận thức, phán đoán, quan điểm của bạn, thực ra đều không phải của bạn, đều là do phần lớn người xung quanh bạn gieo trồng mà thành. Cái này gọi là gì? Cái này gọi là hội chứng mù quáng tập thể. Vậy thì, muốn thoát khỏi sự ràng buộc của thuộc tính văn hóa này, thoát khỏi sự ràng buộc của tư duy này, đừng tin những lời khuyên mà nhiều người xung quanh bạn đưa ra, hãy học cách phán đoán. Học hỏi nhiều từ cao thủ, trò chuyện nhiều với cao thủ, gần gũi nhiều với cường giả, đọc nhiều sách kinh điển, những điều này đều là những cách nâng cao bản thân rất tốt.

Một người có thuộc tính văn hóa cường thế có thể nhìn thấu chiều hướng và quy luật phát triển của sự vật, từ đó dự đoán được kết quả của sự việc. Vậy thì, trọng tâm là, rốt cuộc văn hóa cường thế là gì? Văn hóa cường thế nên có những đặc điểm gì? Ví dụ như thứ nhất, lập trường và góc nhìn, đây là cốt lõi của văn hóa cường thế trong giá trị quan, nhất định phải là lập trường khác biệt, góc nhìn cao hơn, góc nhìn của Chúa. Nhiều người trong chúng ta, chúng ta đều đứng ở góc độ của người yếu đuối, ví dụ như góc độ của người yếu đuối, góc độ của nhân viên, góc độ của người bị quản lý, những góc độ này, những người này, họ tự nhiên sẽ bài xích văn hóa cường thế. Họ sẽ không bao giờ có thể biến mình thành cường giả, ví dụ như mỗi ngày đều mắng sếp, mắng sếp tâm đen, mắng sếp bất công, vậy tại sao họ không nghĩ đến việc tự mình trở thành sếp,

hoặc là làm thế nào để lợi dụng những điều bất công này? Bạn thấy nguyên nhân cơ bản là thuộc tính của họ không thay đổi, góc nhìn sai.

Ngoài ra, môi trường sống cũng là một yếu tố quan trọng. Bạn thấy, ví dụ như ở những vùng nghèo, người dân chất phác. Điều đó thực ra không phải là đại diện cho việc họ có phẩm chất đạo đức cao, mà là họ nhút nhát, thậm chí sợ hãi, thậm chí trốn tránh, thậm chí không dám thoát khỏi môi trường khép kín cố định đó. Vì vậy, họ chỉ có thể chọn sống an phận thủ thường, làm theo khuôn phép, họ ghét đấu tranh, vì vậy họ chỉ có thể sống dựa vào nhau. Họ không thể cảm nhận được sự lạnh nhạt của con người ở thành phố lớn, vì vậy tư duy nhận thức của họ sẽ không bao giờ nhìn thấy sự thật, và họ vẫn cho rằng nhận thức của mình là đúng, cho rằng những điều đó là tốt, truyền lại từ thế hệ này sang thế hệ khác, ảnh hưởng một cách tiềm tàng, để con cháu của họ kế thừa.

Thứ ba là nguồn lực nền tảng. Bạn thấy xung quanh chúng ta có không ít người luôn muốn học theo Lý Bạch, học theo sự bất khuất của ông, không a dua nịnh hót, động một chút là dám đập bàn chống đối cấp trên. Thực ra, phần lớn người bình thường khác xa Lý Bạch rất nhiều, thực ra trước khi trở thành người có danh tiếng hoặc có đủ giá trị, thì không có tư cách cũng không có cách nào làm như Lý Bạch. Khi bạn nghe một người nào đó nói chuyện hoặc phát ngôn, bạn phải xem xét bối cảnh và nguồn lực của người đó trước. Ví dụ như một người nói tiền không quan trọng, điều quan trọng là vui vẻ là được, tiền bạc đều là vật ngoài thân, bạn nghe xong đừng tin hoàn toàn. Có thể người đó vốn là một người giàu có, người đó có tư cách nói như vậy, ví dụ như Châu Nhuận Phát đi tàu điện ngầm mua rau, không phải vì ông ấy không đủ tiền đi xe, mà vì đối với ông ấy đó là một cách trải nghiệm cuộc sống, ông ấy bất cứ lúc nào cũng có thể quay người lại lái một chiếc Rolls-Royce ra. Vì vậy, chúng ta sẽ thấy làm thế nào để có được tư duy cường giả?

Cách tư duy của người có tư duy cường giả và đại đa số người bình thường là hoàn toàn khác biệt, thậm chí hoàn toàn trái ngược. Bạn sẽ thấy, điều đó rất khó hình thành. Quá trình này rất khó khăn, vì nó trái với bản chất con người, vậy nó cần ba điểm sau:

Thứ nhất là tin tưởng cường giả. Tin tưởng cường giả thực ra cũng khá khó khăn. Giống như trong bầy sói, bạn phải thừa nhận vị trí của con đầu đàn, điều này rất thử thách, vì hầu hết mọi người từ nhỏ đã bị nhồi nhét vào đầu khái niệm “*kẻ có quyền lực thì đáng khinh*”, cho rằng những người có tiền, có quyền thì không có người tốt, tự nhiên trong tâm lý sẽ bài xích, vì vậy để một người bình thường chấp nhận nhận thức tư duy của cường giả, điều này vốn đã trái với thuộc tính văn hóa của họ. Điều thường thấy nhất là bạn đi hỏi ý kiến một cường giả hơn mình, khi cường giả đưa ra câu trả lời, mà bạn không hiểu, thì không phải là khiêm tốn tiếp thu, mà là trực tiếp phủ nhận. Người yếu đuối luôn tin rằng mình đúng, còn ở cường giả, họ tin rằng cường giả hơn mới là đúng.

Cái gọi là tin tưởng cường giả, chính là vô điều kiện tuân theo văn hóa cường thế, không phải là để bạn hiểu và chấp nhận, mà là để bạn chấp nhận, sau đó hành động. Sau khi hành động mới có thể thực sự hiểu được.

Tốt, điểm tiếp theo là đi theo cường giả. Mọi người thường “*đèn nhà ai nấy sáng*”, thường không nhìn thấy những cường giả hơn mình xung quanh, nhưng lại dễ dàng sùng bái những cường giả mà mình không quen biết. Ví dụ như có rất nhiều người thường xuyên nghiên cứu về Jack Ma, về Lei Jun, về Wang Jianlin, vân vân, những ông lớn trong giới thương nghiệp này, thực ra những người này, những ông lớn này, cách biệt quá xa so với người bình thường. Về cơ bản không phải là cùng một hạng cân, bối cảnh thời đại mà họ đang sống, lĩnh vực ngành nghề mà họ đang hoạt động, những cơ hội mà họ đang có, đối với hầu hết chúng ta là không có tính chất có thể bắt chước, có thể sao chép. Và chúng ta thực sự, nếu mọi người muốn thay đổi, muốn thành công, bạn nhất định phải đi theo những người xung quanh cao hơn mình một chút, cao hơn nửa bậc, cao hơn một cấp, họ đang nghĩ gì? Họ đang làm gì? Đúng không? Môi trường và điều kiện mà họ đang sống gần giống với mình, đối với bản thân mới có ý nghĩa học tập và tham khảo hơn. Bạn có thể hỏi ý kiến họ bất cứ lúc nào, đúng không? Xem họ làm tốt ở đâu, họ thành công ở đâu, bạn có thể làm theo họ như thế nào, học tập và bắt chước từng bước một, sau đó bước vào vòng tròn của họ, sở hữu hệ thống tư duy của họ, cuối cùng để bản thân hoàn thành sự vượt bậc về tư duy và sự vượt bậc về giai cấp.

Thứ ba là dựa vào cường giả. Dựa vào cường giả là dù bạn có hiểu hay không hiểu, đều phải tiếp thu toàn bộ. Cố định trước, tối ưu hóa sau, chứ không phải bạn hiểu rồi mới hành động, vì mô hình tư duy hiện tại của bạn không thể hiểu toàn diện, và sẽ tạo ra sự bấp bênh rất lớn, vì vậy hãy để bản thân tiếp thu toàn bộ trước, đừng vội vàng phê phán, mà là trong quá trình thực hành hành động liên tục kiểm chứng, liên tục điều chỉnh. Tại sao phải dựa vào cường giả? Vì nhiều người chỉ nhìn thấy kẻ cắp ăn thịt, mà không thấy kẻ cắp bị đánh, bạn chỉ nhìn thấy sự hào nhoáng của người thành công, nhưng lại bỏ qua bóng tối mà họ phải đối mặt phía sau, cái giá phải trả. Bạn chỉ nhìn thấy họ mở công ty, nhưng bạn lại không nhìn thấy họ tích hợp nguồn lực phía sau, bạn chỉ nhìn thấy bề ngoài hào nhoáng của họ, nhưng lại không nhìn thấy sự đấu đá ngầm phía sau họ. Vì vậy, muốn trở thành cường giả, cách tốt nhất là tiếp cận cường giả, trở thành tâm phúc của họ, trở thành tai mắt của họ, trở thành một phần của họ. Chỉ có trở thành một phần của họ, bạn mới có thể có được sự thay đổi thực sự. Có câu nói “*trong mắt người hầu không có vĩ nhân*”. Điều này không chỉ là vì người hầu ở rất gần, không còn cảm giác thần bí nữa, mà nguyên nhân cơ bản nằm ở chỗ người vĩ đại, hành vi của họ chưa chắc đã vĩ đại, có thể có rất nhiều điều đen tối hơn, giả tạo hơn, tàn nhẫn hơn, lạnh lùng hơn, vô tình hơn, tất cả những điều này người bình thường không thể chấp nhận được. Ví dụ như bộ phim truyền hình Thiên Đạo kể về một câu chuyện như vậy. Đinh Nguyên Anh,

người có tư duy cường giả, văn hóa cường thế, dẫn dắt một nhóm người tầng lớp thấp khởi nghiệp. Vốn dĩ có cơ hội đi theo cường giả, đột phá tầng lớp của mình, nhưng rất nhiều người tầng lớp thấp cuối cùng không hiểu Đinh Nguyên Anh, giữa chừng nhiều người bỏ cuộc, cuối cùng lại quay về điểm xuất phát và tầng lớp ban đầu. Còn hai người tin tưởng Đinh Nguyên Anh, một là Tiêu Á Văn, một là Âu Dương Tuyết, mặc dù họ cũng không thể chấp nhận, nhưng họ chọn tin tưởng Đinh Nguyên Anh, từ đó thay đổi vận mệnh cuộc đời mình. Đinh Nguyên Anh là đại diện của tư duy cường giả, cũng là cao thủ hiểu rõ bản chất con người, điều khiển bản chất con người. Và điều đầu tiên người có tư duy cường giả phải làm là hiểu rõ sự thật về bản chất con người, mới có thể trở thành cường giả, sở hữu tư duy cường giả.

Bài học về tư duy cường giả của chúng ta hôm nay đến đây là kết thúc, hẹn gặp lại ở bài học sau.

Chọn con đường tư duy để đạt được thành công và hạnh phúc



HAI MẶT CỦA CON NGƯỜI

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy Cường giả. Khi chúng ta làm một việc gì đó mà cảm thấy rất đau khổ, thì chắc chắn là có chỗ nào đó sai rồi. Khi chúng ta cảm thấy lạc lõng và bối rối trong cuộc sống, thường là do chúng ta chưa nhìn thấy sự thật. Muốn nhìn thấy sự thật, nhất định phải nhìn thấu bản chất con người.

Nhìn thấu bản chất con người là bước đầu tiên để trở thành cường giả, người có tư duy cường giả đều là những người nhận thức được sự thật về bản chất con người. Vì vậy, trong bài học này, chúng ta sẽ bắt đầu nói về sự thật về bản chất con người. Cho dù là làm sự nghiệp hay vun vén gia đình, trong xã hội, chúng ta hàng ngày đều tiếp xúc với đủ loại người, xử lý đủ loại mối quan hệ giữa người với người. Tất cả những mối quan hệ giữa người với người này, muốn xử lý tốt, chúng ta phải hiểu rõ bản chất con người.

Khi bạn đã nhận thức được sự thật về bản chất con người, bạn sẽ giống như có được góc nhìn của bên thứ ba, giống như mở ra góc nhìn của Chúa. Bạn sẽ đứng ở một chiều cao hơn để nhìn nhận tất cả mọi người, mọi việc trên thế giới này, và những người và việc này trước mặt bạn sẽ trở nên trong suốt. Vì vậy, người hiểu rõ bản chất con người sẽ dễ dàng có được hạnh phúc hơn, bởi vì bạn đã hiểu được sự thật về bản chất con người, bạn sẽ không còn ngây thơ như trước đây, tràn đầy hy vọng vào bản chất con người. Ví dụ, trước đây bạn đối xử chân thành với một người, có thể bạn cũng hy vọng người đó cũng đối xử chân thành với bạn, nhưng trên thực tế, nếu bạn có tâm lý như vậy, bạn sẽ rất dễ thất vọng, đúng không?

Một điều nữa là, sau khi hiểu rõ bản chất con người, bạn sẽ biết bản chất của con người là gì. Chúng ta sẽ nói chi tiết về bản chất của con người ở phần sau, không phải là bản thiện hay bản ác, mà là rất ích kỷ, nó là vì muốn mưu cầu lợi ích. Nếu bạn biết được sự thật này, dù đối phương có làm gì tổn thương đến bạn, bạn cũng sẽ thấy đó là điều bình thường, đúng không? Như vậy, sau này người khác sẽ rất khó làm tổn thương bạn. Sau khi hiểu rõ sự thật về bản chất con người, còn có một lợi ích nữa là có thể dễ dàng có được sự bình yên và hạnh phúc trong tâm hồn. Sau này sẽ không còn dễ dàng bị quấy nhiễu bởi những tạp âm bên ngoài, những chuyện tồi tệ. Một điều nữa là, sau khi hiểu rõ sự thật, chúng ta sẽ dễ dàng có được của cải hơn. Điều này nhiều người không hiểu, tại sao hiểu rõ bản chất con người thì chúng ta lại dễ dàng có được của cải hơn?

Trước hết, những công ty lớn đều sử dụng tư duy của người tổ chức. Tư duy của người tổ chức là gì? Nó là một đặc điểm trong bản chất con người. Ví

dụ, chúng ta muốn kiếm tiền, có thể có những người bạn sẽ vất vả mở một cửa hàng nhỏ, cố gắng bán sản phẩm và dịch vụ của mình cho nhiều người hơn. Vậy trên thế giới này, cửa hàng lớn nhất thực sự là gì? Cửa hàng lớn nhất chính là những nền tảng thương mại điện tử này, Taobao, JD, Douyin, bạn sẽ thấy họ không có hàng, nhưng họ đã tổ chức một trò chơi. Tất cả mọi người đều bán hàng trên nền tảng của họ, sau đó họ thu một khoản phí, giống như thuế vậy, tóm lại, điều này được gọi là tư duy của người tổ chức.

Nhiều người bạn vất vả, ví dụ như mở một nhà hàng, làm việc từ sáng sớm đến tối muộn, cũng hy vọng có thể kinh doanh tốt hơn, có nhiều người đến tiêu dùng hơn, nhưng tư duy của người tổ chức lại giống như Meituan, đúng không? Họ không mở nhà hàng offline, những cửa hàng thực tế này, nhưng tất cả những nhà hàng offline, cửa hàng thực tế này, thực ra đều ở trên đó, họ đã trở thành một tập đoàn nhà hàng lớn nhất. Trò chơi mà họ tổ chức chính là những người muốn ăn uống, những người muốn giải trí, những người muốn tiêu dùng tại các cửa hàng thực tế, bao gồm cả những người muốn mở cửa hàng, những người muốn mở cửa hàng thực tế, sau đó đều giao dịch trên nền tảng. Lúc này, họ thu một khoản phí ở giữa, lấy một khoản chiết khấu. Bao gồm cả một công ty gọi xe lớn nhất, họ cũng không có xe taxi. Bạn thấy rất nhiều người làm việc từ sáng sớm đến tối muộn, lái xe, hy vọng có thể có kinh doanh tốt, có nhiều người đi xe hơn, thậm chí có người muốn mở một công ty taxi, sau đó hy vọng có nhiều xe hơn hoạt động trên nền tảng taxi của mình, nhưng tư duy của người tổ chức, bạn sẽ thấy người tổ chức đã tổ chức một trò chơi như vậy, họ đã xây dựng một nền tảng gọi xe như vậy, những người muốn lái xe, những người muốn đi xe, đều ở trên nền tảng này, điều này được gọi là tư duy của người tổ chức, điều này mọi người tương đối dễ hiểu.

Tất nhiên, còn một điểm nữa là, những người thành công, bạn sẽ thấy tại sao họ phải hiểu rõ bản chất con người? Bởi vì sản phẩm thành công trong doanh nghiệp thực ra là sự thấu hiểu bản chất con người. Ví dụ như điện thoại Apple, bao gồm cả những chiếc xe sang này, Tesla, đúng không? Xe sang, thực ra tại sao chúng lại có sự lặp lại sản phẩm hàng năm, cập nhật sản phẩm, ra mắt sản phẩm mới? Bạn nói một chiếc điện thoại Apple, chất lượng của nó cũng tốt, bạn cũng có thể sử dụng vài năm, đúng không? Một chiếc xe cũng có thể lái vài năm. Nhưng tại sao nó lại liên tục lặp lại? Nó lợi dụng đặc điểm thích cái mới, chán cái cũ trong bản chất con người. Vì vậy, khi bạn là một ông chủ nhỏ, bạn cũng phải học cách suy nghĩ, làm thế nào để thiết kế sản phẩm, làm thế nào để bán sản phẩm, làm thế nào để thiết kế sản phẩm, đúng không? Bạn cũng phải có những tư duy này, khi bạn đã hiểu rõ bản chất con người, bạn sẽ có những tư duy này tốt hơn, có thể bán sản phẩm tốt hơn.

Bao gồm cả những người có thể điều khiển các mối quan hệ giữa người với người, thực ra họ đều sử dụng phương pháp phân tích lợi ích trong bản chất con người. Phương pháp phân tích lợi ích là gì? Chính là tốt xấu của các mối

quan hệ giữa người với người không chỉ được kết nối thông qua tình thân, tình bạn, tình yêu, tình đồng học, những kết nối này tương đối mong manh. Khi xuất hiện xung đột lợi ích, mỗi quan hệ này sẽ xuất hiện vấn đề, nảy sinh mâu thuẫn. Vì vậy, người giỏi giao tiếp xã hội, họ làm thế nào để kết nối tốt những mối quan hệ này? Họ thông qua phương pháp phân tích lợi ích. Ví dụ, bạn đi thăm một người bạn, thăm một người, sau đó bạn muốn người đó giúp đỡ bạn, thì cách tốt nhất là gì? Có rất nhiều người có thể sẽ nói, chúng ta là bạn học, chúng ta là bạn từ nhỏ, chúng ta là đồng hương, có thể giúp đỡ một chút không? Bạn nói kết nối như vậy là tương đối mong manh, tại sao? Vì người khác có thể giúp cũng có thể không giúp, vì bị ràng buộc bởi đạo đức luân lý, có thể giúp một lần, giúp hai lần, nhưng lần thứ ba sẽ rất khó giúp nữa. Lúc này, người ta có thể sẽ khách sáo một chút, ứng phó một chút. Vậy cách tốt nhất để người khác giúp bạn là gì? Cách tốt nhất để kết nối mối quan hệ giữa hai người là gì?

Chính là bạn phải hiểu, bản chất con người là ích kỷ, vậy tôi có thể mang lại giá trị gì cho người đó? Tôi có thể mang lại lợi ích gì cho đối phương? Tôi có thể giúp người đó làm gì? Nếu bạn nghĩ đến việc mình mang lại gì cho đối phương trước, thì mỗi quan hệ như vậy mới tương đối ổn định. Bởi vì bạn nghĩ cho người khác, người khác cũng nghĩ cho bạn, bạn tạo ra giá trị cho người khác, người khác cũng sẽ nghĩ đến việc thực sự giúp đỡ bạn, tuyệt đối sẽ không chỉ là bề ngoài, khách sáo. Vì vậy, sau khi hiểu rõ bản chất con người, chúng ta sẽ xử lý các mối quan hệ giữa người với người tốt hơn.

Vậy tại sao chúng ta phải hiểu rõ bản chất con người? Bạn sẽ thấy, sau khi mọi người hiểu rõ bản chất con người, chúng ta sẽ nhìn thấu bản chất thực sự đằng sau những hiện tượng phức tạp này, bản chất của thế giới này, bản chất của con người, quy luật đằng sau mọi sự vật. Còn một điểm nữa là, tại sao chúng ta nói rất nhiều người thành công xung quanh chúng ta, rất nhiều ông lớn này, họ không muốn tiết lộ bí mật thành công của họ, tại sao họ cũng không muốn tiết lộ sự thật và bí mật về bản chất con người? Tại sao? Tất cả những người thành công này, tất cả những người có thành tựu này, tất cả những người đã leo lên đỉnh cao này, họ thực ra đều biết bí mật này, nhưng tại sao chúng ta thường không nghe thấy, đúng không? Họ cũng không nói, trong sách cũng không thấy, trong thực tế rất ít người nói với chúng ta, đúng không? Tại sao?

Bởi vì trước hết, bản chất con người, thứ này nó khá đen tối. Nó khá chân thực, nó khá tàn khốc, khá đen tối, nói nhiều sẽ khiến người ta phản cảm, sẽ bị người ta cho là tham lam, sẽ khiến người ta cảm thấy bạn là kẻ xấu. Vì vậy, nhiều người không muốn nói. Bạn thấy có rất nhiều nhà văn, họ rất hiểu bản chất con người, khi họ không tiện nói, họ làm thế nào? Họ viết những sự thật xấu xí về bản chất con người này vào câu chuyện, viết vào tiểu thuyết, nói bóng gió, sau đó viết ra. Ví dụ như Tây Du Ký, nó kể về một câu chuyện về bản chất con người, câu chuyện trần trụi về bản chất con người. Nó không phải là một câu chuyện cao cả về việc đi Tây Thiên thỉnh kinh, nhưng tác giả đã mượn thần

thoại để châm biếm hiện thực, bằng cách này để nói rõ về bản chất con người. Bởi vì thứ này quá đen tối, sẽ khiến người ta phản cảm, vì vậy mọi người không muốn nói thẳng ra điều này. Ngay cả những người hiểu rõ, họ cũng không muốn nói thẳng ra.

Hơn nữa thứ này quá lợi hại, ví dụ bạn là một người lãnh đạo. Nếu bạn giao thứ này cho cấp dưới của mình, cấp dưới của bạn có thể sẽ sử dụng nó, thứ này bạn sẽ rất khó điều khiển họ. Vì vậy, người lãnh đạo có thể không muốn giao cho họ, đúng không? Nghĩ rằng mình hiểu rõ là được rồi, không giao cho họ nữa, như vậy tôi có thể điều khiển họ tốt hơn, kiểm soát họ tốt hơn. Vì vậy, nhiều người không muốn nói sự thật về bản chất con người cho cấp dưới của mình.

Ngoài ra, còn một điểm nữa là, khi bạn đã hiểu rõ bản chất con người, bao gồm cả những người xung quanh nếu hiểu rõ bản chất con người, họ có thể sẽ sử dụng vũ khí này của bản chất con người để đối phó với chính bạn. Nếu bạn nói cho những người xung quanh, để họ hiểu rõ, để họ đều hiểu rõ sự thật về bản chất con người, bởi vì bản chất con người là một vũ khí rất lợi hại, nếu đối phương có thể sử dụng vũ khí này để đối phó với bạn, đây cũng là lý do tại sao nhiều người thành công không muốn nói ra điều này. Vì vậy, bạn thấy thương trường như chiến trường, vì vậy họ không muốn nói ra sự thật. Vì vậy, khóa học này của chúng tôi chính là muốn nói ra sự thật của thứ này, nói cho mọi người những điều bản chất sâu sắc hơn. Chúng ta tiếp tục xem một điểm quan trọng nữa, đó là muốn hiểu rõ bản chất con người, chúng ta phải hiểu rõ trên thế giới này có hai bộ quy tắc.

Trên thế giới này, nó không phải chỉ tồn tại một bộ quy tắc duy nhất, nó là một âm một dương gọi là Đạo, có hai mặt âm dương, hai bộ quy tắc. Những gì chúng ta học được trong sách vở là mặt dương, là bộ quy tắc thứ nhất, chính là những điều chúng ta thường thấy, chúng ta đều biết rõ, những điều minh bạch này, tóm lại là mặt dương. Còn có một mặt nữa gọi là mặt âm, thứ này trường học không dạy, bạn không thể thấy trong sách, sau khi bước vào xã hội, bạn mới có thể cảm nhận được, sau khi bị xã hội đánh đập, nhìn thấy sự xấu xa của con người, sau khi bị tổn thương, bị phản bội, bạn mới có thể từ từ lĩnh ngộ, trải nghiệm. Nhưng có người lĩnh ngộ nhanh, có người lĩnh ngộ chậm, có người lĩnh ngộ sâu, có người lĩnh ngộ nông. Tôi hy vọng hôm nay có thể nói rõ điều này, để mọi người có thể lĩnh ngộ nhanh hơn.

Tại sao trên thế giới này lại hình thành hai bộ quy tắc? Trước hết, thế giới này có hai bộ quy tắc giáo dục. Vào thời phong kiến, thường dân học một bộ, bộ quy tắc thứ nhất, bộ quy tắc thứ nhất này chủ yếu nói về tư tưởng Nho giáo, văn hóa Nho giáo. Còn quan lại quý tộc, bộ quy tắc giáo dục của họ là bộ quy tắc giáo dục thứ hai, nội dung mà họ học chủ yếu là tư tưởng Pháp gia, tất nhiên cũng có tư tưởng Nho giáo. Bạn nghĩ xem, thường dân học chính là nhân nghĩa

lễ trí tín, ôn lương cung kiệm nhượng, còn con cái của quan lại quý tộc, họ học không chỉ những điều này, mà còn có quyền mưu thuật, thuật độc tâm, thuật điều khiển cấp dưới, thuật đế vương. Tức là quý tộc, họ không chỉ học Nho gia, họ còn phải học thêm một môn nữa, còn phải học Pháp gia, những thuật quyền này, những mưu kế này, những sự giáo dục này, đó là vì họ muốn điều khiển thường dân tốt hơn. Vì vậy, họ phải học thứ này, nhưng tại sao những thứ này lại là mặt âm? Vì quý tộc không muốn thường dân học được những thứ này, vì sau khi học xong có thể sẽ dùng để đối phó với chính họ. Vì vậy, họ cũng sẽ giữ bí mật, cuối cùng sẽ lưu hành trong một phạm vi nhỏ.

Giáo dục thường dân, giáo dục nhân nghĩa lễ trí tín, ôn lương cung kiệm nhượng, sau đó giáo dục ra một người như thế nào? Trước hết, giáo dục ra một người trong cuộc. Tư duy của người trong cuộc chính là do hệ thống giáo dục thứ nhất tạo ra. Người trong cuộc là gì? Người trong cuộc chính là một quân cờ, chính là một con cừu, chính là một người nghe lời, tuân thủ quy tắc. Còn hệ thống giáo dục thứ hai, hệ thống giáo dục của quý tộc, giáo dục ra cái gì? Giáo dục ra người tổ chức. Người tổ chức là gì? Chính là người chơi cờ, là người chăn cừu. Họ là những người có thể linh hoạt ứng biến, hơn nữa còn là người chế định, điều khiển người khác.

Vì vậy, vì hai bộ quy tắc giáo dục này đã tồn tại hàng nghìn năm trong lịch sử, chúng ta cũng thấy rằng trong hơn 2000 năm qua, các tầng lớp xã hội rất cố định, người dân rất nghe lời, quý tộc có thể điều khiển rất tốt, các tầng lớp xã hội rất cố định, muốn đột phá giai cấp là rất khó. Hai bộ quy tắc giáo dục này thực ra đã ăn sâu bén rễ. Những bậc phụ huynh hiện đại của chúng ta cũng sẽ xuất hiện hai tư duy giáo dục khác nhau. Ví dụ, cùng là cho con tham gia lớp học piano, phụ huynh có tư duy thứ nhất sẽ nói, tôi hy vọng một ngày nào đó con tôi có thể tỏa sáng trên sân khấu, có thể biểu diễn, có thể có hào quang này, có thể nhận được sự tán thưởng của mọi người, cảm giác này thật tuyệt vời. Còn phụ huynh có tư duy khác sẽ nói, tôi hy vọng con tôi sau khi học xong có thể hiểu môn nghệ thuật này, có khả năng thưởng thức môn nghệ thuật này. Một ngày nào đó, con có thể ngồi trong phòng riêng vỗ tay và thưởng tiền cho những người đang chơi piano trên sân khấu. Mọi người có thấy không? Hai tư duy, một là tư duy của người trong cuộc, một là tư duy của người tổ chức.

Tất nhiên, xã hội hiện đại là một xã hội văn minh, chúng ta không thể khẳng định tư duy nào là đúng, tư duy nào là sai. Nhưng chúng ta có thể sử dụng tư duy này để có tư duy giáo dục rộng mở hơn, bạn hy vọng giáo dục con cái mình thành người trong cuộc hay hy vọng giáo dục con cái mình thành người tổ chức? Vì vậy, mỗi bậc phụ huynh chúng ta đều có thể xem xét lại quan niệm giáo dục của mình, bạn thuộc về hệ thống nào?

Hai bộ quy tắc giáo dục cùng tồn tại, cũng phân chia ra hai bộ quy tắc xã hội. Bộ quy tắc thứ nhất, công bằng chính nghĩa, nhân nghĩa lễ trí, đạo đức, là

bề ngoài, là mặt dương. Bộ quy tắc thứ hai là quy tắc lợi ích ẩn giấu đằng sau. Vì bộ thứ nhất là công khai, có thể nói ra miệng, có thể làm thành cờ treo lên, ví dụ như những anh hùng Lương Sơn Bạc, đúng không? Lương Sơn treo cờ “*thay trời hành đạo*”. Nhưng trên thực tế, bạn nói xem trong lòng họ thực sự nghĩ gì? Đúng không? Là vinh quang gia tộc, là thăng quan phát tài, là sự nghiệp nghìn thu. Đúng không? Có thể không phải là thay trời hành đạo, nhưng thứ này có thể làm thành cờ treo lên, đúng không? Nhưng những gì bạn nghĩ trong lòng, nếu bạn nói ra, thì chuyện này sẽ biến chất, có thể sẽ không tập hợp được nhiều anh hùng hảo hán như vậy, đúng không? Vì vậy, công bằng chính nghĩa là một lá cờ, là điều mà mọi người phải nói ra miệng, có thể viết vào sách vở, có thể để học sinh tiểu học học, còn những lợi ích ẩn giấu đằng sau, chỉ khi chúng ta bước vào xã hội, bạn mới có thể nhìn thấy, bạn mới phát hiện ra thì ra đây mới là bản chất, đây mới là sự thật. Những gì mọi người nghĩ trong lòng dường như không phải là những gì họ nói ra miệng, vì vậy thứ này là mặt tối, là âm tính, là âm tàng.

Vừa rồi tôi nói lá cờ “*thay trời hành đạo*”, mục tiêu của nó là gì? Mục tiêu của nó thực ra là muốn lập nên công trạng, vinh quang gia tộc, thăng quan phát tài, đúng không? Đây là điều mà những người đó thực sự nghĩ, đây là lợi ích ẩn giấu đằng sau, chỉ có thể ghi nhớ trong lòng, không thể nói ra miệng. Nếu bạn nói ra miệng, nói khắp nơi, bạn chẳng phải trở thành kẻ xấu trong mắt mọi người sao? Mặc dù những gì bạn nói có thể là sự thật, nhưng không thể nói ra miệng. Chỉ khi chúng ta bước vào xã hội, mới có thể từ từ lĩnh ngộ. Bạn xem chúng ta nói quân tử là gì? Quân tử chính là người nhìn thấu bản chất của hai bộ quy tắc, nhưng họ coi thường lợi ích. Họ tuân thủ bộ quy tắc thứ nhất, công bằng chính nghĩa, nhân nghĩa lễ trí, đạo đức, vì vậy quân tử an bản lạc đạo, quân tử không quan tâm đến lợi ích, họ tuân thủ bộ quy tắc thứ nhất. Vậy tiểu nhân là gì? Tiểu nhân cũng nhìn thấu hai bộ quy tắc lợi ích, nhưng họ kiên quyết thực hiện bộ quy tắc lợi ích thứ hai, sau đó họ dùng bộ quy tắc thứ nhất để ràng buộc người khác, để trói buộc người khác, bạn phải tuân thủ quy tắc, bạn phải giữ chữ tín, bạn phải thế này thế kia, bản thân thì lén lút chiếm đoạt lợi ích lớn nhất. Loại người này, trong thời gian ngắn, họ cũng thực sự có thể có được lợi ích, có được lợi ích rất nhanh, nhưng hành vi của họ là sự ích kỷ ở cấp độ thấp, không phải là sự ích kỷ ở cấp độ cao.

Thực ra, hầu hết chúng ta không phải là quân tử, cũng không phải là tiểu nhân, hầu hết chúng ta đều là người bình thường. Người bình thường muốn tìm một điểm cân bằng giữa hai bộ quy tắc này. Điểm cân bằng đó là gì? Công bằng chính nghĩa bộ này đặt ở bề mặt, đằng sau là quy tắc lợi ích. Đây chính là xã hội thực, bản chất con người thực, thế giới thực, lợi ích ẩn giấu đằng sau, chúng ta gọi nó là thú tính. Bản chất con người là một bộ công lý được thiết lập sau khi loài người bước vào xã hội, là vì nhu cầu phát triển hướng lên của cả bộ tộc. Thú tính là gì? Là trước khi chúng ta thiết lập xã hội văn minh, là nền tảng sinh tồn của chúng ta, là hành vi ích kỷ trong bản chất con người của chúng ta. Sự

ích kỷ này không phải là điều xấu, bởi vì mỗi người đều có mặt ích kỷ này, đều có thú tính này, bộ tộc này muốn sinh tồn, muốn sinh sôi nảy nở, chỉ có ích kỷ như vậy, mới không bị tuyệt chủng.

Vì vậy, trong Tam Thể, tác giả Lưu Từ Hân có một câu nói rất kinh điển, đó là *"mất đi nhân tính, sẽ mất đi rất nhiều thứ; mất đi thú tính, sẽ mất đi tất cả"*. Nghĩa là gì? Chính là khi chúng ta sống trong một xã hội văn minh, chúng ta phải nói về bộ quy tắc này, đúng không? Chúng ta phải thể hiện ra, thể hiện ra bản chất con người của chúng ta. Nếu mất đi thứ này, chúng ta sẽ mất đi rất nhiều thứ, nhưng không mất đi tất cả. Vậy tại sao lại nói mất đi thú tính sẽ mất đi tất cả? Bởi vì khi chúng ta đối mặt với khủng hoảng sinh tồn, đối mặt với thử thách sinh tử, chúng ta phải thể hiện ra thú tính, chúng ta phải tìm cách để bản thân sinh tồn. Vì vậy, nếu mất đi thứ này, loài người sẽ mất đi tất cả. Bạn xem trong Tam Thể, loài người diệt vong như thế nào? Chẳng phải là vì loài người mất đi thú tính mà diệt vong sao? Không phải vì mất đi nhân tính mà diệt vong. Đây là câu chuyện được kể trong Tam Thể.

Mỗi chúng ta đều muốn tìm một điểm cân bằng, điểm cân bằng đó là gì? Trong khuôn khổ của công bằng chính nghĩa, lẽ nghĩa đạo đức, trong khuôn khổ của pháp luật, để đạt được lợi ích của mình, lợi ích nên có được, tranh thủ tất cả lợi ích, nhất định phải cố gắng tranh thủ lợi ích. Đây chính là điểm cân bằng. Tất nhiên, chuyện này còn có sự hiểu biết ở chiều cao hơn, chúng ta tiếp tục xem điểm quan trọng thứ ba.

Điểm quan trọng thứ ba là gì? Chúng ta thấy đơn vị xã hội của chúng ta được cấu thành từ rất nhiều yếu tố, đúng không? Trước hết là một người, cá nhân, tiếp theo là gia đình mà người này lập nên, gia đình này lại lập nên bộ tộc, lập nên làng mạc, bộ lạc, cuối cùng trong lĩnh vực thương mại, lại hình thành nên từng đơn vị doanh nghiệp. Trong thương mại, những đơn vị doanh nghiệp này, họ chính là những tập đoàn lợi ích, đúng không? Sau đó lên nữa, hình thành nên quốc gia. Mọi người có thấy không? Yếu tố này càng lớn thì càng nói thẳng ra lợi ích, không cần đến lớp vỏ bọc công bằng chính nghĩa, lẽ nghĩa đạo đức nữa, mà trực tiếp là lợi ích tối thượng. Vì vậy, thứ này có phải càng giống với bản chất của xã hội không?

Tại sao càng nhỏ thì mọi người càng phải nhường nhịn, càng phải chia sẻ, càng phải vị tha, giống như khi chúng ta còn nhỏ học câu chuyện Khổng Dung nhường lê, chúng ta phải nhường quả to cho người khác, đúng không? Giữa hai gia đình nếu có xích mích, nên hòa giải, đúng không? Hàng xóm láng giềng lấy hòa khí làm quý, giữa hai bộ tộc cũng phải chung sống hòa bình, đây là điều mà toàn xã hội đề xướng, tại sao vậy? Vì những điều này có lợi cho sự phát triển hướng lên của cả bộ tộc, đúng không? Nhưng nói trắng ra, nó không có lợi cho cá nhân! Đúng không? Khi có lợi cho tập thể, lợi ích của cá nhân có thể sẽ bị tổn hại. Nhưng cũng không hoàn toàn nhất định, nếu cá nhân sẵn sàng hy sinh

lợi ích ngắn hạn để duy trì lợi ích của tập thể, điều này được gọi là sự ích kỷ ở cấp độ cao. Về lâu dài, người này sẽ có được lợi ích lớn hơn. Nhưng bạn bước vào những yếu tố lớn này, ví dụ như một doanh nghiệp, bạn sẽ nhường lợi ích của mình sao? Nếu một doanh nghiệp, khi tìm điểm cân bằng, lại nghiêng về bản chất con người, thì doanh nghiệp đó sẽ không thể phát triển lớn mạnh được. Nếu đặt bản chất con người lên hàng đầu, chắc chắn sẽ rất khó trở thành một công ty lớn, bởi vì doanh nghiệp trong cạnh tranh thương trường, đó là cuộc chiến sinh tử, thương trường như chiến trường. Nếu bạn muốn phát triển lớn mạnh, bạn muốn có được nhiều đơn hàng hơn, bạn muốn có được nhiều tài nguyên hơn, bạn có thể sẽ đe dọa đến sự sống còn của các công ty khác, thậm chí là sự diệt vong, thậm chí là phá sản. Bạn sẽ dẫn đến việc nhiều nhân viên của các công ty khác bị thất nghiệp. Bạn thấy chuyện này có đạo đức không? Chắc chắn là không đạo đức. Vì vậy, nếu đặt thứ này lên hàng đầu, doanh nghiệp sẽ không thể phát triển được.

Nhưng mỗi doanh nhân, khẩu hiệu mà họ treo lên tuyệt đối sẽ không phải là lợi ích tối thượng, mà là gì? Là chữ tín, đúng không? Tất nhiên, điều này cũng phải xem giai đoạn của doanh nghiệp, cấp độ của doanh nghiệp, doanh nghiệp đã phát triển đến mức nào? Mặc dù mọi người đều nói sinh tồn là cấp độ thấp, nhưng cũng không cần thiết phải gỡ bỏ lớp vỏ bọc này, đúng không? Mọi người hiểu là được rồi. Vì vậy, điểm cân bằng là gì? Khi chúng ta là một yếu tố nhỏ, khi chúng ta là một gia đình, là một bộ tộc, là một cá nhân, chúng ta nên nghiêng về bản chất con người, đúng không? Điều này được gọi là sự ích kỷ ở cấp độ cao. Còn khi chúng ta làm doanh nghiệp, chúng ta lại nên nghiêng về thú tính, lúc này doanh nghiệp mới có thể làm tốt hơn, lớn mạnh hơn, tồn tại lâu dài hơn.

Đó là nội dung của bài học này, nói về lý do tại sao phải hiểu rõ bản chất con người, bởi vì chúng ta thấy sự thật về bản chất con người, sẽ thấy người hiểu rõ bản chất con người sẽ hiểu rõ về của cải, người hiểu rõ bản chất con người sẽ hiểu rõ về hạnh phúc. Bao gồm cả việc chúng ta nói tại sao những người thành công không muốn tiết lộ bí mật về bản chất con người, bởi vì thứ này quá đen tối, hoặc là quá lợi hại. Ngoài ra, chúng ta đã nói về xã hội phong kiến, nó tồn tại hai bộ hệ thống giá trị, hệ thống giáo dục này. Một bộ là để ràng buộc thường dân, một bộ là để quý tộc có thể điều khiển người khác ổn định hơn. Vì có hai bộ hệ thống giáo dục này, nên cũng xuất hiện hai bộ quy tắc xã hội. Một bộ là Nho gia nói về nhân nghĩa lễ trí tín, công bằng chính nghĩa, đạo đức, một bộ là quy tắc lợi ích ẩn giấu đằng sau. Mỗi chúng ta đều đang đóng những vai trò khác nhau, đồng thời chúng ta cũng đang tìm kiếm điểm cân bằng này. Vậy điểm cân bằng này rốt cuộc nên nghiêng về bản chất con người hay nghiêng về thú tính? Điều này phải tùy theo vai trò của chúng ta khác nhau, định vị cuộc đời khác nhau, sau đó chúng ta căn cứ vào tình hình thực tế của

mình để tìm kiếm điểm cân bằng này. Đó là nội dung bài học hôm nay của chúng ta, chúng ta sẽ nói về bản chất con người ở bài tiếp theo.



SỰ THẬT VỀ BẢN CHẤT CON NGƯỜI

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy Cường giả. Bài học này chúng ta sẽ nói về sự thật về bản chất con người trong mắt cường giả. Bài học này tôi sẽ mang đến cho mọi người sự hiểu biết sâu sắc hơn về bản chất con người, về mặt tối của bản chất con người, để mọi người hiểu rõ hơn. Vậy thì, chúng ta hãy xem nội dung của bài học này trước, tại sao lại gọi là bộ mặt thật của bản chất con người? Sự thật về bản chất con người?

Chúng ta thường thảo luận một vấn đề, đó là bản chất con người rốt cuộc là thiện hay ác. Nếu bản chất con người là thiện, chúng ta sẽ thấy ở trẻ sơ sinh dưới ba tuổi, chúng ta không thấy bóng dáng của sự thiện, đúng không? Trẻ sơ sinh dưới ba tuổi, chúng sẽ không đồng cảm với người yếu thế, đúng không? Chúng cũng sẽ không nhường đồ ăn mình thích cho người khác, vì vậy luận điểm bản chất con người là thiện thực ra không đứng vững. Vậy bản chất con người là ác sao? Hình như cũng không phải. Bạn xem trẻ sơ sinh dưới ba tuổi, chúng ngoài ăn ra thì chỉ có ngủ, về cơ bản bạn xem chúng, chúng sẽ không nghĩ đến việc làm thế nào để người khác làm tổn thương mình, đúng không? Chúng cũng sẽ không nghĩ đến việc làm thế nào để làm tổn thương người khác, vì vậy bản chất con người chắc chắn cũng không phải là ác. Bộ mặt thật của bản chất con người rốt cuộc là gì? Sự thật về bản chất con người rốt cuộc là gì?

Thực ra, trước ba tuổi, trẻ sơ sinh chưa tiếp nhận cái mà chúng ta gọi là xã hội, chưa bước vào cái nồi nấu chảy lớn của xã hội, bao gồm cả bộ quy tắc thứ nhất mà chúng ta đã nói ở bài trước, hệ thống giáo dục thứ nhất, tư tưởng Nho giáo, công bằng chính nghĩa, nhân nghĩa lễ trí tín, đạo đức, vân vân, chưa tiếp xúc với tất cả những sự giáo dục này, bản tính của chúng chỉ có một điểm, gọi là gì? Gọi là ích kỷ. Mọi người có hiểu ích kỷ nghĩa là gì không? Không phải là từ mang nghĩa xấu, thực ra khi một đứa trẻ sơ sinh chưa no, bạn sẽ thấy chúng sẽ không chủ động nhường núm vú giả, thức ăn của mình cho những đứa trẻ sơ sinh khác, đúng không? Trẻ sơ sinh dưới ba tuổi thể hiện ra sự ích kỷ, là một mặt chân thực nhất của bản chất con người, gọi là thú tính. Bản chất của thú tính chính là ích kỷ, điều này là không thể nghi ngờ, bởi vì ích kỷ là bản năng của tất cả các loài động vật, nó cũng là nền tảng để tất cả các sinh vật sinh sôi nảy nở. Nếu những loài động vật này học được cách nhường nhịn, nhường thức ăn của mình cho người khác, bản thân chết đói, thì loài này sẽ không thể tiếp tục tồn tại, sẽ nhanh chóng tuyệt chủng. Vì vậy, ích kỷ không phải là từ mang nghĩa xấu, nó là một biểu hiện rất quan trọng trong thú tính của con người.

Vậy thì, trong bài học trước chúng ta đã nói về một quan điểm, đó là điều mà Lưu Từ Hân đã nói, mất đi nhân tính sẽ mất đi rất nhiều thứ, mất đi thú tính

sẽ mất đi tất cả. Chúng ta nói muốn hiểu rõ bộ mặt thật của bản chất con người, sự thật về bản chất con người, điều này nhiều người không muốn chấp nhận, nhưng thực ra chính là sự ích kỷ này. Khi bạn đã hiểu rõ bản chất con người là ích kỷ, chúng ta sẽ phân tích toàn bộ thế giới từ góc độ lợi ích, phân tích mọi thứ từ góc độ lợi ích, bởi vì ích kỷ, bạn nói ích kỷ là gì? Ích kỷ chính là tìm cách để bản thân có thể có được nhiều lợi ích hơn. Chúng ta hiểu rõ điểm này, sau này chúng ta sẽ có thể sống thoải mái trong xã hội, nhìn thấu mọi thứ, bởi vì chúng ta đã học được cách phân tích bằng lợi ích, điều này được gọi là phương pháp phân tích lợi ích. Mỗi người, ngay cả khi đã tiếp nhận rất nhiều tư tưởng Nho giáo, trong lòng họ vẫn nghĩ đến lợi ích, đúng không?

Vì vậy, chúng ta hãy xem điểm đầu tiên của lợi ích. Lợi ích được chia làm hai loại, một là lợi ích kinh tế, một là lợi ích cảm xúc, cả hai đều được gọi là lợi ích. Nghĩa là gì? Lợi ích kinh tế là để đối phương kiếm được tiền, để đối phương học được kiến thức. Mỗi quan hệ lợi ích giữa chúng ta với một người, nếu lấy lợi ích kinh tế làm chủ đạo, tức là tôi muốn để người đó kiếm được tiền, tôi muốn để người đó học được những kiến thức này, có thể giúp ích cho người đó, có thể mang lại giá trị kinh tế cho người đó. Điều này được gọi là lợi ích kinh tế. Vậy lợi ích cảm xúc là gì? Lợi ích cảm xúc chính là tôi có thể mang lại niềm vui cho người đó, tôi có thể mang lại sự ấm áp cho người đó, tôi có thể mang lại sự quan tâm cho người đó, mang lại cảm giác này, mang lại sự dựa dẫm cho người đó. Mỗi quan hệ giữa người với người đều được kết nối, duy trì thông qua hai loại lợi ích này. Ngoài ra không còn gì khác.

Hai loại lợi ích này, mọi người chú ý, có thể có sự phân chia chủ yếu và thứ yếu, đúng không? Nghĩa là gì? Ví dụ như mỗi quan hệ giữa hai người, một người mang lại giá trị kinh tế, lợi ích kinh tế, cho người kia mang lại giá trị cảm xúc, lợi ích cảm xúc. Vậy thì, người mang lại giá trị kinh tế, người mang lại lợi ích kinh tế, là người đó, người đó có thể sẽ chiếm vị trí chủ đạo, bởi vì khả năng kiếm tiền là khan hiếm. Còn việc làm cho đối phương vui vẻ, ấm áp, làm cho đối phương có chỗ dựa, điều này không khan hiếm. Trong trường hợp này, hai thứ phải kết hợp với nhau. Ví dụ như một người giàu có muốn người khác mang lại giá trị cảm xúc cho mình, sẽ có một nhóm người xếp hàng chờ đợi để mang lại, đúng không? Nhưng một người chỉ có thể mang lại giá trị cảm xúc, muốn có được tiền, thứ này sẽ không dễ dàng gì. Muốn dùng giá trị cảm xúc để đổi lấy tiền của người khác, điều này không phải là kỹ năng khan hiếm.

Điều này nói cho chúng ta biết điều gì? Chính là trong xã hội này, chúng ta phải tìm cách nâng cao giá trị kinh tế của mình, nâng cao khả năng kinh tế, điều này rất quan trọng. Thứ hai là chúng ta phải học cách phân tích tất cả các mối quan hệ này từ góc độ lợi ích. Ví dụ như một ông chủ nói nhân viên gần đây liên tục nghỉ việc, nói có rất nhiều nhân viên phản bội mình, ông ta sẽ liệt kê ra một đồng nguyên nhân để phân tích, nói rằng nguyên nhân kinh tế, môi trường vĩ mô không tốt, đối thủ cạnh tranh quá mạnh, cướp nhân tài, nhân viên

không đủ trung thành, vân vân, thực ra đây đều là hiện tượng bề ngoài. Thực ra chỉ cần phân tích chuyện này từ hai góc độ là được rồi. Bạn hãy nghĩ xem, nhân viên có nhận được lợi ích kinh tế ở chỗ bạn không, đúng không? Còn có là có nhận được lợi ích cảm xúc ở chỗ bạn không? Tức là nhân viên có kiếm được tiền hoặc kiếm được rất nhiều tiền ở chỗ bạn không? Nhân viên của bạn làm việc ở chỗ bạn có vui vẻ không? Có hạnh phúc không? Nếu bạn có thể mang lại rất nhiều tiền cho họ, thì họ không vui vẻ cũng không sao. Nếu bạn có thể làm cho họ làm việc vui vẻ, tiền ít một chút cũng được. Nhưng nếu cả hai đều không đủ, thì người này chắc chắn sẽ nghỉ việc. Mọi người có hiểu điều này gọi là phương pháp phân tích lợi ích không ?

Nếu bạn đã hiểu rõ phương pháp phân tích lợi ích này, tất cả các mối quan hệ giữa người với người, mỗi quan hệ công sở, mỗi quan hệ họ hàng, mỗi quan hệ bạn bè, thực ra đều sẽ nhìn rất rõ ràng, rất thông suốt, phân tích mọi thứ trên thế giới này từ góc độ lợi ích. Ví dụ như mỗi quan hệ vợ chồng, bạn xem mỗi quan hệ vợ chồng được kết nối như thế nào? Nó là lợi ích kinh tế cộng với lợi ích cảm xúc, đúng không? Cả hai vợ chồng đều phải kiếm tiền, sau đó đều phải mang lại sự ấm áp cho đối phương, đây là cách tốt nhất. Hoặc là một người kiếm tiền, một người mang lại sự ấm áp, mỗi quan hệ này cũng được. Tất nhiên, người mang lại sự ấm áp này, sẽ không kiếm tiền, thì địa vị trong gia đình sẽ ở vị trí thứ yếu, điều này mọi người hiểu là được rồi.

Ngoài ra, mỗi quan hệ đối tác cũng là lợi ích kinh tế và lợi ích cảm xúc. Ví dụ như bạn hợp tác làm ăn với một người, trước hết bạn phải để đối phương kiếm được tiền, đúng không? Tiếp theo, hai người hợp tác rất vui vẻ. Nếu hai người hợp tác không vui vẻ, thì kiếm được tiền thực ra cũng rất đau khổ. Vậy tại sao chúng ta lại đặt hai mối quan hệ vừa rồi lên trước? Bởi vì hai mối quan hệ này, thực ra là cần phải có cả hai lợi ích, đúng không? Một là của cải, một là hạnh phúc, mỗi quan hệ vợ chồng, bạn có thể có được hạnh phúc, hợp tác với đối tác, bạn có thể có được của cải. Đây chính là điều mà chúng ta thường nói, người hiểu rõ bản chất con người sẽ hiểu rõ về hạnh phúc, người hiểu rõ bản chất con người sẽ hiểu rõ về của cải. Hai mối quan hệ này, nó vừa có lợi ích kinh tế, vừa có lợi ích cảm xúc, hai thứ này kết hợp với nhau.

Vậy thì, chúng ta tiếp tục nói tiếp, thực ra rất nhiều là mỗi quan hệ đơn lẻ. Ví dụ như mỗi quan hệ giữa bạn với họ hàng, chủ yếu là lợi ích cảm xúc, tức là tốt nhất họ hàng không nên hợp tác làm ăn với nhau. Nếu hai người họ hàng, bạn muốn duy trì mối quan hệ tốt hơn, cố gắng đừng xen lẫn lợi ích, lợi ích kinh tế, những lợi ích này sẽ rất dễ phá hỏng mối quan hệ thuần khiết trước đây của bạn, bởi vì lợi ích kinh tế chiếm vị trí chủ đạo, nó cao hơn lợi ích cảm xúc. Vì vậy, giữa họ hàng, bạn có thể mang lại cho đối phương một chút dựa dẫm, ấm áp, niềm vui, chỗ dựa tinh thần, đây là mối quan hệ rất tốt.

Tương tự, mỗi quan hệ bạn bè cũng vậy, bạn bè thực sự, bạn bè thuần khiết, chính là nhiều người cho rằng bạn bè nên để đối phương kiếm được tiền, nên hợp tác làm ăn với nhau, hoặc là cùng nhau hợp tác làm việc trong một công ty. Một khi đã xen lẫn lợi ích kinh tế, hai mối quan hệ này tuyệt đối sẽ không còn thuần khiết nữa. Vì vậy, chúng ta nói giữa bạn bè, nếu bạn bè gặp khó khăn, lúc này chúng ta có thể hỗ trợ một chút về kinh tế. Nhưng đây là thứ yếu, điều quan trọng nhất giữa bạn bè là gì? Ví dụ như, người bạn này bị bắt nạt, đúng không? Lúc này, tôi để người đó có chỗ dựa tinh thần, dựa dẫm, thậm chí tôi đi giúp người đó tính sổ, tôi giúp người đó xả giận, người đó bị ủy khuất, sau đó đến tìm tôi tâm sự, chúng tôi cùng đồng cảm, sau đó cùng nhau đi mắng đối phương, thậm chí giúp người đó xả giận, vân vân. Đây là một mối quan hệ bạn bè rất tốt, đúng không? Mang lại giá trị về mặt cảm xúc, điều này có thể duy trì tình bạn tốt hơn. Vậy thì, giữa bạn bè, bạn nói xem bạn bè có nên làm việc cùng nhau không? Giữa bạn bè tốt nhất là không nên làm việc cùng nhau, tốt nhất là không nên hợp tác làm ăn với nhau. Nếu bạn muốn hợp tác làm ăn với một người bạn, bạn phải suy nghĩ kỹ, mỗi quan hệ này có thể sẽ biến chất, bạn phải có sự chuẩn bị tâm lý đầy đủ.

Ngoài ra, giữa đồng nghiệp, thực ra chủ yếu là gì? Giữa đồng nghiệp chính là mang lại lợi ích kinh tế, đúng không? Cùng nhau hợp tác đôi bên cùng có lợi, cùng nhau làm việc, cùng nhau làm tốt một việc, hoàn thành công việc mà lãnh đạo giao phó, cùng nhau có được nhiều của cải hơn. Đây chính là mối quan hệ đồng nghiệp. Có rất nhiều người thích kết bạn trong công ty, kết bạn ở nơi làm việc, điều này thực ra có vấn đề, bởi vì giữa đồng nghiệp tồn tại xung đột lợi ích về mặt cấu trúc một cách tự nhiên. Nếu bạn kết bạn rất thân trong công ty này, hoặc là trong doanh nghiệp này, nếu gặp phải việc bình xét thi đua, gặp phải các loại phúc lợi, lúc này chỉ có một suất, lúc này bạn nói xem bạn có nhường hay không, đúng không? Một khi đã có xung đột về lợi ích, mối quan hệ này sẽ rất khó xử lý. Tất nhiên, điều này không phải là tuyệt đối. Chỉ là nói rất nhiều người, nếu bạn thực sự muốn kết bạn trong công ty, thực ra thực sự muốn kết bạn trong công ty, tôi khuyên mọi người, khi làm đồng nghiệp trong công ty, bạn hãy đơn thuần một chút. Khi hai người không còn làm việc cùng công ty nữa, lúc này bạn hãy kết bạn, như vậy sẽ sáng suốt hơn một chút.

Chúng ta đã hiểu rõ bộ mặt thật của bản chất con người, bản tính của con người, sau đó chúng ta sẽ nói về một điểm quan trọng nữa, đó là hãy người tốt. Hãy người tốt là gì? Hãy người tốt nghĩa là gì?

Trước hết, chúng ta hãy xem một công thức người tốt: $100 - 1 = 0$, $0 + 1 = 100$. Nghĩa là gì? Tôi giải thích cho mọi người, tức là nếu một người tốt, chính là người mà mọi người thường gọi là người tốt, chính là làm việc gì cũng rất quan tâm đến cảm nhận của mọi người. Mọi người sẽ giơ ngón tay cái lên khen người đó là người tốt, ví dụ lúc này chúng ta đánh giá người đó 100 điểm. Nếu một ngày nào đó người đó từ chối một lần, từ chối một lần yêu cầu của mọi

người, từ chối một lần giúp đỡ mọi người, lúc này mọi người, mọi người có biết số 1 này là gì không? Chính là số 1 đầu tiên trong 100 đó, sau khi trừ đi thì là gì? Trở thành 0? Tức là một người tốt, người đó đã làm 100 việc tốt, nhưng có một việc người đó làm cho mọi người không hài lòng, lúc này đánh giá của mọi người đối với người đó sẽ rất thấp, người đó trở thành người xấu, người đó trở về 0 điểm. Nhưng nếu một người xấu, tức là điểm số của người đó là 0, đúng không? Người đó là người xấu, điểm số của người đó là 0, nếu một ngày nào đó người đó làm một việc tốt, những người vốn rất ghét người đó, mọi người đều cho rằng người đó rất hung dữ, rất xấu, rất tệ, nhưng ngày hôm đó người đó làm một việc tốt, lúc này mọi người sẽ đánh giá người đó cao ^{hết} đột ngột, giơ ngón tay cái lên, cảm thấy người này rất tốt. Số 1 này, sau đó trở thành 100, điều này được gọi là công thức người tốt.

Trong cuộc sống, chúng ta thường nghe một câu tục ngữ, đó là *"on một bát com, thù một đấu gạo"*. Nghĩa là gì? Ví dụ như bạn thường xuyên bố thí cho một người ăn xin hai cái bánh bao, nửa năm, một năm, lâu dần đã quen rồi. Một ngày nào đó, nếu bạn đột nhiên hạ thấp tiêu chuẩn này, lúc này người ăn xin ngược lại sẽ oán hận bạn, đúng không? Điều này được gọi là *"on một bát com, thù một đấu gạo"*.

Nếu mọi người đã hiểu rõ công thức người tốt, sau đó chúng ta lại nói đến một từ nữa, gọi là hào quang người tốt. Hào quang người tốt là gì? Chính là khi chúng ta khen một người, bạn sẽ thấy chúng ta thường khen như thế nào? Ví dụ như khen ngoại hình, khen người đó xinh đẹp, khen người đó tài giỏi, khen người đó có gan dạ sáng suốt, có khí phách, có sức hút, đúng không? Có khí chất, đúng không? Nếu chúng ta không tìm thấy những điểm sáng này ở một người nào đó, thì bạn nói xem bạn khen người đó như thế nào, đúng không? Thực sự không còn cách nào khác, chúng ta chỉ có thể nói, đây là một người tốt. Vì vậy, bạn sẽ thấy, khi người khác nói bạn là người tốt, có hào quang người tốt này, bạn hãy nghĩ xem người này tầm thường đến mức nào.

Một điều nữa là, chúng ta nói tính cách thích làm hài lòng người khác là gì? Chính là một người có thói quen làm cho tất cả mọi người xung quanh thích mình. Người đó không muốn đắc tội với bất kỳ ai, bất kỳ yêu cầu nào của người khác, người đó đều đáp ứng. Ví dụ như trong đơn vị có một ông chú, người khác nhờ ông ấy đổ rác, người khác nhờ ông ấy tắt điều hòa, người khác nhờ ông ấy mua đồ ăn, bất kỳ việc gì người khác nhờ, ông ấy hầu như đều đáp ứng. Nhưng bạn sẽ thấy mọi người không thấy bất kỳ điểm sáng nào khác ở ông ấy, vì vậy mọi người chỉ có thể gọi ông ấy là gì? Là người tốt, ông chú tốt. Vậy tính cách thích làm hài lòng người khác được hình thành như thế nào? Chính là người đó lo lắng sẽ có người ghét mình, lúc này trong lòng người đó sẽ có cảm giác bất an, người đó hy vọng tất cả mọi người đều thích mình. Nhưng tình hình thực tế làm sao có thể mọi người đều thích người đó được?

Bạn nói ông chú trong đơn vị đó, đúng không? Vì ông ấy có tính cách thích làm hài lòng người khác, bạn sẽ thấy mọi người thực ra lại không tôn trọng ông ấy, sẽ dễ coi thường ông ấy. Nếu một ngày nào đó mọi người nhờ ông ấy giúp đỡ, lúc này ông ấy thực sự có việc, ông ấy không thể giúp đỡ. Mọi người ngược lại sẽ oán hận ông ấy, đúng không? Sẽ dùng danh hiệu người tốt này để mỉa mai ông ấy. Khi một ngày nào đó trong đơn vị có phúc lợi tốt, không có nhiều suất, ông ấy cũng không dám tranh giành, đúng không? Vì một khi đã tranh giành, mọi người sẽ nói, bạn xem bạn là người tốt, sao bạn còn tranh giành lợi ích với mọi người? Đúng không? Vì vậy, bạn xem kết cục của hào quang người tốt là gì? Kết cục chính là như vậy, mọi người nhất định phải thoát khỏi tính cách thích làm hài lòng người khác.

Đúng không? Bạn xem rất nhiều người trong chúng ta từ nhỏ đến lớn đều tiếp nhận giáo dục Nho giáo, từ nhỏ đến lớn đều phải học cách khoan dung, học cách bao dung, học cách nhường nhịn, học cách cho đi. Phải giúp đỡ tất cả mọi người xung quanh, tất nhiên điều này không sai, đúng không? Nhưng trong xã hội, nếu bạn biến điều này thành thói quen, bạn trở thành người làm hài lòng tất cả mọi người xung quanh. Bạn sẽ thấy loại người nào có sức hút nhất xung quanh mình? Tính cách có sức hút nhất định phải có đặc điểm tính cách rõ ràng, yêu ghét rõ ràng, đúng không? Tôi có thứ tôi yêu, tôi cũng có thứ tôi ghét, không thích, đúng không? Tôi có tính khí của tôi, nếu bạn chạm đến giới hạn và nguyên tắc của tôi, tôi nhất định sẽ không nhịn, tôi nhất định sẽ nổi giận, tôi nhất định sẽ nói cho bạn biết, đúng không? Tôi nhất định sẽ cho bạn biết. Loại người này ngược lại sẽ được mọi người coi trọng, đúng không? Mọi người sẽ coi trọng cảm nhận của người đó, coi trọng lợi ích của người đó, đúng không? Không dám bắt nạt người đó, coi thường người đó.

Vì vậy, khi có việc tốt, mọi người cũng sẽ nhớ đến người đó. Khi có việc nặng nhọc, mọi người cũng không dám đẩy hết cho người đó, đúng không? Hơn nữa, những người thích người đó sẽ rất thích, những người ghét người đó, tất nhiên cũng sẽ ghét người đó, điều này không sao cả, người đó không cần tất cả mọi người đều thích mình, người đó chỉ cần những người thích mình, thích mình là được rồi. Giống như bây giờ bạn xem rất nhiều người phát sóng trực tiếp, đúng không? Người phát sóng trực tiếp thông minh, người đó nhất định sẽ không làm hài lòng tất cả mọi người, tính cách của người đó rất rõ ràng, đúng không? Mà là để những người thích người đó, rất thích người đó, những người ghét người đó, người đó có thể bỏ qua. Đúng không? Những người rất thích người đó, ví dụ như có thể like rất nhiều, những người ghét người đó, là anti-fan, thêm một bình luận cũng sẽ tăng lưu lượng truy cập.

Vì vậy, còn có một loại tính cách rất được lòng người khác, đó là người đó thường ngày rất dữ dằn, đúng không? Bạn nhìn người đó rất dữ dằn, nhưng trong lòng người đó rất tốt bụng, người đó mang đến cho người khác cảm giác không tốt, tiếp xúc rất lạnh lùng, nhưng khi người khác gặp khó khăn, người đó

sẽ giúp đỡ. Bạn xem lúc này người đó chỉ giúp một chút, mọi người sẽ rất nhớ, sẽ rất biết ơn người đó, đúng không? Loại này được gọi là kiểu người mặt dữ, lòng tốt. Bạn xem chúng ta đã hiểu rõ bấy người tốt, đúng không?

Chúng ta lại xem một điểm nữa, gọi là cái ác của sự ghen tị. Trong lòng con người có cái ác của sự ghen tị, đây là một đặc điểm rất lớn trong bản chất con người. Tại sao con người lại ghen tị? Về bản chất là do không có cảm giác an toàn, thiếu cảm giác an toàn, không đủ mạnh mẽ. Nghĩa là gì? Một người sẽ không ghen tị với những người ở xa. Ví dụ như, sẽ không ghen tị với Elon Musk, sẽ không ghen tị với Jack Ma, vân vân, vì không liên quan, cách nhau mười vạn tám ngàn dặm. Nhưng chúng ta thường sẽ ghen tị với những người xung quanh chúng ta, vốn dĩ là một người bạn không bằng chúng ta, đột nhiên trở nên rất mạnh, đúng không? Bạn nói xem tại sao lại ghen tị? Có thể là vì những người xung quanh trở nên mạnh hơn, chúng ta sẽ có cảm giác bất an, hoặc là một sự khác biệt, đúng không? Hoặc là có một sự thiếu hụt trong lòng, điều này được gọi là bản chất của sự ghen tị.

Vì vậy, mọi người phải hiểu rõ, khoe khoang đôi khi cũng giống như tự tạo thêm kẻ thù cho mình. Ví dụ như, trước mặt bạn bè, trong vòng bạn bè, khoe khoang hạnh phúc, đăng ảnh xe sang, nhà sang mình mua, thực ra chia sẻ cuộc sống không có gì sai, nhưng mọi người nhất định phải nắm bắt chừng mực. Vì nếu bạn quá đà, bạn sẽ thấy sẽ khiến những người có dụng ý khác xung quanh bạn ghen ghét, đúng không? Sự ghen tị này chính là cái ác của bản chất con người. Bởi vì trên thế giới này, ngoài cha mẹ ra, không có ai thực sự hy vọng bạn sống tốt hơn họ, bao gồm cả rất nhiều họ hàng, tất nhiên họ hàng không hy vọng bạn sống tệ, vì nếu bạn sống tệ, sẽ kéo chân họ, đúng không? Nhưng nếu bạn đột nhiên vượt xa bạn bè, họ hàng xung quanh bạn, trong lòng họ thực ra sẽ không thoải mái. Tất nhiên, hầu hết mọi người đều tốt bụng, đúng không? Họ ghen tị một chút, cũng sẽ không làm gì xấu, đúng không? Nhưng không loại trừ xung quanh bạn có một số ít kẻ xấu. Đúng không? Lúc này, nếu bạn đột nhiên trở nên quá tốt, quá mạnh, họ sẽ ghen tị với bạn, thậm chí sẽ sử dụng một số thủ đoạn không tốt, tương đối ác độc.

Còn một điểm nữa là, ví dụ như người ăn xin, người đó sẽ không ghen tị với một triệu phú, nhưng người ăn xin sẽ ghen tị với người ăn xin có thu nhập cao hơn mình trên cùng một con phố. Vì vậy, những tổn thương lớn thường đến từ những người xung quanh chúng ta, mọi người phải chú ý điểm này. Những tổn thương lớn thường không đến từ người ngoài, đến từ người lạ, mà thường đến từ những người bên cạnh chúng ta, những kẻ xấu ẩn nấp bên cạnh chúng ta ghen tị với chúng ta. Vì vậy, mọi người nhất định phải chú ý, cố gắng đừng khoe khoang. Bạn sẽ thấy có rất nhiều ông lớn rất thành công, nhưng rất nhiều ông lớn có một thói quen là giả ngu. Giả ngu cũng được, giả nghèo cũng được, tóm lại bạn phải che giấu, đúng không? Bạn không thể khoe khoang quá mức tất cả những thứ của mình. Tất nhiên, cũng không phải là nói để mọi người đều làm

như vậy, bởi vì ông lớn làm như vậy là một loại trí tuệ. Ví dụ như ông ấy kiếm được vài chục tỷ một năm, có thể ông ấy sẽ nói bớt đi, nói kiếm được vài tỷ, đúng không? Tóm lại, đây là một đặc điểm của cường giả, để bảo vệ bản thân, đúng không? Họ thích che giấu bản thân, che giấu những nơi làm rất tốt, hoặc rất thành công, hoặc là khiến người ta ghen tị.

Tất nhiên, trong này còn có một điểm nữa, đó là bị ghen tị. Bạn biết đấy, một người bị ghen tị sẽ rất dễ rơi vào tình huống nguy hiểm. Mọi người có nghe thấy một số vụ án thương tâm trên bản tin không? Người giúp việc như thế nào, như thế nào đó, hoặc là giữa đồng nghiệp, bạn bè, ví dụ như trong trường học là một nơi rất trong sáng, đúng không? Nhưng trong trường học đã xảy ra rất nhiều vụ án thương tâm. Ví dụ như một nữ sinh tài giỏi của Đại học Thanh Hoa, đúng không? Sinh viên đại học của Đại học Phục Đán, bạn xem họ chính là vì, bạn xem họ là những trường đại học danh tiếng, đều là những người có trình độ học vấn cao, có chỉ số IQ cao, hơn nữa những vụ án thương tâm này đều là do ghen tị mà ra. Một là vì nữ sinh này quá xinh đẹp, quá tài giỏi, quá xuất sắc, người cùng phòng đã hạ độc cô ấy, cảm thấy sao bạn lại xuất sắc như vậy, tất cả những điều tốt đẹp đều xảy ra với bạn, đúng không? Còn có một trường hợp nổi tiếng nữa, đó là vụ án chị dâu ác độc ở Tứ Xuyên. Một người chị dâu đã đầu độc cháu trai của mình, tại sao? Vì mình sinh toàn con gái, còn em dâu sinh toàn con trai, bạn nói xem sự ghen tị này ở ngay bên cạnh, đúng không? Sau đó, vì một câu nói mĩa mai vô tình, sự ghen tị đã khiến người đó hạ độc, đầu độc chết tất cả cháu trai.

Đây chính là cái ác của sự ghen tị trong bản chất con người. Khi chúng ta đã hiểu rõ bản chất con người, khi chúng ta sống tốt, khi chúng ta kiếm được tiền, kiếm được rất nhiều tiền, phải tìm cách che giấu, đúng không? Đừng để tất cả mọi người đều biết, điều này cũng là một loại trí tuệ.

Điểm thứ tư là chấp nhận. Tức là bạn đã nhận thức được sự thật về bản chất con người, không có nghĩa là đau khổ. Chúng ta phải hiểu rõ bản chất con người, còn phải chấp nhận bản chất con người, đúng không? Sau khi hiểu rõ bản chất con người ích kỷ, xấu xa đến mức nào, chúng ta đừng nghĩ đến những cái ác này của họ, đúng không? Chúng ta phải hiểu, chúng ta phải tôn trọng, thậm chí là thích nghi với bản chất con người. Lúc này, sau khi hiểu rõ, chúng ta ngược lại sẽ thoải mái hơn, chúng ta sẽ buông bỏ một số gánh nặng, chúng ta sẽ nhìn thấu mọi thứ, đúng không? Chúng ta sẽ trở nên thông suốt hơn, hiểu rõ hơn.

Ví dụ, những món ăn đặc sản ở một số nơi thường có mùi vị rất kỳ lạ. Ví dụ như, một số món ăn khá hôi, đậu phụ thối, cá mè hôi thối, bún ốc, đều rất hôi, đúng không? Nhưng có người lại rất thích ăn. Đúng không? Bao gồm cả một số món như sashimi, sashimi lòng lợn, rau răm, đều là những mùi vị rất kỳ lạ. Như cà phê chồn, cà phê Mỹ, rượu mạnh, những thứ này trẻ con sẽ không ăn, người lớn cũng sẽ không cho trẻ con ăn. Nhưng người lớn, bạn sẽ thấy họ sẽ ăn những

thứ này, mặc dù lần đầu ăn sẽ thấy buồn nôn, không ngon, nhưng ăn lâu dần, càng nếm càng thấy ngon, càng nếm càng thấy thích, đúng không?

Vì vậy, bạn xem tại sao chúng ta phải hiểu rõ bản chất con người? Hiểu rõ bản chất con người, bạn có thể buông bỏ tất cả những chấp niệm này, bạn có thể hiểu được bản chất, bạn có thể để bản thân giải thoát hơn, thông suốt hơn, bạn sẽ ít đau khổ hơn. Vì vậy, chúng ta phải tìm cách chấp nhận những cái xấu xa trong bản chất con người. Bạn xem trẻ con thích ăn đồ ngọt, đúng không? Chúng thích ăn kẹo. Nhưng là người lớn, nên có thể chấp nhận sự đa dạng phong phú của thế giới này, chua cay mặn ngọt, thậm chí là mùi hôi thối của thế giới này. Thế giới của trẻ con toàn là những điều tốt đẹp, toàn là sự ngây thơ, thuần khiết, tốt đẹp, đáng yêu. Nhưng thế giới của người lớn nhất định phải học cách chấp nhận tất cả sự thật của thế giới này, những điều xấu xa, những mặt không tốt này. Chấp nhận mặt ích kỷ, mặt không tốt trong bản chất con người, đây là bước đầu tiên của sự giác ngộ. Bởi vì khi bạn đã chấp nhận những điều này, bạn sẽ không còn kỳ vọng về mặt đạo đức đối với người khác, tràn đầy hy vọng tốt đẹp và ước mơ. Khi người khác làm tổn thương bạn một lần nữa, bạn sẽ không còn cảm thấy đây là chuyện gì nữa, bạn sẽ cảm thấy rất bình thường, bạn sẽ thấy bị tổn thương và bị phản bội đều là chuyện bình thường, bởi vì đây là bản chất con người, nó chính là rất ích kỷ. Vì vậy, lúc này, bạn sẽ thấy tâm hồn mình khoáng đạt hơn, sẽ không còn dễ dàng bị người khác làm tổn thương.

Trên đây là nội dung của bài học này, chúng ta đã nói về bộ mặt thật của bản chất con người không phải là thiện, không phải là ác, mà là ích kỷ. Chúng ta đã nói, chúng ta phải phân tích, phân tích thế giới này từ góc độ lợi ích, tất cả mọi mối quan hệ, lúc này bạn sẽ thấy mọi thứ thực ra đều trong suốt. Có câu nói *"nơi ánh mắt của Chúa nhìn thấy, đều là giao dịch"*, không có gì phức tạp cả. Bấy người tốt chính là người tốt trải qua tám một kiếp nạn mới có thể thành Phật. Người xấu buông bỏ đồ đao, lập tức thành Phật ngay lập tức. Vì vậy, chúng ta phải thoát khỏi tính cách thích làm hài lòng người khác, cố gắng đạt được tính cách có sức hút, bao gồm cả cái ác của sự ghen tị mà chúng ta đã nói, là khi chúng ta có thành tựu, đừng để tất cả mọi người đều biết, chúng ta tự mình tận hưởng thành tựu này là được rồi. Bao gồm cả việc chúng ta phải học cách chấp nhận bản chất con người, đúng không? Không có nghĩa là chúng ta hiểu rõ bản chất con người là phải đau khổ, mà là phải buông bỏ những gánh nặng này, tiến lên nhẹ nhàng.

Bài học của chúng ta hôm nay đến đây là kết thúc, hẹn gặp lại ở bài học sau.

SỰ THẬT VỀ XÃ HỘI

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng đến với lớp học Tư duy Cường giả, cùng nhau nhận thức sự thật, trở thành cường giả. Bài học hôm nay, chúng ta sẽ nói về sự thật của xã hội.

Trước hết, chúng ta phải nhìn vào sự thật thứ nhất, gọi là bản chất con người là ích kỷ. Thực ra không phải là bản chất con người ích kỷ, mà là gen của chúng ta ích kỷ. Chúng ta phải nghiên cứu bản chất con người, tại sao lại ích kỷ? Chúng ta phải tìm nguyên nhân từ gốc rễ, tìm nguyên nhân từ gen.

Đầu tiên, gen có một đặc tính, đó là tính ngẫu nhiên. Chính vì đặc tính này mà dẫn đến sự đa dạng của các loài. Sinh vật trên Trái Đất mà chúng ta nhìn thấy hiện nay, rất đa dạng, phong phú. Sự đa dạng này là do tính ngẫu nhiên của gen, tính ngẫu nhiên của gen đã dẫn đến sự bùng nổ của các loài, mới có được sự đa dạng phong phú của các loài sinh vật như hiện nay. Tiếp theo, giữa các loài phải cạnh tranh lẫn nhau, đào thải tự nhiên, những gen có khả năng sinh tồn kém sẽ bị đào thải. Tài nguyên trên Trái Đất vốn dĩ là hữu hạn, giữa các loài phải cạnh tranh những tài nguyên hữu hạn này, tự nhiên sẽ xuất hiện sự đào thải tự nhiên này, thông qua ưu thế để đào thải người khác.

Điểm thứ ba là bản năng của gen, nó muốn duy trì bản thân, vì vậy điều này quyết định nó phải ích kỷ. Nếu nó không ích kỷ, bản thân nó có thể sẽ không thể tồn tại. Vì vậy, gen phải chiến thắng trong cạnh tranh, nó phải đào thải các gen khác. Nhiều người bạn có thể sau khi hiểu rõ sự thật bản chất con người là ích kỷ sẽ cảm thấy hơi thất vọng, hoặc là không thể chấp nhận được. Thực tế thì không cần thiết, bởi vì bản chất con người được quyết định bởi gen, vì vậy. Vì vậy, chính vì sự ích kỷ của gen mà dẫn đến sự ích kỷ của bản chất con người, đây là một hiện tượng sinh học rất bình thường.

Con người và tất cả các loài động vật khác, thực tế bao gồm cả thực vật, đều là con rối của gen. Do đó, nhân tính, thú tính, thuộc tính thực vật, thực ra đều là ích kỷ. Bạn thấy đấy, họ nói rằng bản chất con người của chúng ta không phải là muốn làm gì thì làm, mà là bất cứ điều gì chúng ta làm đều bị gen kiểm soát. Gen muốn chúng ta làm gì, chúng ta mới làm việc đó. Vì vậy, có câu nói như thế này, con người và tất cả động thực vật đều là con rối của gen. Bạn thấy đấy, vì vậy bản chất con người ích kỷ, bản chất của nó là sự ích kỷ của gen.

Tất nhiên, chúng ta còn phải hiểu một số định nghĩa lớn hơn, ví dụ như, sinh vật cá thể là so với sinh vật quần thể mà nói. Sinh vật cá thể là gì? Trước hết, chúng ta phải suy nghĩ một số vấn đề, ví dụ như tại sao kiến, ong, bầy sói, những sinh vật nhỏ này, chúng có thể phân công hợp tác, có thể làm tốt công việc của mình. Hình như không thể hiện ra quá nhiều thuộc tính ích kỷ này,

hình như là trái với lẽ thường, đúng không? Nhưng tại sao các mô tế bào trong cơ thể chúng ta lại có thể phân công hợp tác, làm tốt công việc của mình, chúng ta lại không thấy trái với lẽ thường. Bởi vì chúng ta không coi những mô tế bào này là sinh vật, chúng ta cho rằng chúng chỉ là một phần của cơ thể chúng ta, chúng là một phần của sự sống của chúng ta. Vì vậy, chúng phân công hợp tác, chúng ta dường như cho rằng điều này là bình thường, nhưng trên thực tế, hai hiện tượng này thực ra là giống nhau.

Bạn thấy đấy, tiếp theo chúng ta sẽ nói về lý do tại sao chúng có thể phân công hợp tác, sau đó loại bỏ một số thuộc tính ích kỷ, là vì quy tắc. Nếu đứng ở góc nhìn của Chúa, chúng ta đứng ở một chiều cao hơn để nhìn xuống loài người chúng ta, bạn sẽ thấy loài người chúng ta thực ra cũng giống như bầy ong, bầy kiến. Nó là một sinh vật tập hợp, tức là sinh vật quần thể. Ví dụ như tổ kiến, đúng không? Chúng ta coi toàn bộ tổ kiến là một thể thống nhất, hoặc là coi nó là một sinh vật. Toàn bộ tổ ong, coi nó là một sinh vật, hoặc là chúng ta coi bầy sói là một sinh vật. Khi nhìn từ góc độ này, chúng ta phát hiện ra, à, thì ra một con kiến nhỏ bé chỉ là một tế bào của sinh vật, đúng không? Một con ong nhỏ bé chỉ là một tế bào của sinh vật, bầy sói chỉ là tế bào của loài này. Vì vậy, khi chúng trở thành sinh vật tập hợp, mới thể hiện ra thuộc tính ích kỷ.

Vậy tại sao các mô tế bào trong cơ thể chúng ta có thể phân công hợp tác, mà chúng ta có thể coi mô tế bào này là một sinh vật? Lúc này, chúng tập hợp lại với nhau, vì sự chiến thắng lớn hơn, ví dụ như sự sinh tồn của loài người. Nhưng đồng thời, vì sự tập hợp của loài người mà lại tạo ra gia đình, đúng không? Lại tạo ra dân tộc, lại tạo ra quốc gia. Tức là loài người chúng ta đang không ngừng phát triển và tiến hóa từ một sinh vật đến sinh vật tập hợp ở cấp độ cao hơn. Nếu đứng ở góc độ này để hiểu, chúng ta sẽ không khó hiểu tại sao loài người chúng ta lại phải thiết lập một bộ quy tắc. Thiết lập một bộ quy tắc là để ràng buộc hành vi của loài người, điều này có lợi cho việc chúng ta tiến hóa thành sinh vật cấp cao hơn. Giống như kiến và ong, chúng trông có vẻ rất thấp kém, nhưng thực ra chúng đã tập hợp thành một sinh vật cấp cao hơn, cá thể của chúng đã dần dần loại bỏ thuộc tính ích kỷ. Vì điều này có lợi cho toàn bộ sinh vật lớn của chúng tiến hóa lên, tất nhiên đây là điểm mạnh của chúng.

Vì vậy, chúng ta nói chúng ta nhìn nhận sự sống, chúng ta có thể đứng ở một chiều cao hơn để nhìn nhận. Như vậy chúng ta sẽ thấy rõ ràng, chính là vì sự thiết lập của quy tắc, mà toàn bộ sinh vật đã tập hợp lại thành sinh vật quần thể cấp cao hơn.

Vậy thì, tiếp theo chúng ta sẽ nói về sinh vật quần thể. Sinh vật quần thể là gì? Định nghĩa của sinh vật quần thể là sinh vật cá thể tiến hóa thành sinh vật quần thể. Trước hết, phải có một bộ quy tắc. Giống như tư tưởng Nho giáo của xã hội loài người chúng ta, công bằng chính nghĩa của xã hội loài người chúng ta, lễ nghĩa đạo đức, nhân nghĩa lễ trí tín, đây chính là để ràng buộc sinh vật cá

thể, sau đó có lợi cho toàn bộ sinh vật, ví dụ như toàn bộ quốc gia, toàn bộ dân tộc, toàn bộ gia đình, chúng đều có thể phát triển theo hướng tốt hơn, có lợi cho lợi ích của toàn bộ. Dưới sự ràng buộc của quy tắc này, sinh vật cá thể mới có thể tiến hóa thành sinh vật quần thể. Nếu loài người chúng ta không sinh ra bộ quy tắc này, chúng ta không thể tiến hóa thành sinh vật cấp cao hơn. Nhưng loài người chúng ta hiện nay thực ra cũng giống như kiến và bầy ong, chúng ta đang tiến hóa thành sinh vật cấp cao hơn, tập hợp lại, tiến hóa, có lợi cho lợi ích của toàn bộ sinh vật lớn hơn. Nếu mọi người nhìn từ góc độ này, kiến cũng vậy, bầy kiến, bầy ong, thực ra chúng chính là sinh vật quần thể, kiến chỉ là một tế bào, ong chỉ là một tế bào, giống như tế bào và mô trong cơ thể chúng ta. Chúng phân công hợp tác, sau đó có lợi cho sự phát triển của toàn bộ bộ tộc, có lợi cho lợi ích của toàn bộ bộ tộc.

Gia đình, dân tộc, quốc gia mà loài người thiết lập cũng có thể coi là một loại sinh vật quần thể. Chính là khi loài người dần dần từ bỏ thuộc tính ích kỷ, trở thành một tế bào, một mô, lúc này mọi người sẽ tập hợp lại thành một sinh vật lớn hơn. Tập hợp lại thành một dân tộc, tập hợp lại thành một quốc gia, sau đó tất cả hành vi của loài người đều có lợi cho sự phát triển, tiến hóa của sinh vật lớn này.

Vậy thì, logic cơ bản của sinh vật quần thể là sinh vật cá thể nghiêng về thú tính, nghiêng về ích kỷ. Vì vậy, phải có quy tắc, phải có quy tắc để huấn luyện, đúng không? Có quy tắc, mọi người mới có thể tập hợp lại thành hình thức sinh vật cấp cao hơn. Sinh vật quần thể hình thành cuối cùng này, đây chính là lý do tại sao chúng ta cần quy tắc. Chúng ta cần quy tắc để ràng buộc thuộc tính ích kỷ trong sinh vật cá thể, ràng buộc thuộc tính ích kỷ trong gen, phát triển theo hướng cấp cao hơn.

Vậy hệ thống vận hành của sinh vật quần thể là gì? Chúng ta có thể coi sinh vật quần thể là một sinh vật cấp cao hơn, sinh vật cấp cao hơn này, trước hết nó lấy lợi ích cá nhân làm động lực. Tiếp theo, sinh vật cấp cao hơn lấy quy tắc làm động lực, sau đó sinh vật cấp cao hơn lấy lợi ích của toàn bộ làm mục tiêu cuối cùng, đúng không? Nghĩa là gì? Chính là cá thể trong sinh vật cấp cao cũng cần phải xem xét lợi ích của mình, đúng không? Trong khuôn khổ của quy tắc này, sau đó xem xét lợi ích cho mình, nó mới có thể thúc đẩy toàn bộ sinh vật lớn tiến lên. Sinh vật cấp cao lấy quy tắc làm quỹ đạo, chính là bộ tư tưởng Nho giáo, công bằng chính nghĩa mà chúng ta thiết lập. Còn có nhân nghĩa lễ trí tín, nó là một quỹ đạo, nó có lợi cho sinh vật cấp cao của chúng ta tiến lên dọc theo quỹ đạo này, lấy lợi ích làm động lực. Sinh vật cấp cao lấy lợi ích của toàn bộ làm mục tiêu cuối cùng. Khi loài người cuối cùng tiến hóa thành một sinh vật cấp cao, lợi ích của cá thể sẽ không còn quan trọng nữa, mà là dựa trên lợi ích của tập thể. Thực ra, sự ích kỷ của loài người chúng ta là một động lực, chính là thông qua việc thiết lập quy tắc này, loài người chúng ta mới tiến hóa thành sinh vật cấp cao hơn.

Tiếp theo, chúng ta sẽ tiết lộ sự thật thứ ba, gọi là quy luật rừng rậm xã hội, đây cũng là phần cốt lõi nhất, quan trọng nhất. Quy luật rừng rậm được chia làm hai phần, một là kẻ mạnh ăn thịt kẻ yếu trong thế giới động vật. Tức là ai mạnh thì ăn thịt, kẻ yếu bị kẻ mạnh ăn thịt, đây là thế giới động vật. Trong xã hội loài người, nó chỉ thay đổi hình thức tồn tại, thực ra vẫn giống nhau. Quy luật rừng rậm của xã hội loài người chính là mối quan hệ giữa thu hoạch và bị thu hoạch. Mối quan hệ thu hoạch và bị thu hoạch này chủ yếu đề cập đến của cải.

Trước hết, nó là quy luật 80/20. Quy luật 80/20 là gì? Chính là 20% người thu hoạch 80% người. 20% người chiếm lĩnh tâm trí của 80% người. Tức là xã hội chúng ta được kiểm soát bởi 20% số ít người, phần lớn tài nguyên trong xã hội này nằm trong tay 20% người. 80% tài nguyên cuối cùng cũng sẽ chảy vào tay 20% người này. Toàn bộ thế giới được thúc đẩy tiến lên bởi 20% người. Quy luật này có thể áp dụng cho hầu hết mọi mặt trong cuộc sống của chúng ta, tức là khi con người tập hợp lại, nhất định sẽ có quy luật 80/20. 20% người có nhận thức cao, 80% người có nhận thức thấp. Bạn nói một bộ lý thuyết, có 20 người hiểu được, có 80 người không hiểu được. Ví dụ như một phương pháp kiếm tiền, cuối cùng có 20 người thực hành, có thể kiếm được tiền, có 80 người cuối cùng không kiếm được tiền, hoặc là không có hành động gì, đây đều được gọi là quy luật 80/20.

Tiếp theo, chúng ta lại xem sự thật thứ hai, gọi là giai cấp. Giai cấp là gì? Giai cấp được quyết định bởi nhận thức của chúng ta, tức là mức độ nhận thức của chúng ta gần bằng với giai cấp của mình. Đây cũng là hai câu nói mà chúng ta thường nghe, tức là con người sẽ không bao giờ kiếm được của cải vượt quá nhận thức. Con người sẽ không bao giờ giữ được của cải vượt quá nhận thức. Chúng ta có thể khi nhìn lại quá khứ, nhìn lại lịch sử, chúng ta sẽ nói, ôi, trước đây có một cơ hội kiếm tiền rất tốt, nhưng lúc đó đã không nắm bắt được. Khi chúng ta tiếc nuối, thực ra chúng ta không nhận ra, nguyên nhân thực sự là do nhận thức của chúng ta lúc đó chưa đạt đến, tức là nếu nhận thức của chúng ta lúc đó đạt đến, chúng ta có thể đã nắm bắt được cơ hội này. Vì vậy, mọi người không cần phải hối hận, hãy nâng cao nhận thức của bản thân, nắm bắt những cơ hội sau này là được rồi. Con người không giữ được của cải vượt quá nhận thức, cũng là một đạo lý như vậy, tức là một người kiếm được tiền, nếu là do may mắn mà kiếm được, thì cuối cùng người đó sẽ mất đi bằng thực lực. Nhận thức giống như một con đập, nếu nhận thức không cao, nước sẽ chảy đi. Nếu coi nước là của cải, nước sẽ chảy đi, vì vậy chúng ta phải củng cố con đập của mình tốt hơn, nâng cao nhận thức của mình.

Bản chất của nhận thức chính là mức độ hiểu biết về bản chất con người. Nhận thức là gì? Chính là chúng ta hiểu biết về bản chất con người bao nhiêu sẽ quyết định nhận thức của chúng ta cao bao nhiêu. Vì vậy, tiếp theo, toàn bộ khóa học này của chúng ta thực ra đã nghiên cứu rất nhiều về bản chất con

người, chính là hy vọng giúp mọi người nâng cao nhận thức, nâng cao mức độ hiểu biết về bản chất con người. Mức độ hiểu biết về bản chất con người đại khái có thể chia làm ba giai đoạn.

Giai đoạn thứ nhất là ngây thơ. Tức là chúng ta đang ở trong một giai đoạn đơn thuần, chúng ta cho rằng tất cả mọi người đều có đạo đức, tất cả mọi người đều tốt đẹp, tất cả mọi người đều hành động theo quy tắc, đây là bộ quy tắc thứ nhất, nhân nghĩa lễ trí tín mà chúng ta học được ở trường. Chúng ta kỳ vọng về mặt đạo đức đối với tất cả mọi người, vậy thì, trong giai đoạn này, chúng ta sẽ thường xuyên bị tổn thương về mặt tình cảm. Tức là chúng ta đối xử chân thành với người khác, mà người khác lại không đối xử chân thành với chúng ta, thậm chí còn làm tổn thương chúng ta. Chúng ta sẽ bị tổn thương về mặt tình cảm, đó là vì chúng ta kỳ vọng vào người khác. Vì chúng ta chưa nhìn thấu sự ích kỷ trong bản chất con người.

Thứ hai là thường xuyên bị thiệt thòi về mặt kinh tế. Chính vì chúng ta kỳ vọng về mặt đạo đức đối với bản chất con người, nên chúng ta không muốn tranh giành lợi ích mà mình nên có. Chúng ta luôn cho rằng người khác sẽ tự nguyện nhường lợi ích mà chúng ta nên có cho chúng ta, thực ra sự thật không phải như vậy. Bản chất con người là ích kỷ, gen là ích kỷ.

Giai đoạn tiếp theo là người giác ngộ. Đây là lúc chúng ta bắt đầu nhận thức được mặt khác của bản chất con người, mặt khác của thế giới này. Đây là nội dung mà chúng ta đã nói trong những bài học trước. Sau khi nhận thức được, chúng ta sẽ có được hạnh phúc. Tại sao lại dễ dàng có được hạnh phúc? Chúng ta không còn kỳ vọng quá cao vào bản chất con người nữa, người khác rất khó làm tổn thương chúng ta nữa. Người khác cũng rất khó dùng một số thủ đoạn nhỏ để khiến chúng ta bị thiệt thòi về mặt kinh tế, vì vậy chúng ta sẽ đến gần hơn với của cải, đến gần hơn với hạnh phúc.

Giai đoạn thứ ba là cường giả. Cường giả là gì? Chính là học được cách làm việc thuận theo bản chất con người, tôn trọng bản chất con người, sau đó làm người ngược lại với bản chất con người. Làm việc thuận theo bản chất con người là gì? Chính là làm theo sở thích của người khác, những thứ bạn thích, tạm thời tôi sẽ không tranh giành với bạn. Đúng không? Tôi là vì muốn có được lợi ích lớn hơn sau này, những thứ bạn thích, tôi sẽ tặng cho bạn, những thứ bạn muốn, tôi sẽ để bạn có được, đây gọi là làm việc thuận theo bản chất con người. Vậy làm người ngược lại với bản chất con người là gì? Chính là phải khắc phục những điểm yếu của bản chất con người trên bản thân mình, khắc phục sự lười biếng của mình, khắc phục sự tham lam của mình, khắc phục những hành vi không tốt này của mình, sau đó hình thành những thói quen tốt. Ví dụ như, siêng năng hơn, ăn uống lành mạnh, ăn ít đồ ăn vặt, đây đều là những việc mà cường giả phải làm. Cường giả chính là ngược lại với bản chất con người của mình, khắc phục bản chất con người trên bản thân mình.

Điểm thứ hai là nguyên nhân bị thu hoạch. Tại sao lại có 80% người bị thu hoạch? Điều này là do đại chúng không muốn nghe những sự thật không thoải mái. Họ coi cảm xúc là lý trí, coi thông tin là kiến thức, coi định kiến là suy nghĩ. Coi cảm xúc là lý trí là gì? Chính là bị một số quảng cáo ngu ngốc tẩy não liên tục, ví dụ như quà tặng lễ tết, ví dụ như leo lên tầng năm trong một hơi, vân vân, những thứ không thực tế này, ngược lại hiệu quả rất tốt, chính là đại chúng không thích sự thật, sẽ coi những cảm xúc này là lý trí.

Điểm thứ hai là coi thông tin là kiến thức. Nhiều người thích coi tin tức mình xem là kiến thức mình có được, coi những sự kiện quốc tế này là chủ đề bàn tán lúc trà dư tửu hậu, cảm thấy mình rất có kiến thức. Thực ra thông tin không phải là kiến thức, kiến thức là phương pháp giải quyết vấn đề. Chúng ta rất khó thấy kiến thức thực sự trên những phân mềm tin tức này.

Điểm thứ ba là coi định kiến là suy nghĩ. Nhiều người đều cho rằng mình đang suy nghĩ, thực ra sự suy nghĩ này là vô ích. Bởi vì quá trình suy nghĩ này chính là sắp xếp lại một số nhận thức định kiến trước đây của mình, sau đó củng cố lại. Thực ra chưa bao giờ tiếp thu những quan điểm tốt, chưa lật đổ những định kiến không tốt trước đây của mình. Lúc này, hầu hết mọi người đều đang cố gắng suy nghĩ mỗi ngày, thực ra không phải là suy nghĩ thực sự. Vì vậy, chúng ta sẽ thấy có rất nhiều người cố chấp, thích cãi nhau. Nếu người khác phản bác quan điểm của họ, họ sẽ cãi đến cùng, đây chính là hiện tượng đại chúng không muốn nghe sự thật.

Một điểm nữa là sự thật quá tàn khốc, đại chúng không thể chấp nhận được, chính là đại chúng chỉ muốn đắm chìm trong ảo tưởng. Đại chúng cần không phải là sự thật, mà là ảo tưởng, chính là 80% người cần đều là ảo tưởng. Ví dụ như, thực phẩm chức năng, có thể nhiều người biết rõ nó không có tác dụng, hoặc là tác dụng bình thường, nhưng chính là để thỏa mãn bản thân, sau khi ăn nó, hình như cơ thể sẽ có được một số năng lượng, trở nên tốt hơn, vì vậy đại chúng thích ảo tưởng hơn.

Một điểm nữa là đại chúng cần không phải là giá trị, mà là sự an ủi. Giống như một chiếc gương, nó sẽ soi người ta rất đẹp. Nhưng mọi người thực ra đều biết đây là ảo tưởng, nhưng mọi người lại rất thích ảo tưởng này, thích sự an ủi này. Ví dụ như một số sản phẩm chăm sóc da, làm trắng da, họ sẽ thổi phồng sản phẩm của mình lên, sau khi sử dụng sẽ trắng lên, sau khi thoa lên da sẽ đẹp hơn, có thể trị nám, trong lòng đại chúng có thể không tin lắm, nhưng lại muốn chấp nhận sự an ủi này hơn, muốn chấp nhận ảo tưởng này hơn, đây là một loại tư duy tiếp thị, nó chiều theo đại chúng, chiều theo tâm lý của 80% người.

Điểm thứ ba, đại chúng cần không phải là lợi ích dài hạn, mà là lợi ích ngắn hạn, lợi ích trước mắt. Nghĩa là gì? Có một chiến lược, mọi người có thể

đã nghe nói, gọi là chiến lược "*núm vú giả*". Chiến lược này ở nước ngoài, là do người nước ngoài đề xuất, thực ra chiến lược này cũng từng được dùng để tấn công rất nhiều quốc gia. Chiến lược này khá đen tối, chính là phát hiện ra 20% người đã nắm giữ phần lớn tài nguyên trong xã hội, 80% người phục vụ cho 20% người này, vậy làm thế nào để 80% người này phục vụ một cách tự nguyện, làm cho họ tê liệt, làm cho họ tự nguyện cảm thấy cuộc sống rất tốt, mang đến cho họ ảo tưởng này. Ảo tưởng này, ví dụ như rất nhiều chương trình tạp kỹ vô bổ, những bộ phim thần tượng phi logic này, ví dụ như một số trò chơi rất kích thích, thú vị, khiến người ta đắm chìm trong đó, vân vân. Tất nhiên, đây là một sự thật, tôi hy vọng tất cả chúng ta đều có thể trở thành 20% người đó, người tỉnh táo, chúng ta có thể dành thời gian cho những nơi có giá trị, có ý nghĩa, đúng không? Đọc sách, học tập, phát triển bản thân, làm những việc mình thích, những nơi có giá trị, có ý nghĩa.

Ba điểm vừa rồi mà chúng ta nói, thực ra đều đề cập đến rất nhiều sự thật, hơn nữa việc giải thích sự thật thường sẽ làm tổn hại đến lợi ích của một số người, vì vậy rất nhiều lúc, người nói ra sự thật thường sẽ bị những tập đoàn lợi ích tấn công, bị đại chúng khinh miệt, đây chính là nội dung mà tôi đang nói. Cũng là rất nhiều sự thật mà chúng ta nói trong khóa học, hy vọng mọi người có thể hiểu được. Trong cuộc sống thực tế của chúng ta, chúng ta thực sự rất ít khi nghe thấy, có rất nhiều người không muốn nói, có người thì không dám nói, còn có rất nhiều người thực ra không muốn nghe, không muốn nghe. Tất nhiên, còn có thể rất nhiều người sợ bị tấn công.

Điểm thứ tư là ai có thể mang đến ảo tưởng cho đại chúng, người đó có thể trở thành chủ nhân của họ; ai phá vỡ ảo tưởng này, người đó sẽ trở thành kẻ thù hoặc vật hy sinh của họ. Đại chúng muốn là sự an ủi, muốn là ảo tưởng, muốn là núm vú giả, những thứ này đều không phải là sự thật. Nếu ai nói cho họ sự thật này, thế giới này tàn khốc như vậy, mọi người sẽ cho rằng hình như không phải như vậy. Có thể sẽ biến người nói ra điều này thành vật hy sinh. Nhưng ai có thể mang đến ảo tưởng này, người đó có thể làm chủ cảm xúc của họ, làm chủ vận mệnh của họ, đây chính là sự thật trong thực tế. Giống như người Tam Thể tẩy não người Trái Đất, đây vẫn là câu chuyện được nhắc đến trong cuốn sách Tam Thể, mọi người có thời gian có thể xem thử. Trong một thời gian dài, người Tam Thể đã mang đến ảo tưởng cho người Trái Đất, làm cho người Trái Đất cho rằng vũ trụ này là hòa bình, chứ không phải là quy luật rừng rậm đen tối. Người Trái Đất, lâu dần, đã tin tưởng, cuối cùng Trái Đất bị diệt vong, đây là câu chuyện được kể trong Tam Thể, mọi người có cơ hội có thể xem. Tôi có thể nói 간단 về lý thuyết quy luật rừng rậm đen tối ở đây.

Lý thuyết quy luật rừng rậm đen tối có hai tiên đề, hai khái niệm. Tiên đề thứ nhất là sinh tồn là nhu cầu đầu tiên của văn minh. Tiên đề thứ hai là văn minh không ngừng phát triển và mở rộng, nhưng tổng lượng vật chất trong vũ

trụ là không đổi. Còn có hai khái niệm là chuỗi nghi ngờ và bùng nổ công nghệ. Trước hết, hai tiên đề này rất dễ hiểu, chính là văn minh muốn tồn tại, muốn phát triển, muốn có tài nguyên, hơn nữa chỉ cần tài nguyên dồi dào, tốc độ phát triển của văn minh nhất định là theo cấp số nhân. Mà cấp số nhân lại là một con quỷ, bởi vì dù có bao nhiêu tài nguyên cũng sẽ cạn kiệt. Vì vậy, giữa các nền văn minh nhất định sẽ nảy sinh cạnh tranh, cho dù là trên Trái Đất hay trong vũ trụ, hai tiên đề này thực ra đều áp dụng được.

Nói về hai khái niệm, thứ nhất là chuỗi nghi ngờ. Trong xã hội loài người, bất kỳ sự nghi ngờ nào cũng sẽ bị giảm bớt bởi sự giao tiếp lẫn nhau. Mặc dù sẽ có nghi ngờ, nhưng nó sẽ không lắng đọng lại. Nhưng trong vũ trụ, nếu tôi phát hiện ra bạn, tôi vốn dĩ tốt bụng, tôi không muốn tiêu diệt bạn. Nhưng tôi sợ bạn tiêu diệt tôi, mà bạn là một quốc gia lễ nghĩa, bạn cũng không muốn tiêu diệt tôi, nhưng bạn cũng sợ tôi tiêu diệt bạn. Vì vậy, hai người sẽ phán đoán lẫn nhau, sau đó phán đoán dựa trên phán đoán của đối phương, sự nghi ngờ lẫn nhau như vậy sẽ không có hồi kết. Vì đến từ những nền văn hóa khác nhau, sự khác biệt này lớn đến mức chúng ta không thể tưởng tượng được, chính là hai người có thể giao tiếp trực tiếp cũng không hiểu được nhau, huống chi là khoảng cách vô cùng xa xôi. Vì vậy, trong trường hợp này, về cơ bản không thể giao tiếp, sự nghi ngờ này, chuỗi này gần như không thể phá vỡ. Vì vậy, cho dù bạn vốn dĩ tốt bụng, hay là bạn từ bi, chỉ cần bạn suy nghĩ lý trí một chút, vì mạng sống của mình, lựa chọn duy nhất là tiêu diệt đối phương.

Một khái niệm nữa là bùng nổ công nghệ. Trên Trái Đất, ưu thế mà sự phát triển công nghệ mang lại sẽ bị san bằng bởi sự giao lưu lẫn nhau. Vì vậy, sự phát triển công nghệ sẽ không bùng nổ. Nhưng trong vũ trụ, nếu tôi phát hiện ra bạn giữa chừng, cho dù bạn hiện tại rất yếu ớt, cho dù bạn là con sâu, tôi là thần, tôi cũng không thể thương hại bạn, tha cho bạn, vì đợi đến lần sau tôi đi ngang qua, mặc dù theo thang thời gian vũ trụ có thể chỉ là một chút, nhưng đối với nền văn minh có thể đã trải qua hàng trăm, hàng nghìn năm. Trong khoảng thời gian này, có thể sẽ xảy ra bùng nổ công nghệ. Lúc này, ai là sâu, ai là thần thì chưa chắc. Bạn sẽ thương hại tôi, tha cho tôi sao? Rất khó, đúng không?

Nếu tôi phát hiện ra bạn, tôi giả vờ như không thấy bạn, đúng không? Lén lút bỏ đi được không? Cũng không được. Trong Tam Thể có câu nói "*trong vòng ánh sáng chính là định mệnh*". Chỉ cần tôi phát hiện ra bạn, chúng ta sẽ ở trong cùng một vòng ánh sáng, định mệnh của chúng ta đã giao nhau. Vì vậy, sẽ có một ngày bạn phát hiện ra tôi. Cho dù cả hai chúng ta đều giả vờ như không biết, phớt lờ đối phương, nhưng cấp số nhân là một con quỷ, cùng phát triển trong một vòng ánh sáng, cuộc gặp gỡ của chúng ta là không thể tránh khỏi. Vì vậy, kết luận cuối cùng là chỉ cần tôi nhìn thấy bạn, tôi nhất định phải tiêu diệt bạn, thậm chí chỉ cần tôi biết sự tồn tại của bạn, tôi đều phải tìm cách tìm ra bạn, sau đó tiêu diệt bạn. Sự tôn trọng lớn nhất giữa các nền văn minh chính là tiêu diệt hoàn toàn. Trong Tam Thể chính là tôi tiêu diệt bạn là do đặc tính của vũ

trụ này, thực sự không liên quan gì đến bạn, đây chính là nền tảng của quy luật rừng rậm đen tối trong Tam Thể. Mọi người có thời gian có thể xem cuốn sách Tam Thể của Lưu Từ Hân, cuốn sách này rất có ý nghĩa thực tế.

Tiếp theo, chúng ta lại xem thủ đoạn của người thu hoạch. Người thu hoạch sử dụng thủ đoạn gì? Chính là để ngăn bạn nhìn thấy sự thật, cố tình tạo ra một số ảo tưởng. Những câu khẩu hiệu quảng cáo mà chúng ta vừa nói, rất nhiều tuyên truyền được sử dụng trong thương mại, bao gồm cả thực phẩm chức năng, mỹ phẩm, rất nhiều hình ảnh quảng cáo này, chúng đều sẽ tạo ra ảo tưởng này, nhưng chúng ta biết những ảo tưởng này, đôi khi chúng ta cũng sẵn sàng lựa chọn tin tưởng. Đây là một loại tự lừa dối bản thân. Giống như nghệ sĩ có thể tô vẽ những thứ vốn dĩ khá đen tối, ví dụ như cuốn sách Tây Du Ký. Nếu mọi người xem bản gốc, sẽ thấy nó rất đen tối, nói về bản chất con người, nói về một số tranh chấp lợi ích trong thực tế. Nhưng khi được chuyển thể thành phim truyền hình, mọi người sẽ thấy nó rất tốt đẹp, nhìn thấy đều là anh hùng, đều là chính nghĩa, toàn là đạo đức.

Vậy người thu hoạch thu hoạch như thế nào? Phương pháp của họ là trước hết phải khẳng định, nói rằng chuyện này là rất chắc chắn, để bạn tin tưởng. Sau đó là lặp đi lặp lại không ngừng, để bạn tin tưởng một cách chắc chắn hơn, từ đó lan truyền. 80% đại chúng chính là tin tưởng một cách chắc chắn. Trong quá trình lặp đi lặp lại này, những quảng cáo vừa được nhắc đến, thực ra sự tẩy não của nó không phải là một lần, mà là lặp đi lặp lại tuần hoàn mỗi ngày, vô số lần, cuối cùng lặp lại đến mức hình thành một ấn tượng cố chấp trong não bộ. Khiến chúng ta tin chắc rằng những gì họ nói là đúng, đây là một phương pháp, chính là trước hết khẳng định một cách chắc chắn, sau đó lặp đi lặp lại không ngừng, cuối cùng hình thành sự lan truyền và tin tưởng rộng rãi.

Còn có một điểm cốt lõi nữa là, người bình thường chúng ta, làm thế nào mới có thể phá vỡ thế cục? Có một số giai đoạn. Thứ nhất, chúng ta phải hiểu rõ sự thật. Những điều mà chúng ta nói trong lớp học, bản chất con người, quy luật rừng rậm xã hội, vân vân, chính là sự thật mà chúng ta hiểu rõ, đây là bước đầu tiên. Bước thứ hai là bắt đầu suy nghĩ, sau đó là phá vỡ giới hạn tư duy của mình, tái cấu trúc hệ thống nhận thức của mình, nâng cao trình độ nhận thức của mình, cuối cùng đạt được sự vượt bậc về giai cấp. Vì vậy, bài học này, hy vọng sau khi nghe xong, mọi người có thể hiểu sâu sắc hơn về sự thật của bản chất con người, về sự thật của xã hội.

Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là kết thúc.

QUY LUẬT QUAN HỆ CON NGƯỜI CỦA QUỶ CỐC TỬ

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, hoan nghênh đến với lớp học Tư duy của Cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Hôm nay, chúng ta sẽ học về nguyên tắc quan hệ con người của Quỷ Cốc Tử. Điều này sẽ giúp chúng ta trở thành một chuyên gia về quan hệ giữa người với người, am hiểu về nhân tính. Tại sao lại nói về Quỷ Cốc Tử? Trong các bài học trước, chúng ta đã đề cập rằng xã hội này, thế giới này có hai bộ quy tắc vận hành. Bộ quy tắc thứ nhất là công bằng chính nghĩa, nhân nghĩa lễ trí tín, đạo đức. Bộ quy tắc thứ hai ẩn sau đó là quy tắc lợi ích. Quy tắc lợi ích này, trên thực tế, mang đậm tư tưởng pháp gia của Quỷ Cốc Tử. Vì vậy, những gì Quỷ Cốc Tử nói thực chất là bộ quy tắc thứ hai, những quy tắc lợi ích này. Chúng ta cần hiểu tư tưởng của Quỷ Cốc Tử để hiểu rõ hơn về bộ quy tắc thứ hai của thế giới.

Tại sao tư tưởng và lời nói của Khổng Tử lại có thể được viết vào sách vở, sách giáo khoa để chúng ta học tập, nhưng nhiều tư tưởng nội dung của Quỷ Cốc Tử lại chỉ có thể thấy ở các sạp hàng ven đường? Đó là bởi vì những lời Khổng Tử nói là bộ quy tắc thứ nhất, là hiển hiện, được giai cấp thống trị xã hội phong kiến thừa nhận. Vì vậy, nó có thể được đưa vào sách giáo khoa để mọi người học tập. Nhưng những lời Quỷ Cốc Tử nói lại liên quan nhiều hơn đến lợi ích, thủ đoạn quyền mưu, làm thế nào để mọi người có được tài nguyên, làm thế nào để có thể vượt lên giai cấp, đạt được nhiều lợi ích hơn. Điều này trong xã hội phong kiến là vi phạm lợi ích của giai cấp thống trị, là không phù hợp. Giai cấp thống trị không muốn nói ra, còn dân thường thì không biết. Vì vậy, tư tưởng của Quỷ Cốc Tử đã bị phong kín gần 2000 năm.

Chúng ta hãy cùng tìm hiểu về Quỷ Cốc Tử. Quỷ Cốc Tử, tên thật là Vương Hủ, là một nhân vật tiêu biểu của phái Pháp gia, cũng là một nhà tung hoành nổi tiếng. Vào thời Xuân Thu Chiến Quốc, thời kỳ trăm nhà đua tiếng, đã xuất hiện rất nhiều tư tưởng và học thuyết có ảnh hưởng lớn. Ví dụ như tư tưởng Nho gia, Mặc gia, Đạo gia, Pháp gia mà chúng ta quen thuộc. Trong Pháp gia lại xuất hiện Tung hoành gia, Âm dương gia, v.v., những nhánh phát triển từ Pháp gia. Tổ sư của Tung hoành gia chính là Quỷ Cốc Tử.

Tung hoành gia nói về điều gì? Họ nói về "*Chiêu Tân, Mục Sở*", đó là sự thay đổi thất thường, "*sự việc không có chủ cố định*", lợi ích là trên hết. Điều này có nghĩa là gì? Nó không phù hợp với nhiều tư tưởng của xã hội phong kiến cổ đại. Trong tư tưởng cổ đại, "*quân vô nhị chủ*" (một người quân tử không thờ

hai vua), chỉ có thể phục vụ một quân chủ. Nhưng trong tư tưởng Tung hoành gia thì không phải như vậy. Tung hoành gia luôn đặt lợi ích lên hàng đầu. Điều này trong xã hội thượng lưu cổ đại không được thừa nhận, không được coi trọng. Vì vậy, đây là lý do tại sao trong hàng ngàn năm qua, tư tưởng Pháp gia, tư tưởng Tung hoành gia luôn bị giam cầm, bị cấm đoán.

Nói cách khác, tư tưởng Tung hoành gia của họ trái ngược với tư tưởng Nho gia trên nhiều phương diện. Tư tưởng truyền thống về lòng trung thành bất nhị, cả đời chỉ phục vụ một chủ công, hoàn toàn không có trong tư tưởng Pháp gia, Tung hoành gia. Một người theo Tung hoành gia có thể dựa vào lợi ích của mình, có thể liên tục lựa chọn, nhảy sang các quân chủ khác nhau, cuối cùng tìm được quân chủ phù hợp nhất, có lợi nhất cho sự nghiệp của mình, có thể tùy ý thay đổi. Đây là một tư tưởng của Quỷ Cốc Tử. Ông có rất nhiều đệ tử, trong đó có bốn người nổi tiếng nhất: Tô Tần, Trương Nghi, Tôn Tần và Bàng Quyên. Tô Tần và Trương Nghi có lẽ mọi người đều biết, họ là những người tung hoành khai hợp (mở ra và khép lại). Tô Tần từng đeo ấn tướng quốc của sáu nước, Trương Nghi cũng từng làm tướng quốc của Tần và Ngụy. Tôn Tần và Bàng Quyên vốn là tướng quân nước Ngụy, nhưng Bàng Quyên đố kỵ Tôn Tần nên đã hãm hại Tôn Tần. Cuối cùng, Tôn Tần bất đắc dĩ phải chạy sang nước Tề làm quân sư. Đây là bốn đệ tử nổi tiếng nhất của ông, tất nhiên ông còn rất nhiều đệ tử khác, hơn 1000 đệ tử đều rất ưu tú. Thực tế, những đệ tử mà chúng ta biết đã ảnh hưởng gần như toàn bộ thời kỳ Xuân Thu Chiến Quốc và toàn bộ lịch sử Trung Quốc.

Tôi sẽ nói ngắn gọn về ý nghĩa của Tung hoành gia. "*Tung hoành*" có nghĩa là gì? Vào thời Chiến Quốc, thiên hạ chia năm xẻ bảy. Thời Xuân Thu Chiến Quốc, cuối cùng phân liệt thành vô số tiểu quốc. Trong đó, có một số nước có thực lực mạnh hơn, như Tề, Sở, Yên, Hàn, Triệu, Ngụy, Tần. Nước Tần ở phía tây nhất. Nhiều nước nhỏ khác yếu hơn, đều ở phía đông nước Tần. Vậy nên, thuyết phục nước Tần đi đánh các nước nhỏ này, rồi thôn tính các nước nhỏ này, gọi là "*hoành*" (ngang). Thuyết phục các nước nhỏ này liên kết lại để chống lại nước Tần, gọi là "*tung*" (đọc). "*Hợp tung liên hoành, tung hoành khai hợp*" là từ đó mà ra. Tư tưởng của Tung hoành gia bắt nguồn từ đây. Vì vậy, những người theo Tung hoành gia thời đó đi lại giữa các nước, không cố định trung thành với một nước nào, mà là đi lại giữa các nước để đạt được lợi ích tối đa. Tô Tần có thể đeo ấn tướng quốc của sáu nước.

Quỷ Cốc Tử lợi hại nhất ở chỗ không chỉ bản thân ông giỏi, mà còn bồi dưỡng được những đệ tử, đồ đệ, môn sinh rất giỏi. Chúng ta hãy cùng tìm hiểu tư tưởng cốt lõi của Quỷ Cốc Tử. Tư tưởng cốt lõi của ông có một phần rất quan trọng gọi là nguyên tắc nhân tính. Quỷ Cốc Tử hiểu rất rõ về nhân tính. Nguyên tắc nhân tính của Quỷ Cốc Tử được chia thành hai phiên bản: một là bản gốc, trong tác phẩm gốc của Quỷ Cốc Tử có một toàn thiên (bài viết đầy đủ), trong đó có viết phần này. Sau này, hậu nhân đã dựa trên tư tưởng bản gốc của Quỷ

Cốc Tử để nâng cao, sửa đổi, tạo ra một bộ nguyên tắc có lợi cho hậu nhân để hiểu và ứng dụng hơn. Tiếp theo, chúng ta sẽ nói ngắn gọn về cả hai phần này để mọi người cùng hiểu.

Đầu tiên, chúng ta sẽ nói về toàn thiên (bài viết đầy đủ) bản gốc. Toàn thiên nói như sau: "*Dữ trí giả ngôn, y u bác; dữ bạc giả ngôn, nghi u biện; dữ biện giả ngôn, nghi u yếu; dữ quý giả ngôn, nghi u sự; dữ phú giả ngôn, dị u cao; dữ bản giả ngôn, dị u lợi; dữ tiện giả ngôn, y u khiêm; dữ dũng giả ngôn, dị u cảm; dữ quá giả ngôn, dị u duệ.*" Đây là văn ngôn, thực ra mọi người vẫn có thể hiểu được. Tiếp theo, tôi sẽ diễn giải đơn giản cho mọi người hiểu ý của Quỷ Cốc Tử là gì.

Chúng ta xem câu đầu tiên: "*Dữ trí giả ngôn, y u bác*". Nghĩa là nếu bạn nói chuyện với người thông minh, trí tuệ, bạn phải thể hiện sự uyên bác, thông thái của mình. Có thể nhiều người sẽ thắc mắc, nói rằng uyên bác thông thái, vậy có phải chúng ta từng nói về tội lỗi của sự đồ kỵ không? Có phải chúng ta nên "*thao quang dưỡng hối*" (giấu mình chờ thời), nên khiêm tốn, không nên thể hiện mặt thật của mình không? Đó có thể là thắc mắc của mọi người. Nhưng tình hình thực tế là gì? Đó là khi bạn đối diện với một người có kiến thức, trí tuệ, uyên bác, bạn nhất định phải thể hiện điều đó ra. Nếu bạn gặp phải kẻ tiểu nhân, kẻ giỏi đồ kỵ, bạn phải giả ngốc, tỏ ra yếu kém trước mặt họ. Nhưng khi chúng ta thực sự gặp một người thông minh, trí tuệ, lúc này bạn không cần phải che giấu tài hoa của mình nữa. Bởi vì khi giao tiếp với người như vậy, bạn phải thể hiện mặt thật, mặt mạnh của mình. Như vậy mới có thể khiến đối phương coi trọng bạn, sẵn sàng giao tiếp với bạn, từ đó tạo ra lợi ích.

Ví dụ như Gia Cát Lượng "*thuyền cỏ mượn tên*", bao gồm cả "*mượn gió đong*". Gia Cát Lượng trong hai sự việc này liên tục làm gì? Ông liên tục thể hiện kiến thức uyên bác của mình. Ông "*thượng thông thiên văn, hạ tri địa lý*" (trên thông thiên văn, dưới tường địa lý), có thể tính được khi nào có sương mù, khi nào có gió. Thực tế, hai sự việc này đã thể hiện đầy đủ tài hoa của Gia Cát Lượng. Tất nhiên, nó cũng mang lại hai kết quả. Một kết quả là khiến Chu Công Cẩn (Chu Du) vô cùng đồ kỵ, nảy sinh lòng đồ kỵ. Kết quả còn lại là khiến Lỗ Túc sinh lòng kính ngưỡng với ông. Tất nhiên, việc ông khiến Chu Du đồ kỵ suýt chút nữa đã khiến ông mất mạng. Nhưng việc ông gây ra sự kính ngưỡng của Lỗ Túc lại đóng góp rất lớn cho việc liên minh sâu rộng sau này, bao gồm cả việc chung sống hòa bình trong vài thập kỷ sau đó. Bởi vì Lỗ Túc kính ngưỡng ông nên Lỗ Túc luôn chủ trương chung sống hòa bình với Lưu Bị. Hai sự việc này thể hiện trí thức, trí tuệ của Gia Cát Lượng, và ông đã nhận được hai kết quả: một là khiến tiểu nhân đồ kỵ (Chu Du đồ kỵ), hai là khiến người trí kính ngưỡng. Đây là một ví dụ rất hay về "*Dữ trí giả ngôn, y u bác*" của Gia Cát Lượng.

Thứ hai là *"Dữ bạc giả ngôn, nghi ư biện"*. Nghĩa là khi bạn nói chuyện với người uyên bác, bạn phải giỏi biện luận, thuyết phục đối phương tâm phục khẩu phục. Khi chúng ta nói chuyện với những người uyên bác, chúng ta cũng không cần phải che giấu tài hoa của mình. Lúc này, điều quan trọng hơn là chúng ta phải giỏi hùng biện, hơn nữa phải giỏi khéo biện, khiến đối phương tâm phục khẩu phục, như vậy hai người mới có thể giao tiếp tốt hơn. Ví dụ như Gia Cát Lượng *"thuyết chiến quân nho"*. Câu chuyện này rất kinh điển trong *"Tam Quốc Diễn Nghĩa"*, có lẽ mọi người đều quen thuộc. Gia Cát Lượng là người học rộng tài cao, khi đối diện với tất cả các nho sĩ uyên bác, ông đã thể hiện tài năng biện luận của mình. Vì vậy, ông mới có thể khiến tất cả các nho sĩ Giang Đông tâm phục khẩu phục, sẵn sàng liên minh với Lưu Bị cùng nhau chống lại Tào Tháo.

Điểm thứ ba là gì? Là *"Dữ biện giả ngôn, dị ư yếu"*. Nghĩa là nếu bạn gặp một người giỏi biện luận, lúc này bạn nói chuyện phải ngắn gọn, súc tích, câu nào cũng phải trúng yếu huyệt của đối phương. Trong *"Tam Quốc Diễn Nghĩa"* cũng có một ví dụ rất hay, đó là Gia Cát Lượng mắng chết Vương Lãng. Trong trận giao phong trước khi lâm trận, Gia Cát Lượng và Vương Lãng đã có một cuộc đối thoại. Quân hai bên còn chưa bắt đầu đánh nhau, Gia Cát Lượng đã dùng lời nói đánh bại đối phương, làm suy giảm sĩ khí của đối phương. Đây là một đoạn rất nổi tiếng. Gia Cát Lượng vừa lên đã nắm được yếu huyệt của Vương Lãng. Vương Lãng mở miệng phân tích thiên hạ đại sự, nói rằng thiên hạ đại sự quy về Tào (Tào Tháo), khuyên Gia Cát Lượng *"thức thời vụ giả vi tuần kiệt"* (người thức thời mới là trang tuần kiệt). Nhưng Gia Cát Lượng lại đi thẳng vào yếu huyệt của Vương Lãng. Yếu huyệt của Vương Lãng là gì? Bởi vì Vương Lãng thời nhà Hán được cử hiệu liêm (một hình thức tuyển chọn quan lại thời Hán), nhà Hán cử hiệu liêm, ông ta là một người được cử hiệu liêm mà làm quan, là một tấm gương đạo đức, là một tấm gương hiệu liêm. Trong thời cổ đại, sĩ quân tử, thực chất là trung hiếu, trung quân và hiếu là như nhau. Một người xuất thân hiệu liêm như vậy, kết quả bây giờ lại làm gì? Bây giờ lại *"khuất thân tặc"* (khuất phục kẻ gian), đúng không? Ông vốn dĩ hưởng bổng lộc của nhà Hán, lẽ ra phải trung quân vô nhị, phải trung thành với nhà Hán, nhưng Vương Lãng lại thay đổi chí hướng, đi phò tá Tào Tháo, phò tá một tên giặc Hán. Gia Cát Lượng nắm được yếu huyệt này, cuối cùng mắng Vương Lãng đến thổ huyết mà chết. Đây cũng là một ví dụ kinh điển.

Điểm thứ tư là *"Dữ quý giả ngôn, nghi ư sự"*. Nghĩa là khi hầu hết mọi người gặp người cao quý, người có địa vị cao, thường cảm thấy sợ hãi. Nhưng thực tế, chúng ta nên làm gì? Chúng ta nên khắc phục điều này. Khi gặp những người cao quý, chúng ta phải có khí thế. Trong *"Tam Quốc Diễn Nghĩa"*, Gia Cát Lượng kích Tôn Quyền, kích Chu Du là những ví dụ rất kinh điển. Bởi vì vào thời điểm đó, hoàn cảnh của Gia Cát Lượng rất bị động. Ông đi theo Lưu Bị, tình cảnh lúc đó là *"nhất bại đồ địa, nhất bại tái bại"* (một thất bại thảm hại, hết

thất bại này đến thất bại khác), cuối cùng ngay cả một căn cứ địa cũng không có. Trong tình huống đó, một người là bại tướng, Gia Cát Lượng đến Giang Đông, đến cầu xin Tôn Quyền liên minh chống Tào. Theo người bình thường, bạn có tư cách gì? Bạn không có bất kỳ quân bài nào, đúng không? Nhưng Gia Cát Lượng lại khác, ông thể hiện khí thế của mình, khiến Tôn Quyền và Chu Du không dám coi thường Lưu Bị, không dám coi thường Gia Cát Lượng, cuối cùng thúc đẩy mọi người cùng nhau liên minh, liên minh Thục quốc, cùng nhau chống lại Tào Tháo. Sau đó mới có trận Xích Bích.

Gia Cát Lượng đã dùng trí khuất phục Tôn Quyền như thế nào? Thực ra trong lòng ông rất mong muốn Tôn Quyền liên minh cùng nhau chống lại Tào Tháo, nhưng ngoài miệng lại nói: *"Tôn Quyền à, người mau đầu hàng đi, Tào Tháo có trăm vạn hùng binh, người chắc chắn đánh không lại, đúng không? Người đầu hàng đi, còn có đường sống"*. Ông vừa nói như vậy, Tôn Quyền không phục, đúng không? Tôn Quyền còn hỏi lại: *"Lưu Bị người sao không đầu hàng?"*. Gia Cát Lượng nói: *"Lưu Bị ta là hậu duệ hoàng thất, thà chết chứ không bao giờ đầu hàng"*. Gia Cát Lượng nói vậy là dùng chiến thuật vòng vo kích Tôn Quyền, khiến Tôn Quyền hạ quyết tâm nhất định phải chống lại Tào Tháo. Tương tự, chiêu Gia Cát Lượng kích Chu Du cũng giống vậy. Ông nói với Chu Du: *"Người mau chóng đem Đại Kiều Tiểu Kiều tặng cho Tào Tháo đi, dâng lên thì còn tốt hơn, dâng lên thì Tào Tháo ít nhất sẽ không đánh người, đúng không? Người có thể giữ được thái bình cho Giang Đông, giữ được tính mạng"*. Chu Du là người thế nào? Chu Du nghe xong vô cùng tức giận. Vì sao? Vì Tiểu Kiều là vợ của Chu Du. Sau khi phân tích xong, Chu Du bị ông kích động, hạ quyết tâm nhất định phải chống lại Tào Tháo. Đây là cách Gia Cát Lượng trong tình thế hoàn toàn bị động, ở thế yếu tuyệt đối, đã không kiêu ngạo không tự ti, cuối cùng thúc đẩy liên minh Tôn Lưu, tạo nên chiến thắng Xích Bích, hoàn thành sứ mệnh giai đoạn, đạt được mục tiêu giai đoạn. Đây cũng là một ví dụ kinh điển.

Tiếp theo, chúng ta xem câu tiếp theo: *"Dữ phú giả ngôn, dị ư cao"*. Nghĩa là khi nói chuyện với người giàu có, *"cao"* ở đây là *"cao ốc kiến lĩnh"* (đứng ở vị trí cao nhìn xuống), *"cao"* ở đây là thể hiện sự cao nhã, *"cao"* ở đây là bạn phải nói chuyện với họ về những điều cao nhã. Người giàu có, những người phú quý, họ có thể đạt đến độ cao như vậy, kiếm được nhiều tiền như vậy, chắc chắn họ có nhiều điểm thành công, có tầm nhìn xa trông rộng. Đừng nói với họ những điều quá tầm thường. Tất nhiên, họ cũng không muốn người khác nói họ tầm thường. Lúc này, họ cũng muốn thể hiện sự cao nhã. Đối với những người kiếm được tiền, họ thiếu sự cao nhã, vì vậy họ sẽ tiêu tiền, nói chung họ sẽ nghiên cứu sự cao nhã. Nếu mọi người thấy nhiều người giàu có, rất có tiền, bạn sẽ thấy sau khi có tiền họ sẽ *"phụ dung phong nhã"* (làm ra vẻ tao nhã), làm một số việc liên quan đến nghệ thuật, thư pháp, sưu tầm, đồ cổ. Bạn sẽ thấy những điều này có thể thể hiện đẳng cấp của họ, thể hiện sự *"cao ốc kiến lĩnh"*.

Trong *"Tam Quốc Diễn Nghĩa"* cũng có một ví dụ liên quan đến điểm này, đó là Gia Cát Lượng thuyết phục Mã Siêu. Tại sao ông có thể thuyết phục được Mã Siêu? Ông nói với Mã Siêu rằng Mã Siêu xuất thân là danh tướng nhiều đời, tổ tiên mấy đời đều là danh tướng, xuất thân cũng coi như là hào môn, phú hào, không thiếu tiền, từ nhỏ đã sống sung sướng, điều kiện gia đình rất tốt. Gia Cát Lượng đã thuyết phục Mã Siêu như thế nào? Ông biết rằng không thể dùng phú quý để lay động lòng Mã Siêu, không thể dùng quyền lực để lay động lòng Mã Siêu. Lúc này, ông *"cao ốc kiến lĩnh"*, dùng góc độ này để phân tích thiên hạ đại sự. Ông thể hiện tất cả những điều này đều là điều Mã Siêu mong muốn, vì vậy cuối cùng Mã Siêu tâm phục khẩu phục, thành tâm quy hàng.

Tiếp theo, chúng ta nói về điểm thứ sáu: *"Dữ bản giả ngôn, dị ư lợi"*. Nghĩa là khi bạn giao tiếp với người nghèo, đừng nói những điều viển vông, đừng vẽ ra những viễn cảnh, kế hoạch, đừng vẽ bánh vẽ, đừng nói với họ những điều hư vô mờ mịt trong tương lai. Bạn phải nói với họ rằng bạn có thể kiếm được bao nhiêu tiền, tôi có thể giúp bạn kiếm được bao nhiêu tiền, tháng này bạn có thể kiếm được bao nhiêu tiền. Như vậy mới có thể giao tiếp tốt. Lưu Bị *"tam cố thảo luận"* (ba lần đến lều tranh) bái phỏng Gia Cát Lượng, Gia Cát Lượng đã phân tích thiên hạ đại sự cho ông. Thực tế, khi phân tích, câu nào cũng đánh trúng tâm can, tiếng lòng của Lưu Bị. Tại sao ông có thể nói trúng được? Ông nói trước tiên phải đến Kinh Châu, sau đó đến Tây Xuyên, những điều này đều phù hợp với lợi ích của Lưu Bị. Đây đều là những thứ mà Lưu Bị muốn có nhất trong lòng, cũng là nền tảng để chia ba thiên hạ. Tóm lại, những điều ông nói đều là lợi ích, đều là những điều tốt đẹp, đều là những thứ mà Lưu Bị cần nhất trong tình cảnh lúc đó khi không có gì trong tay. Vì vậy, Lưu Bị nghe xong tâm cam tình nguyện, có thể nói là thành ý tràn đầy, mời Gia Cát Lượng làm quân sư, hơn nữa vị trí còn cao hơn cả Quan Vũ và Trương Phi. Đây là *"Dữ bản giả ngôn, dị ư lợi"*.

Tiếp theo, chúng ta nói về *"Dữ tiện giả ngôn, y ư khiêm"*. Nghĩa là khi nói chuyện với người có địa vị thấp kém, phải khiêm tốn, phải tôn trọng họ. Vì sao? Bởi vì người có địa vị thấp kém thiếu gì? Họ thiếu sự tôn trọng của người khác. Bởi vì họ thường bị người khác coi thường, không nhận được nhiều sự tôn trọng của xã hội. Ví dụ như Lưu Bị thu phục Bàng Thống. Bàng Thống lúc đó rất không được trọng dụng, ăn uống còn thành vấn đề. Hơn nữa, Bàng Thống lại xấu xí, lùn tịt, trông rất bình thường, cũng không giống người có học vấn, có tài hoa. Ngay cả sau khi ông đầu quân cho Tôn Quyền, Tôn Quyền cũng không trọng dụng ông. Sau đó, ông lại đầu quân cho Lưu Bị, tất nhiên Lưu Bị cũng không coi trọng ông. Một lần, Lưu Bị giao cho ông chức huyện lệnh. Trương Phi đi thị sát công việc, thấy Bàng Thống ngủ nướng ở nhà môn, hỏi sao không làm việc cho tốt. Bàng Thống nói có gì mà làm, chỉ là huyện lệnh thôi, việc này quá đơn giản, ba tiếng là xem xong án tồn đọng ba tháng. Trương Phi không tin, xem ông ta làm thế nào. Kết quả, Bàng Thống quả nhiên lợi hại, tài trí hơn

người, trong thời gian ngắn đã làm xong việc. Trương Phi kinh ngạc, vội vàng về báo cáo Lưu Bị, nói có một nhân tài. Lưu Bị đang cần nhân tài, lúc này lập tức phi ngựa đến gặp Bàng Thống. Bàng Thống thấy Lưu Bị đến, liền làm ra vẻ bí hiểm, nói không làm được, không làm, muốn đi. Nếu ngài thực sự muốn giữ ta lại, ngài phải giúp ta mua một bình rượu. Lưu Bị lấy thân phận chủ công, hạ mình đi mua rượu cho ông. Lúc này, Bàng Thống cảm thấy không tệ, nhưng vẫn muốn thử Lưu Bị, nói ta thích con ngựa quý của ngài. Lưu Bị không chút do dự tặng con ngựa quý yêu thích của mình cho Bàng Thống. Lúc này, Bàng Thống mới thực sự cảm nhận được thành ý của Lưu Bị, chân thành quy thuận Lưu Bị, cùng Lưu Bị lập công dựng nghiệp, giúp Lưu Bị lập công lớn trong trận chiến giành Tây Xuyên.

Điểm thứ tám là *"Dữ dũng giả ngôn, dị ư cảm"*. Nghĩa là khi bạn nói chuyện với người dũng cảm, có khí phách, bạn phải quả quyết, có lý. Còn *"dữ nhược giả ngôn"* (nói chuyện với người yếu đuối), người yếu đuối coi trọng sự tôn trọng, coi trọng sự khiêm tốn, phải dùng sự khiêm tốn để tiếp cận. Người yếu đuối thường bị người khác coi thường, lúc này họ thiếu sự tôn trọng. Ví dụ như Tiêu Hà đuổi theo Hàn Tín dưới trăng. Mọi người đều biết Hàn Tín rất lợi hại. Hàn Tín ban đầu đi đầu quân cho Hạng Vũ, nhưng Hạng Vũ không coi trọng ông, không để ý đến ông, không biết ông giỏi, không coi trọng ông. Sau đó, ông bắt buộc phải đầu quân cho Lưu Bang, nhưng Lưu Bang cũng không coi trọng Hàn Tín. Cuối cùng, Hàn Tín giận dữ bỏ đi ngay trong đêm. Tiêu Hà biết tin Hàn Tín bỏ đi, liền đuổi theo Hàn Tín về ngay trong đêm. Gần như nói hết lời, hận không thể quỳ xuống. Cuối cùng, Hàn Tín thấy thái độ khiêm tốn của ông, thấy lễ nghĩa, thấy đôi đũa bằng lễ, cuối cùng Hàn Tín đồng ý quay lại. Sau này, Lưu Bang rất coi trọng Hàn Tín, bắt đầu trọng dụng Hàn Tín, giao trọng trách, phong ông làm đại tướng quân. Nếu không có Tiêu Hà hạ mình khiêm tốn, đuổi theo Hàn Tín về, Lưu Bang sẽ mất đi một viên đại tướng, lịch sử có lẽ sẽ thay đổi.

Chúng ta nói *"lão giả trọng thập"* (người già coi trọng mười điều), *"trọng bằng dĩ lễ thiết nhập"* (coi trọng sự nâng niu, dùng lễ nghĩa để tiếp cận). Người già tuổi cao sợ nhất điều gì? Sợ nhất là người khác phủ nhận nửa đời trước của họ. Bởi vì thời gian của họ không thể quay ngược lại, họ không có cách nào thay đổi nửa đời trước. Vì vậy, khi giao tiếp với người già, phải chú ý khẳng định quá khứ của họ, nửa đời trước của họ, sự huy hoàng của họ, chiến tích của họ. Ví dụ như Hoàng Trung, ông là thủ lĩnh Trường Sa. Sau khi Lưu Bị chiếm được Trường Sa, Hoàng Trung dùng một tờ giấy che mặt, Lưu Bị hỏi ông tại sao lại làm vậy. Hoàng Trung nói *"vô nhan diện đối thương thiên"* (không còn mặt mũi nào nhìn trời xanh). Ông rất khó lòng chấp nhận thất bại của mình. Hoàng Trung lúc này đã rất già, Lưu Bị cũng biết rõ Hoàng Trung rất hiểu đạo lý *"trung thân không thờ hai vua"*, không muốn phản bội chủ cũ để đầu quân cho Lưu Bị. Lưu Bị biết tình hình này, nên trước tiên ông không phủ nhận quá

khứ của Hoàng Trung, mà cùng ông hậu táng chủ cũ của ông là Hàn Huyền. Hành động này là sự khẳng định lớn nhất đối với nửa đời trước của lão tướng Hoàng Trung. Vì vậy, thông qua một loạt sự việc này, Lưu Bị đã dùng thành ý của mình cảm động Hoàng Trung. Hoàng Trung mới có thể ở tuổi cao như vậy mà vẫn cam tâm tình nguyện đầu quân cho Lưu Bị, cùng ông lập công dựng nghiệp.

Tiếp theo, chúng ta nói "*phụ giả trọng tình, dĩ nhu thiết nhập*" (phụ nữ coi trọng tình cảm, dùng sự mềm mỏng để tiếp cận). Tình cảm của phụ nữ tương đối yếu đuối, rất cảm tính. Đặc điểm của phụ nữ là cảm tính, bạn phải tìm ra mặt yếu đuối của họ. Khi bạn giao tiếp với một người phụ nữ, bạn muốn chạm đến phần mềm yếu nhất của cô ấy ở đâu? Bạn phải tìm. Ví dụ, phụ nữ có con thường là con cái. Vì vậy, khi chúng ta giao tiếp với một người phụ nữ, nếu thấy cô ấy dẫn con theo, bạn biết đó là phần mềm yếu nhất của cô ấy. Vậy bạn phải khen con của cô ấy nhiều hơn, khi nói chuyện với cô ấy, chủ đề cũng nên xoay quanh con cái nhiều hơn, hỏi cô ấy làm thế nào mà dạy con giỏi như vậy, con cái ở mọi mặt đều ưu tú như vậy. Như vậy sẽ rất dễ dàng và nhanh chóng thiết lập mối liên kết chặt chẽ.

"*Quân tử trọng tu, dĩ chân thiết nhập*" (quân tử coi trọng tu dưỡng, dùng sự chân thành để tiếp cận). Quân tử rất coi trọng tu dưỡng, tu hành, tu vi, vì vậy họ rất coi trọng sự chân thành của bạn. Đừng giở trò giả dối, vòng vo, đừng dùng những mưu mô xảo quyệt trước mặt quân tử. Lúc này, quân tử coi trọng sự chân thành, bạn cũng phải chân thành. Dùng chân thành đổi lấy chân thành, dùng chân tâm đổi lấy chân tâm. "*Nhất chân nhất thiết chân*" (một điều chân thật thì mọi điều đều chân thật). Lưu Bị "*tam cố thảo luận*", thực chất quá trình này Gia Cát Lượng cũng đang thử thách ông, thử thách điều gì? Thử thách xem ông có chân thành hay không. Ông dùng sự chân thành, không dùng danh, không dùng lợi, không dùng tiền tài, không dùng công danh lợi lộc để dụ dỗ Gia Cát Lượng. Thực tế, Lưu Bị cố ý làm vậy, biết Gia Cát Lượng sẽ đến, cố ý không gặp ông. Chính sự chân thành này cuối cùng đã làm cảm động Gia Cát Lượng, Gia Cát Lượng cuối cùng quyết định xuống núi giúp Lưu Bị, cuối cùng chia ba thiên hạ.

"*Tiểu nhân trọng kế, dĩ hư thiết nhập*" (tiểu nhân coi trọng mưu kế, dùng sự hư ảo để tiếp cận). Tiểu nhân thích âm mưu quỷ kế. Vì vậy, khi tiếp xúc với tiểu nhân, nhất định không được đắc tội với họ, ngoài ra bạn cũng không được thật lòng thật dạ kể hết mọi chuyện, kể hết bí mật của mình cho họ. Bởi vì họ sẽ dùng những điều đó làm nhược điểm, họ sẽ dùng những điều đó để nắm thóp bạn, họ sẽ dùng những điều đó làm vũ khí. Vì vậy, lúc này chúng ta phải dùng "*dĩ hư thiết nhập*". Khi bạn dần dần hiểu rõ, bạn có thể có chừng mực, ít nhất sẽ không chịu thiệt lớn.

Nội dung bài học hôm nay của chúng ta đã nói về nguyên tắc nhân tính của Quỷ Cốc Tử. Nếu mọi người có thể đọc hiểu bộ nguyên tắc nhân tính này, bạn có thể "*tả hữu phùng nguyên*" (xuôi chèo mát mái), xử lý tốt mọi mối quan hệ giữa người với người, có thể giúp cuộc sống của chúng ta bớt đi rất nhiều phiền não, có thể hiểu rõ hơn về nhân tính, tránh bị tổn thương, trở thành một chuyên gia, một cao thủ trong việc xử lý các mối quan hệ giữa người với người. Hy vọng mọi người có thể sớm học tốt và vận dụng tốt. Bài học của chúng ta hôm nay đến đây là kết thúc, hẹn gặp lại mọi người trong bài học tiếp theo.



CƯỜNG GIẢ LÀM CHỦ CẢM XÚC

Xin chào các bạn, tôi là Trương Đào, chào mừng các bạn đến với lớp học Tư duy Cường giả, cùng nhau nhận thức sự thật, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay, chúng ta sẽ nói về cách kiểm soát cảm xúc của mình, trở thành một người có cảm xúc ổn định. Trước tiên, chúng ta cần hiểu cảm xúc là gì. Cảm xúc được chia thành ba loại: thứ nhất là tâm trạng, thứ hai là cảm xúc mãnh liệt, thứ ba là phản ứng stress. Tâm trạng là trạng thái cảm xúc kéo dài và yếu ớt. Cảm xúc mãnh liệt là trạng thái cảm xúc bùng nổ mạnh mẽ, ngắn ngủi, ví dụ như vui mừng tốt độ, giận dữ tốt độ, hoặc đau buồn quá mức, sợ hãi quá mức. Phản ứng stress là trạng thái phản ứng thích nghi xuất hiện trong các tình huống bất ngờ, khẩn cấp.

Trước tiên, chúng ta sẽ không thảo luận quá nhiều về phản ứng stress, cũng không thay đổi nó, bởi vì trong những tình huống nguy hiểm, trạng thái căng thẳng cao độ thực sự có ích cho việc trốn tránh nguy hiểm hoặc thoát khỏi tình huống nguy hiểm. Bởi vì khi gặp nguy hiểm, bản năng của con người sẽ làm huyết áp tăng cao, tư duy nhanh nhạy hơn, hoặc tốc độ chạy nhanh hơn, những điều này đều có lợi cho việc thoát khỏi nguy hiểm. Chúng ta sẽ không tập trung thảo luận về điều này, bởi vì nó hiếm khi xảy ra. Vậy chúng ta sẽ tập trung thảo luận về điều gì? Chúng ta sẽ tập trung thảo luận về cách chuyển đổi phản ứng cảm xúc mãnh liệt thành tâm trạng. Tức là, giảm cảm xúc mãnh liệt, tăng tâm trạng, giảm trạng thái cảm xúc bùng nổ mạnh mẽ, ngắn ngủi, mất kiểm soát. Sau đó, tăng trạng thái cảm xúc bình tĩnh, liên tục, kéo dài.

Vậy tại sao chúng ta phải kiểm soát cảm xúc của mình, hoặc nói cách khác, việc kiểm soát cảm xúc sẽ mang lại lợi ích gì cho chúng ta? Bạn thấy đấy, cảm xúc ổn định là đặc điểm cơ bản của cường giả. Cảm xúc ổn định rất có lợi cho sức khỏe. Cảm xúc ổn định rất có lợi cho việc giáo dục con cái.

Trước tiên, chúng ta hãy nói về lý do tại sao cảm xúc ổn định là đặc điểm cơ bản của cường giả. Trung Quốc có hai câu nói cổ: câu thứ nhất là "*Trong lòng có sấm sét mà mặt như hồ nước phẳng lặng, có thể phong làm Thượng tướng quân.*" Tức là trong lòng có muôn vàn sấm sét, nhưng trên mặt không hề biểu lộ cảm xúc, người như vậy có thể phong làm Thượng tướng quân, người như vậy khi đánh trận có thể điều khiển cấp dưới tốt hơn, uy hiếp đối phương tốt hơn. Chúng ta xem phim cổ trang, phim truyền hình cổ trang đều có thể cảm nhận được điều này. Câu thứ hai là "*Núi Thái Sơn sụp đổ trước mặt mà sắc mặt không đổi.*" Câu này cũng dùng để miêu tả cường giả. Núi Thái Sơn sụp đổ trước mắt, nhưng sắc mặt không hề thay đổi, cảm xúc không hề thay đổi, điều này cũng nói lên rằng đối với cường giả, sự miêu tả này trong lịch sử, trong

cuộc sống hiện thực cũng như vậy. Sau đó, chúng ta xem trên tivi, phim ảnh, tất cả những người thành công, những ông lớn, kể cả trong lịch sử, tất cả những nhân vật có thành tựu lớn, anh hùng hào kiệt, về cơ bản trên người họ đều có một đặc điểm chung, đó là họ sẽ không dễ dàng bộc lộ cảm xúc của mình, bạn không thể thấy quá nhiều biến động cảm xúc trên khuôn mặt của họ. Đây chính là trạng thái mà rất nhiều người trong chúng ta mong muốn đạt được, cũng chính là câu nói quen thuộc *"Đáng trọng phu vui buồn không thể hiện ra mặt."*

Ở đây, tôi xin chia sẻ một trải nghiệm. Có lần tôi đến Phật Sơn thăm một người bạn làm bất động sản. Khi tôi đi trên hành lang công ty của họ, tôi nghe thấy anh ấy đang nổi trận lôi đình trong phòng họp, âm thanh đó khiến mặt đất như rung chuyển. Là một người ngoài cuộc, tôi nghe thấy cũng rất sợ hãi. Sau đó, tôi trực tiếp vào văn phòng của anh ấy. Một lúc sau, anh ấy đột nhiên mở cửa bước vào. Ngay khoảnh khắc mở cửa, tôi thấy sắc mặt của anh ấy rất bình tĩnh, sắc mặt rất hiền từ, biểu cảm trên khuôn mặt rất tốt. Không hề có cảm giác anh ấy vừa mới nổi trận lôi đình. Thấy tôi đến, anh ấy liền nhiệt tình chào đón tôi. Tôi liền hỏi anh ấy: *"Anh vừa mới nổi trận lôi đình như vậy, sao bây giờ không thấy gì nữa? Làm sao anh có thể chuyển đổi cảm xúc nhanh như vậy, chuyển đổi tự nhiên như vậy?"* Anh ấy nói: *"Tôi không chuyển đổi, cũng không cần chuyển đổi, bởi vì vừa rồi tôi không thực sự nổi giận, đó là do công việc cần, do hoàn cảnh cần. Thực ra trong lòng tôi không hề tức giận, không hề nổi giận, vì vậy không tồn tại việc chuyển đổi cảm xúc. Mục đích vừa rồi của tôi là để người phạm lỗi đó sau này không dám tái phạm, để những người khác trong phòng cũng biết lỗi tương tự, đây là giới hạn, không thể tái phạm. Bạn thấy đấy, tôi tin rằng mục đích vừa rồi của tôi đã đạt được rồi."* Bạn xem anh ấy vừa nói như vậy, chúng ta nghĩ lại dường như cũng đúng. Nhưng bạn xem anh ấy có thể đạt đến cảnh giới này. Câu chuyện này mang lại cho chúng ta điều gì? Bạn sẽ thấy những người thực sự mạnh mẽ xung quanh chúng ta, cảm xúc của họ thực chất không phải là che giấu, kìm nén, mà là người thực sự mạnh mẽ, họ có cảm xúc là những gì bạn nhìn thấy, thể hiện ra bên ngoài, nhưng thực chất trong lòng họ không hề có cảm xúc, họ có thể coi cảm xúc như một công cụ. Trong hoàn cảnh nào cần, họ sẽ thể hiện cảm xúc đó. Ví dụ như lúc này cần anh ấy nổi trận lôi đình, thì anh ấy sẽ nổi trận lôi đình để đạt được mục đích, để răn đe mọi người. Mục đích đạt được rồi là được, trong lòng anh ấy không hề tức giận, không hề dao động, đúng không? Ví dụ như lúc này cần khuấy động không khí, cần nâng cao tinh thần, cần anh ấy cười to, rất phấn khích, rất vui vẻ, thì anh ấy liền có thể thể hiện ra. Nhưng thực chất trong lòng anh ấy rất rõ ràng, lúc này không phải là lúc nên phấn khích, không phải là lúc nên vui vẻ, có thể trên vai còn rất nhiều trách nhiệm, rất nhiều áp lực, phải suy nghĩ rất nhiều việc. Đây là những điều người khác không thể cảm nhận được, nhưng lúc này, thực chất trong lòng anh ấy rất bình tĩnh chấp nhận sự thật này, trong hoàn cảnh này, trong lòng anh ấy không hề dao động. Bạn thấy đấy, chính là trong lòng anh ấy không hề dao động, cảm xúc không hề thay đổi, chỉ là chúng ta cảm thấy cảm

xúc của anh ấy thay đổi. Đây chính là một loại kiểm soát cảm xúc, đây chính là có thể kiểm soát cảm xúc.

Vậy mọi người có hiểu được ý nghĩa của việc kiểm soát cảm xúc không? Nó không phải là không để cảm xúc xuất hiện, mà là những gì bạn nhìn thấy là có cảm xúc, nhưng trong lòng lại không có cảm xúc. Đây mới là cao thủ thực sự, mới là cường giả thực sự.

Điểm thứ hai là cảm xúc ổn định có lợi cho sức khỏe của chính mình. Trong *"Hoàng Đế Nội Kinh"* có nói, cảm xúc quá khích sẽ sinh bệnh. Cảm xúc bình hòa có lợi cho sức khỏe. Bạn xem trong *"Hoàng Đế Nội Kinh"* có nói *"giận làm tổn thương gan, sợ hãi làm tổn thương thận, vui mừng quá mức làm tổn thương tim, buồn phiền làm tổn thương phổi."* Tức là giận quá, sợ hãi quá, vui mừng quá, buồn phiền quá, suy nghĩ quá nhiều, giết mình quá nhiều, tất cả những cảm xúc này, chỉ cần quá mức đều sẽ làm tổn thương cơ thể. Trong y học hiện đại cũng đã chứng minh điều này, tức là nếu một người sống lâu dài trong trạng thái căng thẳng, lo âu, áp lực, buồn bã, thì các chức năng của cơ thể, kể cả hệ miễn dịch đều sẽ suy giảm. Vì vậy, kiểm soát cảm xúc rất quan trọng đối với sức khỏe của chúng ta. Muốn sống khỏe mạnh, trường thọ, nhất định phải học cách bình tĩnh, ổn định cảm xúc.

Điểm thứ ba là cảm xúc ổn định rất có lợi cho việc giáo dục con cái. Món quà lớn nhất mà cha mẹ dành cho con cái không phải là điều kiện kinh tế tốt, cũng không phải là điều kiện giáo dục tốt, cũng không phải là trình độ học vấn cao của cha mẹ, mà là tạo cho con cái một môi trường gia đình hòa thuận, ổn định, bình yên, đặc biệt là trong trường hợp tình cảm vợ chồng rất tốt là tốt nhất. Nhưng nếu cả vợ và chồng đều có cảm xúc ổn định, thực sự là món quà tốt nhất cho cuộc đời của con cái, sự giúp đỡ, sự ảnh hưởng tiềm tàng đối với sự trưởng thành của con cái. Bởi vì những đứa trẻ lớn lên trong môi trường gia đình hòa thuận như vậy, trong lòng chúng sẽ không thiếu cảm giác an toàn, trong lòng chúng sẽ dễ dàng trở nên mạnh mẽ hơn. Chuyên gia giáo dục gia đình Lý Mai Cẩn đã từng kể một trường hợp, nói rằng có một cặp vợ chồng trẻ, cả hai người đều có cảm xúc rất bất ổn, thường xuyên đập phá đồ đạc, đánh nhau, cãi nhau, nổi giận. Sau đó, đứa con của họ từ nhỏ đã sống cùng họ, nghe họ, nhìn họ, thường xuyên bị cảnh tượng đánh nhau của họ dọa đến mức khóc. Dẫn đến việc đứa trẻ đã ba, bốn tuổi rồi mà ánh mắt vẫn thường xuyên toát lên vẻ bất lực, nhút nhát, hoang mang, không tự tin, không dám giao tiếp với người khác, không dám tiếp xúc với người khác. Đây chính là cảm xúc bất ổn của cha mẹ, sự bất ổn lâu dài như vậy đã gây ra tổn thương cho đứa trẻ. Một đứa trẻ ba, bốn tuổi lẽ ra phải tràn đầy tò mò, tràn đầy mong đợi đối với thế giới, chứ nhất định không phải là ánh mắt tràn đầy sợ hãi. Vì vậy, tại sao chúng ta phải kiểm soát cảm xúc? Ba điểm vừa rồi chúng ta đã nói, chúng ta đã hiểu rõ hơn, việc kiểm soát cảm xúc rất quan trọng đối với mỗi người chúng ta.

Vậy tiếp theo chúng ta sẽ xem xét, để kiểm soát tốt cảm xúc, chúng ta phải biết nguyên lý hình thành cảm xúc. Thực ra điều này cũng rất đơn giản, tại sao cảm xúc lại hình thành? Trước tiên, cảm xúc được chia thành cảm xúc tích cực và cảm xúc tiêu cực. Nếu kết quả tệ hơn mong đợi, lúc này sẽ xuất hiện cảm xúc tiêu cực. Nếu kết quả tốt hơn mong đợi, thường sẽ xuất hiện cảm xúc tích cực. Điều này có nghĩa là gì? Tôi sẽ lấy ví dụ cho các bạn. Ví dụ như một đứa trẻ thường xuyên thi rất tốt, thậm chí thường xuyên lọt vào top 3 của lớp. Giả sử lần thi này, nó thi được hạng 11 của lớp. Bạn thấy đấy, hạng 10 của lớp đã là thành tích rất tốt rồi. Nhưng nếu cha mẹ kỳ vọng nó phải lọt vào top 10 hoặc top 3, thì lúc này, bạn thấy cha mẹ vừa nhìn thấy hạng 11, cha mẹ sẽ cảm thấy hơi thất vọng, cảm xúc có thể sẽ không tốt lắm, có thể sẽ xuất hiện cảm xúc tiêu cực. Nhưng nếu cũng là tình huống như vậy, ban đầu cha mẹ không kỳ vọng con cái thi được top 10, có thể họ chỉ nghĩ nếu có thể lọt vào top 20 của cả lớp đã rất tốt rồi. Lúc này, kết quả vừa nhìn thấy, ôi chao, thi được hạng 11 của lớp. Lúc này, cha mẹ sẽ rất vui, rất phấn khích, rất tự hào, họ sẽ xuất hiện cảm xúc tích cực. Bạn thấy đấy, chúng ta thấy kết quả không thay đổi, đứa trẻ đều thi được hạng 11, kết quả này, sự thật này không thay đổi. Nhưng cảm xúc của cha mẹ lại thay đổi, tại sao? Là do kỳ vọng khác nhau, cảm xúc sẽ khác nhau, một người xuất hiện cảm xúc tích cực, một người xuất hiện cảm xúc tiêu cực.

Tôi lại lấy ví dụ khác cho các bạn. Ví dụ như có một ngày, một người khi đi làm vô tình bị người khác giẫm vào chân. Không chỉ giẫm vào chân, người đó còn quay lại chửi bới, chửi rất thậm tệ. Lúc này, nếu là người bình thường, ai mà chịu được chứ, hận không thể lao vào đánh nhau, đúng không? Cãi nhau. Cho dù là người có tính tình tốt đến đâu, gặp phải tình huống này cũng sẽ rất tức giận, đúng không? Nhưng phải đi làm, liền vội vàng đi làm, không để ý đến người đó nữa, nhưng trong lòng vẫn rất khó chịu, cảm thấy người này sao lại như vậy, vô lý như vậy, đúng không? Là bạn giẫm vào chân người khác, bạn còn chửi người khác.

Nhưng nếu như vài ngày sau, vẫn là người này, vẫn là trên đường đi làm, vẫn gặp phải người này, bạn thấy người này đang chửi bới một người khác, lúc này có thể sẽ rất kỳ lạ, tại sao người này lại cứ chửi người khác ở đây? Đồng nghiệp bên cạnh liền nói: *"Tôi biết người này, thân kinh anh ta có chút không bình thường, bởi vì hoàn cảnh gia đình rất đáng thương, từ nhỏ đã sống trong gia đình không có điều kiện tốt, lớn lên lại công việc không tốt, kết hôn rồi lại bị bạo lực gia đình, bây giờ có con rồi, sau đó tình thân anh ta có chút vấn đề, thường xuyên ra đường bắt gặp ai cũng chửi, rất đáng thương."* Lúc này, bạn nghe thấy như vậy, cảm xúc khó chịu trong lòng mấy ngày nay bỗng chốc tan biến, hơn nữa bạn còn xuất hiện một chút thương hại, đồng cảm. Đúng không? Tại sao? Mọi người đã phát hiện ra vấn đề này chưa? Việc người đó chửi mình không hề thay đổi, nhưng kỳ vọng của bạn đối với người đó đã thay đổi, cảm xúc của bạn liền thay đổi. Một cảm xúc là rất tức giận, một cảm xúc là bắt đầu

xuất hiện sự thương hại. Bạn thấy đấy, cùng một việc, cảm xúc của chúng ta không phải do kết quả mà sinh ra, mà là do kỳ vọng trong lòng chúng ta đối với việc này mà sinh ra. Khi chúng ta coi người đó là người bình thường, nếu họ chửi chúng ta, chúng ta sẽ rất tức giận. Nhưng khi chúng ta biết người đó rất đáng thương, thần kinh có vấn đề, bị bệnh tâm thần, lúc này trong lòng chúng ta sẽ không còn tức giận nữa, mà là sự thương hại. Có thể lần sau đi qua, chúng ta biết rõ tình hình liền đi đường vòng, thậm chí có cơ hội còn bố thí cho họ. Bạn thấy đấy, cùng một việc, vì kỳ vọng thay đổi mà cảm xúc trong lòng cũng hoàn toàn thay đổi. Khi chúng ta đã hiểu được nguyên lý hình thành cảm xúc, chúng ta sẽ có thể tìm ra phương pháp để kiểm soát nó, làm chủ nó, đúng không? Chúng ta sẽ có thể làm chủ cảm xúc của mình, chứ không phải làm nô lệ cho cảm xúc.

Vậy cách tốt nhất để kiểm soát cảm xúc là gì? Tất nhiên, chúng ta cũng đã nói, chính là không để cảm xúc xuất hiện, ngăn chặn nó từ gốc rễ, đúng không? Có thể không phải ai cũng có thể làm được điều này ngay từ đầu. Ít nhất có thể làm cho cảm xúc kích động ít xuất hiện hơn. Tất nhiên, trước khi chúng ta hoàn toàn làm được điều này, nếu cảm xúc xuất hiện, chúng ta vẫn phải tìm cách. Ví dụ như giải tỏa cảm xúc, tìm bạn bè tâm sự, hoặc đi uống rượu với bạn bè, hoặc ra ngoài chơi, đi du lịch, thay đổi môi trường, quên đi chuyện này. Hoặc là ra ngoài chơi game, hoặc đi tập thể dục, chạy bộ, v.v., đây đều là những cách giải tỏa cảm xúc. Tức là cảm xúc xuất hiện cũng đừng sợ, hãy chấp nhận nó, đừng giữ trong lòng, mà hãy tìm cách giải tỏa nó ra. Tất nhiên, cách tốt nhất là ngăn chặn từ gốc rễ, không để cảm xúc xuất hiện. Đây chính là hướng mà chúng ta phải nỗ lực để trở thành cường giả.

Làm thế nào chúng ta có thể làm được điều này? Có một phương pháp, đó là chúng ta rất khó thay đổi kết quả của một việc, nhưng điều chúng ta dễ dàng thay đổi chính là kỳ vọng của chúng ta đối với việc này, đối với người này. Nếu chúng ta muốn cảm xúc tiêu cực không xuất hiện, chúng ta muốn cuộc sống xuất hiện nhiều điều bất ngờ, chúng ta hy vọng cuộc sống ít đau khổ hơn, thì điều chúng ta nên làm chính là giảm kỳ vọng đối với con người, giảm kỳ vọng đối với sự việc.

Làm thế nào để giảm kỳ vọng đối với con người? Ví dụ như con cái của chúng ta, làm thế nào để giảm kỳ vọng đối với con cái? Chúng ta đều mong con thành rồng, con gái thành phượng, rất nhiều người "*hận sắt không thành thép*", đặt tất cả kỳ vọng, ước mơ chưa thực hiện được của đời mình lên con cái, con cái chịu áp lực rất lớn. Làm thế nào để giảm kỳ vọng đối với con cái? Trước tiên, bạn đừng nghĩ con cái là người có tài năng thiên bẩm, thông minh hơn người, tài trí hơn người. Bạn đừng nghĩ như vậy, bạn nên nghĩ rằng phần lớn trẻ em đều là những đứa trẻ bình thường, trí thông minh đều bình thường, mọi mặt đều bình thường. Rất rất ít người thi đỗ đại học Thanh Hoa, Bắc Kinh, hoặc là thiên tài. Lúc này, nếu bạn giảm kỳ vọng đối với con cái, bạn cho rằng nó chỉ là

một đứa trẻ bình thường, sau này có thể thi đỗ đại học là tốt rồi, có thể sống bình an cả đời là tốt rồi, không cần phải yêu cầu quá cao. Có thể thi đỗ đại học Thanh Hoa, Bắc Kinh hay không cũng không sao, có phải là thiên tài hay không, mỗi lần đều đứng nhất hay không cũng không sao, không quan trọng, đứng nhất hay đứng hai không quan trọng. Nếu bạn nghĩ như vậy, thì khi bạn kèm cặp con cái, bạn sẽ không nóng vội, nổi giận, mất kiểm soát cảm xúc, thậm chí rất nhiều người khi kèm cặp con cái lại tức giận: *"Sao con lại ngốc như vậy?"*, rồi đánh con, mắng con. Tình huống này có nhiều không? Rất nhiều, đúng không?

Vậy làm thế nào để giảm kỳ vọng? Là con cái, làm thế nào để giảm kỳ vọng đối với cha mẹ? Bạn thấy đấy, cha mẹ thực ra, trong văn hóa truyền thống của chúng ta, cha mẹ rất vĩ đại, cha mẹ như trời vậy. Tức là trong các tác phẩm văn học, tác phẩm nghệ thuật, phim ảnh, tất cả những gì được giáo dục, cha mẹ đều rất vĩ đại, rất vị tha, rất cao thượng, cha mẹ như trời vậy. Nhưng thực tế là gì? Phần lớn cha mẹ của chúng ta cũng chỉ là người bình thường, đúng không? Họ cũng là người bình thường, họ cũng có khuyết điểm, họ cũng có ưu điểm, họ cũng có mặt ích kỷ. Tất cả những điều này đều bình thường. Nhưng nếu chúng ta nghĩ cha mẹ quá vĩ đại, lúc này bạn sẽ gặp phải rất nhiều vấn đề. Nếu chúng ta nghĩ thông suốt điểm này, chúng ta giảm kỳ vọng, cha mẹ đã cho chúng ta sự sống, chúng ta phải biết ơn cả đời. Nếu cha mẹ làm sai điều gì, chúng ta hãy chấp nhận. Cha mẹ thể hiện sự ích kỷ trước mặt chúng ta, chúng ta cũng hãy chấp nhận. Cha mẹ thỉnh thoảng làm điều gì đó khiến chúng ta không hài lòng, chúng ta hãy bình tĩnh chấp nhận. Bạn thấy đấy, lúc này bạn đã giảm kỳ vọng đối với cha mẹ, bạn sẽ không xuất hiện cảm xúc tiêu cực. Tất nhiên, điều tôi muốn nói là gì? Tất nhiên chúng ta không cần phải cố ý giải thích tình yêu của cha mẹ vĩ đại như thế nào. Sự vĩ đại chắc chắn là vĩ đại, đúng không? Nhưng chúng ta phải nhớ rằng, nếu kỳ vọng của bạn càng lớn, sự thất vọng của bạn sẽ càng lớn, cảm xúc tiêu cực của bạn sẽ dễ dàng xuất hiện. Khi chúng ta có thể biết cha mẹ là người bình thường, bạn là người bình thường, tôi cũng hiểu thuận với bạn, bạn làm sai, tôi cũng hiểu thuận với bạn, không phải vì bạn vĩ đại mà tôi mới hiểu thuận. Đúng không? Mà là bạn đã sinh ra tôi, tôi phải biết ơn cả đời, cho tôi một sinh mạng, nuôi nấng tôi trưởng thành, còn luôn giúp đỡ tôi trong quá trình này. Tôi đã đủ biết ơn, đủ hiểu thuận cả đời rồi. Vì vậy, lúc này chúng ta sẽ có thể bao dung mọi khuyết điểm của cha mẹ, chứ không phải dùng tiêu chuẩn của thánh nhân để nhìn nhận họ. Bạn thấy đấy, chúng ta hiểu được đạo lý này, mối quan hệ giữa chúng ta và cha mẹ sẽ thay đổi, đúng không?

Tất nhiên, không chỉ là cha mẹ, ví dụ như trong vợ chồng, làm thế nào để giảm kỳ vọng? Trong hôn nhân cũng vậy. Bạn xem trong phim truyền hình, trong phim Hàn Quốc, hình tượng người chồng tốt thường là vĩ đại, cao lớn, giàu có, đẹp trai, ấm áp, lại kiếm được tiền, lại chu đáo, lại đối xử tốt với vợ. Những hình tượng như vậy đều là trong phim truyền hình. Trong phim truyền hình cũng có hình tượng người vợ tốt, đúng không? Trong rất nhiều phim

truyền hình Trung Quốc, hình tượng người vợ tốt là dịu dàng, xinh đẹp, đảm đang, quán xuyến hết việc nhà, đối xử tốt với chồng, tóm lại là đáp ứng mọi mong muốn của bạn. Nhưng thực tế là gì? Cuộc sống hiện thực không phải là phim truyền hình. Trong cuộc sống, có quá nhiều người vợ, người chồng không phải là hình tượng hoàn hảo trong phim truyền hình. Nếu chúng ta dùng hình tượng hào nhoáng của nam, nữ chính trong phim truyền hình để đánh giá họ, thì bạn sẽ thấy chỗ nào cũng không vừa mắt, chỗ nào cũng không đúng, mâu thuẫn gia đình chắc chắn sẽ xảy ra. Vì vậy, phải giảm bớt kỳ vọng đối với người bạn đời, giảm kỳ vọng, tăng lòng biết ơn, biết ơn sự hy sinh của đối phương, giảm kỳ vọng đối với họ, cho phép người bạn đời có khuyết ết điểm trong tính cách, có sự ích kỷ trong tính cách, có những thiếu sót trong cuộc sống, như vậy bạn mới có thể duy trì mối quan hệ hôn nhân tốt đẹp, đó cũng là một sự khôn ngoan trong việc vun vén tình cảm vợ chồng.

Tất nhiên, bạn xem mối quan hệ vợ chồng của chúng ta, vừa rồi chúng ta nói về con cái, bạn xem rất nhiều cặp vợ chồng đều rất xuất sắc, là học bá, tốt nghiệp trường danh tiếng, là du học sinh, lúc này họ thấy thành tích của con cái không tốt, họ liền nghĩ trong lòng tại sao con không giỏi giang như mình? Lúc này, họ rất khó giữ được tâm trạng bình thường để nhìn nhận con cái, để kèm cặp con cái làm bài tập. Lúc này, thực ra cảm xúc đối với con cái thường đến từ việc cha mẹ quá xuất sắc, sau đó không chấp nhận được sự tầm thường của con cái. Vì vậy, đôi khi chúng ta sẽ thấy chúng ta cần giảm kỳ vọng đối với con cái, đối với cha mẹ, đối với người bạn đời. Giảm kỳ vọng, chúng ta hãy nghĩ sự ra đời của con cái đã mang đến cho chúng ta niềm vui, niềm hạnh phúc, niềm hy vọng, là sự tiếp nối sự sống của chúng ta, con cái khỏe mạnh, bình an là tốt rồi, đừng yêu cầu quá cao.

Thực ra, trong cuộc sống của chúng ta, kể cả bạn bè của chúng ta, bạn xem nếu chúng ta tưởng tượng bạn bè xung quanh mình đều rất nghĩa khí, rất vị tha, rất hay giúp đỡ, không màng đến lợi ích cá nhân, rất vĩ đại, thì lúc này chúng ta nhất định sẽ bị tổn thương. Đúng không? Bởi vì bạn không thể dùng tiêu chuẩn đạo đức cao như vậy để yêu cầu tất cả bạn bè đều làm được, điều này là không thực tế. Bài học trước chúng ta cũng đã nói, bản chất con người là ích kỷ, mọi mối quan hệ đều được hình thành thông qua sự trao đổi giá trị. Nếu hiểu rõ điều này, hiểu được bản chất con người, bạn sẽ giảm kỳ vọng đối với bạn bè. Sau này, nếu có ngày bạn bè làm tổn thương bạn, một người bạn làm việc ích kỷ, thậm chí một người bạn phản bội bạn, bạn sẽ không còn cảm thấy bị tổn thương quá nhiều trong lòng, bạn sẽ không còn đau khổ nữa. Đúng không? Bởi vì bạn sẽ không có kỳ vọng quá lớn, sẽ không xuất hiện cảm xúc tiêu cực như vậy. Dù có chuyện gì xảy ra, bạn đều có thể bình tĩnh chấp nhận. Bởi vì bạn biết bản chất con người rất ích kỷ, việc này xảy ra là bình thường, đúng không? Kể cả chúng ta đối với cấp dưới của mình, đối với nhân viên của mình, bạn xem nếu chúng ta tưởng tượng nhân viên và cấp dưới của mình đều rất xuất sắc, rất tốt,

rất chăm chỉ, rất nghe lời, rất tự giác, rất kỷ luật, những gì chúng ta nói họ đều hiểu, đều thực hiện, đều đạt được kết quả rất tốt, sau khi chúng ta sắp xếp, họ không lý do, không cò kè, lập tức hoàn thành. Nếu bạn nghĩ như vậy, thì chắc chắn bạn sẽ thất vọng mỗi ngày, đúng không? Bởi vì kỳ vọng của bạn đối với cấp dưới quá cao, quá hoàn hảo. Nhưng thực tế là nhân viên của bạn, chỉ cần họ tận tâm làm tốt công việc là đã tốt rồi. Muốn làm hoàn hảo là rất khó, đúng không? Bởi vì dù sao vị trí của nhân viên cũng ở đó, chúng ta không thể kỳ vọng quá cao vào họ, nếu không bạn sẽ nổi giận mỗi ngày, mỗi ngày sẽ xuất hiện rất nhiều cảm xúc tiêu cực. Vì vậy, bạn thấy đấy, vừa rồi chúng ta đã nói rất nhiều, thực ra khi bạn học được cách giảm kỳ vọng đối với con người, giảm kỳ vọng đối với sự việc, bạn sẽ có rất nhiều cảm xúc tích cực, thậm chí có rất nhiều điều bất ngờ.

Vì vậy, chúng ta đừng kỳ vọng quá cao vào kết quả của sự việc, đúng không? Khi chúng ta kỳ vọng quá cao vào kết quả, chúng ta cũng dễ thất vọng. Vì vậy, giảm kỳ vọng đối với sự việc chính là chúng ta hãy nghĩ kết quả bình thường một chút, thậm chí nghĩ tệ một chút, giảm kỳ vọng xuống mức thấp hơn, thì lúc này sự việc xảy ra, cảm xúc của chúng ta sẽ không dễ mất kiểm soát. Chúng ta giảm kỳ vọng đối với con người, đối với sự việc, chúng ta phát hiện ra cuộc sống mỗi ngày đều đang thưởng cho chúng ta. Phần thưởng này khiến cuộc sống của chúng ta có thêm nhiều điều bất ngờ, những cảm xúc đau khổ, thất vọng, lo lắng ngày càng ít đi, lúc này chúng ta bắt đầu dần dần kiểm soát được cảm xúc của mình. Theo phương pháp này, mọi người từng bước thực hiện, bạn sẽ dần dần kiểm soát được cảm xúc.

Ngoài ra, tôi cũng chia sẻ với các bạn một lý thuyết gọi là lý thuyết ABC. Lý thuyết ABC là một quan điểm do một nhà tâm lý học nổi tiếng của Mỹ đưa ra. Quan điểm này có nghĩa là gì? Tức là con người không phải vì sự việc mà phiền não, mà là bị quan điểm đối với sự việc làm phiền não. Điều này có nghĩa là gì? Ví dụ như ABC, A đại diện cho sự việc, B đại diện cho quan điểm của chúng ta đối với sự việc này, C đại diện cho cảm nhận cuối cùng của chúng ta. Ý của nhà tâm lý học này là cảm nhận của chúng ta không phải do sự việc này mà sinh ra, mà là do quan điểm của chúng ta đối với sự việc này. Sau đó, mới có cảm xúc của chúng ta, cảm xúc của chúng ta không phải do bản thân sự việc, mà là do giá trị quan và kỳ vọng của chúng ta đối với sự việc này, những quan điểm này đã tạo ra cảm xúc của chúng ta. Vì vậy, muốn thay đổi cảm xúc của mình cũng không khó, chúng ta không cần thay đổi kết quả của sự việc, chúng ta chỉ cần thay đổi quan điểm của mình đối với sự việc này, kỳ vọng của mình đối với sự việc này là được.

Dựa theo lý thuyết ABC, ở đây tôi cũng lấy ví dụ cho các bạn, để các bạn dễ hiểu hơn. Nếu có một ngày, chúng ta ngồi trên ghế dài trong công viên, tâm trạng rất tốt, đang phơi nắng, ví dụ như bạn vừa mua một cây kem, một lát nữa bạn muốn ăn, nhưng lúc này bạn đặt nó ở bên cạnh ghế, bạn nhắm mắt nghĩ

ngôi, phơi nắng, lát nữa bạn chuẩn bị ăn. Đột nhiên nghe thấy một âm thanh bên cạnh, lúc này có người ngồi phịch xuống, lúc này cảm giác đầu tiên của chúng ta là tức giận, bạn xem cây kem to như vậy của tôi đặt ở đây, tôi còn chưa ăn, vậy mà bạn lại ngồi lên rồi. Vậy tôi còn ăn thế nào nữa? Đúng không? Nhưng lúc này bạn ngẩng đầu lên, bạn đang định nổi giận, đột nhiên phát hiện ra người ngồi bên cạnh là một ông lão tóc bạc trắng, đeo kính râu, chống gậy, dắt chó dẫn đường, một người mù. Lúc này, bạn lập tức không còn cảm xúc tiêu cực nữa, cơn giận của bạn lập tức chuyển thành sự đồng cảm. Lúc này, bạn lập tức nhắc nhở: *"Ông ơi, ông đừng dậy một chút, tôi để kem ở đây, ông ngồi lên rồi, có thể làm bẩn quần áo của ông."* Bạn thấy đấy, sự việc không hề thay đổi, nhưng khoảnh khắc người đó ngồi lên đồ ăn, chúng ta rất tức giận, nhìn thấy tình huống này, chúng ta thay đổi. Quan điểm của chúng ta đối với sự việc này thay đổi, chúng ta đã có những cảm nhận khác nhau. Vì vậy, dựa theo lý thuyết ABC nổi tiếng, chúng ta nên hiểu rằng cách tốt nhất để kiểm soát cảm xúc của mình chính là thay đổi quan điểm đối với sự việc này, bởi vì quan điểm của chúng ta đối với một việc thường chỉ là một phần, không phải toàn bộ. Khi chúng ta dần dần nâng cao nhận thức của mình, đứng ở góc độ chiều cao hơn, lúc này chúng ta sẽ thấy được toàn bộ, cảm xúc của chúng ta sẽ thay đổi, sau đó sẽ chuyển biến theo chiều hướng tốt đẹp. Vì vậy, mọi người đừng quá bận tâm đến những việc dường như không tốt trong cuộc sống, có thể là do chiều cao, góc độ của chúng ta chưa nhìn rõ, chưa thấu đáo. Bởi vì ông bà ta có câu *"Trong cái rủi có cái may"*, đúng không? Hóa phúc luôn đi liền với nhau, ở những góc độ khác nhau, thời điểm khác nhau, giai đoạn khác nhau, chiều cao khác nhau, kết quả nhìn thấy thực sự là khác nhau.

Vậy mọi người có phát hiện ra trong quá khứ, ví dụ như trước đây, có một việc, vài năm trước có một việc bạn rất bận tâm, rất đau khổ, rất lo lắng. Nhưng bạn phát hiện ra vài năm sau, khi bạn nghĩ lại, bạn thấy mình hồi đó thật ngây thơ, tại sao mình lại ngây thơ như vậy? Là bởi vì hồi đó bạn chưa có chiều cao đó, đúng không? Bạn chưa có nhiều kinh nghiệm sống, chưa nhìn thấy toàn bộ sự việc. Vì vậy, bạn sẽ thấy theo sự trưởng thành của chúng ta, theo sự nâng cao của chúng ta, nhận thức nâng cao, chiều cao, góc độ, chúng ta nhìn nhận lại rất nhiều việc, sẽ có được kết quả khác nhau. Mọi người có hiểu không?

Thông qua rất nhiều ví dụ vừa nêu, tôi tin rằng mọi người đã có nhận thức sâu sắc hơn về cảm xúc. Tôi cũng hy vọng mọi người thông qua bài học này có thể hiểu sâu sắc về bản chất con người, hiểu được nguyên nhân hình thành cảm xúc, học cách kiểm soát cảm xúc, trở thành cường giả, có tư duy và tâm thế của cường giả, đừng kỳ vọng quá cao vào bất kỳ ai, bất kỳ việc gì, đừng có quá nhiều ảo tưởng, rất nhiều việc phải học cách thuận theo tự nhiên. Khi chúng ta giảm kỳ vọng đối với con người, đối với sự việc, chúng ta sẽ thấy cuộc sống thực ra có rất nhiều điều bất ngờ. Khi chúng ta hiểu sâu sắc về bản chất con người, sau này chúng ta cũng sẽ thấy, những việc vô lý trong cuộc sống,

những việc mà trước đây chúng ta không thể chấp nhận được, những việc khiến chúng ta phẫn nộ, khiến chúng ta xuất hiện những cảm xúc tiêu cực, đều có thể nhìn nhận từ những góc độ khác nhau, đúng không? Gặp chuyện gì, trước tiên chúng ta hãy bình tĩnh suy nghĩ, sau đó chúng ta phải suy nghĩ cách giải quyết, suy nghĩ cách có lợi cho chúng ta, suy nghĩ tại sao lại xảy ra chuyện này. Lúc này, chúng ta sẽ không còn xuất hiện cảm xúc nữa, mà là có thể nắm vững nguyên lý này, theo phương pháp này, thay đổi quan điểm của chúng ta, sau đó nhìn rõ toàn bộ, giảm kỳ vọng, sau đó có thể kiểm soát cảm xúc, cuối cùng có thể biến cảm xúc thành công cụ của chúng ta. Sẽ không còn dễ dàng xuất hiện những cảm xúc tiêu cực nữa, thực sự làm chủ cảm xúc của mình. Được rồi, bài học hôm nay chúng ta đến đây là kết thúc. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



CƯỜNG GIẢ LÀM CHỦ LÒNG TỰ TRỌNG

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta nói về việc cường giả làm chủ lòng tự trọng, trở thành người tự trọng, tự tin. Tự trọng, tự tin là phẩm chất tư duy cần thiết của cường giả. Vậy thì làm thế nào để trở thành người tự trọng, tự tin? Làm thế nào để phá vỡ những ràng buộc tư duy cố hữu? Làm thế nào để vượt qua những hạn chế theo quán tính? Làm thế nào để vượt qua những ràng buộc về niềm tin? Làm thế nào để vượt qua những ràng buộc về đạo đức? Làm thế nào để vượt qua những ràng buộc về tình cảm? Chúng ta hãy bắt đầu từ điểm đầu tiên, vượt qua những ràng buộc về niềm tin.

Muốn vượt qua những ràng buộc về niềm tin, nhất định phải thoát khỏi bóng ma tuổi thơ. Vì sự giáo dục của cha mẹ, ảnh hưởng của môi trường gia đình, thực ra mỗi người chúng ta ít nhiều đều có một số bóng ma tuổi thơ. Có một câu nói: *"Người may mắn cả đời được chữa lành bởi tuổi thơ, người không may mắn cả đời chữa lành tuổi thơ"*. Ví dụ, rất nhiều trẻ em khi còn nhỏ thích đồ chơi, nếu khi còn nhỏ muốn mua món đồ chơi này, món đồ chơi này lại hơi đắt, lúc này ở trong cửa hàng, bạn lại nhất quyết đòi mua. Mọi người hỏi nhỏ có tình huống này không? Chúng ta hãy nghĩ xem, hình như ai cũng có tình huống này, đúng không? Chính là một món đồ mà bạn rất muốn mua, lúc này người nhà, cha mẹ lại không mua, bạn đứng đó không chịu đi, khóc lóc om sòm, nhất quyết đòi mua. Cha mẹ không đồng ý mua, bạn lại khóc to hơn, cuối cùng cha mẹ không chịu nổi nữa, nói với bạn rằng nhà chúng ta kiếm tiền không dễ dàng, nhà chúng ta là người nghèo, con mua món đồ đắt tiền như vậy. Sau đó đánh bạn một trận, sau khi đánh xong, bạn vừa khóc vừa rời đi. Từ đó về sau, trong lòng bạn đã hình thành một bóng ma, bóng ma này chính là cảm thấy bản thân mình là người nghèo, không xứng đáng có được những thứ tốt đẹp này, sau đó hình thành một sự trốn tránh theo kinh nghiệm, sau này hễ gặp vấn đề về tiền bạc, trong lòng sẽ có sự trốn tránh, theo bản năng trốn tránh những thứ liên quan đến tiền bạc, cảm thấy bản thân mình vốn dĩ là người nghèo, không nên có quá nhiều liên hệ với tiền bạc, sau đó hình thành sự hợp nhất về nhận thức này. Sự hợp nhất về nhận thức này sẽ khiến bạn chấp nhận số phận nghèo khó của mình, sau đó không còn nghĩ đến việc làm thế nào để kiếm được nhiều tiền như vậy nữa, cuối cùng tin vào câu nói của cha mẹ, tin rằng bản thân mình vốn dĩ là người nghèo. Sau đó, lại củng cố khái niệm này đối với bản thân, cuối cùng phát hiện ra rằng mình nên sống thanh bạch cả đời, chứ không phải là nghĩ cách kiếm nhiều tiền hơn. Tổ tiên chúng ta đều là người nghèo, sau đó hình thành một loại giá trị không rõ ràng, không biết mình nên làm gì, không biết giá trị

của mình ở đâu, sau đó sẽ thiếu hành động hoặc là hành động một cách mù quáng. Thiếu hành động, cuối cùng không còn nghĩ cách kiếm nhiều tiền hơn nữa, mà chỉ là giải quyết vấn đề ăn no mặc ấm hàng ngày, thỏa mãn nhu cầu cơ bản. Hành động một cách mù quáng có thể cũng sẽ đi trên con đường sai lầm, một số người đi đến cực đoan, bao gồm cả hút thuốc, uống rượu, cờ bạc, thậm chí là phạm tội, những điều này đều là do một số bóng ma tuổi thơ cuối cùng dẫn đến những kết quả này.

Giả sử câu chuyện này được đảo ngược lại, vẫn là câu chuyện này, nhưng đứa trẻ này, trong lòng nó đã chấp nhận, nó chọn chấp nhận việc này. Sau khi chấp nhận, nó sẽ phát hiện ra, nó sẽ nghĩ, có thể không phải là do gia đình quá nghèo, không có tiền mua, đúng không? Món đồ này dù có đắt đến đâu cũng không phải là gia đình không mua nổi, có thể cha mẹ chỉ là lười, cha mẹ không hài lòng là có nguyên nhân khác. Lúc này, trước tiên chúng ta chấp nhận việc này, sau đó có thể chúng ta sẽ nghĩ, có thể việc mình khóc lóc om sòm ở đó là sai, vì vậy bị đánh cũng là bình thường. Vì vậy, việc cha mẹ không mua đồ chơi cho mình, kết luận mà chúng ta rút ra không phải là do gia đình nghèo, đúng không? Không phải là do gia đình không giàu có, không phải là do cha mẹ không mua nổi, mà là do bản thân mình không ngoan, có thể là do lỗi của mình. Vì vậy, khi chúng ta có quan điểm này, chúng ta sẽ không còn nghĩ rằng gia đình tôi nghèo, cha mẹ tôi nghèo, tôi cũng nên nghèo, đúng không? Sẽ thấy rằng điều này không liên quan gì cả. Hơn nữa, còn sẽ nảy sinh một suy nghĩ khác, chính là vậy thì sau này tôi phải làm gì? Sau này tôi phải tạo ra nhiều của cải hơn, đúng không? Tôi phải thay đổi số phận không giàu có của thế hệ cha mẹ, tôi phải nghĩ cách tạo ra nhiều của cải hơn, tôi phải chọn làm những việc có giá trị hơn, đúng không? Sau đó, tôi bắt đầu quan tâm đến việc làm thế nào để kiếm tiền, bắt đầu xem người giàu làm như thế nào, học tư duy người giàu, sau đó bắt đầu đặt ra mục tiêu cho mình, bắt đầu có một lời hứa trong lòng, sau này tôi phải đạt được thành tựu gì, kiếm được bao nhiêu tiền, tôi phải để cha mẹ sống cuộc sống như thế nào, sau đó bắt đầu học tập rất chăm chỉ, thi cử, rời khỏi nông thôn, đến thành phố lớn, sau đó nắm bắt nhiều cơ hội hơn, làm việc, cuối cùng có được kết quả rất tốt, sống rất hạnh phúc.

Bạn sẽ thấy rằng sau khi chấp nhận điểm này, cũng có thể chấp nhận rất nhiều khuyết điểm khác, cũng có thể chấp nhận một số bóng ma khác trong tuổi thơ, sau đó dần dần thoát khỏi bóng ma tuổi thơ. Đây là một phương pháp mà chúng ta nói để chữa lành bóng ma tuổi thơ, chính là chấp nhận một điểm nào đó của bản thân, sau đó hành động, sống cho hiện tại, sau đó đạt được thành tựu, sau đó lại tiếp tục lấy ra những bóng ma hồi nhỏ đó, phơi nắng, đúng không? Sau đó chấp nhận nó, sau đó bắt đầu thay đổi, sau đó khiến bản thân ngày càng tốt hơn, ngày càng tốt hơn, như vậy bạn có thể dần dần vượt qua những hệ thống niềm tin cố hữu đó. Tất nhiên, muốn vượt qua những ràng buộc về niềm tin còn phải thoát khỏi sự tự ti.

Tại sao chúng ta lại nói đến việc thoát khỏi sự tự ti? Thực ra, có thể rất nhiều bạn bè chúng ta đều rất xuất sắc, nhưng mỗi người ít nhiều đều có sự tự ti trong một lĩnh vực, một khía cạnh nào đó. Cơ bản là 80%, 90% những người xung quanh chúng ta đều có tình huống này. Chính là một người, bạn nhìn thấy họ rất tự tin, đúng không? Nhưng họ tự tin trong lĩnh vực của mình, rời khỏi lĩnh vực của mình, họ sẽ không còn tự tin nữa, có thể họ sẽ tự ti. Vậy thì lúc này phải làm sao? Làm thế nào để giải quyết? Trước tiên, chúng ta phải hiểu nguồn gốc của sự tự ti. Nguồn gốc của sự tự ti là gì? Chính là chúng ta phải tìm nguyên nhân từ thời xa xưa. Rất nhiều việc thực ra chúng ta đều có thể tìm nguyên nhân từ lịch sử. Ví dụ như sự thay đổi trong nội tâm của chúng ta, thực ra chúng ta phải truy ngược lại thời tổ tiên, thời nguyên thủy. Ví dụ như sự tự ti được sinh ra như thế nào? Trong xã hội nguyên thủy, lúc này mọi người đều phải có bản năng tự vệ, đúng không? Chính là ví dụ như tổ tiên, người nguyên thủy sống trong hang động, đúng không? Lúc này, họ phải tự bảo vệ mình, vậy thì họ tự bảo vệ mình như thế nào? Trước tiên, họ phải đánh giá thấp sức mạnh của bản thân, đánh giá thấp thực lực của bản thân. Ví dụ, họ gặp một loài động vật mạnh mẽ, nếu họ không chọn đối đầu trực diện, họ chọn chạy trốn nhanh chóng, ẩn nấp, lúc này họ có thể sống sót. Vì vậy, bản năng của gen loài người sẽ khiến họ lựa chọn đánh giá thấp thực lực của mình, trước tiên phải sống sót, để gen có thể di truyền, đúng không? Ví dụ như người nguyên thủy của chúng ta gặp một con hổ, nếu họ đánh giá quá cao năng lực của mình, họ dùng tay không để đối phó với con hổ, có thể họ sẽ bị hổ ăn thịt, hy sinh, gen sẽ không thể di truyền tiếp, đúng không? Vì vậy, bạn sẽ thấy rằng từ thời nguyên thủy, sự tự ti này đã nằm trong gen, trong xương cốt, trước tiên nó là để hoàn thành cơ chế tự bảo vệ. Sau đó, ví dụ như gặp phải thiên tai, gặp phải thảm họa tự nhiên, vậy thì bạn làm thế nào để chống lại thảm họa tự nhiên này? Trước sức mạnh của tự nhiên, con người rất nhỏ bé, tốt nhất là nên chọn chạy trốn, chọn trốn tránh, đúng không? Lúc này, thực ra sự tự ti cũng là một cách tự bảo vệ. Toàn bộ tổ tiên của chúng ta đã khắc ghi ý thức tự bảo vệ này vào gen, di truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác, hình thành nên sự tự ti của con người hiện đại. Tất nhiên, xã hội hiện đại không còn sự nguy hiểm như thời cổ đại nữa, đúng không? Sự an toàn của chúng ta được đảm bảo. Nhưng tại sao con người hiện đại vẫn còn tự ti? Chính là vì bản năng này đã được khắc ghi trong gen. Sự tự ti của con người hiện đại ngoài bản năng của gen này ra, bản năng này sẽ tạo ra nhiều sự tự vệ hơn. Ví dụ, rất nhiều người trong chúng ta lo lắng rằng người khác nói này nói nọ về mình, đánh giá mình không tốt, đúng không? Ví dụ, khi tôi thể hiện quá tốt, người khác sẽ nói rằng người này quá kiêu ngạo, đúng không? Vì trong hệ thống giáo dục của chúng ta có nói rằng "*kiêu ngạo khiến người ta thụt lùi*", "*kiêu binh tất bại*", dù sao thì kiêu ngạo đều không tốt, đều bị chỉ trích, hơn nữa còn liên tục nhấn mạnh rằng kiêu ngạo là một phẩm chất tương đối kém, tóm lại là không tốt, khiến người ta tự mãn, thụt lùi, đánh mất rất nhiều thứ. Vì hệ thống giáo dục này, rất nhiều người hiện đại chúng ta lo lắng bị người khác nói ra nói vào, lo lắng bị người khác đánh giá, dần dần hình thành một loại cảm xúc tự ti.

Đây là cách giải thích nguồn gốc của sự tự ti từ góc độ khoa học, tức là một cơ chế tự vệ được khắc ghi trong gen. Sau khi chúng ta hiểu rõ nguồn gốc này, chúng ta sẽ thấy rằng sự tự ti này thực ra không phù hợp với xã hội thương mại hiện nay. Bạn xem xã hội thương mại hiện nay, nó cần chúng ta tự tin hơn.

Bản chất của sự tự ti thực ra là không thể chấp nhận bản thân cốt lõi, điểm này rất quan trọng. Thực ra, bạn xem, bạn tự ti hay không tự ti, bạn xuất sắc hay không xuất sắc, thực ra là hai chuyện khác nhau. Bạn tự ti hay không tự ti và bạn xuất sắc hay không xuất sắc hoàn toàn là hai chuyện khác nhau. Nhưng rất nhiều người trong chúng ta, họ đã rất xuất sắc rồi, họ đã vượt qua bạn bè đồng trang lứa rồi, nhưng họ vẫn không tự tin, họ vẫn cảm thấy mình không xuất sắc, họ vẫn cảm thấy mình có thể làm tốt hơn ở một số khía cạnh nào đó. Họ đã có chút thành tựu trong ngành rồi, bằng cấp của họ rất cao, mọi mặt của họ đều rất tốt, nhưng họ luôn cảm thấy chưa đủ tốt, họ luôn nghĩ xem có thể tốt hơn hay không. Họ nghĩ, nếu tôi có thể tốt hơn thì tôi sẽ không còn tự ti nữa. Nhưng thực ra đây là một hiểu lầm, đúng không? Đây là một hiểu lầm. Tức là rất nhiều người nói rằng tôi chỉ có xuất sắc ở mọi mặt thì tôi mới tự tin, tôi xuất sắc ở mọi mặt thì tôi mới có tư cách tự tin, hoặc là đợi tôi xuất sắc rồi tôi sẽ tự tin, đợi tôi mạnh mẽ rồi tôi sẽ tự tin. Đây đều là những hiểu lầm, vì nếu chúng ta coi sự tự tin liên quan đến điều kiện bên ngoài, thì chúng ta sẽ không bao giờ có được sự tự tin, đúng không? Vì chúng ta luôn so sánh với người khác, sự so sánh này luôn tồn tại, bạn so sánh với người khác sẽ luôn có rất nhiều điểm mà bạn không thể so sánh được, đúng không? *"Núi này cao còn có núi khác cao hơn"*, dù bạn có xuất sắc đến đâu, đúng không? Sẽ luôn có người xuất sắc hơn chúng ta. Vì vậy, thứ gọi là xuất sắc này không thể định lượng được. Khi chúng ta đạt được một thành tựu nhất định, chúng ta sẽ còn muốn có được thành tựu cao hơn, vậy thì chúng ta sẽ không bao giờ bằng lòng với bản thân mình. Vì vậy, sự tự tin không nên liên quan đến điều kiện bên ngoài, nó là độc lập, nó nên là tự có đủ.

Vậy bản chất của sự tự tin là gì? Trước tiên, nó phải hoàn thành việc chấp nhận bản thân, chứ không phải là nhìn vào điều kiện bên ngoài. Bất kể hiện tại bạn có bao nhiêu khuyết điểm, bất kể hiện tại bạn có đủ xuất sắc hay không, bất kể hiện tại bạn có đạt được thành tựu lớn hay không, bất kể hiện tại bạn đang ở giai đoạn nào của cuộc đời, sự tự tin là bản năng, sự tự tin là quyền, sự tự tin là bẩm sinh, sự tự tin là phẩm chất mà bạn nên có, tự có đủ, không cần liên quan đến bất kỳ điều kiện bên ngoài nào, đúng không? Bạn chỉ cần chấp nhận bản thân mình, sau đó bạn lúc này chính là tự tin, đúng không? Quyền tự tin này bạn nên nắm giữ trong tay mình, nhất định đừng liên quan đến thế giới bên ngoài. Nếu chúng ta luôn đánh đồng xuất sắc với tự tin, thì vì xuất sắc là không thể định lượng được, chúng ta sẽ không bao giờ đạt được tiêu chuẩn, vậy thì chúng ta sẽ không bao giờ đủ tự tin, mà chúng ta sẽ bỏ lỡ rất nhiều cơ hội, chúng ta sẽ rơi vào vòng luẩn quẩn, đúng không? Chúng ta sẽ không bao giờ thể hiện một

cách tự nhiên, trước rất nhiều việc, vốn dĩ chúng ta có thể phát huy thực lực rất lớn, nhưng kết quả là vì tự ti mà giảm bớt thực lực của mình. Vì vậy, chúng ta nhất định phải tự tin, tự tin là quyền của mỗi người chúng ta, đừng lo lắng người khác nói mình "*bình thường mà tự tin*", mỗi người bình thường đều nên tự tin, không nên tự ti. Ngay cả khi có một chút kiêu ngạo, thậm chí là tự đại cũng không nên tự ti, trong xã hội hiện thực này càng không cần tự ti, càng cần chúng ta tự tin.

Vì vậy, chúng ta phải nhận thức lại bản thân mình, nhận thức lại bản thân mình. Trong đó cũng chia thành hai phần lớn. Thứ nhất là chúng ta nói chấp nhận bản thân cốt lõi. Bản thân cốt lõi là gì? Chính là tôi có khuyết điểm, nhưng tôi cũng có rất nhiều ưu điểm, hơn nữa ai cũng có khuyết điểm, cũng có ưu điểm, ai cũng như vậy. Điểm thứ hai là tôi là cá thể duy nhất trên thế giới này, chỉ cần điểm này, cá thể của chúng ta đã rất quý giá rồi, vì trên thế giới này chỉ có một mình tôi, nó chính là quý giá. Mọi người phải chấp nhận bản thân cốt lõi từ trong tâm, chứ không phải là phủ nhận bản thân cốt lõi. Như vậy thì làm sao bạn có thể tự tin được? Một điểm khác gọi là chân lý của cuộc sống là chơi tốt ván bài này. Bất kể bạn đang cầm trên tay là bài tốt hay bài xấu, bạn nhất định phải nghĩ cách chơi tốt ván bài này, đừng vì bạn cầm trên tay là bài xấu mà tự ti, đừng vì bạn cầm trên tay là bài tốt mà kiêu ngạo. Mỗi người bình thường đều có quyền tự tin, không liên quan đến điều kiện bên ngoài. Vì vậy, đừng lấy khuyết điểm của mình so sánh với ưu điểm của người khác, ai cũng có khuyết điểm, ai cũng có ưu điểm. Nếu chiều cao của bạn tương đối thấp, bạn luôn so sánh với người cao, thì bạn sẽ không bao giờ tự tin, đúng không? Bạn thấp, có thể là bạn sẽ thông minh hơn, nói chuyện hài hước hơn, có thể năng lực làm việc của bạn mạnh hơn, đây đều là ưu điểm. Vì vậy, chúng ta phải để mỗi người hiểu rõ bản thân mình, có nhận thức về bản thân mới có thể tự tin. Vì vậy, đừng cứ nhìn chằm chằm vào khuyết điểm của mình, cũng đừng cứ nhìn chằm chằm vào ưu điểm của người khác, mà là phải chấp nhận sự bình thường của mình, chấp nhận sự quý giá của mình. Chấp nhận sự bình thường của mình như thế nào? Chính là mỗi người chúng ta đều là một cá thể bình thường, có thể trong xã hội này, chỉ có 1% người sẽ trở thành người giỏi nhất thế giới, nhưng đa số mọi người đều sẽ sống một cuộc sống bình thường. Chính là mỗi người bạn không cần quá ưu tú, tôi vẫn có thể tự tin, tôi vẫn là người độc nhất vô nhị trên thế giới này, chỉ cần mọi người chấp nhận điểm này, bạn sẽ thấy bạn sẽ ngày càng tự tin hơn.

Tất nhiên, còn có một điểm nữa, chính là nếu người mà bạn tiếp xúc giỏi hơn bạn rất nhiều, người này xuất sắc hơn bạn rất nhiều, lúc này có thể bạn sẽ sợ hãi, hoặc là e ngại, vậy thì lúc này làm thế nào để khắc phục sự tự ti này? Thực ra cũng có phương pháp, chính là khi bạn giao tiếp với một người rất giỏi, đúng không? Bạn đi gặp, ví dụ như bạn đi gặp một người có quyền thế trong ngành, hoặc là bạn đi gặp một khách hàng lớn xuất sắc hơn chúng ta rất nhiều ở mọi mặt. Lúc này, bạn làm thế nào để sự tự tin của mình tăng lên? Có một mẹo

nhỏ, chính là bạn hãy tưởng tượng hai người gặp nhau trong nhà tắm công cộng, đúng không? Đây là một mẹo tâm lý, tại sao lại là nhà tắm công cộng? Là vì trong nhà tắm công cộng, mọi người đều trút bỏ hết quần áo bên ngoài, thành thật gặp nhau, hai người trút bỏ hết quần áo bên ngoài, người với người là không có khác biệt. Chúng ta nói rằng chúng ta phải tưởng tượng trong đầu, khi cởi bỏ lớp áo khoác tiền bạc, quyền lực và địa vị của đối phương, bạn sẽ thấy đối phương cũng là một người bình thường, họ cũng giống như chúng ta, tất cả những thứ mạnh hơn chúng ta trên người họ đều là do xã hội này ban tặng cho họ, chứ không phải là do bản thân họ có. Khi một ngày nào đó xã hội không cho họ, họ cũng sẽ giống như chúng ta, thậm chí còn yếu hơn chúng ta. Đây là một mẹo nhỏ khi giao tiếp với người giỏi, nếu bạn nắm vững mẹo này, bạn sẽ không còn sợ giao tiếp với người giỏi nữa, hơn nữa sẽ thoát khỏi sự tự ti, thực hiện được việc vượt qua niềm tin, ngay lập tức trở thành cường giả.

Tất nhiên, muốn vượt qua những ràng buộc về niềm tin còn phải khắc phục việc gen kiểm soát chúng ta. Tại sao? Vì mỗi người chúng ta, bao gồm cả động vật, thực vật, chúng ta đều bị gen kiểm soát, chúng ta không phải là chủ nhân của thế giới này, chủ nhân thực sự của thế giới này là gen. Tại sao? Vì phần lớn hành vi của con người chúng ta, có thể nói là hơn 90% hành vi đều bị gen kiểm soát, chỉ có một số rất ít người có thể thoát khỏi sự kiểm soát của gen, thực hiện được việc kiểm soát bản thân. Kiểm soát gen là gì? Ví dụ như chúng ta thích ăn một số loại thức ăn nào đó, đôi khi có thể không phải là chúng ta thích ăn, mà là gen thích ăn. Trước đây, tổ tiên của chúng ta, trong thời đại thiếu thốn thức ăn, thiếu thốn dinh dưỡng, lúc này, họ đã ghi nhớ trong gen rằng thức ăn này là thiếu thốn, truyền lại gen này cho thế hệ sau. Vì vậy, thực ra cho đến bây giờ bạn sẽ thấy đôi khi một số loại thức ăn chúng ta không cần nữa, đúng không? Ví dụ như đường, chúng ta đã ăn đủ từ cơm rồi, không cần thêm đường nữa, nhưng gen sẽ thích ăn thứ này, nó sẽ không ngừng thúc đẩy chúng ta ăn đồ ngọt. Lúc này, gen đang kiểm soát chúng ta. Bao gồm cả việc ví dụ như chúng ta thích một người, có thể cũng là vì hệ thống miễn dịch của chúng ta và người này có sự bổ sung cho nhau. Trong nghiên cứu khoa học cũng cho thấy rằng người mà bạn thích có thể là vì hệ thống miễn dịch của hai bạn có sự bổ sung cho nhau, đúng không? Sau khi bổ sung cho nhau sẽ tạo ra hệ thống miễn dịch hoàn hảo hơn cho thế hệ sau, tạo ra sự bổ sung này. Vì vậy, bạn xem, ngay cả việc này cũng là do gen muốn bạn làm, đôi khi bạn thích một người khác giới, vậy có phải là do gen đang kiểm soát hay không, đúng không? Lúc này, thực ra đôi khi chúng ta cũng giải thích tại sao mỗi người đều khác nhau, sở thích đều khác nhau, mỗi người mỗi vẻ. Có người thích kiểu này, có người thích kiểu kia, thực ra thường là do gen đang kiểm soát chúng ta. Vì vậy, sau khi chúng ta hiểu rõ việc gen kiểm soát chúng ta, chúng ta phải nghĩ cách thoát khỏi sự kiểm soát của gen, chúng ta mới có thể sống là chính mình, sống thật với bản thân.

Vậy thì chúng ta thoát khỏi như thế nào? Khi chúng ta muốn làm một việc gì đó, chúng ta phải nghĩ xem việc này có lợi cho gen hay là có lợi cho tôi. Nếu bạn nghĩ thông suốt, bạn sẽ dần dần thoát khỏi sự kiểm soát của gen đối với mình. Có lợi cho gen là gì? Ví dụ như lười biếng, không muốn suy nghĩ, gen không thích chúng ta suy nghĩ, vì khi con người có ý thức, con người sẽ chống lại sự kiểm soát của gen, đúng không? Vì vậy, gen đã ban cho con người sự lười biếng, để họ lười suy nghĩ, để họ giảm bớt ý thức về bản thân càng nhiều càng tốt, như vậy thì gen mới có thể đạt được mục đích của nó. Ví dụ như chúng ta thích ăn những thức ăn không tốt cho sức khỏe, thực ra bao gồm cả đồ ngọt, thực ra cơ thể chúng ta có thể không cần nhiều như vậy, nhưng lúc này vì tổ tiên của chúng ta, trong thời đại mà họ rất thiếu thốn thức ăn, họ rất thích ăn đồ ngọt để bổ sung, họ đã ghi nhớ trong ký ức. Vì vậy, khi chúng ta muốn ăn những thức ăn không tốt cho sức khỏe, chúng ta phải nghĩ xem, rốt cuộc là tôi muốn ăn hay là gen muốn ăn? Nếu thức ăn này không tốt cho cơ thể chúng ta, thì rất có thể là do gen muốn ăn. Ví dụ, chúng ta luôn bị một số ham muốn tình dục thúc đẩy, sau đó phạm một số lỗi cơ bản, tôi sẽ không nói sâu về điều này, mọi người đều hiểu, chính là gen đã ban cho mỗi người ham muốn tình dục, đây là để gen được truyền bá nhiều hơn, được di truyền tốt hơn, tạo ra nhiều thế hệ sau hơn, nối dõi tông đường. Ví dụ như thích sinh con trai, chúng ta nói rằng trong tiềm thức, rất nhiều người, rất nhiều gia đình đều thích sinh con trai, đúng không? Nối dõi tông đường, trong tiềm thức cho rằng chỉ có con trai mới có thể nối dõi tông đường. Nhưng trên thực tế, gen được di truyền cho thế hệ sau, dù là con trai hay con gái đều là 50% gen, không có chuyện con gái không thể nối dõi tông đường. Vậy tại sao lại có quan niệm này? Có phải là do gen muốn chúng ta sinh con, muốn chúng ta di truyền nhiều hơn hay không? Vì vậy, chúng ta mới thấy rất nhiều gia đình không sinh được con trai thì không bỏ cuộc, sinh mãi cho đến khi sinh được con trai thì thôi. Thực ra đây cũng là một cách kiểm soát của gen đối với chúng ta, những hành vi này của chúng ta không phải là có lợi cho bản thân, mà là có lợi cho gen. Những điều này thực ra rất nhiều, ví dụ như chúng ta phải siêng năng suy nghĩ, chúng ta phải ăn uống lành mạnh, chúng ta không nhất thiết phải ăn những thức ăn mà tiềm thức của chúng ta rất thích ăn, thức ăn này rất có thể có hại, chúng ta phải ăn những thức ăn khoa học, lành mạnh, đây là kết quả của việc con người chúng ta có ý thức sau khi chống lại gen. Mỗi khi dục vọng của bạn xuất hiện, bạn muốn làm một việc gì đó, mọi người nhất định phải suy nghĩ kỹ, là do gen muốn chúng ta làm, hay là do chính chúng ta muốn làm? Có lợi cho gen hay là có lợi cho bản thân? Nếu bạn nghĩ thông suốt, bạn sẽ dần dần thoát khỏi sự kiểm soát của gen đối với mình.

Tiếp theo, nói về cách vượt qua những ràng buộc về đạo đức. Vượt qua những ràng buộc về đạo đức được chia thành hai phần, một là vượt qua những ràng buộc về tư duy để tối đa hóa lợi ích của bản thân, hai là vượt qua những ràng buộc về quan niệm, chính là những lễ giáo phong kiến đã được truyền bá hàng nghìn năm. Trước tiên, hãy xem việc tối đa hóa lợi ích. Việc tối đa hóa lợi

ích này không phải là tự do tuyệt đối, mà là phải hoàn thành trong một khuôn khổ nhất định. Ví dụ, chúng ta phải thực hiện việc tối đa hóa lợi ích trong khuôn khổ pháp luật nghiêm ngặt, nhất định không được vượt quá. Chính là thứ này là điểm mấu chốt tuyệt đối, không được vượt quá, phải tuân thủ nghiêm ngặt, đây là quy tắc, quy định do nền văn minh nhân loại đặt ra, nhất định phải thực hiện lợi ích trong quy tắc, quy định này. Thứ hai là nguyên tắc đạo đức linh hoạt. Tại sao lại nói trong nguyên tắc đạo đức linh hoạt? Vì nguyên tắc đạo đức rất nghiêm ngặt, nó cao hơn quy tắc pháp luật, nhưng rất nhiều nguyên tắc đạo đức không nhất thiết phù hợp với tất cả các tình huống. Bạn hãy xem nguyên tắc đạo đức thời cổ đại áp dụng vào thời hiện đại, có thể rất nhiều là không đạo đức. Nguyên tắc đạo đức hiện tại của chúng ta có thể áp dụng vào thời cổ đại cũng là không đạo đức. Ví dụ, thời cổ đại, nam nữ kết hôn phải tuân theo *"cha mẹ đặt đâu con ngồi đấy"*, tuân theo *"lời của người mai mối"*. Nếu cha mẹ nói bạn không thể kết hôn, không thể lấy người này, thì bạn không được phép kết hôn, không được phép có cuộc hôn nhân này. Nếu tự ý kết hợp, kết hôn, thì đây gọi là một loại hành vi không đạo đức, đây là sự bất kính đối với cha mẹ trong xã hội phong kiến, lễ giáo phong kiến. Nhưng trong xã hội hiện nay, khuyến khích nam nữ tự do yêu đương, cha mẹ không được can thiệp quá nhiều, cha mẹ có thể đề xuất, nhưng không được can thiệp. Khi hai người muốn kết hôn, pháp luật bảo vệ họ, đạo đức cũng bảo vệ họ, họ không bị ngoại lực cản trở, không cần phải chấp nhận sự cản trở của cha mẹ. Vì vậy, mọi người thấy đấy, đạo đức là một biến số, chứ không phải là một hằng số, nó phục vụ cho một số tình huống cụ thể. Vì vậy, chúng ta nhất định phải sử dụng đạo đức một cách linh hoạt, thứ này ở nước ta là đạo đức, có thể ở nước khác lại không phải là đạo đức. Ở những nhóm dân tộc khác nhau, nó hình thành những giá trị quan khác nhau, quan niệm khác nhau, tiêu chuẩn đạo đức khác nhau, không phải là *"phương pháp chung cho mọi nơi"*. Điểm này, chúng ta nhất định phải phá vỡ ràng buộc này trong lòng.

Vậy thì làm thế nào mới có thể sử dụng một cách linh hoạt? Ví dụ, trong công việc, không cần phải mềm yếu, đúng không? Lợi ích và phúc lợi thuộc về mình thì đừng nhường nhịn, đừng mềm yếu, cái gì nên lấy thì nhất định phải lấy, không cần phải nhường nhịn trong công việc. Thứ hai là trong kinh doanh không cần phải nhân từ. Nếu bạn là một ông chủ nhỏ đang khởi nghiệp, thì lòng nhân từ của bạn đối với người khác, lòng nhân từ của bạn đối với đồng nghiệp có thể chính là sự vô trách nhiệm đối với nhân viên của mình. Tại sao? Vì trên thương trường, bạn sẽ thấy nó là một mối quan hệ cạnh tranh, sự cạnh tranh này đôi khi rất khốc liệt, là sự sống còn, bạn nhân từ với người khác, thì sản phẩm của bạn có thể sẽ không bán được, nhân viên của bạn có thể sẽ thất nghiệp. Lúc này, bạn phải tranh giành để tối đa hóa lợi ích, có thể bạn thành công, nhân viên của người khác sẽ phải thất nghiệp. Vì vậy, trên thương trường không thể sử dụng đạo đức một cách cứng nhắc, nếu không thì không thể kinh doanh được, vì sự mạnh mẽ của bạn sẽ khiến người khác thất bại và thất nghiệp. Nói một cách

ng nghiêm túc thì điều này là không đạo đức, nhưng trong kinh doanh nó chính là một quy luật, quy luật cạnh tranh. Điểm thứ ba là trong tình yêu không cần phải nhường nhịn. Hồi nhỏ chúng ta đều được học rằng nhường nhịn là một phẩm chất, ví dụ như Khổng Dung nhường lê, chúng ta phải nhường những thứ tốt đẹp cho đối phương. Nhưng trong tình yêu, chúng ta thích một người, thích một chàng trai, thích một cô gái, nếu người khác cũng rất thích, thì bạn phải nhường cô ấy/anh ấy cho đối phương sao? Lúc này không cần phải nhường nhịn, nếu sự kết hợp của hai bạn sẽ khiến người thứ ba rất đau khổ hoặc là bị tổn thương, thậm chí là làm những việc cực đoan. Nhưng đây là tình yêu, trong tình yêu bạn không cần phải cân nhắc đến cảm nhận của người thứ ba, đây là tự do yêu đương, tự do kết hợp. Vì vậy, đây gọi là sử dụng nguyên tắc đạo đức một cách linh hoạt.

Còn có điểm thứ ba chính là chúng ta phải từ bỏ một số ràng buộc của lễ giáo phong kiến. Lễ giáo phong kiến được lưu truyền hàng nghìn năm, nó có tinh hoa, đồng thời cũng có cặn bã. Một số ràng buộc chúng ta phải kiên quyết từ bỏ, ví dụ như *"cha mẹ đặt đâu con ngồi đấy"*, chính là chúng ta phải nghe theo mệnh lệnh của cha mẹ. Vận mệnh của chúng ta nên do chính chúng ta làm chủ, đúng không? Trong xã hội phong kiến là không được phép, còn trong xã hội hiện đại, nó nằm trong tay chúng ta. Ngay cả khi chúng ta chọn con đường này, đối với cha mẹ mà nói, có thể họ không đồng ý, họ không hiểu, trong lòng họ rất đau khổ, nhưng chúng ta tự mình lựa chọn, chúng ta tự gánh chịu hậu quả, chúng ta tự chịu trách nhiệm. Nếu cha mẹ đau khổ vì sự lựa chọn của chúng ta, thì đó cũng là sự lựa chọn của họ, chúng ta cũng không có cách nào khác. Vì vậy, điểm này chính là một cặn bã trong lễ giáo phong kiến. Còn có một điểm là *"phụ nữ không có tài chính là đức"*, đây cũng là một cặn bã rất lớn. Phụ nữ cũng là lực lượng nòng cốt của xã hội này, cũng có thể phát triển sự nghiệp của riêng mình, chứ không phải là giống như thời cổ đại, *"tam tòng tứ đức"*, không ra khỏi nhà, chỉ ở nhà nấu cơm, làm nội trợ. Đây đều là một số cặn bã của xã hội phong kiến, là những thứ mà chúng ta nên từ bỏ.

Sau đó, một điểm khác là vượt qua quan niệm. Chúng ta đã bị nhồi nhét lễ giáo phong kiến hàng nghìn năm, *"nhân, nghĩa, lễ, trí, tín, ôn, lương, cung, kiệm, nhượng"*, thực ra những điều này đều có trường hợp sử dụng. Chính là nếu đối phương đối xử với chúng ta bằng mười chữ này, chúng ta nên dùng mười chữ này để đáp lại đối phương, chứ không phải là không có nguyên tắc, không có điểm mấu chốt, đối xử với đối phương bằng nhân nghĩa, lễ phép, giữ chữ tín, ôn hòa, lương thiện, cung kính, kiệm ước, nhường nhịn. Những thứ này thực ra đều có trường hợp sử dụng. Rất nhiều lúc, ví dụ như *"ôn hòa"* đã không còn phù hợp với yêu cầu của thời đại này nữa. Trong thời đại này, chúng ta phải làm cường giả, chứ không phải là làm một chú cừ non ngoan ngoãn. Mười chữ này đã được lưu truyền hàng nghìn năm, mục đích của nó là để chúng ta ngoan ngoãn hơn, có thể chấp nhận số phận của mình, chấp nhận các quy tắc. Nhưng

chúng ta phải nghĩ xem, rất nhiều thứ không còn phù hợp với thời đại này nữa, chúng ta nên tranh giành thì phải tranh giành, chúng ta không phải là cứ nhường nhịn. Nhân nghĩa của chúng ta, sự lương thiện của chúng ta cũng là để đối xử với những người lương thiện, khi đối phương là người xấu, chúng ta cũng phải thể hiện mặt không khách khí của mình, đây là vượt qua quan niệm.

Điểm thứ ba là vượt qua tình cảm. Điểm đầu tiên của việc vượt qua tình cảm là thoát khỏi những cảm xúc tiêu cực, làm chủ cảm xúc, chứ không phải là trở thành nô lệ của cảm xúc. Về việc làm thế nào để làm chủ cảm xúc, làm thế nào để kiểm soát cảm xúc của mình, chúng ta đã nói chi tiết trong bài học trước. Vì việc chúng ta có thể kiểm soát cảm xúc của mình hay không là một điều kiện cần thiết để chúng ta có thể trở thành cường giả hay không. Nếu chúng ta không thể kiểm soát được cảm xúc của mình, thì cảm xúc của chúng ta sẽ luôn bị người khác điều khiển, chúng ta sẽ mãi mãi là người yếu đuối. Điểm thứ hai của việc vượt qua quan niệm là quản lý tốt ba mối quan hệ. Ba mối quan hệ này là quan hệ huyết thống, quan hệ tình cảm và quan hệ công việc, là ba mối quan hệ mà mỗi người chúng ta đều phải quản lý trong đời. Quan hệ huyết thống là gì? Ví dụ như cha mẹ, họ hàng, anh chị em của chúng ta, lúc đầu là do huyết thống mà liên kết với nhau. Quan hệ tình cảm là gì? Chính là chúng ta lớn lên từ nhỏ đến lớn, sau đó trong thời gian này, từ nhỏ là bạn bè, sau đó là vợ chồng, từ nhỏ là bạn bè, sau đó là bạn thân. Đây là quan hệ tình cảm. Điểm thứ ba gọi là quan hệ công việc, chính là sau khi chúng ta bước vào xã hội, chúng ta phải làm việc cùng một số người, cùng nhau hoàn thành mục tiêu, cùng nhau làm một công việc, cùng nhau kiếm tiền. Quan hệ công việc này chỉ nhiều hơn là đối tác, cổ đông, đồng nghiệp, ông chủ. Tại sao lại nói về ba mối quan hệ này? Vì tư tưởng phong kiến đã được truyền bá hàng nghìn năm, đa số mọi người đều xếp quan hệ huyết thống lên hàng đầu, sau đó là quan hệ tình cảm, sau đó là quan hệ công việc. Xếp quan hệ huyết thống lên hàng đầu chính là chúng ta phải nhân từ với cha mẹ, anh chị em của mình, điểm này là điều bắt buộc. Sau đó, quan hệ tình cảm là chúng ta phải sống có tình có nghĩa với bạn bè của mình, với những người có quan hệ tình cảm với mình, phải nhường nhịn. Nhưng trong xã hội hiện nay, tôi cảm thấy hoàn toàn ngược lại. Tất nhiên, trước tiên chúng ta nên đặt cha mẹ lên hàng đầu, nhưng khi chúng ta thực sự làm việc, phải đặt quan hệ công việc lên phía trước. Vì chúng ta trước tiên phải thực hiện giá trị trong xã hội này, chúng ta phải kiếm được tiền, trong xã hội này, chỉ khi bạn kiếm được tiền, bạn mới có thể sắp xếp các mối quan hệ. Chỉ khi bạn tạo ra giá trị của riêng mình, bạn có tiền bạc, địa vị, danh tiếng, những thứ này đều có, đều được nâng cao, thì hai mối quan hệ còn lại tự nhiên sẽ trở nên tốt hơn. Vì vậy, rất nhiều người luôn nói về hai mối quan hệ này, ví dụ như Lưu Bị nói rằng mình lấy con người làm gốc, lấy nhân nghĩa làm gốc, nhưng trên thực tế, ông có thể đạt được thành tựu lớn, ông nhất định là đã đặt quan hệ huyết thống ở vị trí thấp. Ví dụ, sau khi Triệu Vân cứu được A Đẩu, Lưu Bị đã ôm A Đẩu định ném xuống đất, ông đã ném quan hệ huyết thống xuống đất, ông đã nâng quan hệ công việc lên,

đúng không? Nói rằng vì đứa trẻ này mà suýt nữa đã mất đi một viên đại tướng của ta, như vậy chính là thể hiện sự coi trọng đối với người tài giỏi này, đối tác, cổ đông của mình. Đây là phẩm chất của người làm nên việc lớn. Vì vậy, rất nhiều bạn bè thích dùng tâm để vun đắp một mối quan hệ, ví dụ như vun đắp tình cảm với anh chị em, ví dụ như vun đắp một tình bạn, vun đắp tình cảm với bạn bè từ nhỏ. Tất nhiên, đây là điều cần thiết trong cuộc sống của chúng ta, nhưng trong xã hội thương mại hiện nay, không nhất thiết phải đặt những tình cảm này lên hàng đầu. Nếu bạn làm tốt công việc của mình, bạn có nhiều tiền hơn, có địa vị cao hơn, có thực lực hơn, sau đó bạn hiếu thuận với cha mẹ, bạn giúp đỡ bạn bè, bạn hỗ trợ họ hàng, hỗ trợ anh chị em, lúc này tất cả các mối quan hệ đều sẽ được sắp xếp ổn thỏa. Nhưng nếu chúng ta dành phần lớn tâm sức cho quan hệ huyết thống và quan hệ tình cảm, công việc không làm tốt, không kiếm được tiền, không có được địa vị, thì trong xã hội này, trong thời đại hiện nay, bạn rất khó có thể tồn tại. Thậm chí quan hệ huyết thống và quan hệ tình cảm, vì bạn không có sự nghiệp, họ cũng sẽ chủ động xa lánh bạn. Đây chính là hiện thực tàn khốc nhất của xã hội này.

Tiếp theo, chúng ta lại nói về lòng tự trọng và sự tự tin, nó được chia thành ba giai đoạn: lòng tự trọng phụ thuộc, lòng tự trọng độc lập và lòng tự trọng vô điều kiện. Lòng tự trọng phụ thuộc là chỉ việc dựa vào sự đánh giá của người khác để có được lòng tự trọng, sự tự tin. Khi người khác khen ngợi, lòng tự trọng sẽ tăng lên, khi người khác phê bình hoặc là sỉ nhục, lòng tự trọng sẽ giảm xuống. Lòng tự trọng độc lập là không còn lấy sự đánh giá của thế giới bên ngoài làm tiêu chuẩn nữa, mà là xây dựng một hệ thống đánh giá của riêng mình, lòng tự trọng tăng lên hay giảm xuống là do hệ thống đánh giá của bản thân. Lời khen ngợi và phê bình của người khác sẽ không dễ dàng ảnh hưởng đến lòng tự trọng của mình. Lòng tự trọng vô điều kiện là chỉ không cần bất kỳ tiêu chuẩn nào, cũng không cần bất kỳ lý do nào, không cần bất kỳ sự đánh giá nào, không cần bất kỳ điều kiện bên ngoài nào, vô điều kiện tôn trọng bản thân, vô điều kiện chấp nhận bản thân, có thể nhìn nhận ưu điểm, khuyết điểm, thành công, thất bại của bản thân một cách biện chứng. Khi làm sai, họ sẽ sửa chữa kịp thời, nhưng tuyệt đối sẽ không vì vậy mà giảm bớt lòng tự trọng, sự tự tin. Trong ba loại lòng tự trọng, sự tự tin này, lòng tự trọng phụ thuộc thuộc giai đoạn sơ cấp của lòng tự trọng, lòng tự trọng vô điều kiện thuộc giai đoạn cao cấp. Đa số mọi người trong xã hội đều ở giai đoạn thứ nhất, lòng tự trọng phụ thuộc, sống trong sự đánh giá của người khác. Một số ít người ở giai đoạn thứ hai, lòng tự trọng độc lập, sống trong sự đánh giá của bản thân. Rất ít người sống ở giai đoạn thứ ba, lòng tự trọng vô điều kiện, không cần bất kỳ sự đánh giá nào, xây dựng hệ thống đánh giá của riêng mình. Lòng tự trọng vô điều kiện, không cần bất kỳ sự đánh giá nào, xây dựng một hệ thống đánh giá của riêng mình là điều rất cần thiết, chính là không còn phụ thuộc vào sự đánh giá của thế giới bên ngoài nữa, đây là một trong những dấu hiệu của sự trưởng thành của một người, cũng là một phẩm chất cần có của cường giả. Thực ra, lòng tự trọng

không cần lý do, ngay cả những người phạm tội trong tù, pháp luật cũng sẽ cho họ lòng tự trọng cơ bản nhất. Là những người bình thường tuân thủ pháp luật, càng không có lý do gì để tự hạ thấp lòng tự trọng của mình. Trong cuộc sống, chúng ta không chỉ phải tự trọng, mà còn phải tích cực bảo vệ lòng tự trọng. Khi người khác liên tục cố ý xâm phạm lòng tự trọng của chúng ta, chúng ta phải kiên quyết đáp trả. Không chỉ vậy, chúng ta còn phải học cách tích cực tranh giành những lợi ích hợp lý thuộc về mình, vì tranh giành lợi ích hợp lý chính là một biểu hiện bên ngoài của lòng tự trọng. Mọi người hãy nhớ kỹ một câu: *"Có thể khiêm tốn, nhưng không thể tự ti"*.

Bắt đầu từ hôm nay, mọi người hãy thử một số cách sau để thay đổi. Thứ nhất, khi tham gia các hoạt động tập thể, hãy nắm bắt tâm lý *"không sao cả"*, thay đổi thành *"tôi rất quan trọng, xin hãy cân nhắc đến cảm nhận của tôi"*. Ví dụ, khi mọi người gọi món ăn, hỏi đến bạn, hãy mạnh dạn nói ra tên món ăn mà mình muốn ăn. Thứ hai, khi tham gia các hoạt động tập thể, hãy chủ động gánh vác những việc thuộc trách nhiệm của mình, nhưng đối với những việc không thuộc trách nhiệm của mình, phải dám từ chối một cách hợp lý, hơn nữa sau khi từ chối thì không còn bất kỳ cảm giác áy náy nào, vì từ chối là quyền của bạn. Thứ ba, khi ở cùng những đồng nghiệp cùng cấp bậc, đối với thứ tự chỗ ngồi trong cuộc họp, trên bàn ăn, trong thang máy, đừng cố ý đặt mình ở vị trí thấp hơn, mà là cứ thuận theo tự nhiên, ai đến trước thì được trước. Thứ tư, trong công ty, khi bình chọn xuất sắc, nghỉ phép, phúc lợi, v.v., những gì thuộc về mình nhất định phải tích cực tranh giành, chứ không phải là cứ nhường nhịn, vì sự nhường nhịn của bạn không nhất định sẽ được người khác biết ơn. Đối với những người đã quen với sự tự ti mà nói, lòng tự trọng giống như một cỗ máy rỉ sét, dừng cảm xoay chuyển cỗ máy này, có lẽ chính là bánh răng, hành động, nút bấm này, bạn sẽ tiến một bước dài trên con đường trở thành cường giả. Nhất định phải tránh trở thành *"người tốt"* trong mắt người khác, *"người dễ bị bắt nạt"*, nhất định đừng sợ đắc tội với người khác, nhất định đừng hy vọng tất cả mọi người đều thích bạn, cũng nhất định đừng sống một cách tự ti, sống không có lòng tự trọng, đó là biểu hiện của sự thiếu tự tin, nội tâm không đủ mạnh mẽ. Chúng ta có thể cho rằng chỉ cần mình đủ khiêm tốn thì nhất định sẽ đổi lấy sự tôn trọng của đối phương. Trên thực tế, suy nghĩ này là sai lầm. Trong tầng lớp nhận thức tương đối cao, thực sự là như vậy, *"bạn kính tôi một thước, tôi kính bạn một trượng"*. Nhưng tầng lớp này dù sao cũng chỉ chiếm số ít trong xã hội, trong đa số trường hợp, người khác có tôn trọng bạn hay không không liên quan trực tiếp đến việc bạn có thân thiện, có khách sáo, có lịch sự hay không. Sự tôn trọng của đối phương thường là do thực lực và lòng tự trọng của bạn.

Thực lực là chỉ những yếu tố bên ngoài như tiền bạc, danh tiếng, địa vị xã hội, v.v. Nhưng khi những thứ này đều không có, nó không thể ảnh hưởng đến lòng tự trọng của chúng ta. Vì lòng tự trọng là quyền cơ bản của con người, chúng ta phải học cách luôn có lòng tự trọng, có tâm lý và tư duy của cường giả

mới có thể có được sự tôn trọng của người khác. Trên đây là nội dung của bài học này, hy vọng có thể giúp ích cho mọi người, giúp mọi người sớm vượt qua những ràng buộc về niềm tin, vượt qua những ràng buộc về đạo đức, vượt qua những ràng buộc về tình cảm, sớm phá vỡ những ràng buộc và hạn chế trong nội tâm, tiến về phía trước theo hướng của cường giả, có tư duy cường giả, trở thành người tự tin và tự trọng. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



CƯỜNG GIẢ LÀM CHỦ VẬN MỆNH

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Vậy chủ đề bài học hôm nay của chúng ta là: Cường giả làm chủ vận mệnh. Làm thế nào để trở thành người nghịch thiên cải mệnh? Tôi tin rằng sau khi học xong khóa học này, mọi người có thể hiểu rõ hơn vận mệnh là gì. Sau đó, chúng ta mới có thể dần dần nắm bắt cuộc sống của chính mình, không còn giao phó cuộc sống cho vận mệnh, mà nắm giữ nó trong tay mình, làm chủ vận mệnh của chính mình.

Được rồi, chúng ta hãy cùng xem điểm đầu tiên, đó là vận mệnh là gì? Vận mệnh, thực ra chính là sự lựa chọn hết lần này đến lần khác trong cuộc đời của chúng ta. Quá trình chúng ta không ngừng lựa chọn trong cuộc đời đã hình thành nên vận mệnh của chúng ta. Vậy thì một số lựa chọn là đúng, chúng ta sẽ quy nó là vận mệnh của chúng ta tốt. Một số lựa chọn là sai, sẽ tạo ra một số kết quả khiến chúng ta hối hận. Lúc này chúng ta sẽ quy nó là vận mệnh không tốt. Nhưng trên thực tế thì sao? Trên thực tế không phải như vậy.

Vậy sự lựa chọn hết lần này đến lần khác của chúng ta được tạo ra như thế nào? Thực ra có hai điểm ảnh hưởng đến chúng ta. Điểm thứ nhất là tư duy cố hữu mà gia đình gốc mang lại cho chúng ta. Điểm thứ hai là xiềng xích tư tưởng mà tiềm thức mang lại cho chúng ta, tức là trong lòng chúng ta sẽ có sự ám thị sai lầm về bản thân.

Vậy tư duy cố hữu mà gia đình gốc mang lại là gì? Chính là rất nhiều người trong chúng ta chịu ảnh hưởng của gia đình, chịu ảnh hưởng của rất nhiều tư duy từ nhỏ đến lớn, chủ yếu là cha mẹ, gia đình. Đối với những lời cha mẹ nói, đối với trí tuệ của cha mẹ, quyền uy của cha mẹ, tư duy của cha mẹ đều hoàn toàn tiếp nhận, tiếp nhận toàn bộ, gần như mê tín mà tiếp nhận, sau đó bị những tư duy nhận thức này của cha mẹ ảnh hưởng sâu sắc.

Ví dụ, cha mẹ cho rằng đối xử tốt với người khác thì sẽ được báo đáp tốt. Nhưng thực ra những điều này trong xã hội hiện nay, nếu bạn thực sự muốn tồn tại tốt hơn trong xã hội, bạn phải có một số thủ đoạn nhất định mới có thể nhận được hồi báo tương ứng. Ví dụ, chúng ta học được ở cha mẹ là nên nhường nhịn, nên lễ phép, nên khiêm tốn, đúng không? Nhưng bạn có thể thấy rằng trong xã hội hiện nay, bạn phải tìm cách để tranh giành lợi ích của mình, đôi khi ở những nơi không nên nhường nhịn thì không thể nhường nhịn. Nhưng ở thời đại của cha mẹ, họ tương đối đơn thuần, mọi thứ tương đối đơn giản, đúng không? Tôi nhường nhịn thì đối phương cũng sẽ nhường nhịn, không tồn tại sự tranh giành, vì vậy tình huống này có sự khác biệt. Vì vậy, bạn sẽ phát hiện ra rằng thực ra

trong tư duy của cha mẹ có một số sai lầm, chúng ta phải dũng cảm vượt qua nó, vượt qua những hạn chế, ràng buộc về tư duy mà cha mẹ mang lại cho chúng ta. Vì vậy, giới hạn của rất nhiều người chính là cha mẹ của họ. Bạn xem giới hạn về tài sản, giới hạn về nhận thức của họ, thực ra đều là cha mẹ của họ, chính là vì không vượt qua được những hạn chế, ràng buộc, cản trở và giam cầm mà gia đình gốc mang lại.

Điểm thứ hai gọi là xiềng xích ràng buộc của tiềm thức. Vậy ám thị sai lầm về bản thân là gì? Chính là khi chúng ta gặp phải một sự lựa chọn, khi chúng ta gặp phải một cơ hội trong đời, chúng ta sẽ theo bản năng cho rằng năng lực của mình có thể vẫn chưa đủ, hoặc là mình chưa sẵn sàng, hoặc là chuẩn bị chưa đủ đầy đủ. Lúc này chúng ta có thể dễ dàng từ bỏ, hoặc bỏ lỡ, hoặc đánh mất một cơ hội như vậy. Sau đó, trong sự lựa chọn như vậy, sẽ không ngừng gây ra cho chúng ta những hối tiếc, khiến chúng ta bỏ lỡ rất nhiều cơ hội. Vì vậy, bất kỳ vấn đề nào, chúng ta phải làm mới có câu trả lời, chúng ta nghĩ nhiều thì đều là vấn đề. Khi cơ hội bày ra trước mắt chúng ta, bất kể năng lực của mình có đạt được hay không, bất kể mình có hoàn toàn sẵn sàng hay không, ít nhất cũng phải dũng cảm nắm bắt cơ hội này, đón nhận cơ hội này, chào đón cơ hội này. Khi bạn làm việc này, bạn sẽ phát hiện ra rằng hóa ra trước đây mình đã tự đặt ra giới hạn cho bản thân. Khi thực sự làm thì phát hiện ra, ồ, việc này hình như cũng không khó như tưởng tượng, mình có thể làm được, cũng có thể đảm đương được. Vì vậy, có một câu nói muốn gửi đến mọi người, đó là: Bạn đang bị tiềm thức của mình kiểm soát, mà bạn lại gọi nó là vận mệnh.

Vì vậy, vận mệnh nói cho cùng là do tiềm thức của chúng ta dẫn đến sự lựa chọn hết lần này đến lần khác, cuối cùng dẫn đến kết quả này. Tiềm thức này, đôi khi đến từ những nhận thức tư duy cố hữu, ngoan cố trong nội tâm. Một số đến từ sự tiến bộ tư duy mà gia đình gốc mang lại cho chúng ta, một số đến từ giáo dục xung quanh chúng ta. Tóm lại, chúng ta phải tìm cách vượt qua nó. Vậy cụ thể làm thế nào để vượt qua? Làm thế nào mới có thể phá vỡ xiềng xích của tiềm thức? Làm thế nào mới có thể nhìn thấu bản chất thông qua hiện tượng, đột phá tư duy này? Cuối cùng, chúng ta còn có thể tận hưởng nó. Tiếp theo, chúng ta sẽ nói về việc chúng ta muốn phá vỡ xiềng xích của tiềm thức, chúng ta phải chia tiềm thức thành hai phần, một phần gọi là tính dẻo dai thần kinh, một phần gọi là sức mạnh của sự ám thị bản thân.

Chúng ta hãy nói về tính dẻo dai thần kinh trước. Tính dẻo dai thần kinh là gì? Chính là khi bạn tin vào một điều gì đó, bạn mới có thể làm được điều đó. Nếu bạn không tin vào điều đó, bạn 100% rất khó làm được. Điều này trong tiểu thuyết "*Tam Thế*" của nhà văn Lưu Từ Hân có một từ gọi là tư duy kiên cường, nói chính là ý này. Khi người ngoài hành tinh đến xâm lược Trái đất, có một bộ phận người trên Trái đất cho rằng Trái đất nhất định sẽ thua, đó là vì khoảng cách khoa học kỹ thuật quá lớn, đúng không? Khoảng cách quá lớn, làm sao để chiến thắng? Vì vậy, trong trường hợp này, muốn chiến thắng thì phải có một

nhóm chiến binh, những quân nhân dũng cảm này, sau đó đóng lên tư duy của họ một dấu ấn, dấu ấn này chính là Trái đất nhất định sẽ thắng, khi đó chúng ta mới có thể chiến thắng. Khi mọi người đều cho rằng việc này sẽ thất bại, thì việc này nhất định sẽ thất bại. Vì vậy, tính dẻo dai thần kinh, mọi người nghe có vẻ giống như “*món súp gà cho tâm hồn*”, nhưng thực ra nó là một hiệu ứng tâm lý. Kể cả chúng ta xem nhiều cuộc huấn luyện quân đội của các quốc gia trên thế giới cũng sẽ sử dụng quy luật này để truyền tải cho những người lính tư tưởng nhất định phải chiến thắng, như vậy khi họ dẫn binh đánh trận mới dễ dàng giành được thắng lợi. Nếu như phần lớn binh lính đều cho rằng nhất định sẽ thất bại, vậy thì trận này không cần đánh nữa, đúng không?

Vì vậy, đây là một hiệu ứng tâm lý. Nói cụ thể chính là biến những gì bạn trải qua thành những gì bạn điều chỉnh, bạn thích nghi, bạn trở thành, biến thành những gì bạn ám thị, bạn nhấn mạnh, bạn tin tưởng, bạn nhất định có thể. Nghĩa là gì? Ví dụ, chúng ta muốn trở thành một nhà hùng biện, vậy thì đa số bạn bè có thể sẽ có xu hướng nói rằng, bản thân không có kinh nghiệm như vậy, sau đó nếu muốn trở thành nhà hùng biện thì phải thích diễn thuyết từ nhỏ, lúc nhỏ rất xuất sắc, đến đại học là chủ tịch hội sinh viên, không ngừng có cơ hội lên sân khấu, như vậy mới có thể trở thành nhà hùng biện trong tương lai. Bạn thấy đấy, đây chính là tư duy cố hữu của rất nhiều người trong chúng ta. Khi chúng ta cho rằng khi chúng ta đã có kinh nghiệm này, chúng ta sẽ nghĩ xem làm thế nào để điều chỉnh hướng nỗ lực, để chúng ta trở thành nhà hùng biện. Sau đó, dần dần chúng ta thích nghi, có kỹ năng này, chúng ta sẽ trở thành nhà hùng biện. Nhưng trên thực tế thì sao? Một số nghiên cứu đã phát hiện ra rằng đây là một suy nghĩ sai lầm. Tức là bạn không cần phải trải qua, lúc nhỏ của bạn dù không có kinh nghiệm diễn thuyết, đại học của bạn dù không có bất kỳ kinh nghiệm diễn thuyết nào, chỉ cần bạn có thể tự ám thị tâm lý mạnh mẽ cho mình, bạn cứ luôn tự nhủ với mình, tôi có thể trở thành một nhà hùng biện, trong lòng bạn, trước tiên bạn phải tin tưởng bản thân mình, tôi có thể, tôi nhất định có thể trở thành nhà hùng biện, không ngừng nhấn mạnh, không ngừng củng cố, không ngừng củng cố, cuối cùng bạn đã thuyết phục được chính mình, lúc này bạn mới có thể trở thành một nhà hùng biện. Vì vậy, bạn thấy đấy, rất nhiều lúc là chúng ta đang tự đặt ra giới hạn cho mình, đúng không? Không phải là chúng ta trải qua điều gì mới có thể trở thành người như thế nào, mà là chúng ta muốn trở thành người như thế nào, chúng ta phải tự ám thị trong lòng mình rằng chúng ta là người như vậy, điều này gọi là tính dẻo dai thần kinh, giống như việc khiến người lính tin rằng mình nhất định sẽ thắng cũng như vậy, như vậy thì tỷ lệ thắng của anh ta sẽ lớn hơn.

Sau đó, chúng ta nói về xiềng xích của tiềm thức, điểm thứ hai gọi là sức mạnh của sự ám thị bản thân. Sức mạnh của sự ám thị bản thân chính là đừng bao giờ tự phủ định và tự đặt ra giới hạn cho bản thân, bởi vì khi chúng ta tự phủ định, nó sẽ biến thành một lời nguyền, tức là khi người khác chưa phủ định

bạn, bạn đã tự phủ định mình trước, giống như tự nguyện rửa mình vậy, lời nguyện này sẽ đè nặng bạn, khiến bạn mãi mãi không thể thành công, đây chính là tự mình mang đến xiềng xích và lời nguyện cho bản thân. Mang xiềng xích, mang lời nguyện, thứ này rất đáng sợ. Một điểm nữa chính là phải tin rằng bản thân mình đủ xuất sắc, tất cả sự thay đổi đều bắt đầu từ sự tin tưởng. Giả sử ngay từ đầu bạn đã không tin rằng việc này có thể thành công, thì xác suất việc này thành công sẽ rất nhỏ. Vì vậy, hãy tin tưởng, sức mạnh của sự tin tưởng, khi chúng ta tin vào một điều gì đó, chúng ta sẽ bộc phát ra sức mạnh to lớn, tất nhiên đây không phải là *"món súp gà cho tâm hồn"*, đây là một hiệu ứng tâm lý. Vì vậy, sự ám thị bản thân giống như việc ký kết một giao ước với chính mình, nghĩa là gì? Có một thí nghiệm nổi tiếng gọi là hiệu ứng lời tiên tri tự ứng nghiệm. Ở nước ngoài có một thí nghiệm, trong một lớp học, ngẫu nhiên chọn ra một nửa số học sinh, sau đó phân bổ họ vào một lớp, rồi nói với họ rằng các em là những học sinh xuất sắc nhất, được chọn lọc kỹ càng, là những người có IQ cao nhất, tương lai nhất định sẽ có thành tựu lớn. Vậy thì sự ám thị tâm lý này, bạn thấy đấy, thực tế là chọn ngẫu nhiên, sau đó không hề dựa trên IQ, EQ, tất cả đều không, thành tích cũng không, nhưng sự ám thị tâm lý này kết quả cuối cùng chính là mười năm sau, hai mươi năm sau, những học sinh này họ vẫn luôn rất xuất sắc. Bạn thấy đấy, bởi vì xuất sắc đã trở thành một sự ám thị bản thân mạnh mẽ của họ, đã trở thành một thói quen của họ, những học sinh lớp này cuối cùng khi bước vào xã hội đều rất xuất sắc, trở thành tinh anh của xã hội, đây là một thí nghiệm rất nổi tiếng, gọi là hiệu ứng lời tiên tri tự ứng nghiệm. Tức là sự ám thị bản thân giống như việc tự mình ký kết một giao ước với chính mình, sau đó khi giao ước này được ký kết, bạn sẽ có xu hướng nỗ lực để hoàn thành nó. Nếu bạn không ký giao ước này, ngay từ đầu đã tự phủ định mình, thì không tồn tại khả năng hoàn thành. Vì vậy, mọi người phải mạnh mẽ, đây là bước đầu tiên, chính là chúng ta phải nắm bắt cuộc sống của chính mình, đây đều là bước đầu tiên, phải phá vỡ những xiềng xích này trong tiềm thức của chúng ta. Xiềng xích này chỉ có ba chữ, đó là *"tôi không được"*, hoặc là *"tôi không thể"*, nhất định phải loại bỏ những chữ này, vứt bỏ nó, phá vỡ nó, bởi vì nếu chúng ta tin rằng mình có thể, đúng không? Chưa chắc đã thành công, nhưng nếu ngay từ đầu bạn đã tin rằng mình làm không được, vậy thì bạn muốn làm được thực sự rất khó. Vì vậy, nhất định phải tin tưởng, sức mạnh của sự tin tưởng, đây là phần đầu tiên.

Phần thứ hai gọi là nhìn thấu bản chất thông qua hiện tượng. Hiện tượng là gì? Chính là những gì mắt chúng ta trực tiếp nhìn thấy, cảm nhận đầu tiên trong nội tâm chúng ta, điều này gọi là hiện tượng bề ngoài. Ví dụ, chúng ta nhìn thấy bầu trời màu xanh lam, nhưng bản chất thực sự là gì? Chính là sau khi chúng ta lột bỏ tất cả những lớp áo bề ngoài này, chúng ta phát hiện ra bầu trời trong suốt, không màu. Vậy tại sao lại có vẻ màu xanh lam? Đó là vì khả năng tán xạ của màu xanh lam mạnh hơn, đúng không? Phản chiếu ra. Tức là khi chúng ta có một số kiến thức vật lý nhất định, chúng ta phát hiện ra rằng màu

xanh lam của bầu trời là một hiện tượng bề mặt, nó không phải là bản chất. Cảm nhận đầu tiên trong nội tâm chúng ta là gì? Ví dụ, cảm nhận đầu tiên trong nội tâm chúng ta, đa số bạn bè chúng ta đều cho rằng thịt ngon hơn rau, đây là đa số trường hợp. Tất nhiên, có một số bạn bè ngoại lệ. Vậy bản chất thực sự của sự việc là gì? Thực ra không phải thịt ngon hơn rau, mà là tổ tiên của chúng ta ở thời nguyên thủy, họ thích ăn thịt hơn, bởi vì lúc đó họ phải có lượng công việc lớn, thịt có thể cung cấp lượng calo, năng lượng lớn, rau cung cấp lượng calo, năng lượng tương đối ít hơn. Vì vậy, trải qua ngày tích tháng lũy, sự di truyền gen, não bộ sẽ tạo ra tín hiệu mạnh mẽ, cảm thấy thịt ngon hơn rau. Chúng ta cảm thấy như mình ăn thịt mới có thể tồn tại tốt hơn, nhưng trên thực tế, về bản chất, cấu trúc ăn uống của xã hội chúng ta hiện nay thực ra không cần quá nhiều thịt, đúng không? Chúng ta cần ăn nhiều rau hơn, phải kết hợp cân bằng một chút. Vì vậy, mối quan hệ giữa hiện tượng và bản chất này, chúng ta phải học cách nhìn thấu bản chất thông qua hiện tượng. Tất nhiên ví dụ này tương đối đơn giản, trong cuộc sống của chúng ta, chúng ta phát hiện ra bất kỳ hiện tượng nào, chúng ta đều phải có một thói quen, hình thành một bản năng, đúng không? Chúng ta phải tìm hiểu bản chất của nó là gì, phải truy tìm nguồn gốc, đúng không? Điều này sẽ dần dần hình thành một tư duy nhìn thấy bản chất, tư duy của cường giả. Vậy, điều gì cản trở chúng ta nhìn thấy bản chất? Yếu tố này là gì? Có một số yếu tố đang không ngừng cản trở chúng ta. Chúng ta hãy xem đằng sau, bản chất có hai yếu tố, một là điểm mù nhận thức, một là sai lầm tư duy.

Chúng ta hãy nói về điểm mù nhận thức trước. Điểm mù nhận thức là gì? Có một đường cong rất kinh điển gọi là hiệu ứng Dunning-Kruger. Hiệu ứng Dunning-Kruger là gì? Chính là nhận thức của chúng ta, nó có một số giai đoạn. Giai đoạn thứ nhất gọi là không biết mình không biết. Giai đoạn thứ hai gọi là biết mình không biết. Giai đoạn thứ ba gọi là biết mình biết. Giai đoạn thứ tư gọi là không biết mình biết. Giai đoạn ngu dốt nhất là giai đoạn thứ nhất, tức là không biết mình không biết, chúng ta hoàn toàn mù tịt về kiến thức này, hoàn toàn trống rỗng, đúng không? Chúng ta thậm chí còn không biết sự tồn tại của kiến thức này. Vì vậy, có một số bạn bè có thể sẽ nghi ngờ quan điểm của người khác, cuối cùng có thể là vì bản thân họ hoàn toàn không hiểu, không rõ, đều ở trong một điểm mù. Quan điểm của người khác có thể là đúng, nhưng chúng ta không biết, nhưng bản thân chúng ta không biết. Vì vậy, phần lớn, 80% mọi người đều ở giai đoạn thứ nhất. Giai đoạn thứ hai gọi là gì? Chính là biết mình không biết, chúng ta đã nhận thức được những hạn chế của bản thân, lúc này chúng ta đã biết có một số kiến thức là chúng ta không hiểu. Không phải quan điểm của người khác là sai, mà là chúng ta đang ở trong một điểm mù rất lớn, đây chính là sự khởi đầu của việc chúng ta giác ngộ, hướng tới sự tỉnh thức. Giai đoạn thứ ba gọi là gì? Chính là chúng ta biết mình biết, giống như Khổng Tử nói "*bốn mươi tuổi không còn nghi ngờ*", chính là chúng ta đã nắm vững một số kiến thức, chúng ta đã có một số kinh nghiệm, đúng không? Chúng ta biết

mình biết rất nhiều kiến thức, nhận thức của chúng ta đã mở ra một cục diện, giai đoạn này có thể gọi là giai đoạn bậc thầy. Không biết mình biết, chính là khi một người nắm vững kiến thức đủ nhiều, rất nhiều kiến thức anh ta có thể không biết mình đã biết, nhưng thực ra anh ta đã biết. Nghe có vẻ kiêu ngạo, nhưng thực ra chính là khi anh ta cần kiến thức này, kiến thức này sẽ tự động được anh ta sử dụng, lúc này anh ta mới biết hóa ra kiến thức này tôi đã biết, chỉ là nó ẩn giấu trong cấu trúc kiến thức của tôi, bản thân tôi không nhận ra mà thôi. Tất nhiên đây là cảnh giới cao nhất. Chúng ta nói rằng phần lớn bạn bè, thực ra chúng ta phải tìm cách đột phá, đúng không? Chúng ta không biết mình không biết, giai đoạn này là đáng sợ nhất, chúng ta không biết, không biết mà bạn còn không biết mình không biết, vậy thì bạn chắc chắn không biết mình nên học gì. Bạn thậm chí còn không nhận thức được sự ngu dốt của mình, vậy thì bạn rất khó đột phá nhận thức, đúng không? Lúc này phải đọc nhiều sách hơn, học nhiều kiến thức hơn, dành thời gian chơi game, xem chương trình tạp kỹ, xem phim truyền hình của người khác để đọc sách. Đúng không? Mở rộng ranh giới nhận thức của bản thân. Vì vậy, có một câu nói rằng, một người đọc sách càng nhiều, càng phát hiện ra sự ngu dốt của mình, câu nói này bản thân nó cũng là vì sau khi chúng ta đọc sách, ồ, chúng ta mới phát hiện ra, hóa ra còn rất nhiều thứ mình không biết, đúng không? Tìm thấy điểm mù nhận thức của mình.

Điểm thứ hai gọi là sai lầm tư duy. Sai lầm tư duy là gì? Chính là có một hiện tượng gọi là ảo tưởng nhân quả. Nghĩa là gì? Có một thí nghiệm nổi tiếng gọi là thí nghiệm chim bồ câu. Thí nghiệm chim bồ câu này nói gì? Chính là một nhà khoa học nuôi một đàn chim bồ câu. Sau đó, ông ta quan sát hành vi của những con chim bồ câu này, khi một con chim bồ câu đứng bằng một chân, ví dụ như nhấc chân trái lên, lúc này nhà khoa học ngay lập tức cho nó ăn. Khi con chim bồ câu này ngẩng đầu lên, nhà khoa học ngay lập tức cho nó ăn. Cuối cùng, sau một thời gian dài, đã dẫn đến một kết quả, chính là khi con chim bồ câu này đói, nó sẽ chủ động nhấc một chân lên, khi nó đói, nó sẽ chủ động ngẩng cổ lên. Bạn thấy đấy, đây là nguyên nhân gì? Chính là chim bồ câu đã tạo ra ảo tưởng nhân quả. Chúng cho rằng khi chúng nhấc chân lên thì sẽ được ăn, chúng cho rằng khi chúng vươn cổ ra thì thức ăn sẽ rơi xuống từ trên trời. Vậy thì đây là một loại ảo tưởng nhân quả do sự ngu dốt tạo ra, đây là một thí nghiệm rất nổi tiếng. Vậy làm thế nào để giải quyết? Chính là suy ngược chuỗi nhân quả, tức là khi bạn nhìn thấy một kết quả, bạn phải suy ngược nguyên nhân của nó, đúng không? Bạn không phải cứ mặc nhiên quy kết rằng có một nhân thì có một quả, phải tìm cách tìm ra nhân này. Ví dụ, một chàng trai có bạn gái, cô bạn gái này mỗi đến cuối tháng lại thay đổi tâm trạng, nổi giận với anh ta, vừa đánh vừa mắng. Chàng trai này không hiểu gì cả, không biết nguyên nhân, cuối cùng anh ta đã quy kết nguyên nhân này thành một kết quả, chính là cứ đến cuối tháng là mình lại xui xẻo. Nhưng trên thực tế, cuối tháng là kỳ kinh nguyệt của bạn gái anh ta, nếu anh ta có thể hiểu được điểm này, đến cuối tháng thì đối xử tốt với bạn gái hơn, quan tâm hơn, chiều chuộng hơn, ôm ấp hơn, lúc

này hiện tượng cô ấy nổi giận sẽ không còn tồn tại nữa, hiện tượng anh ta xui xẻo cũng sẽ không còn tồn tại nữa, điều này gọi là suy ngược chuỗi nhân quả. Điểm thứ hai của sai lầm tư duy gọi là quán tính tư duy. Quán tính tư duy này, tôi lấy ví dụ cho mọi người, ví dụ như khi chúng ta gặp may mắn, sẽ phát hiện ra mình luôn mặc một chiếc áo màu đỏ.Ồ, lúc này chúng ta có thể quy kết rằng mặc áo màu đỏ sẽ mang lại may mắn cho chúng ta, không suy nghĩ sâu xa nữa. Nhưng trên thực tế có thể là vì áo màu đỏ có thể làm tôn lên làn da của bạn, làm cho nước da của bạn trông đẹp hơn, sắc mặt có thể sẽ tốt hơn, tự tin hơn, đẹp hơn, đúng không? Sau đó mang lại một số tự tin, chính vì sự tự tin này đã khiến bạn may mắn, đạt được kết quả, chứ không phải vì chiếc áo màu đỏ này. Ở giữa có rất nhiều chuỗi nhân quả. Vì vậy, chúng ta có thể đã bỏ qua phần ở giữa, trực tiếp quy kết thành một kết quả, bỏ qua chuỗi ở giữa, thực ra điều này gọi là quán tính tư duy. Vậy giải pháp là gì? Chính là điều chỉnh góc nhìn vấn đề của chúng ta, đúng không? Không phải mặc áo màu đỏ mang lại may mắn, mà là sự tự tin mang lại may mắn. Chúng ta phải thông suốt các chuỗi ở giữa, chứ không phải trực tiếp quy một nhân cho một quả, để giải trừ quán tính tư duy này.

Tiếp theo, chúng ta hãy xem điểm thứ ba, gọi là đột phá tư duy. Đột phá tư duy bao gồm tư duy lựa chọn chủ động, tư duy tích cực, tư duy phản hồi tích cực, tư duy công cụ, tư duy giao tiếp, chúng ta sẽ nói từng cái một. Đầu tiên, chúng ta hãy xem tư duy lựa chọn chủ động. Tư duy lựa chọn chủ động là gì? Chính là biến một việc bị động thành chủ động, việc này là do chúng ta chủ động lựa chọn, chứ không phải bị ép buộc phải làm. Khi chúng ta điều chỉnh tư duy này, chúng ta sẽ phát hiện ra rằng rất nhiều nỗi đau trong cuộc sống của chúng ta đã biến thành niềm vui, chính là chúng ta đã biến một số việc không thể không làm thành việc tôi muốn làm như vậy. Đây là một phương pháp biến đau khổ thành niềm vui, biến bị động thành chủ động. Việc này là do tôi chủ động lựa chọn, đúng không? Vậy thì hoàn toàn khác. Có thể mọi người đã từng nghe một câu chuyện rất kinh điển, chính là một người đi ngang qua công trường, anh ta nhìn thấy rất nhiều người đang khuân gạch, anh ta hỏi người công nhân thứ nhất, anh đang làm gì vậy? Người này nói, tôi đang vất vả khuân gạch. Người thứ hai, hỏi người công nhân này, anh đang làm gì vậy? Người công nhân này nói, tôi đang xây một ngôi nhà đẹp, ngôi nhà này sau này có thể ở được rất nhiều người. Sau đó hỏi người công nhân thứ ba, người công nhân thứ ba nói, tôi đang xây dựng một thành phố, thành phố này trở nên xinh đẹp hơn nhờ đôi bàn tay của tôi. Mọi người thấy ai sẽ vui hơn, đương nhiên là người công nhân thứ ba sẽ vui hơn, tại sao? Tất nhiên đây là một ví dụ đơn giản, chính là bạn sẽ phát hiện ra chúng ta không thể không làm việc, lúc này bạn sẽ đau khổ, đúng không? Bạn thay đổi thành tôi muốn làm việc. Chúng ta không thể không kiếm tiền, bạn sẽ đau khổ, bạn thay đổi thành tôi thích kiếm tiền, đúng không? Tôi thích kiếm tiền, giống như Không Tử nói "*người biết không bằng người thích, người thích không bằng người vui*". Khi chúng ta bị ép buộc phải làm một việc gì đó, chúng ta cần phải rất nỗ lực để làm một việc gì đó, chúng ta

sẽ cảm thấy đau khổ, nhưng nếu chúng ta yêu thích một việc gì đó, chúng ta tìm cách biến những việc không thể không làm thành những việc tôi thích, tôi muốn, tôi chủ động, tôi vui vẻ, tôi tận hưởng, như vậy thì cuộc sống sẽ có thêm rất nhiều niềm vui và hạnh phúc.

Điểm thứ hai gọi là tư duy tích cực, nghĩa là gì? Chính là biến việc tại sao người này lại đối xử với tôi như vậy thành người này đối xử với tôi như vậy, rồi cuộc muốn dạy tôi điều gì? Tương tự, tư duy trước đó sẽ đau khổ, tư duy sau đó sẽ vui vẻ. Ví dụ, một người mắng tôi sau lưng, có thể có một số cách, đúng không? Một cách là nói, ồ, người này lại dám mắng tôi sau lưng, đúng không? Nhất định là kẻ tiểu nhân, như vậy thì bản thân sẽ rất không vui, đúng không? Cách thứ hai là người này mắng tôi sau lưng, tại sao anh ta lại làm như vậy? Phải suy nghĩ nguyên nhân đằng sau. Cách thứ ba là người này mắng tôi sau lưng, vậy tôi có thể rút ra được bài học gì từ đó? Tôi có thể thay đổi một số khuyết điểm trên người mình không? Người này mắng tôi, anh ta có thể giúp tôi thay đổi khuyết điểm trên người mình, đúng không? Vậy tôi có phải nên quay lại cảm ơn anh ta không? Bạn thấy đấy, cùng là tư duy, ba cách tư duy hoàn toàn khác nhau, đúng không? Vì vậy, tư duy mà chúng ta chuyển đổi gọi là tư duy của cường giả, chính là biến việc tại sao người này lại đối xử với tôi như vậy thành người này có thể dạy tôi điều gì? Trong cuộc đời chúng ta, thực ra mỗi người chúng ta gặp đều không phải là ngẫu nhiên, chúng ta phải nghĩ rằng sự xuất hiện của họ nhất định sẽ dạy chúng ta rất nhiều thứ, bất kể là mang lại tổn thương hay giúp đỡ, chúng ta đều nên vui vẻ đón nhận, đây là một loại trí tuệ, đây là một loại tư duy tích cực, đây là một loại tư duy của cường giả, nó sẽ khiến cuộc sống của chúng ta tích cực hơn.

Cách thứ ba gọi là tư duy phản hồi tích cực, chúng ta trước đây thường tiếp xúc với một khái niệm gọi là trì hoãn sự hài lòng, thực ra trì hoãn sự hài lòng là trái với bản chất con người, đúng không? Bản chất con người là muốn được khen thưởng ngay lập tức, muốn thông qua việc không ngừng cảm thấy thoải mái để tiến bộ tốt hơn, chứ không phải là kìm nén bản thân, không phải là khiến bản thân đau khổ để đạt được một mục tiêu vui vẻ trong tương lai. Vì vậy, chúng ta phải biến trì hoãn sự hài lòng thành khen thưởng ngay lập tức, bởi vì trì hoãn sự hài lòng trái với bản chất con người mà, đúng không? Rất khó kiên trì mà, không dễ dàng lâu dài mà. Vì vậy, chúng ta phải kịp thời tự phản hồi tích cực cho bản thân, kịp thời tự khen thưởng cho mình, cuộc sống của chúng ta sẽ tràn ngập rất nhiều điều bất ngờ, chúng ta sẽ có động lực để hoàn thành từng mục tiêu, hơn nữa trong quá trình này sẽ không cảm thấy đau khổ. Ví dụ, hôm nay tôi đã chạy mười km, tôi phải tự thưởng cho mình chơi game một tiếng, trò chơi mà bạn thích chơi nhất, ví dụ như bạn chơi một tiếng, đúng không? Vậy thì việc chơi game này thực ra là để bạn làm những việc bạn thích, để tự thưởng cho mình, đúng không? Chính là khích lệ bản thân. Trò chơi, thiết kế của nó điển hình là chiều theo bản chất con người, tại sao? Bởi vì ai cũng thích chơi

game, đúng không? Chơi game sẽ gây nghiện, sẽ rất vui vẻ, sẽ rất thoải mái, đúng không? Tất nhiên, rất nhiều người cũng thích chơi, nhưng để không lãng phí thời gian, không ảnh hưởng đến công việc, họ đã gỡ bỏ nó, đúng không? Nhưng trên thực tế, nếu bạn coi nó như một phần thưởng, chính là phần thưởng tích cực kịp thời, thì hiệu quả sẽ rất tốt. Ví dụ như, sáng nay tôi dậy sớm một tiếng, tôi phải tự thưởng cho mình một bữa sáng sang trọng, bổ dưỡng mà tôi đặc biệt thích, đúng không? Ví dụ như tháng này tôi được thưởng, thì ngay lập tức tự thưởng cho mình một bộ quần áo mà mình đã thèm muốn từ lâu, đúng không? Lúc này, khi chúng ta khắc phục được một số khuyết điểm trên người mình, khi chúng ta làm một số việc không muốn làm, tất nhiên việc này là tốt cho bản thân, có lợi. Lúc này chúng ta phải kịp thời tìm cách tự phản hồi tích cực càng sớm càng tốt, điều này gọi là thỏa mãn bản chất con người, đúng không? Bạn thấy đấy, tất cả những thứ khiến người ta thoải mái, chương trình tạp kỹ, talk show, trò chơi, giải trí, bao gồm cả những trò chơi, những chương trình này, thực ra khi bạn chơi game, xem chương trình, bạn phát hiện ra bên trong có rất nhiều chi tiết, rất nhiều điểm hấp dẫn, liên tục khiến bạn cảm thấy thoải mái, rất sảng khoái, rất vui vẻ, hoặc rất đau khổ, dù sao cũng là rất sảng khoái, cảm giác này, nhận được phần thưởng này, bạn mới có thể làm việc này một cách thú vị, vui vẻ mà không hề hay biết, đúng không? Tiêu khiển thời gian. Vì vậy, chúng ta phải tìm cách xây dựng những việc đau khổ trên cơ sở cơ chế khen thưởng, đây chính là tư duy phản hồi tích cực.

Tư duy thứ tư gọi là tư duy công cụ. Tư duy công cụ là gì? Chính là mục tiêu của tôi là để có được công cụ đó, hay là mục tiêu của tôi là để sử dụng công cụ đó? Chúng ta phải coi một số thứ là công cụ, chứ không phải là mục đích, khi chúng ta coi công cụ là mục tiêu, sẽ rất đau khổ. Nhưng khi chúng ta biết nó chỉ là một công cụ, chúng ta phải tìm cách sử dụng nó tốt, vận dụng nó tốt, chứ không phải trở thành nô lệ của nó, lúc này thực ra chúng ta sẽ có xu hướng vui vẻ hơn, đúng không? Vì vậy, bạn thấy đấy, ví dụ như có ba cách tư duy, cách thứ nhất gọi là đợi tôi kiếm được tiền rồi tôi sẽ tận hưởng cuộc sống, đây là điển hình của việc coi kiếm tiền là mục tiêu, đúng không? Coi kiếm tiền là một quá trình đau khổ, kiếm được tiền rồi, kiếm đủ rồi tôi sẽ tận hưởng. Vậy thì khi kiếm được tiền rồi, có thể tuổi đã cao rồi, đúng không? Hoặc là không thể tận hưởng nữa, đều có khả năng, đúng không? Cách tư duy thứ hai gọi là tôi có thể vừa kiếm tiền vừa tận hưởng cuộc sống, mục tiêu của tôi không phải là kiếm tiền, mà là tận hưởng cuộc sống trong quá trình kiếm tiền, sống cho hiện tại. Cách thứ ba gọi là tiền chỉ là công cụ, kiếm tiền không phải là mục đích, cuộc sống mới là mục đích, đây là tư duy của người khôn ngoan, không làm nô lệ của đồng tiền. Chúng ta ban đầu kiếm tiền là vì cuộc sống, sau đó lại quên mất cuộc sống, coi kiếm tiền là mục tiêu, còn người khôn ngoan thực sự là hiểu rằng tiền chỉ là công cụ, mục tiêu của tôi là sống, tôi phải sống tốt, sống hạnh phúc, đây chính là mục tiêu của tôi.

Tư duy thứ năm gọi là tư duy giao tiếp. Có một biểu đồ nổi tiếng gọi là cửa sổ Johari. Cửa sổ Johari thực ra có bốn góc phần tư, trong bốn góc phần tư này, thực ra là bốn phần. Phần thứ nhất gọi là khu vực công khai, chính là mình cũng biết, người khác cũng biết, gọi là khu vực công khai. Phần thứ hai gọi là khu vực mù, chính là mình không biết, nhưng người khác biết, điều này gọi là khu vực mù. Phần thứ ba gọi là khu vực ẩn, chính là mình biết, người khác không biết. Phần thứ tư gọi là khu vực chưa biết, chính là mình không biết, người khác cũng không biết. Vậy chúng ta nên hiểu và ứng dụng bốn phần này như thế nào? Chính là trước tiên bạn xem, những gì bạn biết tôi cũng biết, mọi người đều biết, người khác cũng biết, bạn cũng biết, khu vực công khai này. Khi chúng ta giao tiếp với người khác, trò chuyện, nếu phạm vi bạn nói chuyện là những gì bạn cũng biết, tôi cũng biết, mọi người sẽ trò chuyện rất vui vẻ, đúng không? Vì vậy, chúng ta phải chú ý vận dụng tốt góc phần tư này, chúng ta phải mang đến cảm giác này cho đối phương, bạn sẽ cảm thấy mình rất biết nói chuyện, EQ rất cao, mọi người sẽ rất vui vẻ, rất hạnh phúc. Khu vực thứ hai gọi là những gì bạn biết tôi không biết, đây là những gì tôi không biết, nhưng bạn biết, cách nói chuyện này, nằm trong khu vực mù, cách nói chuyện này là chúng ta là người lắng nghe. Chủ đề tôi nói, chủ đề tôi dẫn dắt đều là những gì bạn biết, nhưng tôi không biết rõ lắm, đúng không? Nhưng tôi có thể trò chuyện rất vui vẻ với bạn. Ví dụ, bạn nói chuyện với một người lớn tuổi, bạn nói chuyện với một lãnh đạo, bạn nói chuyện với một cao thủ trong ngành, bạn phải lắng nghe, đúng không? Bạn phải để đối phương nói nhiều hơn, bạn phải dẫn dắt chủ đề, để đối phương trò chuyện thật vui vẻ, nói những gì họ giỏi, còn chúng ta không giỏi, chúng ta không biết, lúc này cảm giác nói chuyện sẽ rất tốt. Phần thứ ba chính là những gì bạn không biết tôi biết, đây là nói những gì bạn đều không biết, nhưng tôi biết, điều này gọi là khu vực ẩn. Nếu là cách nói chuyện này, kết quả cuối cùng có thể sẽ trở thành nói khoác không biết ngượng, chính là chúng ta tự nói chuyện của mình, đối phương có thể sẽ không hiểu, cũng có thể là không thích nghe, cuối cùng cách này sẽ khiến người khác cảm thấy chúng ta không biết nói chuyện. Phần thứ tư chính là những gì bạn không biết tôi cũng không biết, mọi người đều không biết. Nếu mọi người đều cố gắng nói chuyện trong khu vực này, sẽ tạo ra một hiện tượng là hai người đều rất ngại ngùng, không biết nói gì. Sau khi chúng ta hiểu rõ bốn khu vực này, chúng ta sẽ biết chúng ta và bạn bè, đồng nghiệp ngang hàng, đối tác, chúng ta nên nói chuyện ở đâu? Chính là khu vực công khai, đúng không? Sẽ nói chuyện rất tốt. Chúng ta và người lớn tuổi, lãnh đạo, người cấp cao, chúng ta phải nói chuyện, chúng ta phải làm người lắng nghe, chúng ta phải khiến đối phương vui vẻ, chúng ta phải để lại ấn tượng tốt cho đối phương, đúng không? Trong quá trình giao tiếp, chúng ta phải để đối phương biết nhiều hơn, đúng không? Đây chính là góc phần tư thứ hai của chúng ta, lúc này chúng ta sẽ trở thành cao thủ giao tiếp, để lại ấn tượng tốt cho người khác.

Lỗ Tấn tiên sinh có một câu nói nổi tiếng, đó là chúng ta phải học cách tận hưởng sự cô đơn. Thực ra, trên con đường tiến lên của cường giả, chắc chắn người đồng hành sẽ tương đối ít. Khi kiến giải của bạn vượt qua đa số mọi người, thì chắc chắn bạn sẽ cô đơn, không được hiểu, không được nhiều người chào đón. Người yếu có một đặc điểm, đó là trâu bò luôn đi theo bầy đàn. Cường giả có một đặc điểm, đó là mãnh thú luôn đơn độc. Một người trước tiên phải nhận thức được sự yếu đuối của chính mình, sau đó nhìn thấy ranh giới nhận thức của chính mình, sau đó chúng ta nhận thức được năng lực của mình, sau đó mới xứng với tham vọng của mình. Sau đó, bắt đầu leo lên một cách cô độc và kiên định, dứt khoát từ bỏ một số mối quan hệ xã giao vô ích, bắt đầu kiên định nâng cao bản thân, tiến về phía con đường của cường giả, cuối cùng trở thành cường giả, làm chủ vận mệnh. Khi chúng ta hiểu được vận mệnh là sự lựa chọn hết lần này đến lần khác, chúng ta phải phá vỡ xiềng xích của tiềm thức, nhìn thấu bản chất thông qua hiện tượng, đột phá tư duy, tận hưởng sự cô đơn. Cường giả là tin vào số phận nhưng không cam chịu số phận, vận mệnh của tôi do tôi làm chủ, không do trời. Tôi tin rằng thông qua bài học này, chúng ta có thể nắm bắt vận mệnh của mình tốt hơn, nắm giữ vận mệnh trong tay mình, không ngừng tiến lên, leo lên theo hướng của cường giả, chúng ta cùng nhau đồng hành. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



CƯỜNG GIẢ LÀM CHỦ NỘI TÂM

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng đến với lớp học Tư duy cường giả. Bài học hôm nay của chúng ta nói về việc cường giả làm chủ nội tâm.

Làm thế nào để trở thành một người có nội tâm mạnh mẽ? 500 năm trước, Vương Dương Minh tiên sinh đã cho chúng ta câu trả lời. Ông cũng là một tấm gương rất tốt cho chúng ta. Tiếp theo, tôi sẽ thông qua kinh nghiệm cuộc đời và tư tưởng của Vương Dương Minh tiên sinh để cùng mọi người tìm ra câu trả lời này. Vương Dương Minh tiên sinh được lịch sử xưng tụng là bậc thánh hiền "*lập công, lập đức, lập ngôn*" bất hủ, hơn nữa còn được gọi là "*bậc toàn nhân*", "*thiên cô toàn nhân*". Trong lịch sử 5000 năm của Trung Quốc chỉ ra hai người rưỡi là toàn nhân, một là Khổng Tử, nửa người là Tăng Quốc Phiên, người còn lại là Vương Dương Minh. Như vậy, địa vị của Vương Dương Minh tiên sinh trong toàn bộ lịch sử Trung Quốc là rất cao, ảnh hưởng của ông đối với hậu thế cũng rất lớn. Dương Minh tiên sinh được hậu thế xưng tụng là nhà chính trị, nhà quân sự, nhà triết học, nhà tư tưởng, nhà văn học và nhà thư pháp vĩ đại. Cuộc đời của Dương Minh tiên sinh đã đạt được những thành tựu to lớn, tư tưởng của ông không chỉ ảnh hưởng đến Trung Quốc, ảnh hưởng đến hậu thế 500 năm, mà còn ảnh hưởng đến Hàn Quốc, Nhật Bản, ảnh hưởng rất sâu rộng.

Cuộc đời của Dương Minh tiên sinh đã đạt được những thành tựu to lớn, nhưng trên thực tế, kinh nghiệm cuộc đời của ông lại rất gian nan, có thể nói là một cuộc đời sóng gió. Trong hoàn cảnh như vậy, ông có thể đạt được thành tựu lớn như vậy, thực sự rất đáng để chúng ta học hỏi và tham khảo. Tư tưởng cốt lõi của Dương Minh tiên sinh là "*tâm tức lý*", "*trí lương tri*" và "*tri hành hợp nhất*", tin rằng mọi người ít nhiều đều đã từng nghe qua. Tiếp theo, chúng ta hãy bắt đầu từ một số giai đoạn, một số sự kiện trong cuộc đời của Dương Minh tiên sinh để cùng chia sẻ với mọi người về lý niệm cốt lõi của tâm học Dương Minh và cách ông trở thành một người có nội tâm mạnh mẽ, hy vọng có thể giúp ích được cho mọi người.

Đầu tiên, chúng ta hãy xem khi Vương Dương Minh 12 tuổi, đã từng có một vài lần có một cảnh tượng rất kinh điển. Lúc đó, cha của ông là Vương Hoa thi đỗ trạng nguyên, sau đó ông nội đưa ông đến kinh sư. Cha của ông tìm cho ông một người thầy dạy học tư thục. Một hôm, Vương Dương Minh hỏi thầy: "*Thế nào là việc đứng đầu thiên hạ?*". Người thầy rất ngạc nhiên, chưa từng có đứa trẻ 12 tuổi nào hỏi thầy một câu hỏi như vậy. Người thầy suy nghĩ một lúc rồi nói với ông: "*Cũng giống như cha của con, Vương Hoa, thi cử khoa cử, sau đó thi đỗ trạng nguyên, làm quan phát tài*". Nhưng Vương Dương Minh 12 tuổi lắc đầu, không đồng ý với quan điểm này, ông nói với thầy: "*Việc đứng đầu*

thiên hạ nên là 'đọc sách làm thánh hiền' ". Ý là đọc sách làm thánh hiền, việc đứng đầu thiên hạ là nên đọc sách làm thánh hiền, lập chí làm thánh hiền. Vương Dương Minh 12 tuổi đã bắt đầu lập chí làm thánh hiền. Tất nhiên, một việc như vậy, trên thực tế đối với rất nhiều người trong chúng ta, chúng ta có câu chuyện này, chúng ta có thể hiểu được cả cuộc đời của Vương Dương Minh. Tại sao ông có thể có nội tâm mạnh mẽ?

Tiếp theo, chúng ta hãy xem một giai đoạn rất quan trọng trong cuộc đời của Vương Dương Minh, đó là Vương Dương Minh đã hai lần thi trượt. Tất nhiên, ở giữa có thể là do bị người khác cố ý hãm hại, vì người khác ghen tị với tài năng của cha ông là Vương Hoa vì thi đỗ trạng nguyên. Vì vậy, đã cố ý không cho ông thi đỗ. Nhưng trên thực tế, Vương Dương Minh không hề buồn bã, cũng không hề nản lòng, mặc dù cha ông và người thân rất lo lắng cho ông, sợ ông buồn, nhưng ông lại rất bình tĩnh. Lúc đó, ông nói: *"Ta không lấy việc thi trượt làm xấu hổ, ta lấy việc thi trượt mà dao động làm xấu hổ"*. Câu này có nghĩa là gì? Chính là tôi sẽ không vì tôi thi trượt mà lấy làm xấu hổ, buồn bã, đau lòng, bị thương. Nhưng tôi sẽ vì tôi thi trượt mà buồn bã, đau lòng, tôi sẽ lấy làm xấu hổ. Bạn xem, tại sao trong mắt người khác đây là một đòn giáng mạnh vào cuộc đời? Hai lần thi trượt, đúng không? Nhưng tại sao ông có thể làm được? Không hề dao động. Nguyên nhân của ông rốt cuộc là gì? Chúng ta hãy truy tìm lại, chúng ta vừa nói ông 12 tuổi lập chí làm thánh hiền, cũng có nghĩa là thi cử khoa cử không phải là mục đích cuối cùng của ông, làm quan phát tài không phải là mục đích cuối cùng của ông. Vì vậy, ông có thể buông bỏ, đúng không? Vì ông theo đuổi thánh hiền, nên ông có thể buông bỏ trước mắt, ông không coi đây là một trở ngại, một tổn thương. Như vậy, việc thi trượt khoa cử này không thể làm tổn thương ông.

Điều quan trọng hơn, quan trọng nhất trong cuộc đời của Vương Dương Minh là gì? Chính là lúc đó Vương Dương Minh ở trong triều đình, bởi vì ông dám nói thẳng nói thật mà đắc tội với hoạn quan Lưu Cẩn, cuối cùng bị Lưu Cẩn hãm hại, bị đánh 40 trượng, gần như mất nửa mạng, sau đó bị đày đến Long Trường, Quý Châu làm trạm trưởng. Trên đường bị đày còn bị phái người truy sát, vất vả lắm mới đến Long Trường, phát hiện nơi đó là vùng đất man di, núi rừng hoang vu, rừng nguyên sinh, điều kiện rất kém, không có đồ ăn, không có chỗ ở, chỉ có thể sống trong hang động, hơn nữa ngày nào cũng mưa, rất ẩm ướt, ngôn ngữ của người địa phương cũng không thông, hơn nữa người địa phương đối với người Hán đến không hề thân thiện, rất sợ hãi. Hơn nữa, có rất nhiều người Hán đến địa phương này không thể thích nghi được đều chết, vì ở đó bất cứ lúc nào cũng có thể có rắn độc, mãnh thú, hơn nữa khắp nơi đều ẩm thấp, bất cứ lúc nào cũng có thể khiến người ta tử vong. Trong hoàn cảnh như vậy, lại bị người ta hãm hại, đúng không? Cuộc đời lại không như ý, không được trọng dụng, trong hoàn cảnh như vậy, ngày nào cũng sống trong sợ hãi. Đối với rất nhiều người mà nói đây chính là điểm thấp nhất của cuộc đời, bắt

đầu tự sa ngã, bắt đầu than thân trách phận, oán trách số phận bất công. Nhưng Vương Dương Minh không hề oán trách, trong hoàn cảnh như vậy, Vương Dương Minh rất lạc quan, trong quá trình này, ông không hề có bất kỳ cảm xúc tiêu cực nào. Trong giai đoạn này, ông nói một câu: *"Thánh nhân, ngoài việc này ra còn có đạo lý nào khác?"*. Ông nói, nếu những bậc thánh hiền thời xưa ở trong hoàn cảnh của tôi, họ nên đối mặt với hoàn cảnh như vậy như thế nào? Khi ông lấy thánh hiền làm thầy, sau đó dùng thánh hiền, ông nghĩ thánh hiền chắc chắn sẽ không oán trách, đúng không? Thánh hiền chắc chắn sẽ không tự sa ngã trong quá trình này, vậy thì chắc chắn không phải là thánh hiền. Với tâm thái này, ông mới có *"Long Trường ngộ đạo"* sau này, đây là một sự kiện rất quan trọng trong lịch sử Trung Quốc. Vào một đêm, Vương Dương Minh đột nhiên tỉnh giấc giữa đêm, sau đó mừng rỡ, hét lớn: *"Đạo của thánh nhân, ta tự có đủ! Trước đây tìm đạo lý ở sự vật là sai lầm!"*. Tức là khoảnh khắc ngộ đạo của Vương Dương Minh ở Long Trường, xé toạc màn đêm, một tiếng vang vọng ngàn năm. Ngộ đạo của Vương Dương Minh chính là *"đạo của thánh nhân, ta tự có đủ"*, đạo lý để trở thành thánh hiền là mỗi người đều tự có đủ, không cần cầu xin bên ngoài, không cần cầu xin bên ngoài, bản thân mình đã có đủ, chính là mình có thể, mình có thể trở thành thánh hiền, mình có đủ tất cả những phẩm chất để trở thành thánh hiền.

Sau khi Vương Dương Minh ngộ đạo ở Long Trường, trên thực tế, chính vì môi trường của Long Trường, chính vì trong điều kiện đặc thù của Long Trường, Vương Dương Minh mới thực hiện được ngộ đạo của mình. Vì vậy, thực ra cuộc đời chúng ta cũng vậy, đúng không? Bạn xem cuộc đời chúng ta, công việc là Long Trường của chúng ta, sự nghiệp là Long Trường của chúng ta, công ty sự nghiệp là Long Trường của chúng ta, tất cả những khó khăn, gian khổ trong cuộc đời chúng ta đều là Long Trường của chúng ta. Nó có thể là để chúng ta trưởng thành, để chúng ta rèn luyện, để chúng ta trải nghiệm, để chúng ta giác ngộ, để chúng ta ngộ đạo. Mọi người có đồng ý không?

Vương Dương Minh đã từng giảng dạy cho học sinh ở trường Long Cương, Long Trường, Quý Châu, có một bài văn rất kinh điển. Bài văn này có tên là *"Giáo điều cho học sinh Long Trường"*, cũng tặng cho mọi người, vì bài văn này thực ra thể hiện tấm lòng của Vương Dương Minh đối với học sinh, học sinh của ông đến từ khắp nơi trên đất nước để cầu học với ông, ông hy vọng tất cả học sinh đều có thể học hành thành tài, đúng không? Đây là tâm lý mà người thầy nào cũng có. Đồng thời, ông cũng thể hiện những cảm ngộ của mình về cuộc đời, vậy thì ông đã làm được như thế nào? Vì vậy, bài văn này rất kinh điển. Tiếp theo, tôi sẽ nói cho mọi người, trong bài văn này có tám chữ: *"Lập chí, cần học, sửa lỗi, chọn thiện"*. Vương Dương Minh nói, trước tiên ông nói lập chí, chí không lập thì thiên hạ không có việc gì có thể thành công. Có người nói lập chí mà thắng thì sẽ thắng, lập chí mà hiền thì sẽ hiền. Tức là một người, hơn nữa nếu bạn không lập chí, giống như con ngựa không có người điều khiển,

con thuyền không có người lái, trôi nổi, không biết đi đâu về đâu. Vương Dương Minh nói, bạn phải lập chí làm thánh hiền, bạn mới có thể trở thành thánh hiền, đúng không? Thực ra ông nói là ai cũng có thể làm thánh hiền, nói là chúng ta phải lập đại chí, ông cũng hy vọng học sinh của mình có thể lập đại chí, phát đại nguyện, mới có thể thành đại nghiệp. Đây là lập chí mà Vương Dương Minh nói.

Sau đó, Vương Dương Minh nói cần học. Vương Dương Minh nói: *"Tất cả những ai học tập không siêng năng đều là chí hướng chưa kiên định"*. Nghĩa là gì? Chính là Vương Dương Minh nói, nếu một người học tập không đủ siêng năng, nỗ lực, nguyên nhân có thể là vì chí hướng của người đó chưa đủ kiên định. Nói ngược lại, nếu một người không lập chí hướng, đúng không? Thì có thể người đó sẽ không biết tại sao phải học, mục đích của việc học là gì? Vương Dương Minh 500 năm trước đã nói cho chúng ta một câu trả lời, nếu một đứa trẻ không chịu học hành, không phải là nó không thông minh, không phải là nó ngốc, cũng không phải là nó lười, có thể là vì chí hướng của đứa trẻ chưa kiên định, nó không biết tại sao nó phải học, nó không có đủ động lực để học. Nó có thể nghĩ, tôi học là vì cha mẹ sao? Tôi học là vì thầy cô sao? Tôi học là vì người khác, vì thể diện của thầy cô sao? Nó không có đủ động lực. Bạn xem, Vương Dương Minh 500 năm trước đã tìm ra câu trả lời cho chúng ta rồi, nói chúng ta hãy xem bất kỳ ai xung quanh, khi người đó có chí hướng, người đó tự nhiên sẽ siêng năng, tự nhiên sẽ nỗ lực, tự nhiên sẽ cầu tiến, tự nhiên sẽ trưởng thành, tự nhiên sẽ tinh tấn, không cần người khác đốc thúc. Còn nếu người đó không lập chí, thì bạn có đốc thúc thế nào cũng vô ích. Vì vậy, bạn xem, sau khi lập chí thì tự nhiên sẽ siêng năng học tập, đúng không? Vì vậy, người siêng năng học tập nhất định là đằng sau có động lực lớn hơn, chí hướng lớn hơn. Vương Dương Minh chính là một người như vậy, ông không hề bị bất kỳ ngoại lực nào đốc thúc, toàn bộ quá trình trưởng thành của ông đều là xuất phát từ nội tâm, từ năm 12 tuổi, ông muốn lập chí làm thánh hiền. Vì vậy, để trở thành thánh hiền, ông phải lấy thánh hiền làm thầy, lấy thánh hiền làm tiêu chuẩn, phải không ngừng hướng tới mục tiêu thánh hiền, ông phải trưởng thành, phải tinh tấn, phải khiến bản thân mạnh mẽ hơn. Mọi người thông qua lập chí và cần học này, thực ra mọi người cũng có thể cảm nhận được.

Thứ ba, Vương Dương Minh nói sửa lỗi. Vương Dương Minh nói: *"Bậc đại hiền không quý ở chỗ không có lỗi, mà quý ở chỗ có thể sửa lỗi"*. Câu này có nghĩa là gì? Chính là Vương Dương Minh nói, ngay cả một bậc thánh hiền thời xưa, một vị thánh hiền, họ cũng sẽ phạm lỗi. Chúng ta nói điều quan trọng không phải là phạm lỗi, mà là phải nhận thức được, tôi đã sai, tôi phải sửa lỗi, đúng không? Vương Dương Minh nói là chúng ta phải chấp nhận bản thân, chấp nhận quá khứ, chấp nhận việc mình phạm lỗi, chấp nhận sự ngu dốt của mình, chấp nhận việc mình có thể trở nên xuất sắc hơn. Chính là sau khi chúng ta siêng năng học tập, chắc chắn sẽ phát hiện ra những thiếu sót của mình, sau khi

chúng ta siêng năng học tập, chắc chắn phải tốt hơn so với trước đây, phải sửa lỗi, phải tinh tấn, đúng không? Trên thực tế, sửa lỗi chính là khiến bản thân tốt hơn, khiến bản thân mạnh mẽ hơn, quá trình sửa lỗi chính là rèn luyện trong đời. Điều này rất quan trọng. Rất nhiều người trong chúng ta sợ thất bại, chúng ta không muốn chấp nhận sự thật, chúng ta không muốn thừa nhận mình không đạt được, chúng ta không thể tha thứ cho lỗi lầm của mình. Cuộc đời bạn sẽ thấy rất khó trưởng thành. Cuối cùng là chọn thiện. Chọn thiện là Vương Dương Minh nói là chúng ta phải khiến bản thân mình tốt hơn, chúng ta còn phải khiến những người xung quanh tốt hơn, hơn nữa phải dùng cách mà đối phương có thể chấp nhận được để đưa ra một số ý kiến và đề xuất, giúp đối phương trưởng thành tốt hơn. Bạn thấy đấy, cảnh giới mà Vương Dương Minh nói là rất cao, tức là nếu bạn muốn có thành tựu lớn hơn, bạn phải thành tựu nhiều người hơn, bạn phải giúp đỡ nhiều người hơn, nâng đỡ nhiều người hơn, thành tựu nhiều người hơn. Tất nhiên, nếu có nhiều người giúp đỡ bạn, hoặc thành công nhờ bạn, bạn sẽ có trách nhiệm lớn hơn, năng lực lớn hơn, gánh vác lớn hơn, để lập chí hướng lớn hơn, sau đó thành tựu sự nghiệp lớn hơn. Vì vậy, tám chữ "*lập chí, cần học, sửa lỗi, chọn thiện*" mà Vương Dương Minh nói thực ra là có thứ tự, hơn nữa thứ tự này cũng là thứ tự cuộc đời của Vương Dương Minh, thứ tự mà chính ông đã trải qua. Ông cũng hy vọng học sinh của mình có thể học tập theo cách này để thành tựu sự nghiệp lớn hơn. Bài văn này cũng đề nghị mọi người có cơ hội hãy đọc kỹ, nhất định sẽ có ích cho mọi người, cũng hy vọng có thể giúp ích được cho mọi người.

Vương Dương Minh là một nhà nho, nhưng cả đời ông chưa từng thua trận nào, tại sao ông có thể bách chiến bách thắng, nhất định không phải vì may mắn. Khi về già, học trò hỏi ông: "*Thưa thầy, tại sao thầy có thể bách chiến bách thắng?*". Lúc đó, Vương Dương Minh nói: "*Tâm này bất động, chỉ thành như thần*". Mấy chữ này, "*tâm này bất động*" nên hiểu như thế nào? Chúng ta hãy nói về một ví dụ rất kinh điển về lập công của Vương Dương Minh, đó là sự kiện Vương Dương Minh bình định cuộc nổi loạn của Ninh Vương. Lúc đó, Ninh Vương chiếm cứ một phương, ông ta đã âm mưu từ lâu, chuẩn bị mười năm, tập hợp mười vạn đại quân, chuẩn bị đầy đủ mọi thứ, có thể nói là nắm chắc phần thắng, sau đó ông ta chính thức tuyên bố nổi loạn. Lúc này, Vương Dương Minh chỉ có một mình đi ngang qua Nam Xương, Giang Tây để đến nơi khác nhậm chức. Sau đó, ông nghe nói Ninh Vương muốn khởi binh nổi loạn, lúc này Vương Dương Minh, theo lý mà nói, việc này không liên quan đến ông, ông có thể bỏ đi, để bảo toàn tính mạng, việc này không liên quan đến ông. Nhưng trên thực tế, cách tư duy của Vương Dương Minh, lúc đó ông dừng lại, đúng không? Ông biết thực lực của Ninh Vương quả thực người bình thường không thể ngăn cản được. Nhưng ông cũng biết đức hạnh của Ninh Vương không đủ, nếu Ninh Vương nổi loạn, nhất định sẽ khiến dân chúng lầm than, nếu Ninh Vương nổi loạn thành công, càng khiến dân chúng lầm than. Vì vậy, lúc này, lương tri của Vương Dương Minh mách bảo ông nên làm việc này, mặc

dù rất khó. Ông không hề cân nhắc việc này, tôi có thể làm được không? Tôi có khó khăn không? Khó khăn đến mức nào? Hoặc là làm không được thì sao? Ông không hề cân nhắc, ông không cân nhắc đến tính mạng của mình, ông không cân nhắc đến việc một người chống lại mười vạn đại quân sẽ có kết quả gì. Ông chỉ là lương tri mách bảo ông nên đứng ra, ông nên làm, vì vậy Vương Dương Minh kiên quyết quay lại, sau đó dùng trí tuệ của mình, dùng mưu lược của mình, dùng nội tâm mạnh mẽ của mình, dùng sự thấu hiểu và lý giải của mình về bản chất con người, chỉ trong vòng 43 ngày, đã tập hợp được lực lượng một vạn người, thành công bình định mười vạn quân phản loạn của Ninh Vương, hơn nữa còn bắt sống Ninh Vương. Tất nhiên, sau khi bắt sống Ninh Vương, vì có kẻ tiểu nhân hãm hại, ghen tị với Vương Dương Minh nên hãm hại, nói Vương Dương Minh và Ninh Vương cùng nhau mưu phản. Tóm lại, muốn gán tội thì sợ gì không có lý do. Sau đó, không chỉ bắt Vương Dương Minh thả Ninh Vương, để hoàng đế bắt lại một lần nữa, mà còn muốn trị tội Vương Dương Minh. Bạn xem chuyện hoang đường này, Vương Dương Minh không hề tức giận, cũng không hề giải thích. Ông dùng trí tuệ để hóa giải việc này, sau đó quay người rời đi. Bạn xem, nếu đổi lại là người khác, lập công lớn như vậy, cứu dân tộc khỏi nguy nan, thành công bình định mười vạn quân phản loạn của Ninh Vương, không chỉ không được khen thưởng, khẳng định, khích lệ, mà còn bị phốt lờ, còn bị trị tội. Rất nhiều người có thể sẽ tức giận, đúng không? Sẽ oán hận, sẽ tức giận. Nhưng cảm xúc của Vương Dương Minh không hề dao động, lặng lẽ quay người rời đi, đến núi Cửu Hoa, sau đó bình tĩnh viết lại việc này, ghi chép lại.

Nguyên nhân khiến ông có thể không hề dao động là gì? Nguyên nhân khiến Vương Dương Minh có thể có nội tâm mạnh mẽ như vậy, có thể không hề dao động là vì ông bình định cuộc nổi loạn của Ninh Vương không phải vì công danh lợi lộc, đúng không? Ông bình định cuộc nổi loạn của Ninh Vương không phải để được hoàng thượng khẳng định, ban thưởng những thứ vật chất, tinh thần này. Lương tri của ông mách bảo việc này tôi nên làm, tôi nên làm thì tôi sẽ làm, tôi làm theo lương tri, đúng không? Lúc này, trên thực tế, khi ông không phải vì mục đích đó, ông sẽ không bị nó ràng buộc, bị nó trói buộc, bị nó hãm hại. Vì vậy, bạn sẽ thấy tại sao rất nhiều lúc chúng ta thường bị tổn thương, vì những gì chúng ta muốn không đạt được. Còn một người thực sự có nội tâm mạnh mẽ, người đó có thể làm được trong lúc việc này xảy ra, trên thực tế không thể làm tổn thương người đó, nguyên nhân là vì ở điểm xuất phát, ở ngay từ đầu, suy nghĩ của người đó, ý định ban đầu của người đó, xuất phát điểm của người đó đã quyết định người đó nhất định sẽ không có bất kỳ tổn thương nào. Bạn xem rất nhiều người xung quanh chúng ta có cảm xúc thất vọng, oán trách, lo lắng, phiền não, đúng không? Có quá nhiều quá nhiều, thực ra đều là bạn xem chúng ta nói nội tâm không đủ mạnh mẽ, đúng không? Trên thực tế, suy nghĩ của chúng ta trong rất nhiều việc, ý niệm của chúng ta, dục vọng của chúng ta, xuất phát điểm của chúng ta, ý định ban đầu của chúng ta, xuất phát điểm của

chúng ta đã định sẵn chúng ta nhất định sẽ bị tổn thương, nhất định sẽ có cảm xúc, nhất định sẽ lo lắng, nhất định sẽ phiền não. Vì vậy, bạn xem rất nhiều người trong chúng ta, tại sao Vương Dương Minh nói *"chỉ thành như thần"*? Bởi vì cái *"thành"* này chính là lương tri của bạn, chính là nội tâm của bạn, tiếng nói của nội tâm, đúng không? Nội tâm mách bảo bạn việc này tôi nên làm, vì vậy tôi phải làm. Tuân theo nội tâm của mình, bạn sẽ làm theo lương tri, làm theo đạo lý, sẽ có nội tâm mạnh mẽ, sẽ không bị danh lợi làm vướng bận, đúng không? Sẽ không bị thành bại làm vướng bận, sẽ không bị danh lợi làm vướng bận, sẽ không bị vật chất, bị của cải làm vướng bận, sẽ không bị lời đánh giá, hãm hại của người khác làm vướng bận. Như vậy sẽ ít phiền não, lo lắng hơn, đúng không? Vì vậy, bạn xem, Vương Dương Minh có thể buông bỏ, quay người rời đi, điều này tuyệt đối đáng để chúng ta học tập, gặp chuyện có thể *"tâm này bất động"*, làm theo lương tri, chỉ thành như thần, sẽ được thần giúp đỡ. Vì vậy, bạn xem, chúng ta làm rất nhiều việc, nếu có thể làm theo lương tri, làm theo suy nghĩ của nội tâm, kết quả của bạn sẽ không quá tệ. Nhưng ngược lại, nếu chúng ta không làm theo lương tri, không làm theo đạo lý, kết quả sẽ rất khó tốt. Vì vậy, đôi khi kỳ vọng quá cao mang đến sự thất vọng, đúng không? Rất nhiều lúc dục vọng quá lớn mang đến tổn thương, có lúc chúng ta quá cố chấp, kết quả lại mang đến phiền não. Vì vậy, khi chúng ta làm bất kỳ việc gì, thông qua ví dụ về Vương Dương Minh này, ý định ban đầu của chúng ta, xuất phát điểm của chúng ta rất quan trọng. Nếu xuất phát điểm của chúng ta là tốt, ngay cả khi chúng ta dùng mưu kế, dùng thủ đoạn, thì cũng là tốt, giống như Vương Dương Minh, đúng không? Ông đã dùng thủ đoạn, mưu kế, nhưng xuất phát điểm của ông là tốt, kết quả là tốt. Vì vậy, xuất phát điểm của chúng ta là cốt lõi, là mấu chốt, lương tri mách bảo chúng ta có thể làm, chúng ta sẽ làm, đừng vì ác nhỏ mà làm, đừng vì thiện nhỏ mà không làm. Lương tri mách bảo chúng ta làm, khó cũng làm, kiếm ít tiền cũng làm, không dễ cũng làm, người khác phản đối cũng làm. Nhưng nếu việc này không nên làm, không thể làm, lương tri mách bảo chúng ta việc này không thể làm, thì việc này có thể kiếm tiền chúng ta cũng không làm, kiếm nhiều tiền, kiếm tiền nhanh cũng không dễ, có thể chúng ta cũng không làm. Chính là tiền không nên kiếm thì một xu cũng không kiếm, việc không nên làm thì nhất định không làm. Đây chính là *"có làm có không làm"*, thực ra chính là làm theo lương tri, chính là làm theo đạo lý. Làm theo đạo lý, kết quả của bạn nhất định sẽ không quá tệ.

Cuộc đời có một bước ngoặt rất quan trọng, đó là lúc đó Vương Dương Minh nhận lệnh trong lúc nguy cấp, đến Nam Cầm, Giang Tây bình định giặc cướp. Tình hình lúc đó là khu vực này nằm ở vùng đất ba không, sau đó giặc cướp rất nghiêm trọng, cơ bản nhà nào cũng có giặc cướp, vì mọi người sống trong cảnh lầm than, vì sinh tồn mà bị ép buộc, bất đắc dĩ. Lúc này, vô số quan lại đều không thể giải quyết vấn đề này, cuối cùng mời Vương Dương Minh đến nhậm chức để giải quyết vấn đề này. Sau khi Vương Dương Minh đến, ông không lập tức trấn áp, ông tìm hiểu tình hình dân chúng. Sau khi tìm hiểu tình

hình dân chúng, ông phát hiện ra rất nhiều giặc cướp thực ra đều là bất đắc dĩ, vì sinh tồn mà bị ép buộc. Vì vậy, lúc này, Vương Dương Minh đã dùng trí tuệ của mình, ông chỉ dùng một bức thư đã khiến tất cả những tên giặc cướp tội ác tà trời quy hàng. Dùng trí tuệ của mình, ông không chỉ bình định giặc cướp, mà quan trọng nhất là ông đã hoàn thành việc trị lý lâu dài và ổn định địa phương. Dân phong thuần phác vẫn tiếp tục hàng trăm năm, cho đến ngày nay. Vương Dương Minh lúc đó đã ban hành một loạt quy ước, giáo ước, ban hành một loạt chế độ giáo dục lòng người, một số lý niệm văn hóa, v.v., rất nhiều trong số đó vẫn được lưu truyền cho đến ngày nay. Vương Dương Minh, bạn xem ông dùng cái gì? Ông có thể giải quyết vấn đề này không phải vì ông ở một số phương diện nào đó, ví dụ như thực lực quân sự, hoặc trấn áp, v.v., thực ra không phải. Trên thực tế là vì trong nội tâm ông, tâm ông đủ mạnh mẽ, tâm ông có thể thấu hiểu lòng người. Sau đó, ông có thể dùng bức thư này chạm đến trái tim của mỗi người. Sau đó, ông có thể có được trái tim của mỗi người, cuối cùng vì xuất phát điểm của ông, cuối cùng ông có thể thực hiện được việc giải quyết vấn đề này một cách lâu dài. Nội tâm mạnh mẽ của Vương Dương Minh nhất định có thể tìm ra câu trả lời khi đối mặt với tất cả những khó khăn, thử thách, trở ngại, những vấn đề dường như không thể giải quyết được, hơn nữa còn giải quyết rất tốt, chính là ông có thể tìm ra nguyên nhân gốc rễ của sự việc, hơn nữa ông có một xuất phát điểm tốt.

Vì vậy, bạn xem, Vương Dương Minh nói *"tri hành hợp nhất"*, thực ra ông không chỉ nói chúng ta phải biết phải làm, đúng không? Không chỉ là biết, rất nhiều người là biết nhưng làm không được. Có người nói *"tri dễ hành khó"*, có người nói *"tri khó hành dễ"*. Có người nói trước có tri sau có hành, có người nói trước có hành sau có tri. Vương Dương Minh nói *"tri là khởi đầu của hành, hành là sự thành thật của tri"*, nhưng trên thực tế, tri và hành không phải là hai việc, mà là một việc. Tri thực sự mới có thể hành thực sự, nếu bạn không hành, nhất định là vì không tri, bạn tri rồi nhất định có thể hành. Dùng tri để thúc đẩy hành, dùng hành để thúc đẩy tri, mới là tri hành hợp nhất, nhất định phải rèn luyện trong đời. Bởi vì nếu mọi người không thực sự hành động, bạn không có cách nào để thực sự hiểu được. Vì vậy, *"tri hành hợp nhất"* mà Vương Dương Minh nói thực ra cũng đáng để mỗi người chúng ta nỗ lực tu hành, theo đuổi, đây cũng là một trong những lý niệm cốt lõi của tâm học Vương Dương Minh. Bản thân Vương Dương Minh, kinh nghiệm của ông, việc trị lý khó khăn đã thể hiện đầy đủ *"tri hành hợp nhất"* của ông, nội tâm mạnh mẽ.

Trong lý niệm cốt lõi của Vương Dương Minh, *"tâm tức lý"*, *"trí lương tri"*, *"tri hành hợp nhất"*, ba lý niệm này liên kết chặt chẽ với nhau. *"Tâm tức lý"*, lý tức đạo, đạo tức quy luật, tâm tức vũ trụ, ngoài tâm không có lý, ngoài tâm không có việc, ngoài tâm không có pháp, ngoài tâm không có vật. Nói chính là nội tâm chúng ta, trên thực tế nội tâm của bạn, đúng không? Bạn phải hướng nội mà cầu, *"tâm tức lý"* nhất định phải hợp đạo đức, quy luật, chính là

tâm của bạn. *"Ngoài tâm không có vật"* thực ra càng nhấn mạnh là đòi hỏi nội tâm mạnh mẽ, tự có đủ, không cần cầu xin bên ngoài. Khi bạn có thể thực sự hiểu được *"tâm tức lý"*, *"tâm tức vũ trụ, vũ trụ tức vô tâm"*, lúc này thực ra bạn sẽ thấy mình không bị bất kỳ ảnh hưởng nào từ bên ngoài, không cần bất kỳ sự hỗ trợ nào từ ngoại lực, trong nội tâm bạn chính là một kho báu khổng lồ, trong nội tâm tiềm ẩn vô số năng lượng, đúng không? Điều này phù hợp với tư tưởng của Phật giáo, nói có phải là giống nhau không? Đây là *"tâm tức lý"*, sau đó *"tâm tức lý"*, sau đó là *"trí lương tri"*. *"Trí lương tri"* là gì? Lương tri, Vương Dương Minh nói ai cũng có lương tri, đúng không? Ai cũng có thể làm thánh hiền, trên thực tế Vương Dương Minh nói mỗi người đều tự có đủ, thực ra lương tri này cũng tự có đủ. Chỉ là trên lương tri này đôi khi sẽ có bụi bẩn, đúng không? Chúng ta phải siêng năng lau chùi, sau đó lau sạch bụi bẩn này, điều này gọi là soi sáng lương tri, điều này gọi là *"trí lương tri"*. Đây là một quá trình, đúng không? Giống như một đứa trẻ sơ sinh, nó là người có lương tri nhất, nhưng sau khi nó bước vào xã hội, theo tất cả mọi việc, nó bắt đầu có rất nhiều bụi bẩn này. Vương Dương Minh có bốn câu: *"Không thiện không ác là thể của tâm, có thiện có ác là động của ý, biết thiện biết ác là lương tri, làm thiện trừ ác là cách vật"*. Tức là bản thể của tâm là không có thiện ác, đúng không? Vương Dương Minh nói, đứa trẻ sơ sinh khi sinh ra là thể thuần dương, nó không phân biệt thiện ác, nó không có thiện, không có ác, bản thể của tâm là không có thiện ác. Có thiện có ác là động của ý, ý này, đúng không? Chính là ý thức chủ quan, chính là nhận thức của bạn, lập trường của bạn, góc độ của bạn. Thiện ác là do chúng ta tự đánh giá, đánh giá của chúng ta, đúng không? Nó là do hậu thiên hình thành, nó là do nhận thức khác nhau của mỗi người mà sinh ra thiện ác. Biết thiện biết ác là bản thể của lương tri, thực ra nó có thể phân biệt được đâu là thiện đâu là ác, vì đôi khi sẽ có thiện, đôi khi sẽ có ác, một niệm thiện một niệm ác, một niệm thiện đường một niệm địa ngục, đúng không? Vậy thì làm thế nào để bạn có thể làm tốt hơn? Gọi là *"làm thiện trừ ác là cách vật"*. Làm thế nào để trở thành một người có nội tâm mạnh mẽ, đúng không? Làm thế nào để nội tâm của mình được soi sáng? Vậy thì *"làm thiện trừ ác là cách vật"*. Khi chúng ta có thể dần dần khiến bản thân làm thiện, đúng không? Trừ bỏ những ý niệm xấu, đúng không? Loại bỏ những điểm yếu của con người, loại bỏ những điểm xấu, làm thiện, hướng về phía tốt, đây chính là hướng tu hành của chúng ta, đây cũng là phương pháp luận. Vì vậy, bạn xem, khi chúng ta hiểu được, lý giải được lý niệm cốt lõi của tâm học, chúng ta mới có thể, bạn xem, *"tâm tức lý"*, *"trí lương tri"*, *"tri hành hợp nhất"* thực ra là liên kết chặt chẽ với nhau. Bởi vì bạn làm thiện trừ ác, vậy quá trình này có phải là bạn phải *"tri hành hợp nhất"* không? Quá trình này có phải là bạn phải rèn luyện trong đời không? Quá trình này có phải là một quá trình liên tục không? Vì vậy, toàn bộ hệ thống lý luận này đối với mỗi người chúng ta trên thực tế đều có thể giúp chúng ta tốt hơn, để chúng ta có nội tâm mạnh mẽ, thực sự tìm ra mật mã cốt lõi của nội tâm mạnh mẽ, mỗi người đều tin rằng bản thân mình tự có đủ. Mỗi người đều có thể có nội tâm đủ mạnh mẽ, làm theo lương tri, sau đó làm theo đạo lý, đều có thể không

ngừng làm thiện trừ ác, giữ thiên lý bỏ nhân dục. Loại bỏ dần những điểm xấu của con người, sau đó nhận thức được nó, sau đó nắm bắt nó, sau đó kiểm soát nó, sau đó phát triển theo hướng tốt. Đây chính là điều chúng ta phải học hỏi từ Vương Dương Minh, một số mật mã cốt lõi để trở thành người có nội tâm mạnh mẽ.

Khi Vương Dương Minh 57 tuổi, sắp rời khỏi thế giới, học trò hỏi ông: *"Thưa thầy, thầy có lời nhắn nhủ nào không?"*. Vương Dương Minh nói tám chữ: *"Tâm này quang minh, còn nói gì nữa?"*. Tức là nội tâm tôi vẫn luôn quang minh, tôi còn gì để nói nữa? Tôi còn cần để lại điều gì nữa? Cuộc đời này của tôi không có gì hối tiếc, tôi đã sống theo ý mình, sau đó nội tâm tôi quang minh, lương tri tôi quang minh, tôi vẫn luôn làm theo yêu cầu của thánh hiền, theo tiêu chuẩn của thánh hiền. Tôi không hối tiếc, không cần hối tiếc. Điểm này thực ra rất nhiều người trong chúng ta cũng phải học hỏi và theo đuổi, chúng ta có thể nói ra mấy chữ này khi chúng ta rời khỏi thế giới không? *"Tâm này quang minh, còn nói gì nữa?"*. Đây là tiêu chuẩn mà chúng ta nên theo đuổi, cũng là tấm gương mà Vương Dương Minh đã làm cho chúng ta. Vì vậy, chúng ta cũng phải làm chủ nội tâm của mình, có nội tâm mạnh mẽ, không bị thế tục chi phối, không bị công danh lợi lộc chi phối, không bị bất kỳ ai làm tổn thương, có thể kiên định nội tâm của mình. Làm theo lương tri, nội tâm mạnh mẽ, làm theo đạo lý, tri hành hợp nhất, rèn luyện trong đời, tin rằng bản thân mình tự có đủ. Điều này rất cốt lõi, khi chúng ta tin rằng bản thân mình tự có đủ, trên thực tế bạn sẽ thấy mình ngay lập tức sẽ có năng lượng và trí tuệ vô hạn. Chúng ta cũng sẽ giống như Vương Dương Minh, có thể bách chiến bách thắng.

Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hy vọng thông qua kinh nghiệm, câu chuyện và tư tưởng của Vương Dương Minh, bao gồm cả một số câu nói của Vương Dương Minh, có thể giúp ích được cho mọi người, để mọi người có thể hiểu được một vị thánh hiền *"lập công, lập đức, lập ngôn"* bất hủ trong lịch sử, nội tâm mạnh mẽ của ông, những phẩm chất này trên người ông, bao gồm cả cách ông làm được như vậy, chúng ta cũng noi theo ông, chúng ta lấy thánh hiền làm thầy. Tôi tin rằng mỗi người chúng ta trên con đường trở thành cường giả, chúng ta cũng có thể khiến nội tâm mình dần dần mạnh mẽ, làm chủ nội tâm, trở thành người có nội tâm mạnh mẽ, không còn bị bất kỳ tổn thương nào, không còn bất kỳ dao động cảm xúc nào, không còn bất kỳ được mất nào, không còn bất kỳ lo lắng phiền não nào. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.

CƯỜNG GIẢ LÀM CHỦ HẠNH PHÚC

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Hôm nay, chúng ta sẽ nói về việc cường giả làm chủ hạnh phúc. Làm thế nào để trở thành một người hạnh phúc? Trước tiên, chúng ta hãy xem hạnh phúc là gì. Trong từ điển có một định nghĩa về hạnh phúc. Hạnh phúc là trên cơ sở điều kiện no ấm và an toàn nhất định, nhất định phải có trong môi trường sinh thái xã hội mới có thể sở hữu, tạo ra các yếu tố, cơ chế, động lực của hạnh phúc, một trạng thái tinh thần bình yên, thoải mái tồn tại lâu dài. Vì vậy, nó được định nghĩa là một trạng thái, nhưng định nghĩa của hạnh phúc nhất định phải dựa trên sự sinh tồn, trong môi trường xã hội tốt, sau đó là trạng thái sống được hiện thực hóa này. Vì vậy, hạnh phúc là một cảm nhận chủ quan, bạn cảm thấy có hạnh phúc hay không, nhưng cảm nhận chủ quan này có liên quan đến các yếu tố khách quan, tất nhiên cảm nhận của mỗi người là khác nhau. Trong môi trường trưởng thành của xã hội, nó có một quy luật phổ biến. Vì vậy, hạnh phúc vừa chịu ảnh hưởng của các yếu tố bên trong, vừa chịu sự ràng buộc của các yếu tố bên ngoài. Điều này liên quan đến các khía cạnh của xã hội học, tâm lý học, triết học, kinh tế học.

Chúng ta thường đánh đồng hạnh phúc với niềm vui hoặc khoái cảm, nhưng trên thực tế, hạnh phúc không giống với niềm vui và khoái cảm. Khoái cảm là một sự thỏa mãn sinh lý tức thời, hoàn thành một sự kiện cụ thể là có thể đạt được. Ví dụ, uống một ngụm nước lạnh, lúc này rất sảng khoái, điều này gọi là khoái cảm. Khoảng thời gian này thường được tính bằng giây. Còn niềm vui, nó là một trạng thái tinh thần thoải mái kéo dài, thời gian kéo dài hơn một chút, nó cần có một sự việc. Ví dụ, cuối tuần rồi, cùng bạn thân đi dã ngoại, để lại một khoảng thời gian vui vẻ, thường được tính bằng ngày. Còn hạnh phúc mà chúng ta nói, trên thực tế nó là một trạng thái tinh thần sung túc lâu dài, thời gian kéo dài tương đối lâu hơn, chính là sự thỏa mãn đối với cuộc sống này, tâm trạng, cảm xúc này. Vì vậy, nó theo đuổi một cảm giác hạnh phúc lâu dài. Có một công thức hạnh phúc là hạnh phúc = cảm giác hạnh phúc x thời gian. Vì vậy, độ dài thời gian của bạn rất quan trọng. Cảm giác hạnh phúc = năng lực hạnh phúc x cảm giác thỏa mãn. Tức là trong hai công thức này, năng lực hạnh phúc chính là khả năng cảm nhận hạnh phúc hoặc nắm bắt hạnh phúc. Vì vậy, khi một người nâng cao năng lực hạnh phúc, sẽ tăng cảm giác hạnh phúc. Làm thế nào để nâng cao năng lực hạnh phúc? Tăng cảm giác hạnh phúc, phải giảm bớt dục vọng, giảm bớt kỳ vọng một cách thích hợp. Lúc này, nó cũng sẽ tăng cảm giác hạnh phúc. Cảm giác hạnh phúc được tạo thành từ vô số sự kiện, vô số khoảnh khắc, cảm động, trải nghiệm tuyệt vời, những trải nghiệm quan trọng

trong cuộc đời, cảm động, những điều này đều có thể là những khoảnh khắc, giây phút nâng cao cảm giác hạnh phúc, sau đó đều có thể kéo dài cảm giác hạnh phúc này, có thể có được hạnh phúc lâu dài.

Các yếu tố ảnh hưởng đến hạnh phúc, nếu phân loại rộng ra thì có thể chia thành yếu tố vật chất và yếu tố tinh thần. Yếu tố vật chất bao gồm cơ thể khỏe mạnh, của cải vừa phải. Yếu tố tinh thần bao gồm tình yêu thương, sự quan tâm, những thứ thuộc về tình cảm, vui vẻ, thoải mái, v.v. Yếu tố vật chất và yếu tố tinh thần ảnh hưởng lẫn nhau, có mối liên hệ với nhau. Mức sống vật chất bình thường, nó có một mức tiêu chuẩn. Nếu thấp hơn một chút so với mức sống vật chất bình thường này, thì yếu tố vật chất sẽ có ảnh hưởng tương đối lớn đến hạnh phúc. Nếu cao hơn mức sống vật chất này, thì yếu tố vật chất có thể có ảnh hưởng nhỏ đến hạnh phúc. Chúng ta hãy lấy ví dụ, người giàu sống trong biệt thự, mức sống vật chất của họ đã rất cao, còn người bình thường sống trong nhà tập thể. Nhưng tình hình thực tế, cốt lõi của hạnh phúc không nằm ở việc họ sống trong biệt thự hay nhà tập thể, mà là họ sống cùng ai, các thành viên trong gia đình có hòa thuận, có hòa hợp hay không, có sống rất vui vẻ hay không. Vì vậy, chúng ta không thể chỉ nhìn vào vật chất bên ngoài để phân biệt, mà phải xem, không thể chỉ nhìn vào ngôi nhà sang trọng, mà phải xem nó có phải là một ngôi nhà ấm áp hay không. Kể cho mọi người nghe một ví dụ, có một câu chuyện kể về một người giàu có, ông ta mất vợ, mất con gái, ông ta say rượu, ở bên đường, cảnh sát nhận ra người giàu này, nói với ông ta, ông mau về nhà đi. Nhưng lúc này, người giàu có mặt không cảm xúc nói với cảnh sát: *"Đó chỉ là một ngôi nhà, không phải là nhà của tôi"*. Tức là câu nói này phản ánh nội tâm của người giàu có lúc này đang trống rỗng, tác dụng của yếu tố tinh thần đối với hạnh phúc lúc này thường lớn hơn yếu tố vật chất. Chúng ta lại lấy ví dụ, người giàu có đủ tiền để đi du lịch khắp nơi trên thế giới, còn rất nhiều người dân bình thường chỉ có thể đi du lịch trong nước, hoặc là trong thành phố. Cốt lõi của hạnh phúc không phải là đi nước ngoài hay đi du lịch trong nước, mà là bạn đi chơi với ai, bạn mang tâm trạng gì đi chơi. Một chàng trai đạp xe, chở cô gái mình yêu đi qua những con phố rợp bóng cây, những góc phố nở hoa, cô gái nhẹ nhàng ôm chàng trai, gió xuân thổi bay mái tóc dài của cô gái, đó là một bức tranh hạnh phúc tuyệt đẹp. Không cần danh lam thắng cảnh làm nền, càng không cần phải đi máy bay ra nước ngoài mới có thể có được, đây cũng là một loại hạnh phúc. Vì vậy, hạnh phúc có nhiều cấp độ khác nhau, có hạnh phúc cấp thấp và hạnh phúc cấp cao. Mặc dù thể xác của con người đều sống trong thế giới vật chất, nhưng tinh thần của con người lại sống trong thế giới tinh thần khác nhau. Người giàu sống trong biệt thự, lái xe sang, mọi người rất ngưỡng mộ họ, nhưng thế giới tinh thần của họ có thể là khu ổ chuột. Hạnh phúc cấp thấp, trên thực tế, nó chủ yếu nằm ở vật chất, còn hạnh phúc cấp cao, nó nằm ở tinh thần. Vì vậy, có tiền, có quyền, hoặc là xe sang, nhà đẹp, những thứ mà người ta ngưỡng mộ, cái gọi là có thể mang lại hạnh phúc, thực ra nó mang lại cũng là hạnh phúc cấp thấp. Còn hạnh phúc cấp cao, chính là bạn có

thể giữ được sự ngây thơ, giữ được niềm đam mê với cuộc sống, giữ được cảm giác tốt đẹp đối với cuộc sống hay không. Ví dụ, trong biển người mênh mông, ở bên người mình yêu, có thể nương tựa vào nhau, mỗi ngày đi làm về, sau đó mỗi ngày tan làm có thể háo hức về nhà đoàn tụ với những người thân yêu của mình. Hoặc ví dụ như bạn đã tìm thấy sự nghiệp mà mình yêu thích, làm việc với niềm đam mê, cảm thấy mỗi ngày đều sống rất có ý nghĩa, cảm thấy không uổng phí tuổi trẻ. Đây đều là hạnh phúc cấp cao.

Hạnh phúc có ba chiều, cha đẻ của tâm lý học tích cực là Martin Seligman chia hạnh phúc thành ba chiều: niềm vui, sự dần thân, ý nghĩa. Hạnh phúc của mỗi chiều đều rất tốt, chúng ta phải xem nó chuyển hóa như thế nào, có thể có được cảm giác thỏa mãn sâu sắc một cách liên tục hay không, hoặc là cảm giác hạnh phúc liên tục hay không. Có thể có được hạnh phúc lâu dài một cách nhanh chóng và chất lượng cao, nó cần có một số yếu tố cốt lõi. Thứ nhất là phải hiểu bản chất con người, phải hiểu chân tướng của bản chất con người. Thứ hai là phải hiểu dục vọng, chân tướng của dục vọng. Thứ ba là phải hiểu sự sống, ý nghĩa của sự sống.

Bản chất con người, trước tiên chúng ta hãy nói về bản chất con người. Chân tướng của bản chất con người là ích kỷ, chúng ta đã nói trước đó rồi. Hiểu được chân tướng của bản chất con người, chúng ta có thể chấp nhận bản thân, chúng ta cũng có thể hiểu người khác, chúng ta có thể chấp nhận tất cả những điều không như ý xảy ra trong cuộc sống. Sự ích kỷ của bản chất con người đến từ bản năng sinh tồn. Vì sinh tồn, con người cần có cảm giác an toàn, bao gồm cả sự an toàn về tình cảm, bao gồm cả cơ thể, bao gồm cả các mối quan hệ, bao gồm cả sự an toàn về pháp luật, không bị xâm phạm, sự an toàn về cơ thể, không bị bệnh, không bị thương tật, sự an toàn của xã hội, không bị người khác làm hại, sự an toàn về phúc lợi, lương hưu, sự an toàn về thu nhập, đủ dùng, ổn định. Sự an toàn của cơ thể còn bao gồm cả bảo hiểm y tế, sự an toàn của nhà ở, có thể sở hữu nhà của riêng mình, sự an toàn của môi trường, xung quanh có cuộc sống tương đối thoải mái, mua sắm, ăn uống đều rất tiện lợi, trạm xe buýt, cơ sở vật chất rất đầy đủ, sự an toàn về tâm lý, có thể ở bên gia đình, người thân, v.v. Đây là nhu cầu của bản chất con người, nó là một loại bản chất con người.

Để tồn tại tốt hơn, con người ngoài cảm giác an toàn còn cần cảm giác thoải mái, ví dụ như sự thoải mái của cơ thể, sự thoải mái của tinh thần và sự thoải mái của môi trường. Các yếu tố ảnh hưởng và làm giảm sự thoải mái của cơ thể như mệt mỏi, buồn ngủ, đau đớn, ngứa ngáy, thậm chí là đổ mồ hôi, lạnh, v.v., những yếu tố này đều sẽ ảnh hưởng đến sự thoải mái, tất nhiên cũng sẽ ảnh hưởng đến chỉ số hạnh phúc. Các yếu tố ảnh hưởng và làm giảm sự thoải mái của tinh thần bao gồm lo lắng, sợ hãi, buồn bã, cáu kỉnh, hoảng loạn, trầm cảm, mất cân bằng tâm lý, gánh nặng tâm lý, v.v. Các yếu tố ảnh hưởng và làm giảm sự thoải mái của môi trường bao gồm không an toàn, không đẹp mắt, không sạch sẽ, không thoải mái, không tiện lợi, không hài hòa, v.v. Vậy thì, chúng ta

muốn có được hạnh phúc, chúng ta phải hiểu bản chất con người. Đối nội, chúng ta phải chú ý nâng cao các yếu tố cảm giác an toàn. Đối ngoại, phải xử lý tốt tất cả các mối quan hệ giữa các cá nhân, nhìn rõ tất cả những người và việc xảy ra xung quanh, như vậy mới có thể có được cảm giác hạnh phúc tốt hơn.

Thứ hai là phải hiểu chân tướng của dục vọng. Dục vọng là do bản chất sinh học tạo ra, muốn đạt được một mục đích nào đó. Dục vọng là bản năng nguyên thủy nhất, cơ bản nhất của tất cả các loài động vật trên thế giới, dục vọng cơ bản nhất của tất cả các loài động vật là sinh tồn, tồn tại. Đây là nhu cầu thiết yếu của tất cả các sinh vật tồn tại. Dục vọng của con người là do bản chất con người tạo ra, để đạt được sự khao khát về tâm lý và thể xác, đáp ứng một mục đích nào đó. Dục vọng của con người rất đa dạng, vô tận, nó cũng là sự khởi đầu của hoạt động của con người. Vì vậy, con người là sản phẩm của dục vọng, sự sống là sự tiếp nối của dục vọng, dục vọng là động lực cơ bản của tất cả sự phát triển sản xuất của con người và xã hội. Vì vậy, khi chúng ta hiểu được chân tướng của dục vọng, chúng ta mới có thể chấp nhận dục vọng, có thể điều khiển dục vọng, cũng có thể kiềm chế dục vọng một cách thích hợp, giảm bớt dục vọng một cách thích hợp, chúng ta mới có thể có được cảm giác hạnh phúc tốt hơn. Giảm bớt mục tiêu của chúng ta một cách thích hợp, giảm bớt nhu cầu của chúng ta một cách thích hợp, giảm bớt kỳ vọng của chúng ta một cách thích hợp, thậm chí là từ bỏ một số chấp niệm một cách thích hợp, đều sẽ tăng cảm giác hạnh phúc của chúng ta.

Thời đại ngày nay là một thời kỳ chuyển giao lịch sử đặc biệt, sự phát triển của văn minh vật chất hiện nay đã tăng lên rất nhiều, phát triển bùng nổ. Ngược lại, nó sẽ mang đến sự thiếu hụt về tinh thần, sự trống rỗng của tâm hồn, cái gọi là vật dục hoành hành. Rất nhiều tinh thần sẽ xuất hiện chủ nghĩa hư vô, hoặc là chìm đắm trong dục vọng tiền bạc, vật chất, hoặc là sự kích thích của thể xác, giác quan. Mang đến đủ loại đau khổ, hoang mang, bối rối, lo lắng, phiền não, áp lực, bất lực, khiến rất nhiều người ngày càng xa rời hạnh phúc. Vì vậy, chúng ta sẽ hỏi tại sao cuộc sống ngày càng tốt hơn, nhưng chúng ta lại không hạnh phúc, vậy ý nghĩa của sự sống rốt cuộc là gì? Rốt cuộc chúng ta nên sống như thế nào? Các nhà triết học nói rằng cuộc sống được tạo thành từ đau khổ do dục vọng không được thỏa mãn và sự nhàm chán sau khi được thỏa mãn. Vì vậy, bạn sẽ thấy rằng rốt cuộc ý nghĩa của sự sống là gì? Bạn sẽ thấy rằng thực ra sự sống vốn dĩ không có ý nghĩa. Rất nhiều người bình thường sẽ cho rằng hạnh phúc chính là sở hữu càng nhiều càng hạnh phúc, hoặc là đạt được càng nhiều càng hạnh phúc, thậm chí rất nhiều người trên mạng đều giải thích hạnh phúc là có xe có nhà, có tiền có quyền chính là hạnh phúc. Nhưng hạnh phúc trên thực tế không phải như vậy, hạnh phúc rất nhiều lúc là bạn vô lo vô nghĩ, không bệnh không tật chính là hạnh phúc. Vì vậy, khi chúng ta sở hữu rất nhiều, trên thực tế thường là để cho người khác xem, không phải là của riêng mình. Hạnh phúc là thứ tự sinh ra trong lòng mình, nó không phải là thứ bạn có

thể có được trong môi trường bên ngoài. Không thể xây dựng hạnh phúc của mình trên những thứ bên ngoài, hoặc là sự công nhận của người khác, càng không thể sống trong sự phù phiếm, so sánh, so sánh mù quáng mà đánh mất ý nghĩa thực sự của cuộc đời mình.

Con người sống cả đời, biết được ý nghĩa của cuộc đời mình, từng bước gánh vác trách nhiệm và sứ mệnh của mình, bất kể trong mắt người khác là huy hoàng hay tầm thường, những thứ này thực ra đều không cần quá quan tâm. Rất nhiều phiền não của chúng ta, thậm chí cả cuộc đời chúng ta, khi chúng ta đặt nó vào dòng sông dài hàng tỷ năm của vũ trụ, trên thực tế nó thực sự chỉ là một khoảnh khắc, một hạt bụi, căn bản không đáng nhắc đến. Vì vậy, chúng ta phải thường xuyên hỏi mọi người, chúng ta phải tự hỏi mình một câu hỏi như vậy. Ý nghĩa của sự sống rốt cuộc là gì? Bạn xem, chúng ta có thể nghĩ xem, ai có thể nhớ được tên của ông cố của mình, ông ấy trông như thế nào? Làm nghề gì, cả đời ông ấy đã đi đâu, đã quen biết những ai, ông ấy đã gặp phải những phiền não nào, có chuyện xấu hổ nào? Ông ấy đã từng hận ai, lại từng được ai yêu? Tôi tin rằng 99% bạn bè đều không thể trả lời được. Tất nhiên, tôi cũng không thể trả lời được, tôi chỉ muốn nói với mọi người rằng, đa số chúng ta, ba đời sau, thời gian sẽ xóa nhòa tất cả dấu vết tồn tại của chúng ta, trên thế giới này sẽ không còn ai nhớ đến tên của họ, sẽ không nhớ đến hình dáng của họ, người này sẽ hoàn toàn biến mất trên vũ trụ này, giống như chưa từng đến vậy. Ngay cả khi có người được ghi vào sử sách thì sao? Bất kể là vua chúa, quan lại, bất kể là những bá nghiệp ngàn năm, theo thời gian trôi qua, đều sẽ biến mất không còn dấu vết, cuối cùng trở thành câu chuyện phiếm sau bữa ăn của hậu thế, dần dần biến mất. Chúng ta mở sử sách ra xem, bạn sẽ thấy những ghi chép trong sách ngày càng ngắn gọn. Triều đại kéo dài hàng trăm năm có thể chỉ được viết vắn tắt trong vài dòng, những nhân vật vua chúa, quan lại lừng lẫy nhất thời, theo thời gian trôi qua, theo sử sách ngày càng dày, tên của họ cũng sẽ dần dần biến mất, hướng hồ là những người bình thường như chúng ta. Cuộc đời của mỗi người chúng ta, từ góc độ lịch sử mà nói, đều vô cùng nhỏ bé. Những điều mà chúng ta cho là rất quan trọng trong cuộc sống, trong dòng sông dài của lịch sử, dòng sông dài của thời gian, thậm chí không thể tạo ra một gợn sóng nào.

Trong cuốn sách *"Những điều thú vị thời nhà Minh"*, sau khi tác giả Dương Niên Minh Nguyệt kể xong câu chuyện về sự nghiệp vĩ đại của vua chúa, quan lại, đã dành màn kết thúc cho một nhân vật nhỏ, người này tên là Từ Hà Khách. Mọi người đều rất quen thuộc, cuối cùng tác giả không tiếc dùng 4000 chữ để mượn cuộc đời của nhân vật nhỏ này để định nghĩa lại hạnh phúc, định nghĩa này chính là hạnh phúc chỉ có một loại, đó là sống theo cách mà mình thích. Mỗi nhân vật lịch sử, sự thăng tiến của họ, sự sa sút của họ, đối với bản thân họ mà nói là mấy chục năm, đối với hậu thế mà nói chỉ là vài câu chuyện phiếm, hoặc là đánh giá cái gọi là sự nghiệp vĩ đại, lưu danh muôn thuở, và tất cả mọi thứ, chỉ là phân bón, trước tiên trở thành phân, sau đó trở thành đất.

Vậy sự sống là gì? Sự sống đối với mỗi người mà nói, chẳng qua chỉ là một cuộc hành trình, một cuộc hành trình cuối cùng sẽ không để lại bất kỳ dấu vết nào. Trong cuộc hành trình này, điều duy nhất chúng ta có thể làm là dùng tâm để trải nghiệm, dùng tâm để cảm nhận thế giới này, xem hoa nở hoa tàn, nước chảy như thế nào, hoa nở như thế nào, mặt trời mọc như thế nào, sao rơi như thế nào, yêu người chúng ta nên yêu, làm việc chúng ta nên làm. Sau khi hiểu được đạo lý này, tôi tin rằng thái độ sống của chúng ta sẽ thay đổi. Thế giới là của riêng mình, không liên quan đến người khác, quan điểm của người khác là việc của họ, chúng ta không cần tranh luận. Hành vi của người khác cũng là việc của họ, chúng ta không cần thay đổi. Chúng ta lãng phí một phút trong thế giới của người khác có nghĩa là lãng phí một phút trong thế giới của chính mình, vậy tại sao phải lãng phí thời gian cho người khác? Sự sống là tự do, đừng bao giờ bị những người không quan trọng tiêu hao. Cuộc sống của chúng ta nên là một quá trình giản lược, mọi việc chúng ta làm đều có một trọng tâm, chỉ cần nắm bắt được trọng tâm, những thứ khác đều không quan trọng. Ví dụ, công việc của chúng ta là để kiếm tiền nuôi gia đình, vậy thì đừng tranh giành đấu đá ở công ty, đừng lừa lọc đồng nghiệp, đừng tiêu hao cảm xúc của mình trong quá trình này. Ví dụ, du lịch của chúng ta là để thư giãn, vậy thì đừng vì bỏ lỡ một điểm tham quan nào đó, bỏ lỡ một món ăn ngon nào đó mà buồn bã. Ví dụ, tập thể dục của chúng ta là để tận hưởng cảm giác sảng khoái khi đổ mồ hôi, vậy thì đừng vì một câu nói của người khác *"tập luyện lâu như vậy mà cũng không thấy gầy"* mà phẫn nộ. Ví dụ, chúng ta yêu một người là để tận hưởng niềm vui không oán không hối, thì đừng vì đối phương không đáp lại mà buồn bã trong thời gian dài. Tìm được những trọng tâm này, giống như tìm được một cái mỏ neo cho cuộc sống của chúng ta. Có cái mỏ neo này, dù mưa gió bão bùng, chúng ta đều có thể kiên định phương hướng của mình.

Vì vậy, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, thế giới này tuy có rất nhiều người vĩ đại, có rất nhiều việc vĩ đại, chúng ta dường như rất nhỏ bé, lại tầm thường, nhưng trong thế giới của bạn, bạn chính là chủ nhân của thế giới này. Không phải người khác, trong thế giới của bạn, ngoài bạn ra, sự tồn tại của tất cả những người khác đều là để phục vụ bạn. Sự tồn tại của những nhà khoa học này cũng là để mang lại sự tiện lợi cho cuộc sống của bạn. Sự tồn tại của những ca sĩ là để mang đến những bản nhạc hay cho bạn. Sự tồn tại của đầu bếp và nhà hàng là để tăng thêm hương vị mới mẻ cho vị giác của bạn. Tất cả những điều tốt đẹp trên thế giới, tất cả những cảnh đẹp đều là để bạn trải nghiệm thế giới muôn màu muôn vẻ này tốt hơn, bạn chỉ cần thay đổi góc nhìn, thế giới của bạn sẽ thay đổi. Trong thế giới của bạn, bạn mới là chủ nhân thực sự và là vị vua duy nhất. Tất cả mọi thứ đều tồn tại vì bạn mở mắt ra, biến mất vì bạn nhắm mắt lại. Vì vậy, trên thế giới này, ngoài bạn ra, không còn bất kỳ ai đáng để bạn nỗ lực lấy lòng, bạn không cần quan tâm đến quan điểm của người khác, không cần trải nghiệm cảm nhận của người khác, chỉ cần tuân theo nội tâm của mình, bất kể là vui hay buồn, đều toàn tâm toàn ý cảm nhận hiện tại, chấp nhận hiện

tại, trải nghiệm hiện tại, có thể buông bỏ. Sẽ không vì một câu nói của người khác mà phiền não, sẽ không vì ánh mắt của người khác mà suy đoán, càng sẽ không dùng lỗi lầm của người khác để trừng phạt bản thân mình nhiều lần. Bạn có thể tưởng tượng cuộc sống như một trò chơi, trong trò chơi này, bạn là nhân vật chính duy nhất, tất cả những người khác đều là nhân vật phụ của bạn, tất cả mọi thứ đều tồn tại vì sự tồn tại của bạn, biến mất vì bạn.

Trên Trái đất này có 7,5 tỷ người, trung bình mỗi ngày có 293.542 người không thể nhìn thấy mặt trời ngày mai. Trên toàn thế giới có ít nhất 1,75 triệu bệnh nhân đang nằm trên giường bệnh, có lẽ bệnh viện chính là điểm dừng chân cuối cùng của cuộc đời họ. Chiến tranh trên thế giới không lúc nào ngừng nghỉ, mỗi ngày có ít nhất 80 triệu người phải hứng chịu sự tàn phá của chiến tranh, chạy đua với tử thần. Trên thế giới này có hơn 1,5 tỷ người sống dưới mức nghèo khổ, họ đang lo lắng về miếng cơm manh áo, không đủ ăn đủ mặc, sống vất vả. Theo thống kê chưa đầy đủ, mỗi năm trên toàn cầu có khoảng 40 triệu người rời khỏi thế giới này vì đói. Ở các nước kém phát triển và đang phát triển, có khoảng 2 tỷ đến 2,5 tỷ người phải đối mặt với nghèo đói, trong đó hơn 40% không mua được một bộ quần áo mới mỗi năm, một năm không được ăn một bữa thịt, có 2,8 tỷ người không có nhà để ở. Nếu bạn không sống cuộc sống giống như họ, thì bạn đã hạnh phúc hơn họ rồi. Số người khuyết tật các loại trên toàn thế giới cộng lại có 1 tỷ người, đối với họ mà nói, có thể nhìn thấy thế giới muôn màu muôn vẻ, có thể nghe thấy âm thanh của thiên nhiên, có thể ngẩng đầu, cúi xuống, có thể đi lại, có thể nói chuyện, đối với họ mà nói chính là hạnh phúc lớn lao. Trên thế giới này còn có vô số người vô gia cư, tha phương cầu thực, gia đình ly tán, sống không bằng chết, họ sống trong đau khổ, tai họa và gian khổ. So với họ, chúng ta thực sự không biết mình hạnh phúc đến nhường nào. Mỗi người chúng ta, từ khi sinh ra đến khi đi học, từ khi đi làm đến khi kết hôn, từ khi lập gia đình đến khi nuôi dạy con cái, cho đến cuối cùng, mỉm cười ra đi trong yên bình. Nghĩ kỹ lại, chúng ta đã đạt được điều gì trong cuộc đời mình? Hạnh phúc mà chúng ta nỗ lực theo đuổi, nó là gì? Đây là câu hỏi mà mỗi người chúng ta ít nhiều đều đã từng suy nghĩ, đa số mọi người sống cả đời tầm thường, nhưng điều này thực sự không đại diện cho sự bất tài. Một số ít người cả đời giàu sang phú quý, nhưng cũng không đại diện cho việc họ đã có được hạnh phúc.

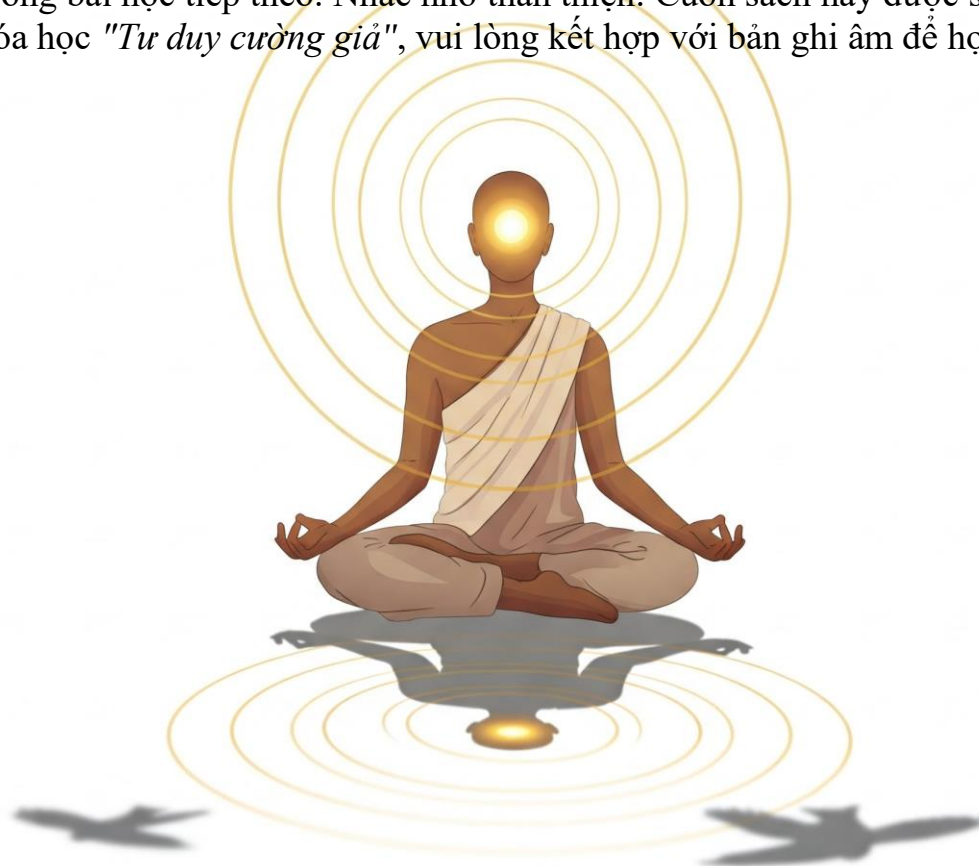
Trong thời kỳ chiến tranh nguy hiểm, sống sót chính là một loại hạnh phúc. Trong thời đại man rợ, sức mạnh chính là một loại hạnh phúc. Từ khi sinh ra, chúng ta dường như đã chạy đua không ngừng. Sau khi đi học thì so sánh thành tích, so sánh tài năng, sau khi kết hôn thì so sánh công việc, so sánh gia đình, trước khi ra đi còn phải so sánh xem mộ của ai đất hơn. Chẳng lẽ cả đời người chỉ là để so sánh sao? Áp lực nặng nề của khoản vay mua nhà, áp lực cuộc sống khổng lồ buộc chúng ta không có bất kỳ cơ hội đổi mới nào. Nói cho cùng, đều là vì một chữ "*tiền*". Nền văn minh nhân loại đã phát triển hàng nghìn

năm, hoạt động của tiền bạc đã thúc đẩy sự phát triển tốc độ cao của xã hội. Thậm chí cho đến ngày nay, nói về tiền bạc đã trở thành sống là để kiếm tiền. Đây là một điều vô cùng đáng buồn. Đúng vậy, giàu có là một loại cuộc sống, nhưng sống đủ ăn đủ mặc chẳng phải cũng là một loại cuộc sống sao? Cuộc đời con người chỉ có trăm năm ngắn ngủi, cũng chỉ là thoáng chốc, cuộc đời của chúng ta từ khi sinh ra đã được định sẵn. Mặc dù vậy, nhưng vẫn có rất nhiều người dành rất nhiều thời gian và công sức, thậm chí không tiếc hy sinh sức khỏe của mình để đổi lấy cuộc sống không tương xứng đó. Khi tất cả mọi người trên đường đều vội vã, cau mày, bạn sẽ thấy chúng ta đã vi phạm ý định ban đầu của hạnh phúc từ lâu, khiến con người bước lên con đường đau khổ. Chúng ta dường như đang trên con đường tìm kiếm hạnh phúc, nhưng thực ra chúng ta ngày càng xa rời hạnh phúc.

Trên thực tế, ý định ban đầu của sự phát triển văn minh không phải là để có được nhiều lợi ích hơn, mà là có thể sống hết quãng đời còn lại theo cách mà mình muốn. Nhưng bây giờ điều này lại vô cùng khó khăn. Chúng ta luôn theo đuổi những thứ mình chưa từng có, lại vô tình bỏ qua những khoảnh khắc quý giá nhất hiện tại, so sánh ngày càng mù quáng, phung phí sức khỏe ngày càng tùy tiện, vi phạm ý định ban đầu của cuộc sống hạnh phúc. Hạnh phúc trong miệng của đa số mọi người chẳng qua chỉ là hiện tượng xã hội phản ánh dưới bối cảnh thời đại của mỗi người mà thôi. Trong lòng chúng ta, thực ra căn bản không hiểu hạnh phúc thực sự là gì. Hạnh phúc thực sự là một loại bình thản đến từ đáy lòng, không bị người khác ảnh hưởng, không bị ánh mắt của thế tục ràng buộc, có thể bình tĩnh làm những việc mình thực sự muốn làm. Mỗi người đều muốn sống tốt hơn, đây là bản năng sinh tồn của con người chúng ta. Nhà cửa, xe cộ trong ý thức chủ quan của chúng ta thực ra không hề có giá trị và ý thức. Chúng ta cố gắng hết sức để kiếm tiền, sau khi tách khỏi hệ thống xã hội loài người, nó chẳng qua chỉ là một tờ giấy vụn. Chỉ khi chúng ta thực sự tiếp xúc với cái chết, chúng ta mới có thể hiểu được sự giàu có về tinh thần còn quý giá hơn nhiều so với sự chất đống về vật chất. Khi chúng ta sắp rời khỏi thế giới này, cái gọi là vật chất và tiền bạc thực ra không còn quan trọng nữa. Nghĩ kỹ trong phạm vi vũ trụ, tất cả những gì liên quan đến loài người chúng ta, căn bản không đáng nhắc đến. Tất cả những tình yêu, sự nghiệp, hoặc là tiền bạc mà chúng ta nỗ lực theo đuổi, bất kể bạn đã từng tạo ra bao nhiêu thành tựu huy hoàng, bất kể bạn là nhà lãnh đạo hay vĩ nhân vĩ đại đến nhường nào, sự tồn tại hoặc biến mất của chúng ta đối với vũ trụ mà nói không hề có chút ảnh hưởng nào. Điều duy nhất chúng ta có thể mang theo chính là tinh thần và tín ngưỡng của chúng ta, là ý thức không bao giờ tắt, là linh hồn duy nhất của chúng ta. Bất kể bạn có muốn chấp nhận hay không, sau hàng tỷ năm nữa, nền văn minh của loài người có thể sẽ bị xóa sổ vĩnh viễn, chúng ta sẽ biến mất vĩnh viễn, giống như chúng ta chưa từng tồn tại trong vũ trụ vậy. Thế giới cũng sẽ không thay đổi quỹ đạo vận hành của nó vì chúng ta.

Theo định luật sinh lão bệnh tử, mỗi người chúng ta đều có lúc trở thành cát bụi. Trong cuộc đời ngắn ngủi vài chục năm của chúng ta, hãy trân trọng tất cả những hạnh phúc mà chúng ta đang có. Trong những khoảng thời gian khác nhau, trong những môi trường khác nhau, mỗi người đều có định nghĩa khác nhau về hạnh phúc. Đôi khi hạnh phúc thực sự rất đơn giản, nó không phải là tiền bạc, không phải là quyền lực, mà là một số việc nhỏ nhặt trong cuộc sống thường ngày. Ví dụ, gia đình có thể cùng nhau ăn cơm chính là hạnh phúc, một gia đình hạnh phúc trọn vẹn chính là hạnh phúc, sự bình an của gia đình chính là hạnh phúc, mỗi người chúng ta đều có hạnh phúc như vậy, chỉ là chúng ta chưa phát hiện ra. Khi chúng ta chủ động tìm kiếm hạnh phúc, chúng ta sẽ tìm thấy nó, phát hiện ra nó. Đôi khi hạnh phúc chính là một loại biết đủ, biết đủ chính là hạnh phúc. Cuộc sống ngắn ngủi, hãy trân trọng khoảng thời gian sống và tất cả những gì mình đang có, sau cuộc sống ngắn ngủi có thể sẽ trở thành tro tàn, không còn gì cả. Cuộc sống tưởng chừng như bình thường, khi sắp kết thúc cuộc đời sẽ càng trở nên quý giá. Dục vọng khiến chúng ta đau khổ nhất, khi một ngày nào đó thực sự trở thành hiện thực, chúng ta sẽ thấy rằng hóa ra nó không hề hào nhoáng như vậy, đôi khi ngược lại khiến chúng ta cảm thấy đầy dối trá, sẽ không mang lại cho chúng ta quá nhiều niềm vui, hơn nữa thời gian tồn tại rất ngắn ngủi. Sống hướng về cái chết, hiểu được ý nghĩa của sự sống mới có thể đến gần hạnh phúc hơn.

Nội dung bài học của chúng ta hôm nay đến đây là hết. Hy vọng có thể mang đến cho mọi người một số suy nghĩ sâu sắc, giúp chúng ta có thể làm chủ hạnh phúc của mình tốt hơn, trở thành một người hạnh phúc. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo. Nhắc nhở thân thiện: Cuốn sách này được sao chép từ khóa học "*Tư duy cường giả*", vui lòng kết hợp với bản ghi âm để học tập tốt hơn!



CÁCH NHẬN BIẾT NGƯỜI KHÁC NHANH CHÓNG

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về cách nhận biết người khác nhanh chóng, học cách nhìn người. Trước tiên, khi học cách nhìn người, chúng ta phải biết nó có lợi ích gì cho chúng ta. Có một câu châm ngôn bốn câu: *"Theo đúng lãnh đạo, sẽ như cá gặp nước; chọn đúng nhân viên, sẽ đạt được gấp đôi kết quả với một nửa công sức; tìm đúng bạn đời, sẽ hạnh phúc mỹ mãn; gặp được quý nhân, sẽ được lợi cả đời"*. Sau khi chúng ta học được cách nhìn người, khi chúng ta phải đối mặt với sự lựa chọn, chúng ta sẽ có thể chọn được người tương đối đúng, có thể giúp chúng ta ít đi đường vòng. Ví dụ, chúng ta theo đúng một người lãnh đạo tốt, sự nghiệp của chúng ta sẽ thuận buồm xuôi gió hơn. Ví dụ, khi chúng ta tuyển dụng và sử dụng người, chúng ta chọn đúng người phù hợp, đặt vào vị trí phù hợp, sau đó kết hợp nhân viên tốt, như vậy, chúng ta sẽ làm việc dễ dàng hơn, đạt được gấp đôi kết quả với một nửa công sức. Ví dụ, chúng ta tìm được một người bạn đời, tìm được một người bạn đời phù hợp, sau đó cuộc đời của chúng ta sẽ hạnh phúc mỹ mãn. Ví dụ, chúng ta gặp được quý nhân trong cuộc đời, nếu có thể gặp được, chúng ta sẽ được lợi cả đời. Rất nhiều người sẽ nói rằng quý nhân trong cuộc đời rất ít, rất khó gặp, thực ra quý nhân trong cuộc đời rất nhiều, chủ yếu là chúng ta có khả năng nhận ra họ hay không. Nếu mọi người học được cách nhận ra quý nhân, cuộc đời của bạn sẽ luôn suôn sẻ, thăng tiến nhanh chóng.

Tăng Quốc Phiên có một cuốn sách về cách nhìn người, tên là *"Băng Giám"*. *"Giám"* là giám định. Cuốn sách này tổng kết trí tuệ nhìn người của người xưa. Cuốn sách này có ảnh hưởng rất lớn, nếu mọi người có hứng thú cũng có thể mua về đọc. Trong cuốn sách này có bảy phần, bảy chương, lần lượt là *"Thần cốt giám"*, *"Dung mạo giám"*, *"Cương nhu giám"*, *"Tình thái giám"*, *"Tu mi giám"*, *"Khí sắc giám"* và *"Thanh âm giám"*. Có nghĩa là gì? Nó dựa vào tướng xương, dung mạo, khí chất, hình thái, lông mày, râu, khí sắc và giọng nói của một người để nhận biết một người, để đánh giá một người. Trong sách tổng kết rất nhiều lý thuyết, còn có rất nhiều câu chuyện, tất nhiên còn có một bài thơ của Tăng Quốc Phiên: *"Xéo ngay xem mắt mũi, thật giả xem môi miệng, công danh xem khí phách, phú quý xem tinh thần, chủ ý xem móng tay, sóng gió xem gân cốt, nếu muốn xem mạch lạc, tất cả đều trong lời nói"*. Đây là bài thơ ông viết để tóm tắt cuốn sách này.

Chúng ta hãy xem từng câu một. Trước tiên là câu *"Xéo ngay xem mắt mũi"*. Điều này rất quan trọng, chính là mắt của một người là cửa sổ tâm hồn, tinh thần của một người đều tập trung ở hai mắt. Thông qua đôi mắt có thể nhìn ra được, cho dù một người có giỏi che giấu đến đâu, nhưng ánh mắt của họ là không thể che giấu được. Chúng ta có thể thông qua ánh mắt của một người để đánh giá đại khái về người đó. Người có ánh mắt kiên định, trầm ổn thì người đó tương đối trung thành, chính trực. Người có ánh mắt lấp lánh, không ổn định thì người đó tương đối gian xảo, đa nghi. Người có ánh mắt mơ màng thì người đó có tâm tư kín đáo. Người có ánh mắt bồn chồn, lo lắng thì nội tâm của người đó tương đối yếu đuối. Đây là cách Tăng Quốc Phiên đánh giá một người thông qua ánh mắt. Thứ hai là *"thật giả xem môi miệng"*, người có miệng lớn môi dày thường trung hậu, thật thà. Người có miệng nhỏ môi mỏng thường giỏi ăn nói. Thứ ba là *"công danh xem khí phách"*. *"Ôn nhu, dịu dàng nhưng không xu nịnh; phóng khoáng, không bị ràng buộc nhưng không ồn ào, cãi vã; chậm chạp, lười biếng nhưng thuần khiết, thẳng thắn; giao tiếp khéo léo nhưng mạnh mẽ, hào hùng"*. Có nghĩa là gì? Chính là mỗi người đều có khí phách khác nhau, mỗi khí phách đều có thể tương ứng với tính cách tương ứng, mỗi người tương ứng với khí phách khác nhau. Ví dụ, người có khí chất ôn nhu, dịu dàng, chỉ cần họ không xu nịnh, thì họ cũng có thể thành công. Người có tính cách phóng khoáng, không bị ràng buộc, tính cách này bề ngoài không tốt, nhưng chỉ cần họ không ồn ào, cãi vã, thì cũng có thể thành công. Người chậm chạp, lười biếng, tính cách này bề ngoài có vẻ không tốt, nhưng chỉ cần họ thuần khiết, thẳng thắn, thì cũng có thể sử dụng được. Người giao tiếp khéo léo, bề ngoài có vẻ không tốt, nhưng chỉ cần họ mạnh mẽ, hào hùng, cũng là một anh hùng có nội tâm mạnh mẽ, cũng có thể sử dụng được. Vì vậy, không có gì là tuyệt đối, không thể chỉ dựa vào một khí chất bề ngoài để đánh giá một người, mà còn phải xem đằng sau họ ẩn chứa những ưu điểm, nhược điểm nào. Đây gọi là *"công danh xem khí phách"*. Điểm thứ tư là *"phú quý xem tinh thần"*. Một người có tinh thần, khí chất, thần thái thì dễ thành công hơn. Người xưa nói tinh thần, khí chất, thần thái thực ra được chia thành hai loại, một loại là tự nhiên bộc lộ, một loại là gượng ép. Chúng ta phải đánh giá xem loại nào là tự nhiên bộc lộ. Tinh thần, khí chất, thần thái tự nhiên bộc lộ chắc chắn sẽ lâu dài hơn, gọi là *"tinh đầy khí đủ thần vượng"*, khả năng thành công của họ sẽ lớn hơn. Còn loại tinh thần, khí chất, thần thái gượng ép chắc chắn là nhất thời, người này thiếu tinh thần, khí chất, thần thái, thì xác suất thành công của họ sẽ tương đối nhỏ hơn. Điểm thứ năm là *"suy ý xem móng tay"*, tức là xem đường chỉ tay. Đường chỉ tay nhỏ và nông thì gọi là *"tú"*, đường chỉ tay thô và sâu thì gọi là *"định"*. Có nghĩa là gì? *"Tú"* là chỉ thông minh, *"định"* là chỉ kiên định. Đường chỉ tay này, người xưa tương đối coi trọng, đối với chúng ta ngày nay có thể mọi người ít xem hơn, cũng có thể tham khảo, không nhất thiết hoàn toàn chính xác. Thứ năm là *"sóng gió xem gân cốt"*. Người có gân cốt thô khỏe giỏi chạy nhảy, tính cách hướng ngoại, không chịu ngồi yên. Người có gân cốt mảnh mai thích ở nhà, không giỏi ăn nói, thích yên tĩnh. Mấy điểm này cũng là cách Tăng Quốc Phiên đánh giá

tính cách của một người thông qua hình dạng bàn chân, hình thái bàn chân. Điểm cuối cùng là *"nếu muốn xem mạch lạc, tất cả đều trong lời nói"*. *"Có nguyên tắc, không nói tục, nói nhiều điều có lý lẽ mà ít nói khoác là quan trọng"*. Đây là nguyên văn của Tăng Quốc Phiên, có nghĩa là gì? Chính là người này trước tiên phải có nguyên tắc trong công việc, sau đó không nói tục, không nói nhảm, không nói khoác, không nói suông. Lời nói của họ rất có lý lẽ, người như vậy có thể sử dụng được, thậm chí có thể trọng dụng. Tăng Quốc Phiên thực ra không thích những người khéo ăn khéo nói, ông cho rằng nói không cần nhiều, nhưng phải nói đúng trọng tâm, nói phải có trọng lượng, phải có chừng mực. Tất nhiên, điều này cũng phù hợp với câu nói của Lão Tử: *"Lời nói thật không đẹp, lời nói đẹp không thật; người thiện không tranh luận, người tranh luận không thiện; người trí không khoe khoang, người khoe khoang không trí"*. Chính là lời nói thật đáng tin thường không đẹp đẽ, lời nói đẹp đẽ thường không thật. Người lương thiện thường sẽ không khéo ăn nói, người khéo nói thường không lương thiện. Người thực sự có kiến thức thường không khoe khoang, người khoe khoang mình biết rất nhiều thường không có kiến thức thực sự.

Tóm tắt lại: *"Xéo ngay xem mắt mũi, thật giả xem môi miệng"*, đây là thông qua khuôn mặt của một người để nhanh chóng nhận biết người đó. *"Công danh xem khí phách, phú quý xem tinh thần"*, đây là thông qua tinh thần, khí chất, thần thái của một người để nhanh chóng nhận biết người đó. *"Suy ý xem móng tay, sóng gió xem gân cốt"*, đây là thông qua tứ chi của một người để nhanh chóng nhận biết người đó. *"Nếu muốn xem mạch lạc, tất cả đều trong lời nói"*, đây là thông qua lời nói của một người để nhận biết người đó. Vì vậy, Tăng Quốc Phiên đã dùng những câu trên để dạy chúng ta cách nhanh chóng nhận biết một người một cách toàn diện. Không nhất thiết hoàn toàn chính xác, nhưng cũng không sai lệch quá nhiều.

Tiếp theo, chúng ta hãy xem cách nhận biết những người thuộc các loại khác nhau xung quanh chúng ta. Loại thứ nhất là loại người tốt bụng nhưng mềm yếu. Loại thứ hai là loại người mặt tốt bụng xấu. Loại thứ ba cũng là loại người mặt tốt bụng xấu. Loại thứ tư là loại người mặt khó ưa nhưng tốt bụng. Loại thứ năm là loại người tốt bụng nhưng cứng rắn. Trước tiên, chúng ta hãy xem loại người thứ nhất, loại người tốt bụng nhưng mềm yếu. Mặt tốt, bụng tốt, tay cũng tốt, tay mềm yếu, người này thường được gọi là người tốt. Người này có nội tâm thuần phác, không có thủ đoạn, người này cơ bản đều sống ở tầng lớp thấp nhất, lao động bình dân tương đối nhiều, điển hình là thế hệ cha chú của chúng ta. Họ rất chăm chỉ, rất tốt bụng, nhưng họ lại nghèo khó cả đời. Những người này nhất định phải hiểu rằng đối với một số người, lòng tốt của bạn sẽ khiến họ biết ơn bạn. Còn đối với một số người, lòng tốt của bạn sẽ khiến họ bắt nạt bạn. Vì vậy, chúng ta không phải là không làm người tốt, cũng không phải là làm người xấu, mà là làm người tốt trong số những người tốt, người xấu trong số những người xấu. Bạn hãy suy nghĩ kỹ, chính là bạn phải đối xử với

người tốt bằng tình cảm, còn đối với người xấu thì phải dùng thủ đoạn. Nếu bạn cũng đối xử với người xấu bằng tình cảm, thì bạn sẽ bị người xấu bắt nạt và không chế.

Loại người thứ hai là loại người mặt khó ưa bụng xấu. Bề ngoài không phải người tốt, nội tâm cũng thực sự không phải người tốt, người này là điển hình của người xấu, hoặc chúng ta gọi là người bom hẹn giờ. Họ bất cứ lúc nào cũng có thể bùng nổ, hơn nữa có thể sẽ làm tổn thương chúng ta. Người này tốt nhất là tránh xa. Kể cho mọi người nghe một câu chuyện, một người bạn của tôi, khi anh ấy đưa vợ con đi ăn cơm ngoài phố, đã bị một người bên cạnh mắng chửi vô cớ. Người này thoát nhìn là người trong xã hội. Lúc đó, anh ấy đã chọn nhẫn nhịn, chọn tránh xa, không xảy ra xung đột trực diện với người này. Sau đó, vợ và con trai của anh ấy đã nói anh ấy hơi nhát gan vì chuyện này, nhưng tôi cho rằng việc anh ấy nhát gan là đúng, vì người này, bạn tránh xa họ là được rồi, không cần thiết phải so đo với họ. Hàn Tín đã từng chịu nhục chui háng, không phải ai cũng có tư cách trở thành đối thủ của chúng ta. Kính trọng người quân tử mới thể hiện có đức, sợ người tiểu nhân không phải là bất tài. Gặp phải người này, tránh xa là lựa chọn tốt nhất. Vì bạn cãi nhau với họ thì bạn không cãi lại được họ, vì điểm mấu chốt của họ thấp hơn bạn, họ có thể mắng chửi bất cứ lời khó nghe nào, bạn đánh nhau với họ, bạn đánh họ thì lại vi phạm pháp luật. Vì vậy, cách tốt nhất để đối phó với loại người này là tránh xa, *"tướng quân có kiếm không chém ruồi"*.

Loại người thứ ba là loại người mặt tốt bụng xấu. Loại người này chúng ta phải cảnh giác, tại sao? Vì loại người này là tiểu nhân, là kẻ đạo đức giả, bề ngoài là người lương thiện. Thực ra, loại người này còn đáng sợ hơn cả loại người mặt khó ưa bụng xấu, vì chúng ta có thể không thể nhận ra họ tốt hay xấu trong thời gian ngắn, nhưng họ rất có thể sẽ đâm chúng ta sau lưng. Lấy ví dụ trong *"Tiểu ngạo giang hồ"*, Nhạc Bất Quần chính là loại người này.

Loại thứ tư là loại người mặt khó ưa bụng tốt. Tính cách của loại người này bề ngoài có vẻ không tốt, không dễ tiếp xúc, có vẻ hơi nóng nảy, thường mang lại cho người ta cảm giác lạnh lùng, xa cách, nhưng một khi người khác gặp khó khăn, họ thích giúp đỡ, kéo người khác một cái. Loại người này tương đối có sức hút, chúng ta thường chấm họ 0 điểm, nhưng một khi họ làm một việc tốt, điểm số của chúng ta đối với họ có thể ngay lập tức tăng lên 100 điểm. Vì vậy, loại người này thường có điểm mấu chốt, có nguyên tắc, tức là khi người khác chạm đến điểm mấu chốt của họ, họ rất đáng sợ, nhưng nếu không chạm đến điểm mấu chốt của họ, không chạm đến nguyên tắc của họ, loại người này thực ra có thể trở thành một người bạn rất tốt. Loại người này trong xã hội tương đối dễ được người khác kính trọng, chứ không phải như loại người thứ nhất, vì loại người thứ nhất thoát nhìn tốt bụng nhưng mềm yếu, thoát nhìn là người tốt, nhưng họ thường bị bắt nạt, bị lợi dụng. Còn người mặt khó ưa bụng tốt thì dễ được mọi người tôn trọng hơn, đây chính là bản chất con người.

Loại người thứ năm là loại người tốt bụng nhưng cứng rắn. Người này có tấm lòng lương thiện, nhưng thủ đoạn lại tàn nhẫn. Người này thường dễ làm nên việc lớn, thành công lớn, chúng ta thấy rất nhiều nhân vật lịch sử, rất nhiều bậc đế vương đều thuộc loại này. Lưu Bị, Tào Tháo, loại người này chính là "*bồ tát tâm địa, sấm sét thủ đoạn*". Chính là khi người khác không ảnh hưởng đến lợi ích cốt lõi của họ, tấm lòng của họ là tốt, nhưng một khi ảnh hưởng đến lợi ích của họ, ảnh hưởng đến sự thăng tiến của họ, họ sẽ dùng thủ đoạn sấm sét để đối phó với người này. Chính là trước lợi ích, tuyệt đối không hề mềm yếu, người này có thể làm nên việc lớn, đủ tàn nhẫn.

Trong công ty, chúng ta làm thế nào để nhận biết nhân viên? Chúng ta có thể sử dụng ba phương pháp sau để kiểm tra nhân viên. Một là phương pháp kiểm tra phỏng vấn, một là phương pháp kiểm tra công việc, một là phương pháp kiểm tra thời gian. Phương pháp kiểm tra phỏng vấn chính là khi một người đến phỏng vấn, nếu họ vừa vào đã nói chuyện tiền bạc với chúng ta, thì chúng tôi họ rất quan tâm đến mức lương, chúng ta cũng phải chuẩn bị tâm lý, người này có thể sẽ không ở lại công ty quá lâu. Vì tiền mà đến, họ cũng có thể vì tiền mà đi, nếu đối phương đưa ra mức đãi ngộ cao hơn để lôi kéo họ, họ có thể sẽ có xu hướng rời khỏi công ty đến một nơi có thu nhập cao hơn. Loại người thứ hai chính là họ nói về trọng tâm là sự phát triển của công ty, tương lai, triển vọng, họ quan tâm hơn đến tương lai của chính mình. Loại người này thường không trực tiếp nói chuyện tiền bạc, chúng tôi họ tự tin về vấn đề tiền bạc, họ biết giá trị của mình, họ hiểu mình có thể mang lại lợi ích gì cho công ty, vì vậy họ không lo lắng về vấn đề tiền bạc, mà là lo lắng về việc liệu công ty này có không gian phát triển lớn hơn hay không, liệu có tương lai lâu dài hơn hay không. Loại người này có thể trọng dụng, hơn nữa có thể sẽ ở lại công ty lâu hơn.

Còn có một loại nữa, chúng ta nói phương pháp thứ hai là dùng công việc để kiểm tra. Ví dụ, giao cho họ một việc, xem đối phương có trực tiếp vỗ ngực đảm bảo hay không, hay là đến hỏi chi tiết. Nếu vừa vào đã vỗ ngực đảm bảo giao cho tôi, nhất định có thể làm được, thì có thể họ không nhất thiết đáng tin cậy. Nhưng nếu sau khi giao việc, họ sẽ cẩn thận hỏi chi tiết, thì thường họ có thể hoàn thành công việc tốt hơn. Hơn nữa, trong quá trình làm việc, xem họ có báo cáo và giao tiếp kịp thời, trung thực hay không. Trong quá trình làm việc, xem họ có báo cáo kịp thời cho chúng ta hay không, để chúng ta nắm bắt được toàn bộ tình hình, nắm chắc được việc này. Nhân viên như vậy rất tỉ mỉ. Sau khi họ hoàn thành việc này, họ có báo cáo đầy đủ cho lãnh đạo hay không. Nhân viên như vậy có thể dùng một từ để hình dung, đó là "*đáng tin cậy*". Định nghĩa của "*đáng tin cậy*" là gì? Chính là mọi việc đều có báo cáo, việc nào cũng có kết quả, việc nào cũng có phản hồi. Tức là, bạn chỉ cần giao cho họ một việc, giao cho họ làm, thì mỗi việc họ làm đều có kết quả tương ứng, mỗi việc họ làm đều

có phản hồi, đều có tổng kết, phản hồi. Nhân viên như vậy là nhân viên tương đối đáng tin cậy.

Thứ ba là dùng thời gian để kiểm tra. Trong đó cũng chia thành hai loại người, một loại là người "*Coca-Cola*", một loại là người "*Cà phê*". "*Coca-Cola*" là gì? Chính là chúng ta uống một ngụm, ngụm đầu tiên cảm thấy rất sảng khoái, nhưng càng uống càng cảm thấy không có vị gì. "*Cà phê*" là gì? Chính là chúng ta uống ngụm đầu tiên có thể rất đắng, nhưng càng uống thì càng thơm ngon. Vì vậy, khi chúng ta sử dụng người, đừng để cảm nhận đầu tiên đánh lừa, chúng ta phải kiểm tra trong thời gian dài, xem người này có đáng tin cậy hay không.

Điểm cuối cùng là nhận biết người khác thông qua chi tiết. Điều này được áp dụng trong các tình huống hẹn hò, kết bạn. Ví dụ, chúng ta gặp nhau lần đầu tiên. Lúc này chúng ta nên quan sát những gì? Ví dụ, lần đầu tiên gặp mặt, xem đối phương có ăn mặc sạch sẽ hay không, đối phương có biết lắng nghe hay không, phân tích nội dung lời nói của đối phương. Về việc có ăn mặc sạch sẽ hay không, khía cạnh này có hai chi tiết, một là móng tay, một là giày. Vì hai chỗ này là những chỗ không dễ bị phát hiện, những chi tiết nhỏ, chúng ta có thể thông qua những chi tiết nhỏ này để đánh giá mức độ yêu cầu của người này đối với bản thân, cũng như sự tự giác hoặc mức độ gọn gàng của họ. Đây là một đánh giá cơ bản. Thứ hai là xem họ có biết lắng nghe hay không, chính là xem người này có vội vàng thể hiện bản thân hay không, hay là có xu hướng lắng nghe người khác nói chuyện hơn. Những người vội vàng thể hiện bản thân thì nội tâm của họ không đủ tự tin, luôn muốn người khác công nhận mình. Nhưng những người biết lắng nghe thường tự tin hơn, hơn nữa EQ tương đối cao. Thứ ba là phân tích nội dung lời nói. Có người thích nói về cảm xúc, có người thích nói về sự thật, có người thích phân tích lý thuyết. Người thích nói về cảm xúc thường tương đối nhạy cảm, người thích nói về sự thật thường tương đối trung lập. Người thích phân tích lý thuyết thường tương đối lý trí. Tất nhiên, điều này không có đúng sai tuyệt đối, nhưng có người thích người nhạy cảm, có người thích người lý trí. Nhạy cảm có ưu điểm và nhược điểm của nhạy cảm, lý trí cũng có ưu điểm và nhược điểm của lý trí, mấu chốt là có phù hợp với sở thích của bạn hay không, có hợp với bạn hay không, có thể phát triển thành bạn tốt hoặc người yêu lâu dài hay không.

Điểm cuối cùng chính là quan sát người này trong quá trình giao tiếp. Quan sát điều gì? Quan sát xem cảm xúc của họ có ổn định hay không, quan sát xem họ có khả năng yên tĩnh hay không, quan sát xem giao tiếp với họ có suôn sẻ hay không, có cùng tần số hay không. Cảm xúc có ổn định hay không đại diện cho mức độ trưởng thành của một người. Nếu cảm xúc của một người lúc lên lúc xuống, không thể làm chủ cảm xúc của mình, mà là nô lệ của cảm xúc, thì người này có thể không phải là một đối tượng hẹn hò tốt, cũng có thể không phải là một đối tượng kết hôn tốt. Vì sự ổn định cảm xúc của vợ chồng rất quan

trọng đối với việc nuôi dạy thế hệ sau, đối với việc tạo ra một môi trường gia đình hòa thuận. Vì vậy, sự ổn định cảm xúc là bài học đầu tiên của việc làm cha mẹ, là bài học đầu tiên của việc xây dựng gia đình. Thứ hai là xem họ có khả năng yên tĩnh và ở một mình hay không. Yên tĩnh là một loại sức mạnh, người không sợ cô đơn, thích ở một mình, thì họ sẽ có xu hướng dành nhiều thời gian hơn để đọc sách, học tập, phát triển bản thân. Vậy thì, loại người này có khả năng phát triển trong tương lai tương đối lớn, không gian phát triển cũng tương đối lớn. Điểm cuối cùng chính là giao tiếp với họ có cùng tần số hay không? Ngôn ngữ của họ có thể chạm đến trái tim của bạn hay không? Hai người nói chuyện có cùng tần số hay không quyết định liệu hai người có thể đến với nhau trong tương lai hay không, quyết định liệu hai người có thể trở thành bạn tốt hay không, có thể trở thành người yêu hay không. Vì vậy, bạn phải xem ngôn ngữ của họ có thể chạm đến sâu thẳm trái tim bạn hay không.

Người xưa đã tổng kết rất nhiều phương pháp và trí tuệ về cách nhìn người, ngày nay vẫn có thể tham khảo, trong đó phương pháp được lưu truyền rộng rãi nhất là "*Cửu chinh thức nhân pháp*" của Trang Tử, xuất phát từ chương "*Liệt ngự khấu*" của "*Trang Tử*". "*Chinh*" có nghĩa là gì? Chính là khảo sát, kiểm tra, xem xét. "*Cửu chinh*" chính là chín phương pháp kiểm tra, khảo sát con người. Tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ với mọi người chín phương pháp này, trong thời đại ngày nay vẫn còn áp dụng được, xem có gì gợi mở và giúp ích cho mọi người hay không. Thứ nhất là "*viễn sử chi dĩ quan kỳ trung*", chính là muốn biết một người có trung thành với bạn hay không, bạn có thể sắp xếp người đó đến một nơi xa bạn, lúc này bạn có thể nhìn ra được. Vì tiểu nhân thuộc loại ích kỷ, trước mặt một kiểu, sau lưng một kiểu. Nếu họ rời xa bạn, họ sẽ dễ dàng lộ nguyên hình. Còn người quân tử thì khác, họ ở đâu cũng như vậy, họ sẽ không tư tình, tư lợi. Ví dụ như Phạm Trọng Yêm năm xưa "*ở nơi miếu đường cao sang thì lo cho dân, ở nơi sông hồ xa xôi thì lo cho vua*", rất trung thành với quốc gia và nhân dân. Vì vậy, phải "*viễn sử chi dĩ quan kỳ trung*". Thứ hai là "*cận sử chi dĩ quan kỳ kính*", chính là xem một người có thực sự kính trọng bạn hay không, bạn phải sắp xếp người đó bên cạnh mình. Chúng ta nói rằng tiểu nhân thường kiêu ngạo, tự mãn, họ sẽ không coi trọng lãnh đạo, hoặc là họ sẽ nịnh hót, khúm núm, võ mông ngựa, đây là do lòng tham lam gây ra, không phải là sự kính trọng thực sự. Còn người quân tử thì khác, dù xa hay gần, họ đều không kiêu ngạo cũng không tự ti, có lễ phép, có chừng mực, giữ lễ phép và sự tôn trọng cần thiết. Thứ ba là "*phồn sử chi dĩ quan kỳ năng*", chính là muốn xem năng lực của một người lớn hay nhỏ, bạn phải giao cho họ một số công việc phức tạp. Việc nhỏ dễ làm tốt, việc lớn cũng dễ giải quyết, nhưng nếu nhiều việc rối tung lên, thường sẽ khó xử lý hơn. Nếu những việc phức tạp này họ vẫn có thể sắp xếp đầu ra đây, thành thạo, thì họ thực sự có năng lực. Trong "*Tam quốc diễn nghĩa*", Bàng Thống chính là người như vậy. Lưu Bị coi thường Bàng Thống, để ông làm huyện lệnh, một chức quan nhỏ. Bàng Thống ngày nào cũng uống rượu, không làm gì cả. Trương Phi biết được, liền mắng ông, kết quả là

ông đã xử lý xong tất cả các vụ án tồn đọng ba tháng chỉ trong một ngày, đây gọi là năng lực, "*phồn sử chi dĩ quan kỳ năng*". Thứ tư là "*túc nhiên vấn chi dĩ quan kỳ trí*", chính là muốn khảo sát xem một người có nhanh trí, có trí tuệ hay không, phải bất ngờ đặt ra cho họ một câu hỏi. Nếu nói trước câu hỏi cho họ, cho họ đủ thời gian suy nghĩ, chuẩn bị, thì sẽ không thể nhìn ra trí tuệ của họ. Vì trí tuệ là tự nhiên bộc lộ từ nội tâm, suy nghĩ ra thì không gọi là trí tuệ, đó thường gọi là kiến thức. Thứ năm là "*cấp kỳ thì dĩ quan kỳ tín*", chính là muốn xem một người có giữ chữ tín hay không, bạn phải hẹn trước với họ trong thời gian gấp gáp, lúc này họ không có đủ thời gian để sắp xếp công việc, nếu trong trường hợp này, họ vẫn có thể hoàn thành đúng hẹn, thì chứng tỏ chữ tín của người này rất đáng tin cậy. Thứ sáu là "*ủy kỳ tài dĩ quan kỳ nhân*", chính là muốn xem một người có phải là người nhân nghĩa hay không, bạn hãy giao tiền bạc cho họ quản lý, lúc này họ sẽ có cơ hội tham ô. Có thanh liêm hay không, có phải là người quân tử hay không, lúc này sẽ dễ dàng nhìn ra được. Tiểu nhân thấy lợi quên nghĩa, chỉ cần có cơ hội kiếm lợi, tuyệt đối sẽ không bỏ qua. Người quân tử thì "*của bất nghĩa không lấy*", tuyệt đối không lấy một xu nào. Thứ bảy là "*cáo chi dĩ nguy dĩ quan kỳ tiết*", chính là muốn xem một người có tiết tháo hay không, phải nói với họ rằng tình hình hiện nay rất nguy hiểm, hơn nữa nguy hiểm đến mức không còn cơ hội xoay chuyển. Là người quân tử hay tiểu nhân, lúc này sẽ rõ ràng. Người quân tử thực sự sẽ cùng lãnh đạo đồng cam cộng khổ, sống chết có nhau. Còn tiểu nhân sẽ thay đổi ngay lập tức, hoặc là rời đi, hoặc là phản bội, hoặc là bán đứng. Thứ tám là "*túy chi dĩ tửu dĩ quan kỳ tính*", chính là muốn xem bản chất của một người, bạn phải cố ý chuốc say họ. Tục ngữ nói "*rượu vào lời ra*". Khi người ta say rượu, khả năng kiểm soát tương đối yếu, rất dễ để lộ bản chất thật của họ, có phải là lòng dạ xấu xa hay không, có phải là bất chính hay không, có phải là không có nguyên tắc hay không, có phải là không giữ lễ nghĩa hay không, lúc này sau khi say rượu sẽ nhìn ra được. Thứ chín là "*tạp chi dĩ tạp dĩ quan kỳ sắc*", chính là muốn xem thái độ thực sự của một người đối với bạn, bạn phải đặt họ vào những nhóm người khác nhau để quan sát. Tiểu nhân giỏi quan sát sắc mặt, đối xử với người khác theo địa vị của họ, họ không thành thật, thuộc loại gió chiều nào theo chiều đó. Trước mặt những người ủng hộ bạn, họ sẽ nói tốt về bạn. Trước mặt những người phản đối bạn, họ sẽ nói xấu bạn. Còn người quân tử thì chính trực, vô tư, tốt chính là tốt, không tốt chính là không tốt, sẽ không thay đổi thái độ đối với bạn vì môi trường xung quanh thay đổi.

Chín điều trên, những trí tuệ vượt thời gian này ngày nay vẫn có ý nghĩa tham khảo. Ví dụ, bạn xem điều thứ nhất vừa nói, cố ý xa lánh, lúc này chúng ta có thể khảo sát lòng trung thành của người này. Cố ý thân thiết, chúng ta có thể khảo sát xem người này có kính trọng hay không. Giao cho họ những việc phức tạp có thể khảo sát khả năng xử lý sự việc của người này. Đột nhiên hỏi họ có thể khảo sát trí tuệ của người này. Những việc khẩn cấp có thể khảo sát chữ tín của người này. Để họ tiếp xúc với tài chính có thể khảo sát sự nhân nghĩa của

người này. Trong môi trường nguy hiểm, khó khăn có thể khảo sát tiết tháo của người này. Trong các bữa tiệc rượu có thể khảo sát cách cư xử của người này. Giao tiếp nam nữ có thể khảo sát bản chất của người này. "*Bảy cách chọn tướng*" nổi tiếng của Gia Cát Lượng, chính là bảy tiêu chuẩn để chọn tướng quân, cũng được đúc kết từ "*Cửu chinh thức nhân pháp*" của Trang Tử. Còn có "*Nhân vật chí*" tương đối nổi tiếng cùng thời Tam quốc, cũng là một tác phẩm kinh điển của thi nhân, mọi người có hứng thú có thể tìm hiểu.

Bài học mà chúng ta đã nói ở trên, tôi tin rằng thông qua việc giải thích nội dung, thông qua rất nhiều chi tiết nhỏ này, chúng ta có thể hiểu được nội tâm của một người, đánh giá tính cách của một người, đánh giá xem họ thuộc loại nào. Thông qua trí tuệ của người xưa, chúng ta cũng có thể hiểu được một số tiêu chuẩn và phương pháp của người xưa khi tuyển chọn hiền tài, có ý nghĩa tham khảo đối với chúng ta ngày nay. Hy vọng thông qua bài học này, chúng ta có thể chọn đúng người, theo đúng lãnh đạo, chọn đúng nhân viên, tìm đúng bạn đời, gặp được quý nhân. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



CÁCH QUAN SÁT NGƯỜI KHÁC NHANH CHỔNG

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Chủ đề bài học hôm nay của chúng ta là làm thế nào để quan sát người khác nhanh chóng. Vậy thì thuật quan sát người là gì? Chính là chúng ta làm thế nào thông qua một số chi tiết, một số hành động, một số lời nói của một người để hiểu được suy nghĩ trong lòng của người đó. Tục ngữ có câu: *"Đường dài mới biết ngựa hay, thời gian dài mới biết lòng người"*. Ý là muốn thực sự hiểu được một người, vẫn cần phải thông qua một khoảng thời gian để khảo sát, quan sát, kiểm tra. Thuật quan sát người mà chúng ta nói hôm nay có thể giúp chúng ta hiểu sơ bộ về một người trong thời gian ngắn. Tuy không nhất thiết có thể trở thành căn cứ cuối cùng, nhưng nó có thể giúp chúng ta nhanh chóng hiểu được một người.

Đầu tiên, chúng ta hãy xem phần đầu tiên, chính là ngôn ngữ cơ thể. Phương pháp quan sát người thông qua ngôn ngữ cơ thể, ví dụ như xem hướng bàn chân. Hướng bàn chân đại diện cho điều gì? Ví dụ, hai người đang giao tiếp, nếu bàn chân của họ hướng về phía bạn, thì đại diện cho việc họ có thể chấp nhận bạn, cũng thích bạn. Nếu họ không hướng về phía bạn, thì đại diện cho việc từ chối bạn, hoặc là ghét bạn. Có nghĩa là gì? Ví dụ, hai người đang nói chuyện, lúc này, bạn đi ngang qua, một trong hai người nhận ra bạn, chào hỏi bạn, lúc này, họ có thể sẽ hướng bàn chân về phía bạn, nói: *"Chào bạn, chào bạn"*. Nhưng người kia có thể không quen bạn, lúc này làm thế nào để đánh giá xem người này có chấp nhận bạn hay không, có đồng ý để bạn tham gia cuộc trò chuyện của họ hay không? Bạn hãy xem người này, người không quen bạn, xem họ có quay mũi chân về phía bạn hay không. Nếu họ nghiêng người về phía bạn, hoặc quay lưng về phía bạn, thì chứng tỏ họ không chấp nhận bạn, lúc này, họ có thể không hy vọng bạn tham gia cuộc trò chuyện này, họ hy vọng được nói chuyện riêng với bạn của bạn. Vì vậy, lúc này bạn đừng tham gia vào. Nếu họ rất thân thiện hướng mũi chân về phía bạn, sau đó hướng mặt về phía bạn, đối diện với bạn, lúc này chứng tỏ họ rất sẵn lòng để bạn tham gia cuộc trò chuyện của họ. Đây gọi là hướng mũi chân.

Thứ hai, chúng ta hãy xem chuyển động của bàn chân. Gót chân chạm đất, mũi chân gõ nhịp, đại diện cho vui vẻ, đại diện cho thư giãn. Khi chúng ta vui vẻ hoặc nghe nhạc, chúng ta sẽ gõ nhịp, lúc này là một tư thế tương đối thư giãn, thoải mái, thường là gót chân chạm đất, mũi chân gõ nhịp. Nhưng nếu chúng ta

tương đối căng thẳng, lúc này thường là mũi chân chạm đất, gót chân gõ nhịp, điều này cũng gọi là rung chân. Lúc này đại diện cho nội tâm tương đối căng thẳng, hoặc là tương đối lo lắng. Thứ ba, chúng ta hãy xem khoảng cách giữa hai bàn chân. Hai chân dang rộng, nếu vượt quá chiều rộng vai, điều này đại diện cho việc bảo vệ quyền uy, thường là lãnh đạo đứng như vậy. Hai chân khép lại, không vượt quá chiều rộng vai, lúc này tư thế đứng này đại diện cho sự ngoan ngoãn hoặc là tốt. Cấp dưới thường đứng như vậy khi ở cùng lãnh đạo. Vì vậy, khi chúng ta chụp ảnh cùng lãnh đạo hoặc một nhóm lãnh đạo, chúng ta phải theo bản năng khép chân lại một chút, điều này đại diện cho sự tôn trọng đối với lãnh đạo. Tất nhiên, lãnh đạo đã quen dùng chân để thể hiện địa vị lãnh đạo của mình, họ thường sẽ dang chân rộng hơn, đôi khi sẽ bằng chiều rộng vai, đôi khi sẽ vượt quá chiều rộng vai. Chúng ta cũng không yêu cầu bạn khép chân hoàn toàn, nhưng ít nhất bạn cũng nên hơi dang rộng một chút, hoặc là dang rộng hơn lãnh đạo. Như vậy, bức ảnh chụp ra cũng sẽ đẹp hơn. Thứ tư là hai chân bắt chéo đứng hoặc ngồi, đại diện cho sự thoải mái trong giao tiếp, đại diện cho cảm giác an toàn. Lấy ví dụ, khi chúng ta đi thang máy, nếu trong thang máy chỉ có một mình chúng ta, lúc này chúng ta có thể dựa vào một bên, sau đó hai chân bắt chéo đứng. Nhưng lúc này, đột nhiên có một người đi vào, chúng ta sẽ theo bản năng mở hai chân bắt chéo ra, dang hai chân đứng. Điều này đại diện cho tư thế phòng thủ. Tại sao hai chân bắt chéo lại đại diện cho trạng thái cảm giác an toàn? Đó là vì khi hai chân bắt chéo thì không có lợi cho việc chạy trốn, không có lợi cho việc phản kháng, không có lợi cho việc bảo vệ bản thân. Vì vậy, nó là một cảm giác an toàn. Khi chúng ta không có cảm giác an toàn này, khi có người đi vào, chúng ta phải theo bản năng mở chân ra. Còn có chính là khi chúng ta nằm thoải mái trên ghế dài, hoặc là nằm trên ghế sofa, lúc này không có ai, chúng ta có thể bắt chéo hai chân, dựa vào một bên, lúc này đại diện cho chúng ta rất thoải mái, thư giãn. Nhưng lúc này, đột nhiên có người lạ đi vào, có lãnh đạo đến, chúng ta sẽ ngay lập tức bỏ chân xuống, đặt lại chỗ cũ, đúng không? Đây là một cảnh tượng trong cuộc sống của chúng ta. Vì vậy, khi bạn thấy một người bắt chéo hai chân, thì chúng tôi lúc này họ tương đối thư giãn, nội tâm của họ tương đối an toàn.

Thứ năm, chúng ta phải xem tư thế thân người. Quay lưng hoặc cố ý giữ khoảng cách, đại diện cho tức giận hoặc là ghét. Chính là bạn nói chuyện với một người, họ luôn nghiêng người về phía bạn, hoặc quay lưng về phía bạn, dù sao cũng không bao giờ đối diện với bạn, hơn nữa muốn giữ khoảng cách với bạn, không muốn đứng quá gần bạn. Lúc này, chúng ta có thể đánh giá rằng trong lòng họ hoặc là đang tức giận, hoặc là không thích bạn. Vì vậy, đây chính là khoảng cách, hoặc là tư thế quay lưng. Thứ sáu chính là hai tay khoanh trước ngực, đại diện cho cảm giác không an toàn. Nếu bạn nói chuyện với một người mà họ có tư thế này, chính là hai tay khoanh lại, thì đại diện cho sự phòng thủ hoặc là có sự đề phòng nhất định. Khi bạn nói chuyện với họ, nếu trong tay họ có đồ vật, nếu bình thường họ sẽ cầm đồ vật trên tay, thì đại diện cho họ có cảm

giác an toàn. Nếu họ ôm đồ vật trong tay trước ngực để che chắn, thì đại diện cho đối phương có thể có sự ngăn cách nhất định, hoặc là vẫn còn khoảng cách với bạn, hoặc là trong lòng họ hơi bất an, họ sẽ theo bản năng không muốn tiếp xúc với đối phương. Tiếp xúc với đối phương, đại diện cho thích, điều này tương đối dễ hiểu. Chính là nếu có một người khác giới, họ không bài xích việc tiếp xúc cơ thể với chúng ta, hoặc là họ chủ động tiếp xúc cơ thể với chúng ta. Ví dụ, tay chạm vào tay, hoặc là chạm vào thân người mà họ không bài xích, thì ít nhất đại diện cho việc họ có thiện cảm với đối phương, không nhất thiết là thích, nhưng chắc chắn là không ghét. Còn có chính là hai người ngồi đối diện nhau. Nếu hai người ngồi đối diện nhau, lúc này nếu một người chủ động dọn dẹp vật che chắn trên bàn, ví dụ như bình hoa, hoặc là đồ trang trí quảng cáo, lúc này chúng tỏ họ có thiện cảm. Ví dụ, bạn đi xem mắt, sau đó làm thế nào để đánh giá xem người này có thiện cảm với bạn hay không? Lúc này, giả sử hai bạn đang ngồi trong một quán cà phê, sau đó trên bàn có một tấm biển quảng cáo, hoặc là một bó hoa, vừa vặn chắn giữa hai bạn. Nếu đối phương có thiện cảm với bạn, họ sẽ theo bản năng dọn đồ vật đó đi, muốn hai người gần nhau hơn, không bị che chắn. Vì vậy, lúc này nói chuyện cũng sẽ thoải mái hơn, theo bản năng dọn dẹp vật che chắn trước ngực, đại diện cho ít nhất họ có thiện cảm với bạn.

Chúng ta hãy xem tư thế ngồi. Nghiêng người về phía trước, hai mắt sáng lên, đại diện cho việc rất hứng thú với chủ đề đang nói. Ví dụ, hai người đang nói chuyện, lúc này, cơ thể chủ động nghiêng người về phía trước, sau đó hai mắt sáng lên, đại diện cho việc họ muốn tiếp tục nói về chủ đề này, rất hứng thú. Nếu cơ thể của họ ngả ra sau, hoặc là nằm dài một cách uể oải, thì đại diện cho việc không quan tâm, chính là cuộc trò chuyện như vậy, họ tỏ vẻ không thích người này, hoặc là không hứng thú lắm với nội dung cuộc trò chuyện, nói chuyện hay không cũng được, không sao cả. Nếu người này bắt đầu đặt hai tay lên đầu gối, một trước một sau, thì đại diện cho điều gì? Đại diện cho việc họ muốn đứng dậy. Khi chúng ta muốn đứng dậy từ tư thế ngồi, tay sẽ theo bản năng đặt lên đầu gối, muốn đứng dậy, đứng không? Đây là một hành động theo thói quen trong cuộc sống của chúng ta. Vì vậy, khi một người đặt tay lên đầu gối, lúc này chúng ta phải cân nhắc xem có nên kết thúc cuộc trò chuyện này hay không. Vì đối phương có thể có việc gấp phải đi, có thể họ không muốn tiếp tục cuộc trò chuyện này, chúng ta phải chủ động kết thúc.

Sau đó, chúng ta hãy xem cánh tay. Cánh tay đặt trên bàn, đại diện cho sự thoải mái, thư giãn. Ví dụ, khi phỏng vấn, tôi sẽ cho mọi người xem hai cảnh tượng. Một người trả lời câu hỏi của mọi người như thế này, một người trả lời câu hỏi như thế này. Nếu bạn là người phỏng vấn, bạn sẽ cảm thấy tư thế nào có thiện cảm hơn? Tôi tin chắc chắn là đặt hai tay lên bàn một cách quang minh chính đại. Vì đây là tư thế không phòng bị, là tư thế mà đôi bên có thể cởi mở. Lúc này, đặt tay dưới gầm bàn, người phỏng vấn không nhìn thấy tay, người

phỏng vấn có thể cũng sẽ có cảm giác ngăn cách, hoặc là người này có suy nghĩ gì đó, không muốn tiết lộ, thể hiện. Vì vậy, tốt nhất là đừng đặt tay xuống dưới, vì đặt tay xuống dưới đại diện cho sự không tin tưởng, đại diện cho sự căng thẳng, hoặc thậm chí là sự bài xích, như vậy sẽ khiến người phỏng vấn cảm thấy không tốt lắm. Vì vậy, chúng ta phải đặt tay lên bàn một cách thoải mái, tự nhiên,

Tiếp theo, chúng ta hãy xem hành động của bàn tay. Khi nói chuyện thường dùng tay chạm vào mũi, tất nhiên không nhất thiết đại diện cho việc người này đang nói dối, nhưng nhất định có thể phản ánh rằng trong lòng họ có sự bất an nhất định, có thể họ đang tự an ủi bản thân, hoặc là lời nói của họ không đủ tự tin. Một người rất tự tin khi nói chuyện thì rất ít hành động nhỏ. Nếu họ thường có một số hành động như gãi đầu, sờ mũi, thì có thể trong lòng họ hơi bất an. Dùng ngón tay chỉ vào đối phương là có địch ý, hoặc là đại diện cho ghét, điều này tương đối dễ hiểu. Chúng ta thường dùng lòng bàn tay chứ không phải ngón tay khi giới thiệu người khác. Vì vậy, mọi người hãy tập thói quen dùng lòng bàn tay nhiều hơn, ít dùng ngón tay hơn, vì nếu bạn dùng một ngón tay chỉ vào người khác, lúc này người khác sẽ có cảm giác áp bức rất mạnh, cảm thấy rất bất lịch sự, ít nhất đại diện cho việc bạn có thể ghét đối phương. Lần đầu tiên gặp mặt nói chuyện mà hai tay đút túi quần đại diện cho sự coi thường, đại diện cho sự không thân thiện. Hai người bạn rất thân thiết hai tay đút túi quần nói chuyện là chuyện rất bình thường, nhưng nếu hai người gặp nhau lần đầu tiên, tốt nhất là nên để tay buông thõng tự nhiên. Nếu còn đút tay vào túi quần, thì điều này đại diện cho việc người này có sự kiêu ngạo nhất định hoặc là coi thường đối phương một cách rõ ràng. Lúc này, tốt nhất là lần đầu tiên gặp mặt nên chào hỏi, lấy tay ra, đừng đút tay vào túi quần, tỏ vẻ thân thiện hơn một chút.

Trên đây là quan sát trạng thái tâm lý cơ bản của một người thông qua một số ngôn ngữ cơ thể. Tiếp theo, chúng ta hãy quan sát thông qua một số chi tiết khác. Trước tiên, chúng ta hãy xem điểm thứ nhất, lời nói. Khi một người lâu rồi không gặp, lâu rồi không liên lạc, đột nhiên liên lạc với bạn, thì lúc này có thể họ sẽ tìm bạn để vay tiền hoặc là có việc nhờ bạn. Tục ngữ có câu: *"Không có việc gì thì không đến chùa Tam Bảo"*. Thứ hai, giữa các cặp đôi, hoặc là vợ chồng, có một người luôn nói *"nếu anh/em còn như vậy nữa thì em/anh sẽ đi"*, *"nếu anh/em còn như vậy nữa thì em/anh sẽ rời bỏ anh/em ngay lập tức"*. Người càng thường nói những lời này thì trong lòng càng không muốn đi. Người thực sự kiên quyết muốn đi sẽ lẳng lẽ ra đi, họ thường sẽ không nói nhiều như vậy. Vì vậy, khi một người kiên quyết muốn đi, họ sẽ không nói gì. Nếu một cô gái nói chuyện hài hước với một chàng trai, thì chứng tỏ cô ấy không thích chàng trai này. Một cô gái, dù có mạnh mẽ, phóng khoáng đến đâu, thì trước mặt chàng trai mình thích, nhất định sẽ trở nên e thẹn, đó là bản năng của phụ nữ, nhất định sẽ trở nên dè dặt. Nếu một cô gái nói chuyện hài hước với

một chàng trai hoặc một nhóm chàng trai, thì ít nhất chúng tỏ trong nhóm chàng trai này không có người mà cô ấy thực sự thích, không có người mà cô ấy thực sự muốn phát triển thành người yêu.

Lần đầu tiên gặp mặt nói chuyện mà có thể khiến bạn cảm thấy thoải mái như gió xuân, người này thường có đẳng cấp tương đối cao. Đây chính là một loại ảo giác mà chúng ta thường có, chính là khi chúng ta gặp một người, nói chuyện rất vui vẻ với đối phương, những gì chúng ta quan tâm họ cũng quan tâm, những gì chúng ta nói họ đều thích nghe, đều có thể nói chuyện được, lúc này chúng ta có thể cảm thấy gặp được tri kỷ. Có thể cũng là tri kỷ, nhưng xác suất gặp được tri kỷ tương đối thấp, trường hợp này phần lớn là do đẳng cấp của đối phương rất cao, họ đang tương thích với chúng ta. Những gì chúng ta nói họ đều biết, họ khiến chúng ta cảm thấy thoải mái như gió xuân, thực ra họ đang tương thích với chúng ta. Họ cao hơn chúng ta một đẳng cấp, chính là khi chúng ta gặp phải loại người này, phải đánh giá được, người này chính là người có đẳng cấp cao, chứ không nhất thiết là tri kỷ thực sự của chúng ta. Người thường ngày ít nói, nhưng một khi mở miệng là khiến người ta kinh ngạc, thì đẳng cấp rất cao. Người thường ngày ít nói sẽ khiến chúng ta có một loại ảo giác, chính là người này có phải là không đủ tự tin hay không, người này có phải là không có gì trong bụng hay không? Không nhất thiết, thường thì những cao thủ cũng ít nói, nhưng một khi họ mở miệng là khiến người ta kinh ngạc, là khiến mọi người kinh ngạc. Chính là người như vậy, một khi mở miệng là nói những lời rất kinh điển, sâu sắc, chúng ta phải đánh giá được đẳng cấp của họ tương đối cao. Người thường xuyên than thở, thường sống không như ý, vì vừa mở miệng là nói những điều tiêu cực, nói người khác không tốt như thế nào, nói những việc lớn gần đây không tốt như thế nào, toàn là những điều tiêu cực, thì chúng tỏ bản thân họ sống không như ý. Điều này tương đối dễ hiểu. Nếu bạn hỏi một người một câu hỏi, họ không trả lời bạn trực tiếp, mà là lặp lại câu hỏi đó một lần nữa, thì bạn phải cảnh giác, có thể họ sắp nói dối. Bạn thấy họ trả lời áp úng, thì có thể những gì họ nói là nói dối.

Đến một công ty mới, ngày đầu tiên đã có người làm thân với bạn, đừng vội vàng tin tưởng họ hoàn toàn. Tại sao? Nếu chúng ta gặp một người làm thân với mình, phản ứng đầu tiên là cảm thấy người này chắc chắn là người tốt, đúng không? Tôi đến một môi trường xa lạ, người này lại quan tâm tôi như vậy, tôi có phải cũng nên tin tưởng họ hoàn toàn không? Lúc này, rất có thể bạn đã sai, vì người này không nhất thiết là người tốt, họ có thể là người bị mọi người cô lập trong thời gian dài trong môi trường đó. Khi họ thấy một người lạ đến, họ muốn kéo người đó vào vòng tròn của mình. Vì vậy, lúc này chúng ta đừng vội vàng tin tưởng một người hoàn toàn, chúng ta phải tìm hiểu tình hình trước, dù đối phương đối xử tốt với chúng ta như thế nào, chúng ta chỉ cần lịch sự cảm ơn là được, đừng tin tưởng họ hoàn toàn như họ. Một người không hay liên lạc, đột nhiên hỏi thăm bạn, trước tiên đừng vội trả lời, vì tiếp theo có thể yêu cầu của

họ sẽ khiến bạn khó xử. Vì nếu một người cho rằng yêu cầu là hợp lý, họ sẽ không khiến bạn khó xử, họ sẽ nói thẳng ra, họ sẽ không hỏi thăm bạn, đợi bạn trả lời rồi mới nói ra yêu cầu của mình. Yêu cầu này thường có thể không hợp lý, hoặc là thường có thể khiến bạn khó xử. Vì vậy, khi một người hỏi thăm bạn, đừng vội trả lời, xem phía sau họ còn nói gì không. Chúng ta có làm hay không có liên quan đến yêu cầu phía sau của họ, nếu yêu cầu của họ không hợp lý, chúng ta sẽ không làm. Nếu yêu cầu của họ hợp lý, chúng ta sẽ làm, đừng vội trả lời. Khi một người nói những lời khiêm tốn hoặc tự ti mà âm lượng vẫn không giảm, ánh mắt kiên định, nhìn thẳng, thì chúng tỏ nội tâm của họ rất mạnh mẽ, người này thường có đẳng cấp tương đối cao.

Tiếp theo, chúng ta hãy xem hành động. Cô gái không bài xích việc tiếp xúc cơ thể với bạn, nhất định có thiện cảm với bạn. Bạn muốn kiểm tra xem một người khác giới có thiện cảm với bạn hay không? Bạn hãy vô tình nắm lấy tay của họ, nói là xem chỉ tay cho họ, hoặc là có sự tiếp xúc cơ thể với họ, nếu họ không theo bản năng né tránh, không theo bản năng trốn tránh, thì chúng tỏ ít nhất trong lòng họ không ghét bạn, không nhất thiết là thích, nhưng nhất định là không ghét, nhất định có thể giao tiếp thêm, xây dựng mối quan hệ sâu hơn. Trên bàn ăn, người thích đảo thức ăn qua lại thường tương đối ích kỷ. Điều này tương đối dễ hiểu, những người có giáo dục, có tố chất hơn sẽ gấp thức ăn một cách chính xác, ăn hết, họ sẽ không đảo thức ăn qua lại, vì nếu đảo qua lại thì người khác sẽ không ăn được. Vì vậy, chúng ta cũng có thể thấy được tố chất của một người trên bàn ăn, cũng có thể thấy được một người có ích kỷ hay không, cũng có thể thấy được sự tu dưỡng của một người. Trong cuộc họp, người thích ngồi ở hàng ghế đầu và giữa, tương đối tự tin, thường thích thể hiện bản thân. Một người tự tin, một người thích thể hiện bản thân sẽ không lo lắng phía sau mình có người, cũng sẽ không lo lắng hai bên mình có người. Nhưng những người không thích thể hiện bản thân hoặc là nội tâm không tự tin, khi họ họp, hoặc là khi xem biểu diễn, thường thích ngồi ở góc, thường thích ngồi ở hàng ghế sau, họ không hy vọng phía trước, phía sau mình có người, họ không hy vọng bên trái, bên phải mình có người, họ chỉ có thể chấp nhận việc trong tầm mắt mình có người, chính là trong lòng họ có cảm giác không an toàn. Khi một nhóm người đang nói chuyện, đột nhiên cười ha hả, mọi người sẽ nhìn về phía người mình thích, đây là một nguyên lý tâm lý. Ví dụ, một nhóm người đang nói chuyện, có người kể một câu chuyện cười, mọi người đều cười ha hả, lúc này mọi người sẽ theo bản năng nhìn về phía người mình thích, vì khi bản thân vui vẻ sẽ theo bản năng nhìn người mình thích. Đây là tâm lý của một người. Nếu bạn thường xuyên giao tiếp bằng mắt với một người khác giới, khi bạn nhìn họ, họ cũng đang nhìn bạn, thì nhất định không phải là trùng hợp. Chính là khi bạn nhìn một người khác giới, đột nhiên phát hiện ra họ cũng đang nhìn bạn, hơn nữa đã rất nhiều lần như vậy. Lúc này chúng tỏ hai bạn đều có thiện cảm với đối phương, hơn nữa không phải là trùng hợp. Nếu bạn cảm thấy có một người đang bí mật quan sát bạn, nhưng bạn không chắc chắn, thì bạn có

thể đột nhiên ngẩng đầu lên trời, sau đó xem phản ứng theo bản năng của họ. Nếu họ cũng ngẩng đầu lên trời, thì chứng tỏ họ đang quan sát bạn, chứng tỏ phán đoán của bạn là chính xác. Người thích đảm bảo thường dễ dàng thất hứa. Những người im lặng vài giây rồi mới đồng ý yêu cầu của bạn thường đáng tin cậy hơn.

Chúng ta hãy xem tâm thái. Người vẫn có thể giữ được bình tĩnh trong trạng thái rất mệt mỏi thường có đẳng cấp tương đối cao. Chính là một người có thể giữ được bình tĩnh, khi họ đến một độ tuổi nhất định, chúng ta biết là rất dễ làm được. Nhưng khi cơ thể mệt mỏi thì rất khó kiểm soát cảm xúc của mình, lúc này rất dễ cáu gắt, rất dễ bị kích động. Người vẫn có thể giữ được bình tĩnh trong trạng thái này có đẳng cấp rất cao. Khi ở trong giai đoạn khó khăn mà không sa sút, vẫn dậy sớm, ngủ sớm, ánh mắt kiên định, người như vậy có thể làm nên việc lớn. Chính là khi ở trong giai đoạn khó khăn, vẫn có thể kiên trì những thói quen sinh hoạt tốt của mình, chứ không phải sa sút, chứ không phải để mọi người nhìn thấy sự buồn bã của mình, nhìn thấy sự luộm thuộm của mình, vẫn có thể giữ được ánh mắt kiên định, người như vậy có thể làm nên việc lớn. Giai đoạn khó khăn là gì? Ví dụ như vừa mới thất tình, ví dụ như vừa mới thất nghiệp, ví dụ như kinh doanh vừa mới thất bại, phần lớn mọi người sẽ không thể chấp nhận được. Ví dụ như họ sẽ nằm ở nhà cả tuần không dậy, ví dụ như họ sẽ thay đổi giờ giấc sinh hoạt, ví dụ như ánh mắt của họ đờ đẫn, họ sẽ mất đi sức sống. Nhưng nếu những điều này đều không có, chính là người này vẫn có thể kiên trì duy trì những thói quen sinh hoạt tốt giống như trước đây, hơn nữa ánh mắt sáng ngời, thì người này nhất định có thể làm nên việc lớn. Người không thể chấp nhận bất kỳ lời phê bình nào thường rất tự ti, điều này chúng ta có thể hiểu được. Ngược lại, một người không thể chấp nhận lời phê bình của đối phương, có thể cho rằng họ rất kiêu ngạo, rất tự đại, người khác nói gì họ cũng không chấp nhận. Tôi cảm thấy người này có vẻ rất lạnh lùng, rất nghiêm nghị, rất tự đại, thực ra không phải. Loại người này thường tự ti, chính vì họ tự ti nên họ mới không thể chấp nhận bất kỳ quan điểm khác biệt nào. Vì vậy, chúng ta đừng cãi nhau với loại người này, vì bạn biết trong lòng họ tự ti là được rồi. Người nói giảm cân là có thể giảm cân được, nói dậy sớm là có thể dậy sớm được, thường sẽ không sống quá tệ, vì họ có năng lực thực hiện rất kiên định, có khả năng tự giác rất kiên định. Người bộc lộ cảm xúc trên khuôn mặt thường tương đối đơn thuần. Người có mưu mô thường khó gánh vác trọng trách. Chính là một người hỉ nộ ái nhạo đều thể hiện trên khuôn mặt, vui vẻ thì cười ha hả, không vui thì ủ rũ, loại người này thường tương đối đơn thuần. Chúng ta có thể kết bạn với họ, nhưng nếu bạn là lãnh đạo, cấp dưới của bạn có người như vậy, bạn phải hiểu rằng loại người này không nhất định có thể gánh vác trọng trách. Vì loại người này nội tâm của họ quá đơn thuần, quá đơn giản. Vì vậy, thời xưa có câu: *"Núi Thái Sơn sụp đổ trước mặt mà sắc mặt không đổi mới có thể làm tướng quân"*. Chính là những người che giấu cảm xúc rất sâu mới có thể làm nên việc lớn, gánh vác trọng trách. Ngoài ra, nếu bạn muốn tìm

hiểu một người, có thể xem 20 video TikTok của họ là có thể đánh giá được tất cả sở thích của người đó.

Chúng ta hãy xem vòng tròn xã giao. Bạn muốn tìm hiểu một người, bạn hãy xem năm người bạn mà họ thường xuyên giao tiếp, mức trung bình của năm người bạn này đại diện cho của cải, nhận thức, địa vị của họ. Chính là bạn muốn tìm hiểu một người, bạn có thể dùng chiến thuật vòng vo để tìm hiểu, bạn hãy xem năm người bạn mà họ thường xuyên giao tiếp nhất, gặp mặt nhiều nhất. Giá trị trung bình của của cải, nhận thức và địa vị xã hội của năm người này chính là mức độ thực sự của người này, đây gọi là quy tắc năm người. Xem thái độ của một người đối với những người có lợi ích liên quan đến mình có thể thấy được IQ và EQ của họ. Ví dụ, xem thái độ của một người đối với những người không có lợi ích liên quan đến mình có thể thấy được tố chất và sự tu dưỡng của họ. Chính là chúng ta đánh giá một người, phải xem họ giao tiếp với những người khác nhau như thế nào. Nếu là người có lợi ích liên quan, ví dụ như họ giao tiếp với lãnh đạo, lúc này chúng ta có thể thấy được IQ và EQ của họ như thế nào. Nhưng nếu họ giao tiếp với nhân viên phục vụ nhà hàng hoặc là người ăn xin bên đường, chúng ta có thể đánh giá được tố chất và sự tu dưỡng của người này. Tại sao lại là nhân viên phục vụ nhà hàng và người ăn xin? Bạn xem địa vị của họ thường tương đối thấp, hơn nữa không có lợi ích liên quan đến bạn, nếu họ vẫn có thể thể hiện tố chất, sự tu dưỡng của mình, thì chúng ta có thể đánh giá rằng tố chất của người này rất cao, sự tu dưỡng rất tốt. Nhưng thái độ của bạn đối với người có lợi ích liên quan, nhất định họ sẽ có xu hướng ngoan ngoãn, nghe lời. Ví dụ như khi giao tiếp với lãnh đạo của mình, dù có không thích lãnh đạo đó đến đâu, chúng ta cũng sẽ không đối đầu với lãnh đạo, đúng không? Nhưng giao tiếp với loại người có lợi ích liên quan này, chúng ta có thể đánh giá được IQ và EQ của họ. Vì vậy, bạn muốn đánh giá một người, phải xem họ giao tiếp với những người khác nhau như thế nào.

Thông qua ngoại hình và trang phục để đánh giá một người. Người thích ăn mặc giản dị, tính cách thường tương đối hướng nội, thường ít dục vọng, thường không thích giao tiếp xã hội. Nhưng người ăn mặc rất khoa trương, rất hào nhoáng, tính cách của họ thường có xu hướng phóng khoáng, dục vọng của họ tương đối cao, ham muốn giao tiếp xã hội của họ cũng tương đối mạnh. Người thích mặc quần áo sáng màu, tính cách thường hướng ngoại, người này thường cũng nói nhiều, thích giao tiếp xã hội. Người thích mặc quần áo tối màu, ví dụ như thường mặc màu đen, màu tối, màu xám, màu xanh lam, tính cách của loại người này thường tương đối trầm ổn, hơn nữa cũng tương đối thích sự trầm ổn, tương đối thích ở một mình. Đây là chúng ta đánh giá một người thông qua trang phục.

Chúng ta đánh giá một người thông qua lời nói, trước tiên là xem tốc độ nói. Người nói nhanh, suy nghĩ của họ thường nhanh nhẹn, ý thức về bản thân tương đối mạnh, hơn nữa họ thường làm việc dứt khoát, không do dự. Người

nói chậm, họ có thể có chủ kiến hơn, họ sẽ không quá vội vàng khi gặp chuyện, có thể suy nghĩ của họ không nhanh nhẹn lắm. Nhưng họ làm việc có thể cẩn thận hơn, chắc chắn hơn. Đây là thông qua tốc độ nói để đánh giá đại khái về một người. Sau đó, chúng ta đánh giá một người thông qua giọng điệu. Nếu giọng nói của người này to, rõ ràng, thì chúng ta nói rằng tính cách của người này thường tự tin và hướng ngoại. Nếu giọng nói tương đối nhỏ, yếu, bạn thường không nghe rõ, thì có thể họ thiếu tự tin, hơn nữa tính cách hướng nội.

Thông qua ánh mắt để đánh giá một người. Thời gian giao tiếp bằng mắt không đến ba giây đại diện cho sự lo lắng, không tự tin. Giao tiếp bằng mắt quá bảy giây sẽ khiến đối phương cảm thấy dị ý. Vì vậy, giao tiếp bằng mắt khoảng năm giây là bình thường. Chính là một người, ánh mắt của họ lấp lánh, không ổn định, không đến hai, ba giây đã nhìn sang chỗ khác, không thể giao tiếp bằng mắt với bạn, thì chứng tỏ trong lòng họ tương đối bất an, không tự tin lắm, hoặc là trong lòng họ có một số suy nghĩ không tốt, không tiện nói ra sẽ xuất hiện tình huống này. Nếu giao tiếp bằng mắt quá bảy giây sẽ có dị ý, chính là bạn nhìn chăm chăm vào một người, nhìn mãi, lúc này đối phương sẽ cảm thấy không thoải mái, không tự nhiên, sẽ cảm thấy dị ý. Thực ra trong tự nhiên cũng có tình huống này, nếu bạn nhìn chăm chăm vào mắt một con mãnh thú, lúc này có thể chúng sẽ cảm thấy bạn muốn tấn công chúng, đây là quy luật của tự nhiên. Giao tiếp bằng mắt bình thường của chúng ta với một người là khoảng năm giây, hơn nữa nhìn vào đâu? Nhìn vào vùng tam giác, ấn đường, sống mũi, khóe miệng, vùng tam giác này. Tốt nhất là đừng nhìn chăm chăm vào mắt, nhìn chăm chăm vào mắt sẽ khiến đối phương có cảm giác áp bức, nhìn vào vùng tam giác sẽ thoải mái hơn, khiến đối phương cảm thấy tốt hơn. Sau đó, chúng ta hãy xem góc độ của ánh mắt là nhìn thẳng hay nhìn nghiêng. Tất nhiên điều này tương đối dễ hiểu, nhìn thẳng đại diện cho sự tôn trọng, chính là rất hứng thú với chủ đề đang nói. Còn nhìn nghiêng thì đại diện cho sự coi thường hoặc là không hứng thú. Một người rất hứng thú với chủ đề bạn đang nói, họ thường sẽ nhìn thẳng vào bạn, cơ thể của họ cũng sẽ nghiêng người về phía trước. Nếu một người thực sự không hứng thú với chủ đề bạn đang nói, thì cơ thể của họ có thể sẽ nghiêng về phía bạn, thậm chí là quay lưng về phía bạn. Vì vậy, đây là thông qua thời gian và góc độ giao tiếp bằng mắt để đánh giá tâm lý của người này.

Bài học hôm nay của chúng ta đã nói về một số thuật quan sát người cơ bản, kết hợp tâm lý học và xã hội học, sau đó những kiến thức lý luận này giúp chúng ta khi giao tiếp với một người lạ, người mới quen có thể đánh giá cơ bản về người này. Không nhất thiết chính xác 100%, nhưng cũng không sai lệch quá nhiều, vì bản thân nó cũng là một phương pháp lý luận khoa học. Nhưng chúng ta muốn thực sự tìm hiểu một người, vẫn phải dùng trí tuệ của người xưa, *"đường dài mới biết ngựa hay, thời gian dài mới biết lòng người"*. Bài học hôm

nay của chúng ta đến đây là hết, cảm ơn mọi người. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



LÀM THẾ NÀO ĐỂ THU PHỤC NHÂN TÂM?

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta, chúng ta sẽ nói về chủ đề làm thế nào để thu phục nhân tâm. Phần đầu tiên, chúng ta sẽ nói về việc thông qua giao tiếp, chúng ta phải đọc hiểu lòng người. Tiếp theo, chúng ta sẽ nói về trí tuệ giao tiếp, nhân tính của Quỷ Cốc Tử. Ở đây, chúng ta sẽ bắt đầu từ thuật điều khiển ngôn ngữ để triển khai, đó chính là thuật đọc tâm để đọc hiểu lòng người. Chúng ta xem nguyên văn của Quỷ Cốc Tử viết như thế nào: "*Nhân ngôn giả động dã. Kỳ mặc giả, tĩnh dã. Nhân kỳ ngôn, thỉnh kỳ sở dục.*"

Ý tứ là, khi một người đang nói, đó là lúc họ đang động. Còn chúng ta lúc này, đang tĩnh lặng, đang im lặng. Khi chúng ta tĩnh lặng là dùng tĩnh để chế động. Chúng ta căn cứ vào ngôn luận của đối phương để nghe hiểu ý đồ của đối phương. Tại sao phải làm như vậy? Trong cuộc sống, một người nói thao thao bất tuyệt không có nghĩa là người đó nắm giữ quyền chủ động. Đây là một ngộ nhận rất lớn. Chúng ta luôn cảm thấy trong một cục diện, người nói thao thao bất tuyệt chiếm thế chủ động. Thực tế hoàn toàn không phải như vậy, hoặc nói không nhất định là như vậy. Những người im lặng lắng nghe, nắm bắt thông tin hữu ích, cuối cùng đạt được mục đích của mình, người đó mới là người nắm giữ quyền chủ động. Vì vậy, chúng ta nên lắng nghe trước, sau đó phân tích ý đồ của đối phương, đây gọi là "*thính*" (nghe), "*dĩ tĩnh chế động*", đây là bước đầu tiên mà Quỷ Cốc Tử giảng.

Phương pháp thứ hai gọi là "*phản thỉnh dẫn dắt*", gọi là "*phản vấn*" (hỏi ngược lại), tức là để thăm dò thông tin của đối phương. Nguyên văn viết như sau, nguyên văn của Quỷ Cốc Tử là: "*Ngôn hữu bất hợp giả, phản nhi câu chi. Kỳ ứng tất xuất.*" Câu này có nghĩa là, khi chúng ta nghe đối phương nói chuyện, nghe đến chỗ nào có mâu thuẫn, có chỗ không hợp lý, không thỏa đáng, chúng ta phải lập tức hỏi ngược lại để dẫn dắt đối phương. Lúc này, đối phương sẽ giải thích, đối phương sẽ nói rất nhiều, vậy là chúng ta có thể từ đó lĩnh hội được ý đồ thực sự của họ. Trong lòng mỗi người thực tế đều có một số chuyện hoặc suy nghĩ không muốn nhắc đến, hoặc là cảm xúc. Khi chúng ta nói chuyện với người khác, một khi nội dung chạm đến những điều này, người đó có thể sẽ biểu hiện ra sự không tự nhiên, ngôn ngữ hàm hồ, quanh co, hoặc khi người khác nói đến một số chỗ quan trọng, những lúc này chúng ta đều nên thích hợp dùng phương thức hỏi ngược lại để dẫn dắt đối phương. Để đối phương nói ra suy nghĩ thật của mình, như vậy càng có lợi cho chúng ta hiểu được suy nghĩ thật của đối phương, chứ không thể cứ ngây ngốc, chỉ biết nghe người khác nói

chuyện. Điều này kết hợp với phần trước, gọi là "*động tĩnh kết hợp*", vừa có nghe, vừa có hỏi ngược lại, "*phản thính*".

Phương pháp thứ ba là gì? Sau khi nghe và hỏi ngược lại, chúng ta còn phải phân tích sâu, so sánh sâu, kiểm chứng thông tin, cái này cũng gọi là "*tương tỷ số*" (phép so sánh). Nguyên văn, nguyên văn của Quỷ Cốc Tử viết như sau: "*Ngôn hữu tượng, thế hữu tỷ. Kỳ hữu tượng tỷ dĩ quan, kỳ thứ tượng giả hướng kỳ sự. Tỷ giả, tỷ kỳ sở dĩ.*" Câu này có nghĩa là gì? Ý là người nói, ắt có biểu hiện bên ngoài của họ, chúng ta phải chú ý quan sát, chúng ta có thể thông qua biểu hiện bên ngoài của họ, rồi đem so sánh với sự vật tương đồng, rồi thông qua quan sát để hiểu được ý đồ của đối phương. "*Ngôn hữu tượng*" là người nói có biểu hiện bên ngoài, "*thế hữu tỷ*" là giữa các sự vật, có thể tiến hành so sánh, có tượng có tỷ, phân tích kiểm chứng, chúng ta có thể lĩnh hội tốt hơn ý đồ thực sự của đối phương. Cái này nhất định phải có kiểm chứng.

Phương pháp thứ tư là "*mô phỏng cộng hưởng*", tức là có thể thông qua một câu chuyện, để chiếu xạ, rồi dẫn ra sự cộng hưởng của đối phương, từ đó khai thác ra tiếng lòng của đối phương. Nguyên văn viết như sau: "*Dĩ vô hình cầu hữu thanh, nhược điệu dĩ đồng, đắc nhân chi tình dĩ.*" Câu này có nghĩa là, mượn những ví dụ, tu từ, câu chuyện vô hình, có thể dẫn ra sự cộng hưởng của đối phương, từ đó đạt được ý đồ thực sự của đối phương. Để tôi kể cho mọi người nghe một câu chuyện mà chúng ta đã học trong sách giáo khoa, để mọi người dễ dàng hiểu rõ hơn kiến thức lý luận mà chúng ta vừa nói. Đó là bài "*Xúc Long thuyết phục Triệu Thái Hậu*" mà chúng ta từng học trong sách giáo khoa. Xúc Long là một vị đại thần, Triệu Thái Hậu là thái hậu của nước Triệu. Câu chuyện kể về thời Xuân Thu Chiến Quốc. Nước Tần muốn chuẩn bị tấn công nước Triệu, lúc này nước Triệu chắc chắn không có thực lực đối kháng với nước Tần, phải làm sao? Nước Triệu đến cầu viện nước Tề giúp đỡ. Nước Tề đồng ý giúp đỡ nhưng có một điều kiện, đó là phải để công tử út của nước Triệu đến nước Tề làm con tin, như vậy nước Tề mới chịu xuất binh cùng nước Tần đối kháng, để giúp nước Triệu. Nhưng lúc đó người nắm quyền ở nước Triệu là Triệu Thái Hậu, bà rất thương yêu con út của mình, không muốn để con trai mình rơi vào hiểm cảnh, không muốn để con trai mình đến nước Tề làm con tin, bất kỳ đại thần nào nói với bà, bà đều không đồng ý. Lúc này, có một vị đại thần rất có uy vọng tên là Xúc Long. Xúc Long đã dùng một số phương pháp, cuối cùng thăm dò được ý đồ thực sự của Triệu Thái Hậu, từng bước từng bước cuối cùng khiến Triệu Thái Hậu đồng ý để con trai út của mình đến nước Tề làm con tin. Đây là câu chuyện này.

Vậy Xúc Long đã làm như thế nào? Đầu tiên, bước thứ nhất của ông là đến gặp Triệu Thái Hậu. Không hề trang trọng, cũng không bàn công việc, ông trước tiên hỏi thăm tình hình sức khỏe gần đây của Triệu Thái Hậu thế nào, trước tiên là hỏi, trước tiên là nghe. Triệu Thái Hậu nói sức khỏe rất tốt, mỗi ngày ăn bao nhiêu cơm, ăn xong thì đi tản bộ, ý là mọi thứ đều rất tốt. Trong

quá trình Triệu Thái Hậu miêu tả tình hình sức khỏe của mình, Xúc Long vẫn luôn lắng nghe, ông phân tích, ông tìm được một chủ đề. Xúc Long nói, lão thần gần đây sức khỏe không tốt lắm, rồi trong quá trình mọi người trò chuyện về sức khỏe của nhau, đã tạo ra một số cảm xúc tương đối hòa hoãn, Triệu Thái Hậu cũng thả lỏng hơn. Lúc này, Xúc Long bắt đầu đưa ra yêu cầu đầu tiên của mình, bắt đầu hỏi, hoặc là yêu cầu. Ông nói, gần đây sức khỏe lão thần không tốt lắm, nên lão thần muốn đem con trai út của mình giao phó cho Triệu Thái Hậu, xin Triệu Thái Hậu giúp đỡ sắp xếp một chức vụ trong cung. Như vậy thì bản thân ta cũng yên tâm hơn. Đây là một yêu cầu nhỏ, Triệu Thái Hậu tùy tiện đồng ý, nói được thôi, cứ để nó đến đi, ta sẽ sắp xếp cho nó một chức vụ. Sau khi Triệu Thái Hậu đồng ý thì nảy sinh một nghi vấn, bà nói: *"Đàn ông các ngươi cũng yêu con út của mình như vậy sao?"*. Lúc này, Xúc Long cảm thấy cơ hội đến rồi, vội vàng tiến hành bước thăm dò tiếp theo của mình. Xúc Long nói, đàn ông chúng tôi đương nhiên cũng yêu con út của mình, thậm chí còn yêu hơn cả phụ nữ các bà. Triệu Thái Hậu nghe vậy thì không vui, nói ta yêu con út của ta nhất, chắc chắn là yêu hơn ngươi nhiều. Lúc này, Xúc Long phát hiện ra mâu thuẫn và chỗ không hợp lý ở đây. Chỗ mâu thuẫn và không hợp lý này là gì? Đó là một bậc cha mẹ yêu con út của mình, nên vì con mà tính toán lâu dài, chứ không chỉ nhìn trước mắt. Lúc này, Xúc Long thấy cơ hội đến rồi, liền đưa ra quan điểm của mình. Ông nói, nhìn xem, công tử út của nước ta, hiện tại không có công lao gì. Tương lai, nếu cậu ta làm vua, mọi người sẽ không phục. Vị trí quốc quân của cậu ta có lẽ sẽ không vững chắc. Bây giờ nên làm gì? Nên cho cậu ta một cơ hội lập công, bây giờ để cậu ta đi sứ nước Tề, chẳng phải là cơ hội tốt để lập công cho đất nước sao? Cậu ta đi sứ nước Tề, vậy thì viện binh của nước Tề sẽ giúp chúng ta, rồi đi đánh nước Tần, như vậy, sau này cậu ta làm vua, mọi người sẽ càng thêm tin phục. Triệu Thái Hậu nghe xong những lời này của Xúc Long, cảm thấy tâm phục khẩu phục, cuối cùng đồng ý để con trai út của mình đi sứ nước Tề. Rồi nước Tề cũng lập tức xuất binh giải quyết nguy nan cho nước Triệu. Câu chuyện này là một ví dụ kinh điển về việc thông qua câu chuyện, chúng ta thấy Xúc Long lần lượt dùng *"nghe trước"*, rồi *"phản tỉnh phản vấn"*, rồi tìm ra mâu thuẫn lỗ hổng trong ngôn ngữ của đối phương, rồi vẫn luôn quan sát những biểu hiện bên ngoài của đối phương, lĩnh hội ý đồ thực sự của đối phương, lại thông qua phân tích kiểm chứng thông tin và câu chuyện của bản thân để gây cộng hưởng, cuối cùng đạt được mục đích thuyết phục Triệu Thái Hậu, giải quyết nguy nan cho đất nước mình.

Trong quá trình giao tiếp, khi đối phương không bắt chuyện với chúng ta, hoặc đối phương không nói gì, im lặng không đáp lời chúng ta, chúng ta nên làm gì? Nguyên văn của Quỷ Cốc Tử nói: *"Kỳ bất ngôn vô tỷ, nãi vi chi biến dĩ tượng, động chi dĩ tẩu kỳ tâm. Kiến kỳ tình, tùy nhi mục chi."* Câu này có nghĩa là gì? Ý là khi đối phương không bắt chuyện với chúng ta, im lặng không nói gì, chúng ta phải dùng một số biểu hiện bên ngoài, dùng một số thủ pháp hình tượng để dụ dỗ họ, để lay động họ, để đón ý hợp lòng họ, khiến họ thổ lộ chân

tình, rồi từ đó hiểu được ý đồ của họ. Dụ dỗ ở đây chia thành "*chính dẫn*" (dẫn dắt trực tiếp) và "*phản dẫn*" (dẫn dắt ngược lại). "*Chính dẫn*" thường dùng cho cấp trên, "*phản dẫn*" thường dùng cho cấp dưới. Thế nào là "*chính dẫn*"?

Nguyên văn của Quỷ Cốc Tử viết như sau: "*Dục khai tình giả, hướng nhi tỷ chi, dĩ mục kỳ sở dục.*" Câu này có nghĩa là, bạn muốn khiến đối phương thổ lộ chân tình, chúng ta phải thiết lập biểu hiện bên ngoài để dụ dỗ họ, rồi thu được ý đồ thực sự của đối phương. Chúng ta có thể hồi tưởng lại nguyên tắc nhân tính của Quỷ Cốc Tử mà chúng ta đã học ở trước đó. Trong bài học thứ năm, chúng ta đã nói về nguyên tắc nhân tính của Quỷ Cốc Tử, đã nói về cách chung sống với nhiều kiểu người khác nhau, rồi làm thế nào để có thể khiến đối phương mở lòng, rồi nói trúng tim đen của đối phương, khiến đối phương, ví dụ như với người già, với phụ nữ, với người giàu, người nghèo, chúng ta đã nói về cách giao tiếp với những kiểu người khác nhau này, mọi người có thể ôn lại bài học trước. Ý là chúng ta có thể thông qua việc hiểu nhân tính của đối phương, rồi chúng ta đưa ra chủ đề như vậy để dẫn dắt, khiến họ mở lòng. Đây gọi là "*chính dẫn*".

Tiếp theo, trọng điểm là tôi sẽ nói về "*phản dẫn*", tức là khi chúng ta đối với cấp dưới thì nên làm thế nào? Nguyên văn, nguyên văn của Quỷ Cốc Tử viết như sau: "*Dục văn kỳ thanh phản mặc, dục trượng phản liễm, dục cao phản hạ, dục thủ phản dĩ.*" Câu này có nghĩa là, chúng ta muốn nghe đối phương nói gì, chúng ta phải im lặng, chúng ta muốn khiến đối phương hăng hái, chúng ta phải tỏ ra sa sút hơn đối phương. Chúng ta muốn lấy được thứ gì từ đối phương, chúng ta phải học cách cho đi đối phương thứ gì đó trước. Ví dụ như khi cấp dưới của chúng ta phạm lỗi, chúng ta gọi anh ta đến, chúng ta đừng vội mở miệng, cứ nhìn chăm chăm vào mắt anh ta, chờ anh ta mở miệng trước, đây gọi là "*dục văn kỳ thanh phản mặc*". Ngược lại im lặng, chúng ta tạo cho anh ta một áp lực nhất định, sau này anh ta sẽ càng chủ động thừa nhận lỗi lầm của mình, hiệu quả sẽ tốt hơn nhiều so với việc chúng ta mở miệng trước.

Quỷ Cốc Tử còn giảng về cách thông qua chủ động tạo cục diện để hiểu được ý đồ của đối phương như thế nào? Nguyên văn viết như sau: "*Thế hữu trượng vãng nhi lai. Thủ thụ dã đa, trượng kỳ thế nhi tùy chi, đạo kỳ sở hợp, bí tự xuất chi. Thử điếu nhân chi vãng dã.*" Ý nguyên văn dịch ra có nghĩa là, nếu chúng ta sử dụng thuật câu cá đúng cách, chúng ta có thể đạt được ý đồ thực sự của người khác, giống như chúng ta giăng lưới để bắt thú vậy, lưới chúng ta giăng càng nhiều, móc câu chúng ta thả càng nhiều, chúng ta sẽ càng thu được nhiều ý đồ và thông tin thực sự của đối phương. Rồi thu được càng phong phú hơn. Trong đó, Quỷ Cốc Tử ví dụ một là "*giăng lưới*", hai là "*thả câu*". Thực tế, "*giăng lưới*" ở đây ý nói là chủ động tạo cục diện, "*thả câu*" ý nói là dò hỏi. Ví dụ, chúng ta hãy xem ví dụ về "*giăng lưới*". "*Giăng lưới*" tức là tạo cục diện, đầu tiên chúng ta phải có một mục đích rõ ràng, chúng ta phải xác định rõ mục đích này, sau đó chúng ta phải định một mục tiêu chi tiết, kế hoạch từng chặng.

Ví dụ cụ thể, chúng ta có thể tạo ra một môi trường trước. Tạo cục diện tức là trước tiên tạo ra một môi trường, trong môi trường này phải khiến đối phương, ví dụ như môi trường khiến đối phương thả lỏng cả về thể xác lẫn tinh thần, môi trường có thể khiến tư duy của đối phương hỗn loạn, môi trường có thể khiến đối phương căng thẳng cao độ. Tạo ra những môi trường như vậy có lợi cho việc chúng ta tạo cục diện để đạt được mục đích của mình. Môi trường khiến đối phương vô cùng thả lỏng, ví dụ như bàn ăn trong bữa cơm, ví dụ như KTV, quán bar, những nơi náo nhiệt này đều là những môi trường tương đối, ý là mọi người ăn cơm, uống rượu, uống trà trò chuyện đều là môi trường tương đối thả lỏng, lúc này mọi người rất thả lỏng, dễ thổ lộ lòng mình. Còn trong môi trường hỗn loạn, ví dụ như khi chúng ta ở trong rạp chiếu phim, khi đang xem phim, bạn sẽ thấy, có người câu hôn, hoặc là nói, trong những dịp rất náo nhiệt, rồi câu hôn trên đường phố, lúc này bạn sẽ phát hiện ra khi rất náo nhiệt, lúc này ngược lại cũng có thể nghe được ý đồ thực sự của đối phương. Hoặc là nhìn xem, một số chàng trai thích dẫn bạn gái đi chơi, một số trò chơi đặc biệt kích thích, tàu lượn siêu tốc, hoặc là những trò chơi rất nguy hiểm, rất kích thích. Trong môi trường tương đối căng thẳng để tỏ tình, lúc này cũng dễ nghe được một số suy nghĩ thật của đối phương. Vậy nên, môi trường khiến đối phương căng thẳng, cũng có ví dụ như phòng thẩm vấn, bạn sẽ thấy nó tương đối tối tăm, nó tương đối áp bức đối phương, sẽ tạo ra một cảm giác áp lực tâm lý mạnh mẽ. Lúc này cũng tiện cho anh ta thổ lộ chân tích, tiếng lòng. Tất nhiên, khi chúng ta tạo cục diện, nên có một quá trình tuần tự tiệm tiến, từ nông đến sâu, từ yếu đến mạnh. Phải có một quá trình từng bước từng bước, nó tương đối ôn hòa, tương đối phù hợp với quy luật, không thể một lần là tôi hỏi thẳng kết quả, hoặc là một lần là đạt được kết quả cuối cùng, nhất định phải nắm bắt tốt nhịp điệu và mức độ. Hơn nữa, phải phát hiện ra cơ hội tốt.

Thứ hai là *"thả câu"*. *"Thả câu"* là chúng ta dò hỏi như thế nào? Tác dụng của móc câu, mọi người nhất định phải hiểu, nó là một phép ẩn dụ. Tác dụng của móc câu là từng lớp thâm nhập, nhiều phương diện kiểm chứng. Loại hình thả câu, có loại hình *"mở rộng"*, loại hình *"gây áp lực"*, loại hình *"bóp méo"*, loại hình *"trao đổi"*, loại hình *"thỉnh giáo"*. Thế nào là *"mở rộng"*? Ý là chúng ta bỏ qua kết quả, trực tiếp hỏi về sự mở rộng của kết quả. Để tôi đưa ra một ví dụ, ví dụ thường gặp, ví dụ như hẹn một người gặp mặt. Chúng ta đừng trực tiếp hỏi anh ta ngày mai có thời gian không, chúng ta có thể trực tiếp bỏ qua kết quả này để mở rộng, mở rộng về sau, ví dụ như *"vậy ngày mai chúng ta đi công viên chạy bộ hay là đi dạo phố mua sắm? Ngày mai chúng ta đi xem phim, hay là đi đánh bóng?"*. Giả sử bạn hỏi đối phương có thời gian gặp mặt không, đối phương có thể trong đầu sẽ nghĩ ngày mai có việc gì khác không, rất có thể anh ta sẽ có việc bận mất, mục đích gặp mặt có thể không đạt được. Nhưng bạn trực tiếp hỏi đối phương, ngày mai chúng ta đi làm một việc gì đó, đưa ra cho anh ta một câu hỏi lựa chọn. Lúc này, tư duy của anh ta sẽ nghiêng về việc làm bài toán lựa chọn này, vậy là bạn có thể hiểu rõ hơn ý đồ của anh ta, có thể biết rõ

hơn ngày mai anh ta có thực sự có thời gian không? Hoặc là có thực sự muốn đến gặp mình không? Điểm thứ hai gọi là *"gây áp lực"*. *"Gây áp lực"* là giả vờ như đã nhìn thấu đối phương, ví dụ như cảnh sát khi thẩm vấn tội phạm, thường sẽ nói giả vờ như đã nhìn thấu tội phạm, hoặc giả vờ như đã có chứng cứ phạm tội, v.v. Thực tế có thể không có, lúc này có thể dò hỏi ra lời của đối phương. Thứ ba gọi là *"bóp méo"*, tức là cố ý xuyên tạc sự thật, để đối phương giải thích. Ví dụ như bạn muốn hỏi đối phương, *"Ôi chao, ngài đeo miếng ngọc này, chắc là đắt tiền lắm nhỉ?"*, đây là một ví dụ, ý là ví dụ như miếng ngọc này có lẽ chỉ khoảng mười vạn tệ, khoảng một hai chục vạn tệ, bạn có thể nói một con số phóng đại, bạn nói *"miếng ngọc phỉ thúy này chắc chắn phải đáng giá mấy triệu tệ nhỉ, nhìn phẩm tướng của món hàng này tốt quá"*. Đối phương sẽ rất vui vẻ nói, *"Ôi chao, không đắt đến thế đâu, tôi mua từ một người bạn tốt, thực tế chỉ chưa đến 15 vạn tệ thôi"*. Lúc này, anh ta sẽ nói rất chính xác khoảng giá. Lúc này trong cuộc sống, mọi người đương nhiên có thể vận dụng linh hoạt, ý là dùng thủ pháp *"xuyên tạc sự thật"* hoặc *"phóng đại"*, để đối phương có thể nói ra lời thật. Điểm thứ tư gọi là *"trao đổi"*, tức là chủ động nói ra bí mật của bản thân, trao đổi với đối phương. Rồi đối phương cũng sẽ đồng cảm, cũng sẽ nói ra bí mật của mình, ví dụ như chúng ta muốn biết tình hình thành viên gia đình của đối phương, nếu chúng ta trực tiếp hỏi, có lẽ không lịch sự lắm. Bởi vì đây là riêng tư của đối phương, vậy thì chúng ta có thể tự mình chủ động nói trước mặt đối phương, nói ra thành viên gia đình của chúng ta, chúng ta có mấy anh chị em, những chi tiết này, có lẽ lúc này sau khi bạn nói xong, có thể anh ta cũng sẽ nói, hoặc bạn nói xong rồi hỏi đối phương thì rất tự nhiên đã buông bỏ phòng bị, tâm lý rất tự nhiên sẽ nói cho bạn biết, đây gọi là hỏi kiểu trao đổi. Điểm thứ năm là *"thỉnh giáo"*, ý là vốn dĩ có một quan điểm, chúng ta hiểu, lý luận này chúng ta cũng biết, nhưng chúng ta muốn hiểu quan điểm của đối phương, vậy thì chúng ta giả vờ không hiểu để thỉnh giáo đối phương, như vậy đối phương sẽ nói cho chúng ta biết, hoặc chúng ta nói ra quan điểm của mình trước, để đối phương bổ sung. Hoặc là để đối phương đưa ra đề nghị, phê phán đều được, cứ đưa ra quan điểm của mình trước, rồi để đối phương bổ sung quan điểm của chúng ta, hoặc để đối phương phê bình, để cho điểm. Như vậy cũng có thể đạt được mục đích thu được quan điểm của đối phương, đương nhiên khi mọi người đưa ra quan điểm, nhất định phải nhìn chằm chằm vào đối phương, bởi vì lúc này bạn phải quan sát, đúng không? Đối phương nói có phải là thật không? Những gì đối phương thổ lộ có phải là điều trong lòng họ nghĩ không? Cái này là dùng đến quan sát mà chúng ta đã nói ở trước đó.

Thu phục nhân tâm, ngoài giao tiếp ra, còn phải *"ân uy tịnh thi"* (vừa dùng ân huệ vừa dùng uy nghiêm), *"công tâm vi thượng"* (lấy công tâm làm thượng sách). Ví dụ nổi tiếng là câu chuyện Gia Cát Lượng *"bảy lần bắt Mạnh Hoạch"*, mọi người đều từng nghe. Trong quá trình này, thể hiện trí tuệ mưu lược của Gia Cát Lượng, *"bảy bắt bảy thả"*, ông còn dẫn Mạnh Hoạch đi tham quan quân doanh, thể hiện thực lực, cuối cùng hoàn toàn thu phục được Mạnh

Hoạch, đương nhiên cũng thu phục được nhân tâm, đổi lấy sự quy thuận và hòa bình của vùng đất phía nam. Lưu Bị năm xưa thu phục Gia Cát Lượng đã dùng cái gì? Dùng chí hướng vĩ đại "*khôi phục nhà Hán*"! Lưu Bị là người có chí hướng lớn, ông dùng chí hướng này thu phục được nhân tâm, thu phục được nhân tài! Lưu Bang nổi tiếng nhất ở chỗ Lưu Bang là điển hình của "*tài tán nhân tỵ*" (tán tài tỵ nghĩa), "*khinh tài tức dĩ tỵ nhân*" (coi nhẹ tiền bạc đủ để thu phục người), ông sẵn sàng chia sẻ, đem những thứ có được đều chia cho mọi người, vậy nên vô số người sẵn sàng đi theo ông bán mạng. Để tôi kể cho mọi người nghe một câu chuyện trong "*Tư trị Thông giám*", mọi người sẽ hiểu rõ hơn. Vào thời Xuân Thu Chiến Quốc, năm 453 trước Công nguyên. Nước Triệu, nước Hàn và nước Ngụy, ba nhà Triệu, Hàn, Ngụy liên kết với nhau, họ đã làm một việc, đó là tiêu diệt nước Tấn, chia ba nước Tấn. Rồi giết chết người đứng đầu nước Tấn là Trí Bá Dao, giết xong Triệu Tương Tử của nước Triệu đã dùng đầu lâu của Trí Bá Dao làm đồ đựng rượu để cảnh cáo thế lực tàn dư của họ Trí. Gia thân của Trí Bá Dao có một người tên là Dữ Nhượng, ông lập chí phải báo thù cho chủ công. Ông ẩn náu trong cung của Triệu Tương Tử, sau đó bị Triệu Tương Tử phát hiện. Đương nhiên, Triệu Tương Tử cũng sớm biết có một người như vậy muốn đến báo thù, lúc này Triệu Tương Tử chủ động dụ ông ta ra, rồi cuối cùng bắt được ông ta, sau đó tùy tùng muốn giết Dữ Nhượng. Nhưng Triệu Tương Tử cho rằng, họ Trí đã không còn người nối dõi, việc Dữ Nhượng báo thù cũng là bất khả thi. Vậy mà Dữ Nhượng vẫn muốn báo thù cho Trí Bá Dao, cho rằng ông ta là một nghĩa sĩ, rồi lúc này ông ta đã thả Dữ Nhượng đi, không giết ông ta, mà thả ông ta đi, thực tế ông làm vậy là để mua chuộc lòng người, đúng không? Mặc dù họ Trí đã diệt vong, nhưng gia thân và dân chúng của họ Trí vẫn còn, vẫn còn rất nhiều người trong lòng chưa thực sự quy thuận Triệu Tương Tử. Họ chỉ bị trấn áp tạm thời, đều lo lắng Triệu Tương Tử có thể cũng sẽ đuổi tận giết tuyệt bọn họ, nếu xử lý không tốt, thậm chí sẽ bị quần chúng nổi dậy tấn công, còn rất nhiều vấn đề. Vậy nên, Triệu Tương Tử đã thông qua gia thân này, thị tẩm, rồi ông có thể tạo ra một sự kiện như vậy, rồi vừa đúng lúc Dữ Nhượng đến tận cửa muốn ám sát ông, vậy là ông có ý thả Dữ Nhượng đi, nói cho gia thân và dân chúng của họ Trí biết, đến thích khách ám sát ta ta còn có thể tha thứ, huống hồ là các người? Dữ Nhượng là người trong lòng có ý thức về Chu lễ, ông tuy được thả, nhưng ông vẫn coi thường hành vi của Triệu Tương Tử, hành vi diệt tộc họ Trí, hơn nữa còn dùng đầu lâu của họ làm đồ đựng rượu. Rồi lần thứ hai ông lại muốn đi ám sát Triệu Tương Tử, lần này ông tự cải trang lại, không ai nhận ra ông. Thực tế, Triệu Tương Tử cũng sớm phát hiện ra ông ta muốn ám sát lần nữa, có một lần Triệu Tương Tử ngồi xe đi ra ngoài, rồi Dữ Nhượng lại đến ám sát, lần này lại bắt được Dữ Nhượng. Lần này ông ta không thả Dữ Nhượng đi, mà là giết Dữ Nhượng. Lần này giết Dữ Nhượng, là để nghiêm khắc cảnh cáo những gia thân và dân chúng của họ Trí vẫn chưa quy thuận. Ý là ta đã khoan dung với các người rồi, nếu các người còn không quy thuận, vậy thì ta sẽ giết chết các người, cũng sẽ có kết cục giống như Dữ Nhượng.

Nhìn xem, chúng ta hãy đứng ở một góc độ khác để xem xét tư duy quyền mưu của Triệu Tương Tử. Việc đầu tiên Triệu Tương Tử làm sau khi tiêu diệt họ Trí là dùng thủ đoạn tàn khốc vô tình, ý là dùng đầu lâu của kẻ địch làm đồ đựng rượu, trước tiên uy hiếp những người chưa quy phục. Rồi đồng thời dẫn ra kẻ địch tiềm ẩn, rồi việc thứ hai là xảy ra sự kiện Dự Nhượng ám sát, thả ông ta đi. Thả đi rồi để nói cho những người chưa quy phục biết, ta đã khoan dung với các người rồi, đừng vì họ Trí mà báo thù nữa. Việc thứ ba, tiếp tục lợi dụng sự kiện Dự Nhượng ám sát lại xảy ra, giết chết Dự Nhượng để cảnh cáo mọi người. Hãy sống yên ổn đi, đừng đến chịu chết nữa. Trong câu chuyện này, chúng ta phát hiện ra Triệu Tương Tử thu phục nhân tâm, dựa vào cái gì? Dựa vào việc lợi dụng điểm yếu của nhân tính, thừa thế đại thắng, trước tiên cưỡng ép trấn áp cục diện, sau đó tạo ra sự kiện để tuyên bố cương lĩnh chấp chính và điểm mấu chốt của mình. Phần còn lại là xem thời gian giải quyết từ từ. Vậy nên, thu phục nhân tâm, vừa phải hiểu nghệ thuật giao tiếp, phải đọc tâm, đọc lòng người, phải thông nhân tính. Rồi muốn thu phục nhân tâm, chúng ta còn phải tu tâm của chính mình, hoặc là giống như Gia Cát Lượng, có đại trí đại dũng, lấy đức thu phục người. Hoặc giống như Lưu Bị, có chí hướng lớn, có đại nguyện cảm triệu người khác. Hoặc giống như Lưu Bang, có tầm lòng rộng lớn, bao dung người khác, biết dùng người tài, thỏa mãn dục vọng của người, khiến người đi theo. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là kết thúc, hy vọng mọi người sau khi học bài học này, có thể có được tư duy của cường giả, không ngừng làm cho bản thân trở nên mạnh mẽ hơn. Có trí tuệ, có thực lực, có thể thu phục nhân tâm, khiến nhiều người hơn có thể vì bạn mà làm việc, cũng có thể dùng những lý luận này làm tâm khiên, để phòng ngừa người khác vận dụng bộ quy tắc này để lợi dụng chúng ta, hoặc là nắm thóp chúng ta, hoặc là điều khiển chúng ta. Được chứ, vậy thì hẹn gặp lại mọi người trong bài học tiếp theo.



CÁCH QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG NGƯỜI

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về cách quản lý và sử dụng người. Nguyên lý cơ bản của thuật quản lý người sử dụng thuật "*bá hợp*" của Quỷ Cốc Tử. Thuật "*bá hợp*" này nói về việc thay đổi âm dương để biến hóa vạn vật. Tức là chúng ta chuyển đổi giữa âm dương, tìm ra điểm phù hợp nhất để điều khiển vạn vật. Từ này có nghĩa là "*mở*", "*nói*", "*nâng đỡ*". Cũng chính là "*đóng*", "*im lặng*", "*che giấu*". Nói một cách dễ hiểu, chính là thông qua cách điều khiển ngôn ngữ để đạt được mục đích điều khiển người khác. Vậy thì điều khiển người khác, trong đó có bốn tư tưởng chỉ đạo. Một là "*ngoài sáng trong tối*", hai là "*ngoài khoan dung trong trừng phạt*", ba là "*ngoài mềm trong cứng*", bốn là "*ngoài dương trong âm*". Thực ra cũng chính là thuật "*bá hợp*", "*bá*" là dương, "*hợp*" là âm. Tư tưởng chỉ đạo của thuật quản lý người chính là tư tưởng chỉ đạo của Quỷ Cốc Tử, chính là "*dùng lời nói ẩn dụ, không nói thẳng, dùng lời nói như móc câu*". Chính là thả mồi câu và không chế đối phương, dùng những lời nói này để đạt được mục đích không chế, điều khiển đối phương. Đây chính là "*dùng lời nói như móc câu, không nói thẳng*". Tư tưởng chỉ đạo này cụ thể cũng chia thành bốn điểm. Điểm thứ nhất gọi là "*xem xét quá khứ, đánh giá tài năng, so sánh ưu điểm và nhược điểm*". Chính là xem xét quá khứ của một người, đánh giá tài năng của họ, so sánh ưu điểm và nhược điểm của họ, đặt họ vào vị trí phù hợp. Điểm thứ hai gọi là "*người quân tử coi nhẹ tiền tài, không thể dụ dỗ bằng lợi ích*". Tức là người quân tử coi trọng nghĩa khí, chúng ta lúc này không thể dùng lợi ích để dụ dỗ họ. Còn người dũng cảm thì coi nhẹ khó khăn, không thể đe dọa, có thể dùng nguy hiểm. Tức là người dũng cảm không sợ khó khăn, chúng ta không thể đe dọa và uy hiếp họ, chúng ta có thể dùng những vị trí nguy hiểm, như vậy thì họ có thể phát huy tài năng và năng lực lớn nhất của mình. "*Người trí tuệ giỏi về thuật, hiểu về lễ, không thể lừa dối bằng sự chân thành, có thể dùng đạo lý, có thể khiến họ lập công*". Tức là người trí tuệ có kiến thức uyên bác, chúng ta không thể lừa dối họ, chúng ta phải nói sự thật với họ, sau đó nói cho họ biết tình hình thực tế, "*nói thật*", dùng sự chân thành để lay động họ, khiến họ có thể lập công.

Tiếp theo, chúng ta hãy xem từng điểm một, một số kỹ năng thực hành cụ thể. Trước tiên là kỹ năng quản lý cấp trên và cấp dưới. Đầu tiên, chúng ta hãy xem cách quản lý cấp dưới. Dùng tư tưởng của Quỷ Cốc Tử mà nói, chính là "*câu hàm chi ngữ*", tức là sử dụng nghệ thuật ngôn ngữ móc câu và không chế để đạt được mục đích không chế đối phương. Đối với cấp dưới chia thành hai phần, một là dụ dỗ, một là uy hiếp. Từ này nghe có vẻ không hay lắm, nhưng

đạo lý là như vậy, chính là cái mà chúng ta thường nói là "*uy hiếp dụ dỗ*". Trước tiên, chúng ta hãy xem dụ dỗ. Dụ dỗ chính là chúng ta phải sử dụng tháp nhu cầu của Maslow, đây là một kim tự tháp, chính là bạn phải xem, từ dưới lên trên, từ nhu cầu sinh lý, lên trên là nhu cầu an toàn, lên trên nữa là nhu cầu xã hội, lên trên nữa là nhu cầu được tôn trọng, lên trên nữa là nhu cầu tự khẳng định. Nhu cầu sinh lý và nhu cầu an toàn, chúng ta có thể gọi chung là nhu cầu về kinh tế. Nhu cầu xã hội và nhu cầu được tôn trọng, chúng ta có thể gọi chung là tầng thứ hai, gọi là nhu cầu về cảm xúc. Nhu cầu tự khẳng định có thể đặt lên trên, tầng thứ ba, tầng cao hơn chính là nhu cầu tự khẳng định.

Trước tiên, hãy xem nhu cầu về kinh tế. Nhu cầu về kinh tế chính là chúng ta phải đối xử với nhân viên của mình, đặc biệt là những nhân viên trẻ mới vào làm, họ không có tiền, hoặc là những nhân viên trung niên, có cha mẹ già, con cái nhỏ, những người này có áp lực kinh tế rất lớn. Họ cần nhiều lợi ích thiết thực hơn về tiền bạc, chúng ta phải cho họ đủ tiền. Đối với những nhân viên đang gánh nợ, rất thiếu tiền, chúng ta cũng phải dùng tiền để quản lý họ, dùng tiền để lay động họ, dùng tiền để giữ chân họ. Đây là lợi ích kinh tế. Còn nhu cầu về cảm xúc, tầng thứ hai này, chúng ta phải, những nhân viên không có quá nhiều áp lực, hoặc là "*niềm vui là trên hết*". Những nhân viên nào không có áp lực kinh tế? Có thể là do điều kiện gia đình tương đối tốt, gia cảnh giàu có, họ không có quá nhiều áp lực, khao khát về tiền bạc. Những nhân viên này, họ coi trọng cảm xúc hơn, sau đó có một số người có thể là do vị trí tương đối cao, quản lý cấp cao, họ có thể coi tiền chỉ là con số, lúc này họ có thể muốn được tôn trọng trong công ty hơn, hoặc là tự do phát huy, thể hiện tài năng của mình, sau đó là tận hưởng công việc, v.v. Tất nhiên, tầng nhân viên này cũng có rất nhiều người trẻ tuổi, họ mới vào làm, không có quá nhiều áp lực, thậm chí không có gia đình, không có áp lực trả nợ mua nhà, v.v. Những nhân viên này đều rất coi trọng giá trị cảm xúc. Lúc này, bạn phải khiến họ vui vẻ, đúng không? Bạn phải dùng văn hóa, bầu không khí để lay động họ, chứ không phải chỉ dùng tiền để lay động họ, họ có thể không quá coi trọng tiền bạc. Tầng thứ ba gọi là nhu cầu tự khẳng định, đây là nhu cầu cao nhất, phù hợp với một số cao thủ, nhân tài, hoặc là "*thiên lý mã*". Chính là có lý tưởng lớn, muốn làm nên việc lớn. Mọi người đều biết Quan Vũ, đúng không? Tào Tháo đối xử rất tốt với Quan Vũ, Quan Vũ bắt đầu dĩ mới đầu hàng Tào Tháo, nhưng bạn sẽ thấy Tào Tháo cho Quan Vũ rất nhiều thứ tốt, vàng bạc châu báu, mỹ nữ, cái gì cũng cho, nhưng vẫn không giữ chân được Quan Vũ. Tại sao? Tại sao sau khi biết được tung tích của Lưu Bị, Quan Vũ lại bất chấp tất cả để đi tìm Lưu Bị? Lúc này, thực ra là vì Tào Tháo đã hiểu sai, ông ta không tìm được nhu cầu của Quan Vũ. Quan Vũ cần không phải là giá trị kinh tế, ông cũng không chỉ cần giá trị cảm xúc, ông cần hơn là một thảo nguyên rộng lớn, vì ông là "*thiên lý mã*", có thể tự do chạy nhảy. Điều ông cần nhất là thực hiện hoài bão của mình, điều ông cần nhất là có thể có một tầm nhìn khôi phục nhà Hán để ông thực hiện. Vì vậy, Tào Tháo không tìm được nhu cầu của Quan Vũ, ông ta không thể đáp ứng nhu cầu

của Quan Vũ, ông ta không thể giữ chân được Quan Vũ, đó là vì Lưu Bị đã cung cấp cho ông một bản thiết kế vĩ đại, cung cấp cho ông một giấc mơ lớn. Quan Vũ thấy rằng ở bên Lưu Bị có thể thực hiện hoài bão của mình, có thể thực hiện mục tiêu lớn khôi phục nhà Hán. Vì vậy, đây mới là điều Quan Vũ muốn, đây chính là nguyên nhân cốt lõi khiến Tào Tháo không giữ chân được Quan Vũ.

Điểm thứ hai gọi là thuật uy hiếp. Nguyên văn của Quỷ Cốc Tử viết như sau: *"Những người không tốt, hoặc là trước tiên tranh luận sau đó phân loại, hoặc là trước tiên phân loại sau đó hối hận"*. Ý là đối với những người không thể khống chế bằng *"câu hàm chi ngữ"*, phải dùng *"loại hình thuật"*, chính là lợi dụng nguy hiểm và lo lắng để uy hiếp, còn phải dùng dư luận để bôi nhọ, cũng gọi là *"thuật tẩy não"*. Điều này ám chỉ việc phải phủ nhận tư duy cố hữu của đối phương, lật đổ tam quan của họ, sau đó khiến đối phương rơi vào trạng thái đầu óc trống rỗng, chính là đạt đến điểm năng lượng thấp nhất, lúc này truyền tải tư duy mới, tư tưởng mới để tái tạo lại tam quan của họ. Thực ra đây chính là kỹ thuật PUA mà chúng ta thường nghe thấy. Sau khi chúng ta học được, không nhất thiết phải sử dụng, nhưng nhất định phải hiểu. Chính là khi chúng ta phát hiện ra có một người đang không ngừng phá vỡ tư duy của chúng ta, hoặc là lật đổ tam quan của chúng ta, hoặc là phủ nhận tất cả những tư tưởng trước đây của chúng ta, chúng ta phải nhận thức được một cách nhạy bén, có thể họ đang lợi dụng chúng ta, điều khiển chúng ta, truyền tải một số tư tưởng. Đây gọi là *"thuật tẩy não"*. Thứ hai là thuật uy hiếp bằng nguy hiểm và lo lắng. Tức là bạn ví dụ như Tào Tháo đã lợi dụng lòng hiếu thảo để uy hiếp Từ Thúc, câu chuyện này mọi người đều biết, chính là *"thân ở Tào doanh, lòng ở Hán"*. Lưu Bị lúc đầu giao chiến với Tào Tháo thường rơi vào thế yếu, luôn thua trận. Sau đó, Lưu Bị có được quân sư Từ Thúc, bắt đầu đánh trận thắng đầu tiên. Sau đó, Tào Tháo rất nghi ngờ, tại sao Lưu Bị đột nhiên trở nên thông minh như vậy, sau đó phát hiện ra hóa ra Từ Thúc đã đầu quân cho ông ta. Vậy thì, Tào Tháo đã sử dụng một thủ đoạn tương đối hèn hạ, bắt mẹ của Từ Thúc đến Tào doanh, sau đó nói với Từ Thúc, nếu ngươi không đến, ta sẽ giết mẹ của ngươi. Từ Thúc bất đắc dĩ rời khỏi Lưu Bị, đến đầu quân cho Tào Tháo, nhưng ông *"thân ở Tào doanh, lòng ở Hán"*, cả đời không hiến một kế nào cho Tào Tháo. Đây chính là câu chuyện Tào Tháo lợi dụng nguy hiểm, lợi dụng lo lắng để uy hiếp người khác. Điểm thứ ba gọi là lợi dụng dư luận để bôi nhọ. Câu chuyện này chắc hẳn mọi người đều đã từng nghe qua, chính là câu chuyện Lưu Bị lợi dụng bôi nhọ để tiêu diệt Lã Bố. Sau khi Tào Tháo bắt được Lã Bố, lúc đầu không muốn giết Lã Bố, vì võ công của Lã Bố rất cao cường, Tào Tháo muốn lợi dụng Lã Bố để giúp mình đánh thiên hạ. Nhưng Tào Tháo trước tiên hỏi ý kiến của Lưu Bị bên cạnh. Lưu Bị nói một câu: *"Ngươi không nghe nói chuyện của Đinh Nguyên, Đồng Trác sao?"*. Tức là bây giờ Lã Bố muốn nhận Tào Tháo làm cha nuôi, vậy ngươi có nghĩ đến việc trước đó Lã Bố đã liên tiếp giết chết hai người cha nuôi của mình, một là Đinh Nguyên, một là Đồng Trác hay không. Sau khi Tào Tháo

nghe câu nói này, liền giết chết Lã Bố. Thực ra tâm tư của Lưu Bị là gì? Lã Bố quá lợi hại, nhất định không thể để ông ta đầu quân cho Tào Tháo, nếu không sau này nhất định sẽ trở thành mối họa lớn cho mình. Vì vậy, Lưu Bị đã dùng cách bôi nhọ để loại bỏ Lã Bố. Tất nhiên, theo nghĩa chặt chẽ thì đây không phải là bôi nhọ, chỉ là nói ra những điều không tốt, đen tối trong quá khứ của Lã Bố. Nhưng đã dùng cách này để loại bỏ Lã Bố.

Tiếp theo, chúng ta hãy xem nên làm thế nào khi đối phó với cấp trên. Có hai kỹ thuật, một là thuật lấy lòng, hai là thuật hợp tác. Thuật lấy lòng chính là phải chiều theo sở thích của họ, có cùng sở thích. Chiều theo sở thích chính là chúng ta phải nghiên cứu sở thích của cấp trên, phải nghiên cứu điểm yếu của cấp trên. Sở thích của cấp trên, nếu họ thích lợi ích kinh tế, thì chúng ta phải tặng họ một số lợi ích. Nếu họ coi trọng lợi ích về cảm xúc, chúng ta phải cho họ nhiều sự ấm áp hơn. Nghiên cứu điểm yếu của cấp trên, nếu cấp trên rất sĩ diện, chúng ta phải cho họ đủ thể diện. Nếu họ rất thích lợi ích thiết thực, chúng ta phải cho họ đủ lợi ích thiết thực. Vì vậy, nhất định phải nghiên cứu rõ sở thích và điểm yếu của cấp trên, như vậy mới có thể nhắm đúng mục tiêu. Nếu một người lãnh đạo coi trọng lợi ích kinh tế, chúng ta lại cho họ sự ấm áp, thì chắc chắn sẽ không đạt được hiệu quả. Nếu một người lãnh đạo không quá coi trọng tiền bạc, nhưng họ rất coi trọng cảm xúc của mình, niềm vui của mình, chúng ta lại cho họ lợi ích, cũng có thể không chạm đến trái tim của họ. Vì vậy, phải nghiên cứu rõ sở thích và điểm yếu. Điểm thứ hai gọi là có cùng sở thích, tức là cùng cấp trên nuôi dưỡng sở thích chung, sau đó khi nói chuyện với cấp trên, hãy nói về những chủ đề mà đối phương thích, nói về sở thích của đối phương, nói về những chủ đề mà đối phương thích. "*Xúc Long thuyết phục Triệu thái hậu*", chúng ta đã học bài văn này trong sách giáo khoa. Lý do Xúc Long có thể thuyết phục được Triệu thái hậu chính là ông nói về con trai út của mình, sau đó bạn sẽ thấy lúc này hai người đã có chủ đề chung, chính là chủ đề về con trai út. Sau đó, ông đã nói về vấn đề con tin, lúc đầu Triệu thái hậu chắc chắn không đồng ý, sau đó mới đồng ý, phương pháp mà ông sử dụng chính là nói về sở thích của đối phương, sau đó nói về chủ đề chung, chủ đề về con cái, nói về con trai của mình, nói về con trai của bạn, sau đó thông qua chủ đề chung, sở thích chung, cuối cùng từng bước đi vào lòng của đối phương, cuối cùng đạt được mục đích của mình.

Thứ hai là thuật hợp tác. "*Ngũ*" ở đây là "*ngũ nghịch*" của "*ngũ nghịch thập ác*", "*hợp*" là hợp tác. Chúng ta nói rằng có lúc phải "*ngũ nghịch*", có lúc phải hợp tác, sử dụng một cách linh hoạt. Điểm thứ nhất gọi là "*miệng nam mô bụng bồ dao găm*". Trong trường hợp nào chúng ta phải sử dụng "*miệng nam mô bụng bồ dao găm*"? Ví dụ, một người lãnh đạo đưa ra một mệnh lệnh không phù hợp với đạo đức, một yêu cầu không phù hợp với đạo đức, chúng ta bề ngoài phải đồng ý, cho lãnh đạo đủ thể diện, sau đó trong quá trình thực hiện thực tế thì không cần nỗ lực, chúng ta phải tuân thủ đạo đức, tuân thủ nguyên

tắc. Thời gian trước có một người bạn hỏi tôi một câu hỏi, anh ấy nói rằng lãnh đạo của anh ấy đã hứa sẽ phát phúc lợi cho nhân viên cấp dưới, phúc lợi đã được phát xuống, nhưng sau khi phát xuống, lãnh đạo lại hối hận. Lúc này, người bạn này của tôi là quản lý, nói cách khác, lãnh đạo muốn anh ấy, quản lý, ra mặt thu hồi lại những phúc lợi đã phát. Anh ấy rất khó xử, vì nếu anh ấy thu hồi lại những phúc lợi này, anh ấy sẽ đắc tội với những nhân viên này, đắc tội với những anh em này. Nếu anh ấy không thu hồi lại, anh ấy sẽ đắc tội với lãnh đạo của mình. Lúc này, anh ấy rất khó xử, không biết phải làm sao. Lúc đó, tôi đã cho anh ấy một kế, chính là sử dụng thuật hợp tác của Quỷ Cốc Tử, tức là "*miệng nam mô bụng bồ dao găm*", bề ngoài đồng ý với lãnh đạo rằng tôi sẽ làm việc này, nhất định sẽ cố gắng hết sức để làm tốt, cho lãnh đạo đủ thể diện, không trực tiếp phản kháng. Trong quá trình thực hiện thực tế, không thực sự làm, cuối cùng nói với lãnh đạo rằng phúc lợi đã được phát xuống rồi, thực sự rất khó thu hồi lại, nói rõ tình hình thực tế, lãnh đạo cũng không trách anh ấy nữa, vì cũng biết đây là lời hứa, hơn nữa đã được phát xuống rồi, là do bản thân mình sai. Thực sự không thể làm được, vậy thì thôi, việc này cuối cùng cũng được giải quyết. Vì vậy, đây là điểm này.

Điểm thứ hai gọi là ràng buộc lợi ích, trở thành cộng đồng lợi ích với lãnh đạo. Tức là lợi ích của chúng ta phải nhất quán với lợi ích của lãnh đạo, tồn thất của chúng ta chính là tồn thất của lãnh đạo, lợi ích của chúng ta chính là lợi ích của lãnh đạo, nếu có thể đạt được hiệu quả này, chúng ta sẽ có thể điều khiển cấp trên của mình.

Chúng ta hãy xem thuật điều khiển bản chất con người. Thuật điều khiển bản chất con người chia thành ba khía cạnh. Một là điều khiển đạo đức, hai là điều khiển nhãn mác, ba là điều khiển tình cảm. Điều khiển đạo đức chính là khái niệm mà chúng ta thường thấy, gán cho đối phương cái mác "*người tốt*", nói bạn là người tốt, gán cho đối phương vàng hào quang người tốt, lúc này, người này làm bất cứ việc gì cũng phải dè dặt, làm bất cứ việc gì cũng phải phù hợp với ý của mọi người. Nếu bạn một lần làm trái ý mọi người, thì bạn không còn là người tốt nữa, đây gọi là cái mác người tốt, dùng cái này để điều khiển đạo đức. Thứ hai là hình mẫu đạo đức, chính là bạn được mọi người bình chọn là hình mẫu đạo đức, bạn không thể làm những việc xấu nữa, không thể làm những việc trái với đạo đức nữa, đây chính là phương pháp điều khiển người khác. Tất nhiên, còn có một ví dụ nữa, chính là học sinh ba tốt mà chúng ta thường nói, học sinh ba tốt chính là thành tích tốt, phẩm chất tốt, sức khỏe tốt. Một khi được bình chọn là học sinh ba tốt, thì bạn phải chú ý tất cả mọi mặt đều phải thể hiện tốt, đều phải rất tốt, đúng không? Nếu bạn không tốt, thì bạn có lỗi với danh hiệu học sinh ba tốt này. Tất nhiên, đây là một số thuật điều khiển đạo đức trong cuộc sống thực tế. Thực ra, thuật điều khiển đạo đức cũng không có gì là sai. Bạn xem, hai điểm sau cũng có lợi cho sự tiến bộ của một người. Nhưng điểm thứ nhất, chúng ta nhất định phải chú ý, chính là khi người khác

gán cho bạn vàng hào quang người tốt, cái mác người tốt, thì có thể họ muốn điều khiển chúng ta. Chúng ta đừng làm người tốt, đừng làm người tốt một cách mù quáng, sẽ bị người khác bắt nạt, lợi dụng và khống chế. Điểm thứ hai gọi là điều khiển nhãn mác, tức là gán cho đối phương một cái mác. Ví dụ, trong doanh nghiệp thường bình chọn đối phương là *"ngôi sao phục vụ"*, một khi được bình chọn là *"ngôi sao phục vụ"*, thì bạn làm bất cứ việc gì cũng phải rất kiên nhẫn, phải tươi cười với khách hàng, sau đó phải phục vụ tốt nhất, hoặc là bình chọn đối phương là *"người lao động giỏi"*, một khi có danh hiệu này, thì phải làm việc gì cũng phải xông pha lên phía trước, làm việc gì cũng phải làm tốt nhất, hoặc là *"người dẫn đầu về doanh số"*, có danh hiệu này, thì phải tạo ra nhiều giá trị hơn cho tập thể, sau đó đạt được doanh số tốt nhất. Bạn xem, một khi đã gán cho người này một vàng hào quang, thì họ phải hướng đến mục tiêu này, không đạt được mục đích thì không bỏ cuộc. Đây gọi là thuật điều khiển nhãn mác. Điểm thứ ba gọi là điều khiển tình cảm. Điều khiển tình cảm chính là câu nói mà chúng ta thường thấy *"nói chuyện tiền bạc làm tổn thương tình cảm, nói chuyện tình cảm làm tổn thương tiền bạc"*. Khi một người luôn nói chuyện tình cảm với bạn, thì có thể là muốn xâm hại lợi ích kinh tế của bạn. Ví dụ, chúng ta thường nghe thấy *"anh là anh em tốt của tôi, anh là người thân của tôi, tôi vay anh chút tiền, anh lại cứ đòi tôi sao?"*, hoặc là *"tôi vẫn luôn coi anh là người thân, không ngờ anh lại đối xử với tôi như vậy"*. Đây là một số ví dụ điển hình về điều khiển tình cảm, lợi dụng một số nhãn mác về tình cảm, sau đó khiến đối phương không tiện lấy đi những lợi ích mà họ nên có. Chúng ta phải đề phòng người khác điều khiển chúng ta theo ba loại này.

Tiếp theo, chúng ta hãy xem thuật cân bằng quyền lực. Thuật cân bằng quyền lực này trong thuật đế vương gọi là *"nhược trần thuật"*, cũng gọi là thuật cân bằng của đế vương. Chúng ta thấy rằng các bậc đế vương thời xưa không chỉ coi trọng trung thần, họ còn trọng dụng gian thần. Rất nhiều lúc không phải là hoàng đế không phân biệt được ai trung thành ai gian xảo, họ vừa nhìn là hiểu. Nhưng tại sao vẫn trọng dụng gian thần? Là vì nếu trung thần quá mạnh, họ cũng sẽ đe dọa đến địa vị của mình, vì vậy họ phải dùng gian thần để kiềm chế những trung thần này. Trong bộ phim truyền hình mà chúng ta quen thuộc, *"Khang Hi vương triều"*, có Minh Châu, có Sách Ngạch Đồ, Minh tướng và Sách tướng hai người đấu đá cả đời, đấu đá đến cuối cùng, người được lợi cuối cùng là ai? Người được lợi cuối cùng là Khang Hi! Nếu Khang Hi chỉ có một Minh tướng, hoặc là chỉ có một Sách tướng, nếu một nhà độc tôn, thì vị trí của Khang Hi có thể sẽ không vững chắc như vậy. Áp dụng thuật cân bằng quyền lực này vào quản lý học hiện nay, chính là *"đưa vào cạnh tranh, ngăn chặn một bên quá mạnh"*. Đưa vào cạnh tranh chính là việc chúng ta thường thấy là chia nhóm PK, dùng danh dự tập thể để điều khiển đối phương. Chia nhóm bán hàng của công ty thành nhóm A, nhóm B, nhóm 1, nhóm 2, nhóm sói, nhóm hổ, mỗi nhân viên bán hàng đều chiến đấu vì danh dự của nhóm, lúc này mọi người sẽ bộc phát ra sức mạnh lớn hơn. Nếu không chia nhóm, không PK, thì sẽ không

có cạnh tranh, không có cảm giác vinh dự, sẽ không đạt được hiệu quả này. Hiệu quả tạo ra có thể sẽ thấp hơn rất nhiều. Điểm thứ hai gọi là ngăn chặn một bên quá mạnh, chính là dùng chỉ bồi dưỡng một người. Bạn thiết lập quản lý A thì phải thiết lập quản lý B, thiết lập trưởng nhóm A thì phải thiết lập trưởng nhóm B. Ngay cả khi đó chỉ là một trưởng nhóm nhỏ, bên dưới không có chức vụ khác, chúng ta cũng phải dùng cách này, chúng ta phải dùng cấp dưới của mình, ngay cả khi chỉ là một chức vụ hư danh, cũng phải thiết lập hai vị trí, để hai người này kiềm chế lẫn nhau.

Tiếp theo, chúng ta hãy xem thiết kế chế độ. Lý niệm thiết kế chế độ chính là dùng bao giờ tin tưởng vào bản chất con người, hãy luôn thiết kế dựa trên góc độ xấu của bản chất con người, chứ không phải là thiết kế dựa trên góc độ tốt của bản chất con người. Nếu thiết kế dựa trên góc độ tốt của bản chất con người, thì chế độ đó nhất định sẽ thất bại. Ví dụ, trước đây có một chế độ đào mộ bất thành văn, lúc đầu là thiết kế dựa trên góc độ tốt của bản chất con người, chính là hai người bạn tốt cùng nhau đi đào mộ, một người ở trên kéo dây, một người ở dưới lấy châu báu, sau đó người ở dưới lấy được châu báu, đưa lên trên, sau đó khi người này muốn lên, người ở trên buông dây, người ở dưới bị hại. Tại sao? Vì người đó muốn lấy nhiều châu báu hơn, không muốn người ở dưới chia lợi ích của mình. Vì vậy, sau này chế độ đào mộ đã phát triển thành cha con, chính là người ở trên kéo dây và người ở dưới vào hang là quan hệ cha con. Nhưng cũng xảy ra vấn đề, nếu con cái ở trên kéo dây, cha mẹ ở dưới đào châu báu, rất có thể con cái sẽ bỏ rơi cha mẹ trong hang. Sau đó lại sửa đổi, chính là người ở trên nhất định là cha mẹ, con cái ở dưới, vì cha mẹ thường sẽ không làm hại con cái của mình, nhưng con cái có thể sẽ làm hại cha mẹ vì lợi ích. Sau đó, chế độ đào mộ đã phát triển thành một quy tắc bất thành văn, chính là người ở trên kéo dây nhất định là cha mẹ, người ở dưới lấy châu báu nhất định là con cái, như vậy sẽ không xuất hiện hiện tượng giết hại lẫn nhau. Đây chính là việc không ngừng cải tiến chế độ đào mộ dựa trên góc độ bản chất con người vốn dĩ xấu xa, cuối cùng hình thành một chế độ tốt nhất đối với ngành này.

Câu chuyện thứ hai gọi là chế độ chia cháo, tức là có bảy người, mỗi ngày họ chỉ có thể nấu được một nồi cháo, vậy thì làm thế nào mới có thể chia đều? Lúc đầu là thay phiên nhau chia, người chia cháo chia trước, lúc này sẽ xuất hiện một hiện tượng, người chia cháo này luôn chia cho mình rất nhiều. Tức là, bảy người này mỗi tuần chỉ có một ngày được ăn no, sáu ngày còn lại đều đói. Sau đó, chế độ này đã được sửa đổi, sửa đổi theo góc độ bản chất con người vốn dĩ xấu xa. Tức là, mọi người vẫn thay phiên nhau chia cháo, nhưng người chia cháo này nhất định là người chia cuối cùng, lúc này họ nhất định phải chia rất đều, vì sáu người phía trước đã chia đều rồi, lúc này mới đến lượt họ, nếu họ không chia đều, có thể đến lượt họ sẽ không còn gì cả. Lúc này, mọi người đã đạt được sự cân bằng tương đối, cuối cùng đạt được việc mọi người đều có cháo ăn. Thứ ba là chế độ đạo đức. Ví dụ như chế độ xe nhường người đi

bộ, ban đầu là dùng tuyên truyền, dùng đạo đức để ràng buộc, sau đó thấy hiệu quả không tốt lắm. Sau đó trực tiếp phạt tiền, khi xe cơ giới không nhường người đi bộ thì trực tiếp phạt tiền, lúc này sẽ tạo ra tổn thất kinh tế, lúc này chế độ mới được thực hiện. Thứ hai là chế độ giữ cửa nhường người khác ở Đức. Ở Đức, bạn có thể thấy người Đức có vẻ như rất có tổ chức, người mở cửa trước nhất định sẽ giữ cửa cho người phía sau, để người phía sau đi vào trước, sau đó mới đóng cửa lại. Thực ra không phải là do tổ chức cao, mà là do chế độ. Ở Đức quy định người mở cửa trước nếu làm người phía sau bị thương, thì người mở cửa trước phải bồi thường. Vì vậy, lý niệm thiết kế chế độ này không phải là thiết kế thông qua đạo đức, mà là thiết kế dựa trên mặt xấu của bản chất con người, mặt ích kỷ của bản chất con người. Vì vậy, khi chúng ta thiết kế chế độ công ty, thiết kế chế độ doanh nghiệp, nhất định đừng tin tưởng vào bản chất con người, nhất định phải thiết kế dựa trên góc độ xấu của bản chất con người, chế độ này mới có thể phát huy tác dụng lớn.

Cuối cùng, hãy xem một số kỹ năng thực hành để quản lý cấp dưới. Thứ nhất là *"ân uy song toàn"*, phải *"trước nhạt sau đậm"*. Tức là khi chúng ta ban ơn nhất định phải *"trước nhạt sau đậm"*, trước nhỏ sau lớn, đừng làm ngược lại. Nếu chúng ta làm ngược lại, *"trước đậm sau nhạt"*, trước lớn sau nhỏ, thì dù chúng ta có ban ơn cho một người nhiều đến đâu, cuối cùng cũng có thể trở thành kẻ thù. Đây chính là đạo lý của câu *"cho một bát cơm thành ân nhân, cho một đấu gạo thành kẻ thù"*. Nếu chúng ta cho một người ăn xin hai cái bánh bao mỗi ngày, người ăn xin này lúc đầu có thể rất biết ơn chúng ta, nhưng một ngày nào đó, đột nhiên chúng ta chỉ cho một cái bánh bao, thì ngược lại sẽ trở thành kẻ thù, đây chính là bản chất con người. Vì vậy, có một cụm từ gọi là *"quan mới nhậm chức ba ngọn lửa"*, có một cụm từ gọi là *"ra oai phủ đầu"*, chính là *"trước nghiêm sau khoan dung"*, vừa vào đã khiến đối phương cảm nhận được uy nghiêm của mình, sau đó từ từ nói lỏng. Nếu làm ngược lại, lúc đầu chúng ta khoan dung, sau đó từ từ nghiêm khắc, thì mọi người sẽ phàn nàn rằng người này quá lạnh lùng, quá tàn nhẫn, quá vô tình. Nhưng nếu *"trước nghiêm sau khoan dung"*, mọi người sẽ cảm thấy người này là người tốt, đây chính là bản chất con người. Thứ hai là *"ngoài rõ ràng trong bí mật"* và *"ngoài ngốc trong khôn ngoan, nhẫn nhịn, tàn nhẫn"*. *"Ngoài rõ ràng trong bí mật"* chính là bề ngoài giống như một người đàn bà đánh đá, luôn cười nói, nhưng bên trong lại có thủ đoạn cứng rắn, bên trong có thủ đoạn sắc sảo. *"Ngoài ngốc trong khôn ngoan"* chính là bề ngoài rất thật thà, nhưng bên trong rất thâm đáo, để mọi người cảm thấy mình có vẻ rất ngốc, nhưng bên trong lại khôn ngoan hơn ai hết, thâm đáo hơn ai hết, giống như *"giả heo ăn thịt hổ"*. Chúng ta hãy xem, hiện nay rất nhiều ông chủ doanh nghiệp bề ngoài không hề nghiêm khắc, lạnh lùng, mà giống như một vị Phật sống, luôn cười nói, đúng không? Chính là đạo lý này. Điểm thứ ba là phê bình cấp dưới phải *"ngụ ý tuyên dương"*, tức là phương pháp giao tiếp bánh sandwich. *"Ngụ ý tuyên dương"* là gì? Tức là khi chúng ta phê bình cấp dưới, nhất định phải khen ngợi trước, sau đó phê bình, sau đó lại khích

lệ, như vậy thì có thể đạt được hiệu quả tốt hơn. Ví dụ, chúng ta vừa vào đã mắng chửi đối phương, chắc chắn đối phương sẽ không dễ chấp nhận. Chúng ta có thể sử dụng phương pháp này, gọi là phương pháp giao tiếp bánh sandwich, chính là trước tiên khen ngợi, sau đó phê bình, sau đó lại khích lệ, đặt phê bình ở giữa, cuối cùng khích lệ, như vậy hiệu quả sẽ tốt hơn một chút.

Điểm cuối cùng là đảm bảo quyền lực tuyệt đối an toàn. Chính là khi đưa ra bất kỳ quyết định nào cũng phải đặt sự an toàn của quyền lực lên hàng đầu, trước tiên phải đề phòng những cấp dưới có quyền lực, tiếp theo là loại bỏ những người có thực lực có thể thay thế bạn. Làm thế nào để đề phòng những cấp dưới có quyền lực? Chúng ta đừng xem cấp dưới có năng lực hay không, cũng đừng xem họ có uy tín hay không, cũng đừng xem phẩm chất của họ có tốt hay không, chúng ta chỉ xem họ có khả năng thay thế bạn hay không. Khi họ có khả năng này, bạn nhất định phải cẩn thận. Ví dụ như điển tích lịch sử, Khang Hi tiêu diệt Ngao Bái, Lưu Bang tiêu diệt công thần, thực ra không phải là do Ngao Bái hoặc là một số công thần có ý định tạo phản, mà là do Ngao Bái và những công thần này có thực lực thay thế Khang Hi, Lưu Bang. Lúc này, với tư cách là đế vương, nhất định phải loại bỏ họ. Vậy thì làm thế nào để loại bỏ những người có thực lực thay thế bạn? Trước tiên, bước đầu tiên có thể điều chuyển khỏi vị trí quyền lực, có thể tước bỏ quyền lực của họ. Bước thứ hai là thiết lập một số bấy nhiệm vụ, loại bấy nhiệm vụ này chính là nhiệm vụ mà họ nhất định không thể hoàn thành, hơn nữa còn cài một số cạm bẫy, để họ không thể hoàn thành, hoặc là trước đó đã để họ lập quân lệnh trạng, như vậy thì có thể loại bỏ họ một cách thuận lợi. Tất nhiên, chương này tương đối đen tối, mọi người không nhất thiết phải sử dụng, nhưng chúng ta phải nhớ kỹ từ này, "*công cao cái chủ*". Khi công lao của chúng ta vượt qua lãnh đạo của mình, thì bản thân nhất định phải cẩn thận một chút, nhất định phải khiêm tốn, đề phòng lãnh đạo sử dụng những kỹ năng này, những kỹ thuật này để đối phó với chúng ta.

Điểm cuối cùng chính là lãnh đạo phải giữ được sự thần bí. Tại sao phải giữ được sự thần bí? Vì không có sự thần bí thì sẽ không có uy nghiêm, đừng bao giờ kết nghĩa anh em với nhân viên. Rất nhiều người thích hòa đồng với nhân viên, cho rằng như vậy nhân viên sẽ làm việc tích cực hơn, thực ra hoàn toàn ngược lại. Một người mất đi sự thần bí thì uy tín của họ cũng mất đi. Vì vậy, lãnh đạo cấp cao nhất định đừng cùng nhân viên vào nhà vệ sinh, nhất định đừng cùng nhân viên tắm. Vì vậy, thời xưa có một quy định bất thành văn, chính là khi tướng quân dẫn binh đánh trận, nhà vệ sinh của tướng quân nhất định phải riêng biệt, nhà vệ sinh của binh lính nhất định phải ở một nơi khác, tướng quân không thể sử dụng chung nhà vệ sinh với binh lính, như vậy thì có thể đảm bảo uy nghiêm của tướng quân, đảm bảo sự thần bí của tướng quân.

Trên đây là nội dung của bài học hôm nay, có một số phần tương đối đen tối, mọi người nhất định phải hiểu kỹ. Cũng có thể coi nội dung của bài học này là giáo và là khiên. Coi là giáo chính là chúng ta có thể sử dụng một số kiến

thức trong đó làm lý thuyết và kỹ năng để quản lý nhân viên của mình, quản lý cấp dưới của mình. Coi là khiên chính là chúng ta có thể đề phòng người khác sử dụng những thủ đoạn, mưu mô này để đạt được mục đích không chế chúng ta. Hy vọng sau khi học xong khóa học này, mọi người có thể thực sự học được cách nhìn người, sử dụng người, quản lý người, đề phòng bị người khác quản lý. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



CÁCH MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI QUAN HỆ

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về cách mở rộng mạng lưới quan hệ. Trước tiên, mạng lưới quan hệ là gì? Trong từ điển, nó được định nghĩa là mạng lưới được hình thành thông qua các mối quan hệ giữa các cá nhân. Thực ra, mạng lưới quan hệ không chỉ là một mạng lưới, nó còn là một loại tài nguyên và vốn. Mạng lưới quan hệ cũng là một loại tài sản vô hình và là của cải ẩn, giá trị của mạng lưới quan hệ chủ yếu thể hiện ở ba khía cạnh. Thứ nhất là kết nối. Kết nối là chỉ kết nối thông tin, kết nối cơ hội, kết nối tài nguyên. Ví dụ, tìm việc làm, rất nhiều doanh nghiệp lớn đều có cơ chế giới thiệu nội bộ. Khi có một vị trí tuyển dụng, họ sẽ trước tiên để nhân viên nội bộ xem xung quanh có người bạn nào phù hợp hay không, nếu nhân viên nội bộ có người bạn phù hợp, họ sẽ ưu tiên sử dụng bạn bè, họ sẽ không đăng tuyển ra bên ngoài. Vì vậy, nếu bạn đang tìm việc, vừa vặn lại quen biết người bạn bên trong đó, bạn có thể trực tiếp vào vòng phỏng vấn nhanh hơn, hơn nữa xác suất có được công việc này cũng lớn hơn. Thực ra, đằng sau rất nhiều người thành công đều có mạng lưới quan hệ và liên hệ chằng chịt, rất phức tạp, hơn nữa còn tạo thành một mạng lưới quan hệ rất lớn. Thông qua mạng lưới quan hệ này, họ có thể kết nối với mọi tầng lớp xã hội, giải quyết nhiều vấn đề thực tế hơn, sau đó có thể có được nhiều tin tức và thông tin hơn, kiếm được nhiều tiền hơn, v.v. Mạng lưới quan hệ rộng lớn này có thể thực sự đạt được thành công tốt hơn, dễ dàng hơn.

Điểm thứ hai gọi là sự tin tưởng. Khi chúng ta làm một việc gì đó, khi đối mặt với người lạ, chúng ta rất khó tin tưởng người khác, vì không hiểu rõ, lúc này chi phí giao dịch tương đối cao. Nhưng nếu có người quen biết chung của cả hai bên làm trung gian, lúc này có thể có được sự tin tưởng tốt hơn, có thể giảm đáng kể chi phí giao dịch, nâng cao hiệu quả. Đây chính là "*có người quen dễ làm việc*". Thứ ba là xúc tác. Nếu hai điều trước chỉ là cung cấp kết nối, thì điều thứ ba là tiến thêm một bước, chính là những việc bình thường không thể làm được, nhưng vì có mạng lưới quan hệ nên việc này có thể làm được. Hơn nữa, ở những nơi nhỏ hơn, vai trò của mạng lưới quan hệ càng lớn, thậm chí có lúc còn lớn hơn cả pháp luật, lớn hơn cả các quy định liên quan. Ở rất nhiều nơi, rất nhiều lĩnh vực, bạn sẽ thấy rất rõ ràng, cơ hội thời đại và sự giúp đỡ của quý nhân trở nên rất quan trọng, năng lực ngược lại là thứ yếu, dù sao xã hội này không thiếu người có năng lực, mà là thiếu người của mình.

Chúng ta hãy xem những hiểu lầm về mạng lưới quan hệ. Về nhận thức mạng lưới quan hệ, chúng ta thường có những hiểu lầm. Hiểu lầm thứ nhất là

"mọi việc không cầu người khác, tất cả đều dựa vào bản thân", điều này có thể thực hiện được trong xã hội này hay không? Câu trả lời là có thể. Vì bản thân thực sự là nền tảng của mạng lưới quan hệ, nhưng điều này có thể có hai nhược điểm. Thứ nhất là phải xem lĩnh vực mà bạn đang làm, một số lĩnh vực thực sự rất coi trọng năng lực cá nhân, điển hình như lập trình viên, vận hành internet, nghiên cứu và phát triển công nghệ, v.v. Nhưng một số lĩnh vực khác, mạng lưới quan hệ có thể rất quan trọng, thậm chí còn quan trọng hơn, ví dụ như bán hàng, thương mại, v.v. Nhược điểm thứ hai là thiếu sự hỗ trợ của mạng lưới quan hệ, bạn rất khó đi xa, rất khó leo lên cao. Bạn ở vị trí cơ sở, ví dụ như kỹ thuật, nghiên cứu và phát triển, một mình bạn có thể làm tốt công việc, nhưng nếu bạn muốn thăng tiến, lên vị trí quản lý, lãnh đạo, marketing, khởi nghiệp trong tương lai, lúc này mạng lưới quan hệ là điều không thể thiếu. Rất nhiều người phản cảm với mạng lưới quan hệ, về bản chất là do thiếu nhận thức đúng đắn, lầm tưởng rằng mạng lưới quan hệ chính là phải xu nịnh, mời khách, uống rượu, tặng quà, nịnh hót, v.v. Đây thực sự là những hiểu lầm nghiêm trọng về mạng lưới quan hệ. Tất nhiên, còn có một hiểu lầm nữa, chính là đánh đồng việc quản lý mạng lưới quan hệ với xu nịnh. Bạn xem, mạng lưới quan hệ xã giao, rất nhiều người nghĩ đến là mời khách ăn cơm, xu nịnh, trên thực tế, thậm chí còn có rất nhiều người nghĩ đến là gặp người nổi tiếng, tìm người giỏi, xin danh thiếp, sau đó thêm WeChat, xin chụp ảnh, xin chụp ảnh chung, xin chữ ký. Thực ra những điều này không có tác dụng gì lớn, mạng lưới quan hệ không phải là bạn có bao nhiêu người trong danh bạ, mà là có bao nhiêu người có bạn trong danh bạ của họ. Cái gọi là mạng lưới quan hệ là mối quan hệ giữa các cá nhân mà bạn có thể sử dụng khi cần thiết. Nếu không thể sử dụng, thậm chí đôi phương còn không nhớ bạn, thì đó không phải là mạng lưới quan hệ. Mấu chốt cốt lõi nhất của mạng lưới quan hệ là trao đổi giá trị.

Một người không có năng lực, suốt ngày nghĩ đến việc kết giao với những người có quyền thế, giống như cầm một đồng tiền duy nhất của mình để đổi lấy 100 đồng của đối phương, rõ ràng là không thể thực hiện được. Chúng ta hãy xem phân loại và sàng lọc mạng lưới quan hệ. Mạng lưới quan hệ được chia thành nhiều loại khác nhau, nó có nhiều cách phân loại khác nhau. Chúng ta có thể đối xử khác nhau, ví dụ như phân loại theo sự hình thành của mạng lưới quan hệ, có mạng lưới quan hệ huyết thống, mạng lưới quan hệ địa lý, mạng lưới quan hệ học tập, mạng lưới quan hệ công việc, mạng lưới quan hệ khách hàng và mạng lưới quan hệ ngẫu nhiên. Huyết thống tương đối dễ hiểu, chính là chúng ta có quan hệ huyết thống. Ở những nơi mà kinh tế thị trường chưa phát triển, mạng lưới quan hệ huyết thống rất quan trọng, rất nhiều gia tộc có địa vị xã hội rất cao đặc biệt coi trọng việc kết hôn của con cái. Quan hệ huyết thống là mối quan hệ đáng tin cậy nhất. Mạng lưới quan hệ địa lý chính là khu vực sinh sống hoặc là mạng lưới quan hệ được hình thành, ví dụ như đồng hương, hàng xóm, *"họ hàng xa không bằng láng giềng gần"*, chính là sống gần nhau hơn, xét về vị trí địa lý, mạng lưới quan hệ địa lý. Mạng lưới quan hệ học tập

thực ra chính là mối quan hệ được hình thành do cùng nhau học tập, ví dụ như bạn học, bạn cùng trường, anh em cùng thầy, hoặc là tham gia các khóa đào tạo khác nhau, sau đó hình thành mạng lưới quan hệ học tập trong các nhóm khác nhau. Mạng lưới quan hệ công việc thực ra là chỉ đồng nghiệp, mối quan hệ được hình thành do cùng nhau làm việc, ở những nền tảng khác nhau có thể có những tầng lớp khác nhau, ở những lĩnh vực khác nhau, bao gồm cả giới tài chính, giới internet, phóng viên, giới truyền thông, v.v., chính là bạn làm việc cùng những người khác nhau, hình thành mạng lưới quan hệ như vậy. Trong quá trình làm việc cùng nhau, mọi người hiểu nhau, sau đó công nhận lẫn nhau, hình thành mối quan hệ này, thậm chí là giúp đỡ lẫn nhau, hỗ trợ lẫn nhau, mạng lưới quan hệ này cũng rất quan trọng. Mạng lưới quan hệ khách hàng chính là mạng lưới quan hệ được hình thành do giao tiếp với khách hàng, các loại khách hàng trong công việc, trong đó có TO B, TO C, ví dụ như một số nhà máy, nhà cung cấp, nhà bán lẻ, nhà phân phối, đối tác, v.v. của TO B, đều gọi là mạng lưới quan hệ khách hàng. Còn có mạng lưới quan hệ ngẫu nhiên, mạng lưới quan hệ ngẫu nhiên này chính là việc gặp gỡ ngẫu nhiên giữa người với người, sau đó hình thành sự giao tiếp, điểm chung, ví dụ như tình cờ cùng nhau mua sắm, ví dụ như một lần đánh bóng, quen biết nhau trên sân bóng, ví dụ như một chuyến du lịch, ví dụ như một lần trò chuyện, giao lưu, va chạm, đây gọi là mạng lưới quan hệ ngẫu nhiên.

Chúng ta hãy xem, phân loại theo tầng lớp của mạng lưới quan hệ, chúng ta lại có thể chia thành mạng lưới quan hệ cấp 1, mạng lưới quan hệ cấp 2. Cái gọi là mạng lưới quan hệ cấp 1 là có liên quan trực tiếp đến bạn, cả hai bên đều rất quen thuộc, rất hiểu rõ. Mạng lưới quan hệ cấp 2 là bạn của bạn. Thế giới này vừa rộng lớn vừa nhỏ bé, có học giả nghiên cứu phát hiện ra rằng giữa bạn và bất kỳ người lạ nào trên thế giới này thực ra chỉ cách nhau sáu người, gọi là mạng lưới quan hệ 6 cấp độ, bạn có thể liên hệ với tất cả mọi người. Tức là bạn có thể quen biết bất kỳ người lạ nào trên thế giới này thông qua tối đa sáu người ở giữa. Vì vậy, trong mạng lưới quan hệ phức tạp này, chúng ta phải phân biệt hai khái niệm, đó là quan hệ mạnh và quan hệ yếu. Mạng lưới quan hệ mạnh là chỉ mối quan hệ tương đối mạnh trong toàn bộ mạng lưới xã giao của bạn, mọi người liên hệ tương đối chặt chẽ, có yếu tố tình cảm rất mạnh, duy trì mối quan hệ giữa các cá nhân này. Người Trung Quốc chúng ta gọi là quan hệ rất thân thiết. Đặc điểm của mạng lưới quan hệ yếu là trong mạng lưới quan hệ của bạn, nó có phạm vi rất rộng, đối tượng giao tiếp có thể đến từ các ngành nghề khác nhau, mọi tầng lớp xã hội. Mối quan hệ giữa người với người có thể không quá chặt chẽ, không có quá nhiều tình cảm duy trì, chúng ta có thể gọi là "*người quen*". Thực ra, xét từ góc độ phát triển cá nhân, cả hai mối quan hệ này đều rất quan trọng. Chúng ta nên cố gắng hết sức để mạng lưới quan hệ của mình trở nên "*rễ sâu lá sum suê*", tức là quan hệ yếu của chúng ta phải đủ rộng, có thể chạm đến mọi ngành nghề, mọi lĩnh vực, mọi hướng, có thể cung cấp cho chúng ta nhiều tin tức, thông tin, cơ hội hơn. "*Rễ sâu*" chính là quan hệ mạnh của

chúng ta phải đủ chất lượng, đủ mạnh, có thể sử dụng được khi cần thiết, đáng tin cậy. Có cơ hội thì có thể làm được, gặp chuyện thì có thể giải quyết được. Đây gọi là *"rễ sâu lá sum suê"*.

Tiếp theo, chúng ta hãy xem việc sàng lọc và phân biệt mạng lưới quan hệ. Mặc dù quan hệ yếu của chúng ta phải càng rộng càng tốt, nhưng khi chúng ta xây dựng mạng lưới quan hệ cũng phải chú ý sàng lọc và phân biệt, tránh xa những người rác rưởi, đến gần những người xuất sắc hơn. Người rác rưởi là gì? Chính là họ luôn mang đến những cảm xúc tiêu cực, những ảnh hưởng tiêu cực, họ luôn kéo bạn vào một số đầm lầy, cạm bẫy, điển hình là những người tiêu cực, hay than thở, sau đó thích chỉ trích, công kích, chế giễu. Khi bạn ở cùng những người như vậy, rất nhiều ý tưởng mới của bạn sẽ bị bóp chết, tư duy của bạn cũng sẽ bị hạn chế, toàn bộ cuộc sống của bạn sẽ trở nên ảm đạm. Loại thứ hai là những người không chân thành, giả dối, ích kỷ, sau đó đâm sau lưng. Những người này, tuy chúng ta nói bản chất con người là ích kỷ, nhưng cũng phải phân biệt lợi ích ngắn hạn và lợi ích dài hạn, đúng không? Lợi ích nhỏ và lợi ích lớn, lợi ích cục bộ và lợi ích tổng thể. Vì vậy, hãy cố gắng tìm những người hợp tác, chính là cùng nhau làm việc lớn hơn, kiếm được nhiều lợi ích hơn, chứ không phải là vừa vào đã xâm chiếm lợi ích của mình. Loại thứ ba còn bao gồm cả một số người nghiện ma túy, nghiện rượu, cờ bạc, côn đồ, có xu hướng bạo lực, mất kiểm soát cảm xúc, tính cách có khuyết điểm nghiêm trọng, thiếu tự giác. Nhất định không thể ở cùng những người này, lâu dần bạn sẽ bị kéo xuống nước, tránh xa càng sớm càng tốt là lựa chọn sáng suốt.

Vậy thì người như thế nào được coi là xuất sắc? Tiêu chuẩn của người xuất sắc là gì? Ví dụ như có mục tiêu, kế hoạch rõ ràng cho bản thân, rất tự giác, cầu tiến, thực tế, kiên trì rèn luyện, liên tục học hỏi, nâng cao bản thân. Những người này dù tạm thời có thể nghèo khó, nhưng nhất định sẽ có ngày ngẩng cao đầu. Hơn nữa, ví dụ như cởi mở, bao dung, khiêm tốn, biết lắng nghe người khác, biết hỏi người khác, có tấm lòng rộng lượng, không so đo chuyện nhỏ nhặt, chân thành, thân thiện, không ý mạnh hiếp yếu, không tham lam, đối xử chân thành với mọi người, rất thân thiện, rộng lượng, bình đẳng, giúp đỡ lẫn nhau, sẽ tôn trọng người khác, hơn nữa trong phạm vi có thể cũng sẵn lòng giúp đỡ người khác, nhưng họ có nguyên tắc và điểm mấu chốt. Loại người này rất xuất sắc, có thể kết giao nhiều hơn, đến gần họ.

Chúng ta hãy xem cách xây dựng mạng lưới quan hệ chất lượng. Làm thế nào để xây dựng mạng lưới quan hệ chất lượng? Điểm thứ nhất là trước tiên phải bình tĩnh, phải biết giá trị của bản thân là cốt lõi, nhất định phải nhớ kỹ, điều cơ bản nhất của giao tiếp giữa các cá nhân nhất định là giá trị, có thể mang lại bao nhiêu lợi ích cho đối phương, lúc này mới có thể xây dựng mối quan hệ tốt. Dùng một câu để hình dung chính là *"muốn lấy của người khác, trước tiên phải cho người khác"*. Rất nhiều người đã làm ngược lại thứ tự, suốt ngày nghĩ đến việc tham gia các hoạt động khác nhau, trao đổi danh thiếp, nịnh hót người

khác. Nhưng trên thực tế, điều này không có tác dụng gì, tại sao? Vì vừa vào bạn đã muốn chiếm lợi ích của người khác, hy vọng có được lợi ích thông qua việc nâng cao mạng lưới quan hệ, đây là một suy nghĩ sai lầm. Chính là bạn muốn có được lợi ích thông qua mạng lưới quan hệ, người khác cũng nghĩ như vậy. Vì vậy, khi bạn không có bất kỳ tài nguyên và năng lực nào, rất khó tích lũy được mạng lưới quan hệ thực sự hiệu quả, vì bạn không thể mang lại lợi ích và giá trị cho người khác. Một người có thể duy trì tình bạn lâu dài với bạn bè của mình nhất định là do có sự trao đổi lẫn nhau, tình bạn mới có thể tiếp tục. Ngay cả trong giao tiếp tinh thần thuần túy, cả hai bên cũng cần có đủ năng lực để cung cấp cho nhau sự giao tiếp và trao đổi tinh thần đầy đủ mới có thể tạo thành sự đồng cảm, như vậy mới có thể củng cố và làm sâu sắc thêm tình bạn. Nếu chỉ nhận mà không cho từ bạn bè, thì mỗi quan hệ này rất khó tiếp tục, chỉ có tài nguyên tương đương mới có thể giúp đỡ lẫn nhau. Bản chất của mỗi quan hệ giữa các cá nhân thực ra là cùng có lợi, giao tiếp giữa người với người cũng xuất phát từ lợi ích. Đã là quan hệ trao đổi lợi ích, thì bạn phải nghĩ xem bạn có thể đổi lại bao nhiêu giá trị, cũng phụ thuộc vào việc bạn có thể cung cấp bao nhiêu giá trị cho đối phương. Nói một cách thẳng thắn hơn, chính là giá trị lợi dụng của bạn lớn đến đâu? Giá trị lợi dụng của một người nói một cách đơn giản chia thành giá trị bên ngoài và giá trị bên trong. Giá trị bên ngoài chủ yếu dựa trên góc độ lợi ích để xem xét, giá trị bên trong chủ yếu là về nhu cầu tâm lý và tinh thần, bạn có thể mang lại lợi ích hoặc sự giúp đỡ gì cho người khác? Cụ thể mà nói, có thể có một số khía cạnh sau: ví dụ như chức vụ, quyền lực của bạn, hoặc là danh tiếng và sức ảnh hưởng cá nhân của bạn, tài sản hoặc là thực lực kinh tế của bạn, mạng lưới quan hệ của bạn, kiến thức chuyên môn, kỹ năng của bạn, tư tưởng, quan điểm của bạn, sức hút cá nhân của bạn, hoặc là bạn có ngoại hình rất đẹp, khí chất rất tốt, tính cách hài hước, biết quan tâm, chăm sóc người khác, phẩm chất cao quý. Khi chúng ta muốn xây dựng mạng lưới quan hệ, thực ra chúng ta phải tự hỏi bản thân mình, chúng ta có giá trị gì mà người khác cần? Đúng không? Lúc này, ngay cả khi bạn là sinh viên mới tốt nghiệp, có thể là do bạn có một sở thích nào đó rất tốt, ví dụ như đá bóng giỏi, chơi cầu lông giỏi, vừa văn lãnh đạo cũng thích, lúc này bạn có giá trị lợi dụng. Hoặc là bạn có tài ăn nói, ngoại hình tốt, khí chất rất tốt, máy tính rất giỏi, sau khi đi làm bạn cũng sẽ rất được hoan nghênh. Vì vậy, đây đều là những giá trị mà bạn phải phát hiện ra ở bản thân, sử dụng nó, thực ra kế hoạch nghề nghiệp của bạn cũng là một quá trình không ngừng nâng cao giá trị lợi dụng của bạn.

Trong hàng ngàn năm qua, do sự hạn chế của phương tiện giao thông, thông tin liên lạc, phạm vi sống của con người rất nhỏ, người quen biết cũng rất ít, vì vậy con người thường dựa vào người quen và họ hàng trong giao tiếp xã hội. Còn trong xã hội hiện đại, internet và giao thông thuận tiện đã biến Trái đất thành một ngôi làng nhỏ, thời đại như vậy, công việc của con người thường có xu hướng quy chuẩn hóa hơn, sau đó sự hợp tác giữa người với người, tình cảm của người quen thường không đáng tin cậy, sự tin tưởng thực sự đến từ sự công

nhận đối với công việc bạn làm. Chính là trong xã hội thương mại như vậy, chúng ta thường xây dựng sự tin tưởng thông qua công việc, chứ không phải là thông qua tình cảm. Vì vậy, làm tốt công việc của mình, quản lý tốt mạng lưới quan hệ của mình, làm tốt sự nghiệp của mình, đây đều là nền tảng của việc quản lý mạng lưới quan hệ, không thể tách rời, là một thể thống nhất. Xây dựng mạng lưới quan hệ nhất định phải kết hợp với công việc, sự nghiệp. Một người không có thành tích nào trong công việc không thể kết giao với nhiều người bạn có thể giúp đỡ được. Vì vậy, trong đó còn phải chủ động, truyền tải giá trị lợi dụng của bạn, còn phải bình tĩnh để nâng cao giá trị bản thân, đây là nền tảng. Nhưng có hai loại tâm lý không nên có, một là tự kỷ, kiêu ngạo, hai là tâm lý phần nộ, thanh cao.

Có lẽ mọi người đã từng có trải nghiệm như vậy, một người bạn thường ngày không bao giờ liên lạc, đột nhiên tìm bạn giúp đỡ. Lúc này, tôi tin rằng trong lòng bạn sẽ từ chối, vì người này chỉ khi cần người khác mới nhớ đến bạn, bình thường căn bản không quan tâm, không nhớ đến, thậm chí có lúc sau khi sử dụng xong thì đá bạn đi, hoặc là khi bạn tìm họ giúp đỡ, họ lại tìm đủ mọi lý do để từ chối. Mạng lưới quan hệ này nhất định không phải là có được một cách thụ động, mà là phải chủ động tấn công. Điều cấm kỵ nhất trong mỗi quan hệ giữa các cá nhân là chờ đợi một cách thụ động. Nếu mọi người đều chờ đợi đối phương chủ động nói chuyện, thì bạn bè trên thế giới này sẽ quá ít. Hãy thử nghĩ xem, nếu khi yêu đương, mọi người đều chờ đợi đối phương chủ động, thì rất khó gặp được tình yêu đích thực. Cụ thể mà nói, chúng ta có hai đề xuất. Thứ nhất là phải tham gia vào những nhóm chất lượng một cách chính xác, bạn sẽ kết nối được với nhiều người có thể trao đổi giá trị hơn trong đó, họ cũng sẽ truyền tải giá trị của bạn ra ngoài với tốc độ nhanh nhất. Nhưng thời gian và năng lượng của chúng ta là có hạn, vì vậy số lượng mạng lưới quan hệ của chúng ta, số lượng các mối quan hệ giữa các cá nhân của chúng ta thực ra cũng bị hạn chế, phải phân biệt rõ những mối quan hệ khác nhau này, giữ khoảng cách vừa phải, không cần quá say mê cái gọi là mạng lưới quan hệ. Gặp ai cũng muốn lấy lòng người khác là vô nghĩa, cũng không cần thiết, chính xác là tham gia vào đúng nhóm, giảm bớt một số giao tiếp xã hội vô nghĩa, không hiệu quả, dùng tâm để kết bạn, đặt người khác trong lòng. Mặc dù bản chất của mạng lưới quan hệ là lợi ích, cũng cần phải cùng có lợi, nhưng chúng ta cũng có thể vượt qua một số lợi ích một cách vừa phải, đặc biệt là đối với những người cùng tần số. Cần chú ý một điểm, chính là ít nịnh hót hơn, giúp đỡ lẫn nhau nhiều hơn. Thực ra đa số mọi người đều không thích bị nịnh hót, đặc biệt là khi biết được đối phương nịnh hót mình là có mục đích, có mục đích thì sẽ có sự phản cảm và kháng cự một cách tự nhiên. Vì vậy, phải học cách quan tâm đến người khác một cách tự nhiên, nếu quan tâm đến người khác với một mục đích nào đó, người khác sẽ rất dễ dàng nhận ra, chắc chắn sẽ cảm thấy không thoải mái. Chỉ có sự quan tâm chân thành đến từ trái tim mới có thể xây dựng mối quan hệ bạn bè lâu dài với người khác. Những người bẩm sinh giỏi quản lý mạng lưới quan

hệ, họ có bản năng thích giúp đỡ người khác, sự quan tâm, giúp đỡ của họ đối với người khác hoàn toàn là xuất phát từ trái tim.

Tiếp theo, có một số hành động có thể giúp bạn xây dựng mối quan hệ tốt giữa các cá nhân, tặng cho mọi người, chính là có thể giúp bạn có được sự tin tưởng và công nhận của người khác, đó là trân trọng, chia sẻ, đồng hành, giới thiệu, ủng hộ và bảo vệ. Trân trọng người khác từ tận đáy lòng, phát hiện ra điểm sáng của người khác từ tận đáy lòng, khi có lợi ích thì chia sẻ cho mọi người một cách thích hợp, dành một chút thời gian để tham gia một số hoạt động, tham gia một số hoạt động liên quan đến việc đồng hành, khi đối phương gặp khó khăn, hãy hỗ trợ và đồng hành một cách thích hợp, có cơ hội tốt thì giới thiệu cho nhau nhiều hơn. Trên đây là những điều tôi vừa nói, chính là chúng ta phải dùng tâm để xây dựng mối quan hệ giữa các cá nhân như thế nào, phải chủ động làm những điều trên.

Thứ ba là xây dựng sự tin tưởng. Đối với những người khác nhau, phải sử dụng những cách khác nhau để xây dựng sự tin tưởng. Giao tiếp với cấp trên phải sẵn sàng bị lợi dụng. Bị những người có địa vị cao hơn bạn hoặc là có mạng lưới quan hệ sâu rộng hơn bạn lợi dụng thực ra là một điều tốt. Một khi người lợi dụng bạn công nhận giá trị của bạn, giới thiệu bạn vào mạng lưới quan hệ của họ, bạn có thể bước vào vòng tròn của họ. Tuy nhiên, giao tiếp với cấp trên tuy phải sẵn sàng bị lợi dụng, nhưng cũng tuyệt đối đừng nịnh hót, xu nịnh một cách vô nguyên tắc, vì sự nịnh hót này thực ra là một mối quan hệ rất mong manh. Giao tiếp ngang hàng phải học cách sẵn sàng chịu thiệt. Khi mọi người đều đang trao đổi ngang giá, bạn sẵn sàng chịu thiệt một chút để trao đổi, lúc này sức mạnh rất lớn. Tất nhiên, mức độ chịu thiệt nhất định phải nắm bắt tốt, nhất định phải nằm trong phạm vi mà bạn có thể chịu đựng được, hơn nữa là trong tình huống có thể phát triển bền vững mới chịu thiệt một chút. Giao tiếp với cấp dưới phải giúp đỡ nhiều hơn. Khi giao tiếp với cấp trên phải sẵn sàng bị lợi dụng, nhưng khi bạn giao tiếp với cấp dưới, tốt nhất là đừng sử dụng tâm lý hoặc là chiến lược này, mà sử dụng nhiều hơn là chiến lược giúp đỡ. Đối với cấp dưới thường rất khó tạo ra lợi ích mạng lưới quan hệ ngay lập tức, vì vậy bạn phải chú trọng xây dựng mối quan hệ lâu dài. Tất nhiên, khi sử dụng chiến lược giúp đỡ, trong lòng bạn phải chuẩn bị tâm lý không có hồi báo, thậm chí là chuẩn bị tâm lý gặp phải *"kẻ vong ân bội nghĩa"*. Chính là phải có một loại tâm lý gọi là *"chỉ cần làm việc tốt, không cần hỏi tương lai"*, *"chỉ cần cày cấy, không cần hỏi thu hoạch"*.

Xây dựng mạng lưới quan hệ chất lượng còn có thể thông qua việc xây dựng thương hiệu cá nhân, để bản thân trở thành trung tâm của mạng lưới quan hệ, giá trị như vậy sẽ được khuếch đại lên gấp bội. Có ba phương pháp có thể thực hiện được. Thứ nhất là tích cực xây dựng các điểm kết nối cho những người bạn khác nhau, cần phải dùng tâm, sẵn sàng giúp đỡ mọi người. Thứ hai là thường xuyên kết giao với một số người bạn làm nghề đặc biệt, bản thân họ

chính là giao tiếp với mọi tầng lớp xã hội, mạng lưới quan hệ tương đối rộng, điển hình bao gồm phóng viên, bác sĩ, luật sư, cảnh sát, KOL, v.v. Kết giao với một số người bạn như vậy, khi họ cần giúp đỡ, bạn cũng có thể kết hợp những tài nguyên này để giúp đỡ họ, có thể giúp đỡ được là tốt nhất. Thứ ba là tận dụng tốt phương tiện truyền thông, tự mình đăng tải những nội dung có giá trị trên mạng, xây dựng IP của riêng mình, trở thành một cá nhân xuất sắc, một người nổi tiếng trên mạng, tự nhiên sẽ trở thành trung tâm của mạng lưới quan hệ. Đặc biệt là trong thời đại phương tiện truyền thông, thời đại internet hiện nay, giao tiếp xã hội đã phá vỡ giới hạn về không gian và thời gian, ngày càng trở thành xu hướng chủ đạo, có nhóm người hâm mộ hoặc là IP của riêng mình, giá trị này rất lớn.

Chúng ta hãy xem việc duy trì và sử dụng mạng lưới quan hệ. Mạng lưới quan hệ có các tầng lớp, việc duy trì của chúng ta cũng phải phân tầng, có thể chia thành ba tầng: tầng lợi ích, tầng tình cảm và tầng tâm giao. Trước tiên là tầng lợi ích, đúng như tên gọi chính là rất thực dụng, mạng lưới quan hệ này, cốt lõi của nó nằm ở giá trị của bản thân bạn cao hay thấp. Vì vậy, khi duy trì tầng mạng lưới quan hệ này, bạn không cần đầu tư quá nhiều thời gian và tình cảm để duy trì, chỉ cần cố gắng đảm bảo giá trị của bản thân, không ngừng nâng cao, cũng như không ngừng cho đi là được. Khi trao đổi giá trị có thể trao đổi ngang giá, hoặc là chịu thiệt một chút, tầng mạng lưới quan hệ này sẽ không ngừng được bổ sung. Tiếp theo, hãy xem tầng tình cảm, tầng tình cảm không chỉ đơn giản là giao tiếp vì lợi ích, nó còn có thêm rất nhiều nội dung và hàm lượng về tình cảm. Tình cảm ở Trung Quốc đã ăn sâu bén rễ hàng ngàn năm, nền kinh tế nông nghiệp khép kín gần 2000 năm của Trung Quốc đã tạo ra mảnh đất màu mỡ cho sự tồn tại và phát triển của tình cảm, nó ảnh hưởng rất lớn đến các mối quan hệ xã hội và vốn xã hội của một người. Tuy tầng tình cảm cần phải duy trì bằng cả trái tim, nhưng cũng cần chú ý đừng rơi vào tình cảm kiểu "*mình đăm ma*", tình cảm kiểu hối lộ, thực dụng. Hai kiểu duy trì tình cảm này không những không giúp bạn xây dựng mối quan hệ hiệu quả, mà còn lãng phí tiền bạc, thậm chí còn có rủi ro.

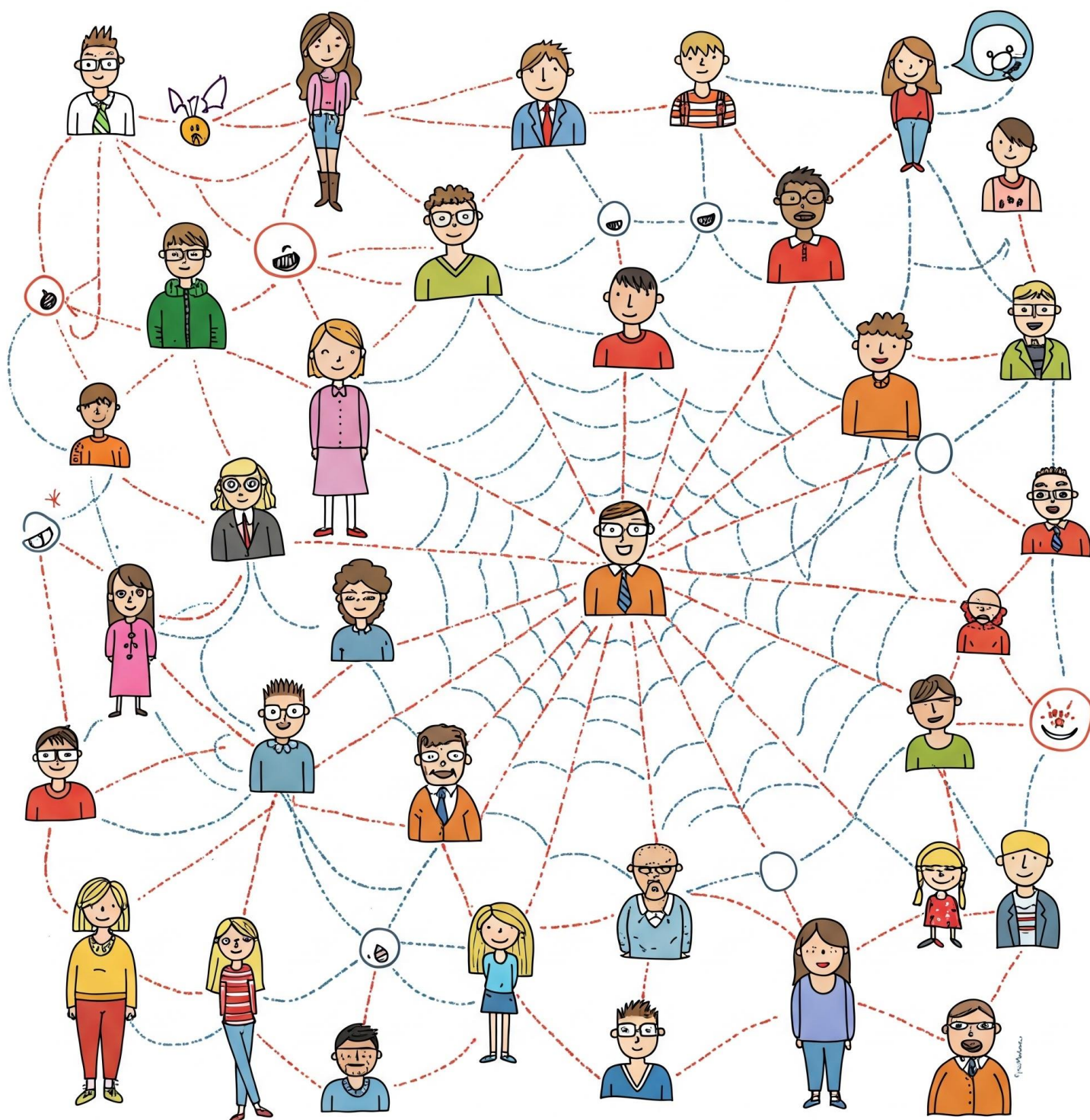
Cuối cùng, chúng ta hãy xem tầng tâm giao. Tầng này là "*cầu được ước thấy*", rất nhiều người cả đời cũng không có mạng lưới quan hệ như vậy. Mạng lưới quan hệ ở tầng tâm giao đã vượt ra khỏi phạm vi trao đổi lợi ích của thế tục, nó là sự đồng cảm và công nhận lẫn nhau ở cấp độ giá trị quan. Cụ thể mà nói, có một số đề xuất sau về việc duy trì mạng lưới quan hệ. Thứ nhất là những người bạn không có lợi ích liên quan, ví dụ như bạn tốt, bạn học, hàng xóm, bạn nhậu, bạn thân, khi ở cùng họ, bạn không cần nghĩ gì cả, cứ là chính mình là được. Mạng lưới quan hệ trong công việc, ví dụ như đồng nghiệp, đối tác trong và ngoài công ty, cũng như các loại quan hệ của công ty, không cần cố ý thân thiết, giữ khoảng cách vừa phải là được. Quá gần gũi ngược lại khiến người ta suy nghĩ nhiều. Mạng lưới quan hệ hỗ trợ, ví dụ như cấp dưới của bạn, những

người trẻ tuổi mà bạn coi trọng, họ là lực lượng thúc đẩy sự phát triển của bạn trong tương lai, nên giúp đỡ và hướng dẫn họ nhiều hơn. Mạng lưới quan hệ nâng đỡ, ví dụ như lãnh đạo công nhận bạn, người thầy hướng dẫn bạn, người có quyền thế coi trọng bạn, những quý nhân này, bạn đừng tìm họ giúp đỡ, hãy nói chuyện, xin ý kiến họ nhiều hơn, học cách làm người, làm việc của họ, học cách suy nghĩ, phương pháp phân tích vấn đề của họ, điều này mới là quan trọng nhất. Mạng lưới quan hệ ngang hàng, ví dụ như họ có thể không có lợi ích liên quan đến bạn, nhưng rất có ích cho việc mở rộng tầm nhìn của bạn, ví dụ như một số người bạn quen biết trong chuyến du lịch, còn có một số người bạn ở các ngành nghề khác nhau cùng nhau chơi bóng, cùng nhau tập thể dục, chạy bộ. Giao tiếp và liên lạc một cách thích hợp là được. Rất nhiều bạn bè sẽ mất liên lạc theo thời gian, tất nhiên, để giảm bớt tiếc nuối, chúng ta có thể làm một bảng lưu trữ mạng lưới quan hệ, sau đó có thể sắp xếp, phân loại, lưu trữ lại.

Về việc sử dụng mạng lưới quan hệ, có ba đề xuất tặng cho mọi người. Thứ nhất là đừng *"nước đến chân mới nhảy"*. Có người ví mạng lưới quan hệ như sổ tiết kiệm, vì mạng lưới quan hệ cũng giống như tiết kiệm, đều là để chuẩn bị cho tương lai. Vì vậy, nếu muốn đợi đến khi cần mới tìm mối quan hệ, thì đã muộn. Vì vậy, Mark Twain đã từng nói: *"Thời điểm thích hợp nhất để kết bạn là trước khi bạn cần bạn bè, chứ không phải sau đó"*. Chính là muốn xây dựng mạng lưới quan hệ của riêng mình, nhất định phải nhớ nguyên tắc *"càng sớm càng tốt"*. Điểm thứ hai chính là *"cứu người lúc hoạn nạn quý hơn giúp người lúc bình an"*. Khi một người gặp khó khăn nhất, bạn giúp đỡ họ, họ sẽ ghi nhớ suốt đời. Đừng dùng ánh mắt quá thực dụng, thiên cận để quản lý mạng lưới quan hệ, người khác hiện tại giàu có, thì xu nịnh họ, hiện tại nghèo khó thì coi thường họ. Điều này là không nên. Điểm thứ ba là đừng *"quý nhân dùng như đồ bỏ đi"*. Mạng lưới quan hệ như sổ tiết kiệm, càng dùng càng ít. Mạng lưới quan hệ của quý nhân là một loại tài nguyên rất khan hiếm, đừng tùy tiện sử dụng. Có lẽ cơ hội chỉ có một hoặc hai lần, nhất định phải đợi đến thời điểm quan trọng nhất mới sử dụng. Nếu bạn sử dụng mạng lưới quan hệ của quý nhân, một mặt quý nhân sẽ cảm thấy đẳng cấp của bạn không tốt, vấn đề đơn giản như vậy cũng phải tìm tôi giúp đỡ, ấn tượng của họ đối với bạn sẽ giảm đi rất nhiều. Mặt khác, có lẽ trước đó có chút tình cảm, họ sẽ miễn cưỡng giúp đỡ, nhưng sau này nếu có việc gì thì chắc chắn sẽ dè dặt, như vậy là lãng phí cơ hội mạng lưới quan hệ quý giá của quý nhân.

Tóm tắt lại. Thứ nhất, nền tảng của mạng lưới quan hệ nằm ở việc bạn có bao nhiêu giá trị trao đổi. Thứ hai, mạng lưới quan hệ không phải là bạn có ai trong danh bạ, mà là danh bạ của người khác có lưu tên bạn hay không. Thứ ba, mạng lưới quan hệ không phải là khi huy hoàng có bao nhiêu người xu nịnh bạn, mà là khi bạn sa cơ lỡ vận có bao nhiêu người sẵn sàng giúp đỡ bạn. Thứ tư, đừng lao đầu vào cái bẫy theo đuổi danh lợi mà quên mất ý nghĩa ban đầu của cuộc sống là theo đuổi niềm vui và hạnh phúc. Thứ năm, bản chất của mạng

lưới quan hệ là trao đổi giá trị, nâng cao giá trị cá nhân, xây dựng thương hiệu cá nhân, tạo ra giá trị cho nhiều người hơn, thu hút mạng lưới quan hệ, trở thành trung tâm của mạng lưới quan hệ, đây là lợi thế và cơ hội của thời đại này. Sau khi học xong bài học này, tôi tin rằng mọi người đã hiểu sâu hơn về mạng lưới quan hệ. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



SỰ THẬT VỀ TƯ DUY NGƯỜI NGHÈO

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về sự thật về tư duy người nghèo. Trước tiên, chúng ta hãy tìm hiểu bản chất của nghèo đói là gì? Rốt cuộc là những yếu tố nào đã khiến người nghèo trở nên nghèo khó? Bản chất của nghèo đói được chia thành hai yếu tố, một là yếu tố khách quan, một là yếu tố chủ quan. Trước tiên, chúng ta hãy xem yếu tố thứ nhất, yếu tố khách quan.

Yếu tố khách quan này được chia thành hai phần. Một là trên thế giới này vốn dĩ không cần quá nhiều người giàu, hai là một số lời nói dối do người giàu tạo ra. *"Trên thế giới này vốn dĩ không cần quá nhiều người giàu"* có nghĩa là gì? Vì của cải vốn dĩ là do người nghèo tạo ra, nhưng của cải mà người nghèo có được lại rất ít. Chỉ khi nào người nghèo tương đối nhiều, người nghèo ngày càng nhiều, người giàu mới có thể ngồi mát ăn bát vàng. Vì vậy, của cải lớn nhất của người giàu không phải là xe sang, nhà đẹp, của cải lớn nhất của người giàu chính là bản thân người nghèo, chính là sức lao động của người nghèo, tư duy tầng lớp thấp của người nghèo. Vì vậy, bản chất của cải trên thế giới này có một quy luật 80/20, 20% người nắm giữ 80% của cải. Chúng ta muốn lọt vào top 20%, chúng ta mới có thể có được của cải. Điểm thứ hai chính là người giàu đã tạo ra một số lời nói dối. Ví dụ, người giàu nói rằng họ không quan tâm đến tiền bạc, mọi người thường nghe thấy lời nói dối này. Thực ra sự thật là điều họ quan tâm thực sự không phải là tiền bạc, mà là hàng hóa và dịch vụ mà tiền bạc có thể mua được, nói trắng ra là vẫn quan tâm đến tiền bạc. Họ luôn nói rằng có nhiều tiền sẽ rất đau khổ, sự thật là không có tiền mới đau khổ hơn. Lời nói dối thứ ba là *"phải tiêu tiền mới kiếm được tiền"*, sự thật là gì? Sự thật là đây là một cái bẫy của chủ nghĩa tiêu dùng. Chỉ khi có nhiều người nghèo, người nghèo tiêu dùng nhiều, người giàu mới có thể kiếm được nhiều tiền hơn, vì tiền mà người giàu kiếm được là đến từ việc tiêu dùng của người nghèo. Điểm thứ tư là *"thành công không có đường tắt"*, sự thật là hầu hết những người giàu đều dựa vào đường tắt để thành công. Họ không tin vào việc từng bước một. Tiếp theo là *"lựa chọn quan trọng hơn nỗ lực"*, sự thật là nếu chúng ta không nỗ lực, chúng ta sẽ không có cả cơ hội lựa chọn. Vì vậy, lựa chọn và nỗ lực không phải là quan hệ ai quan trọng hơn ai, mà là quan hệ ai trước ai sau, chúng ta nhất định phải nỗ lực trước mới có thể có được một số cơ hội lựa chọn. Còn có một điểm gọi là *"siêng năng có thể làm giàu"*, sự thật là sự siêng năng về thể chất là nguyên nhân cơ bản cản trở việc làm giàu. Nếu siêng năng có thể làm giàu, thì những người giàu nhất trên thế giới nhất định là những công nhân dây chuyền sản xuất, mà họ lại là những người tương đối nghèo khó. Điểm cuối cùng là cái

bầy của hàng xa xỉ, *"chính là tấm vé thông hành mà tầng lớp thượng lưu cấp cho bạn, để bạn bước vào tầng lớp thượng lưu"*. Sự thật là người giàu thực sự không thích hàng xa xỉ, họ không phải là không mua hàng xa xỉ, mà là họ coi hàng xa xỉ và sản phẩm thông thường như nhau, họ chỉ thích cái nào thì mua cái đó, cần dùng cái nào thì mua cái đó, họ không cần dùng hàng xa xỉ để chứng minh thân phận của mình. Cái gọi là hàng xa xỉ, chính là một cái bẫy chủ nghĩa tiêu dùng do tư bản tạo ra, đặc biệt để cho tầng lớp trung lưu và người nghèo mua. Đây là những yếu tố khách quan trên thế giới này.

Chính vì sự tồn tại của những yếu tố khách quan này, nên rất nhiều người nghèo khó có thể thoát khỏi số phận nghèo khó của mình. Rất nhiều người nghèo bị mắc kẹt trong 80% tầng lớp, không thể nào vươn lên được. Tiếp theo, chúng ta hãy xem yếu tố chủ quan thứ hai. Phần thứ hai của yếu tố chủ quan chính là một số yếu tố mà gia đình gốc mang lại cho chúng ta, một là một số trở ngại do tư duy của chúng ta mang lại. Trước tiên, chúng ta hãy xem gia đình gốc. Vì gia đình gốc của chúng ta thường rất bình thường, cho chúng ta một điểm xuất phát rất thấp, khiến chúng ta không có cơ hội thử và sai. Chúng ta nỗ lực cả đời có thể chỉ đạt được điểm xuất phát của những người giàu có. Vì vậy, chúng ta không có cơ hội thử và sai, còn người giàu có thể sai rất nhiều lần, hơn nữa còn có thể làm lại. Nhưng người nghèo không thể sai một lần nào, sai một lần có thể sẽ xuất hiện vấn đề sinh tồn nghiêm trọng. Ví dụ, mọi người đều đã từng chơi trò chơi *"đấu địa chủ"*, quy tắc của trò chơi này rất thú vị, nó rất giống với xã hội hiện thực của chúng ta. Mọi người đều đã từng chơi *"đấu địa chủ"*, tôi lấy ví dụ, tôi có 100 đậu vui vẻ, người giàu có 10.000 đậu vui vẻ. Tôi PK với họ, ván đầu tiên tôi all-in, họ thắng, tôi còn 200 đậu vui vẻ. Ván thứ hai tôi lại all-in, thắng, tôi có 400 đậu vui vẻ. Ván thứ ba tôi lại all-in, thắng họ, tôi có 800 đậu vui vẻ. Lúc này, tôi có 800 đậu vui vẻ, còn người giàu có bao nhiêu? Người giàu còn 9.300 đậu vui vẻ. Người giàu chỉ cần thắng tôi một ván là có thể khiến tài sản của tôi ngay lập tức về 0. Tức là tôi thắng người giàu ba ván liên tiếp, tôi vẫn chưa đạt đến cùng một mức, còn người giàu chỉ cần thắng tôi một ván trong bốn ván này là có thể khiến tôi về 0, khiến của cải của họ tiếp tục tăng lên. Vì vậy, quy tắc của trò chơi *"đấu địa chủ"* thực ra chính là quy tắc của xã hội hiện thực của chúng ta. Người giàu có thể thua rất nhiều lần, còn người nghèo chỉ cần thua một lần là mất tất cả.

Điểm thứ hai chính là trở ngại lớn nhất khi người nghèo muốn làm giàu không phải là nhận thức, học vấn, trở ngại lớn nhất khi người nghèo muốn làm giàu chính là bản thân nghèo khó, chính là bản thân nghèo đói. Vì người nghèo phải dành rất nhiều thời gian và công sức cho việc sinh tồn, không có thời gian để suy nghĩ và học tập. Ví dụ, họ luôn phải bận rộn vì miếng cơm manh áo, ví dụ, họ luôn so sánh về giáo dục một cách quá mức, luôn gánh khoản vay mua nhà vượt quá khả năng. Vì vậy, khi cơ hội đến, họ biết rõ đó là cơ hội, nhưng lại không có vốn để nắm bắt, hoặc là không có thời gian để cạnh tranh. Ví dụ như

thời đại trước, thời kỳ hoàng kim của bất động sản, mọi người đều biết đó là thời kỳ hoàng kim, mua nhà là có thể kiếm tiền. Nhưng rất nhiều bạn bè không có vốn, không có cách nào để trả tiền đặt cọc, không có cách nào để dòng tiền của mình vượt qua, vì vậy đành bỏ lỡ thời kỳ hoàng kim. Ví dụ như thời đại hiện nay, thời kỳ hoàng kim của lưu lượng truy cập, rất nhiều người biết đó là thời kỳ hoàng kim, cũng không cần quá nhiều vốn, nhưng cần phải đầu tư rất nhiều thời gian và công sức. Còn người nghèo vì sinh tồn đã dành rất nhiều thời gian, họ không có thêm thời gian và công sức để nghiên cứu cơ hội của thời đại, vì vậy vẫn đành bỏ lỡ. Điểm thứ ba gọi là tiềm thức. Chúng ta luôn theo bản năng bắt chước cha mẹ, tức là một số trở ngại do gia đình gốc mang lại. Chúng ta luôn bắt chước một số tư duy, cách suy nghĩ của thế hệ cha mẹ. Ví dụ, thế hệ cha mẹ, họ tin rằng siêng năng có thể làm giàu, tin rằng tốt bụng có thể làm giàu. Siêng năng làm giàu, trên thực tế, nó là *"cần cù trong chiến thuật, lười biếng trong chiến lược"*. Cần cù trong chiến thuật là dành rất nhiều thời gian cho lao động chân tay, thông qua việc tăng thời gian lao động để đổi lấy của cải. Khi công việc của chúng ta là thông qua lao động chân tay để có được của cải, chúng ta chỉ có thể tăng ca, tăng thời gian lao động để có được của cải, hiệu quả làm giàu rất thấp. Đây chính là tư duy của thế hệ cha mẹ chúng ta, chính là lười biếng trong chiến lược, không có thói quen suy nghĩ sâu sắc, cũng không có thói quen tìm tòi bản chất, luôn nhìn sự vật ở bề ngoài. Vẫn là câu nói đó, nếu siêng năng có thể làm giàu, thì những người giàu nhất trên thế giới này nên là nông dân, nên là công nhân. Nhưng trên thực tế thì hoàn toàn ngược lại. Họ cho rằng tốt bụng có thể làm giàu, họ luôn cho rằng *"chịu thiệt là phúc"*, luôn cho rằng bản chất con người là đáng tin cậy. Trên thực tế, *"chịu thiệt là phúc"* chỉ tồn tại ở tầng lớp thượng lưu. Ở tầng lớp thượng lưu, thực sự bạn chịu thiệt, nhường nhịn lẫn nhau, mọi người có thể giúp đỡ bạn nhiều hơn. Nhưng khi bạn ở tầng lớp thấp nhất của xã hội, điều mà mọi người tin tưởng là quy luật rừng rậm, bạn lùi một bước không thể đổi lấy sự rộng lượng, mà là được đăng chân lên đăng đầu. Bạn nhẫn nhịn một lúc không thể đổi lấy sự bình yên, mà là sự lấn tới. Đây là quy luật rừng rậm của xã hội tầng lớp thấp. Còn có chính là thế hệ cha mẹ chúng ta, họ tin tưởng vào bản chất con người, họ luôn tưởng tượng người khác là hình mẫu đạo đức, họ luôn nhường nhịn khi nên tranh giành lợi ích. Họ luôn cho rằng sau khi nhường nhịn có thể có được nhiều hơn, họ luôn cho rằng sau khi mình nhường nhịn thì đối phương sẽ báo đáp nhiều hơn. Trên thực tế, xã hội tầng lớp thấp hoàn toàn không phải như vậy, hoàn toàn ngược lại. Quy tắc này có thể áp dụng ở tầng lớp thượng lưu, ở tầng lớp thượng lưu bạn nhường nhịn, bạn khiêm tốn, bạn biết chịu thiệt, bạn sẽ có nhiều phúc báo hơn, nhiều người giúp đỡ bạn hơn. Nhưng khi bạn ở tầng lớp 80%, lúc này mọi người chỉ tin vào quy luật rừng rậm. Chúng ta thích bắt chước cách làm việc của cha mẹ, ví dụ như cha mẹ luôn lãng phí rất nhiều thời gian để tiết kiệm tiền, họ thích theo đuổi *"tỷ lệ hiệu suất chi phí"*. Vì vậy, khi mua rau ở chợ, vì vài hào cũng sẽ mặc cả, họ không cảm thấy thời gian của mình đáng tiền, mà cảm thấy vài hào này có thể đáng tiền hơn. Họ sẽ xếp hàng rất dài để được giảm giá một chút,

lãng phí rất nhiều thời gian. Trong thực tế, chúng ta có thể sẽ không làm như vậy, nhưng rất nhiều hành vi của chúng ta thực ra rất giống với thể hệ cha mẹ. Ví dụ như tranh giành lì xì vài hào trong một số nhóm, sau khi giành được sẽ rất vui vẻ, thực ra về bản chất điều này cũng giống như cha mẹ mặc cả ở chợ. Vài hào đó còn không bằng giá trị thời gian của chúng ta, đúng không? Cha mẹ thích tranh luận đúng sai, không thích tranh giành lợi ích, họ thích tranh giành thắng thua bằng lời nói, không thích tranh giành lợi ích thực tế trong cuộc sống thực. Họ thích cãi nhau, tranh giành thắng thua bằng lời nói. Khi gặp chuyện, họ nghĩ đến việc làm thế nào để hả giận, chứ không phải là làm thế nào để giải quyết. Họ luôn lãng phí thời gian để sửa chữa người khác, chứ không phải là sửa chữa bản thân mình, đây đều là một số quan niệm sai lầm, là một số cách làm việc mà thể hệ cha mẹ chúng ta thường thích sử dụng.

Vậy thì đối với một số trở ngại và xiềng xích mà gia đình gốc mang lại cho chúng ta, chúng ta nên làm thế nào? Giải pháp của chúng ta là trước tiên chúng ta phải vượt qua cha mẹ, vượt qua cách suy nghĩ và cách làm việc của họ. Tại sao phải vượt qua cách suy nghĩ của cha mẹ? Ở nước ngoài có một nghiên cứu khoa học, trong một số môi trường xã hội ổn định, một thể hệ rất khó vượt qua thành tựu của thể hệ cha mẹ, chính là mức trần của cải hoặc là mức trần thành tựu của thể hệ cha mẹ chính là mức trần cao nhất của thể hệ sau. Tại sao? Vì con cái ngay từ đầu đã lớn lên trong sự bắt chước cha mẹ, bắt chước cách làm việc của cha mẹ, bắt chước cách suy nghĩ của cha mẹ. Vì vậy, chúng ta muốn vượt qua cha mẹ mình, nhất định phải phá vỡ những hạn chế về tư duy và cách làm việc sai lầm này. Điểm thứ hai chính là chúng ta phải tìm cách kiếm *"tiền nhanh"* trong phạm vi pháp luật cho phép. Rất nhiều lúc, người giàu luôn nói với chúng ta rằng nên có kế hoạch nghề nghiệp dài hạn, nhưng khi chúng ta gặp cơ hội kiếm *"tiền nhanh"* một cách hợp pháp, nhất định phải tìm cách kiếm tiền, vì số tiền nhanh này có thể là cơ hội để chúng ta đạt được nhiều của cải hơn, là số vốn đầu tiên để thực hiện hiệu ứng quả cầu tuyết của cải, điều này rất quan trọng. Đây là một nền tảng, nếu không có nền tảng này, chúng ta luôn bị mắc kẹt trong miếng cơm manh áo, làm sao chúng ta có thể nắm bắt được cơ hội lớn hơn? Mỗi người chúng ta trong đời có thể gặp được 3 đến 4 lần cơ hội, cơ hội thay đổi vận mệnh, khi cơ hội đến, chúng ta nhất định phải nắm bắt. Vì cơ hội là gì? Chính là cơ hội của cải khổng lồ có thể giúp người bình thường thành công, ví dụ như thời đại bất động sản của thời đại trước, ví dụ như thời kỳ hoàng kim của lưu lượng truy cập trong thời đại này, ví dụ như thời đại tiếp theo chúng ta vẫn chưa biết.

Một điểm khác, chúng ta hãy xem những trở ngại do tư duy của chúng ta mang lại, chính là những trở ngại do tư duy của chúng ta mang lại. Trước tiên là hạn chế về nhận thức của chúng ta. Điểm thứ nhất là tiếp nhận thông tin. Người nghèo, kênh tiếp nhận thông tin của họ luôn chậm trễ, thường là thông qua chương trình truyền hình, tiếp nhận thông tin trên TV. Những thông tin trên TV

đều là những thông tin tích cực, thông thường, còn những thông tin thực sự mà chúng ta cần, những thông tin thực sự có giá trị, thường là không thể xem được trên đó. Hơn nữa, còn có rất nhiều bạn bè thích xem một số ứng dụng tin tức để lấy thông tin, thực ra thông tin này gọi là "*bong bóng lọc thông tin*". Những thông tin mà chúng ta xem được đều là những nội dung mà chúng ta quan tâm, những nội dung mà chúng ta không quan tâm thì không xem được, vì vậy nó sẽ hình thành một "*bong bóng lọc thông tin*". "*Bong bóng lọc thông tin*" là gì? Giống như một con sâu bướm, nó tự nhốt mình trong kén, bị nhốt trong một căn phòng nhỏ, không bao giờ nhìn thấy thế giới bên ngoài. Điểm thứ ba là tiếp nhận một số thông tin trong cuộc trò chuyện của bạn bè, thông tin này còn tệ hơn, vì bạn bè nói chuyện đều mang màu sắc chủ quan rất mạnh, đều là thông tin gián tiếp, đều là thông tin đã được người khác tiêu hóa, xử lý, những thông tin này cơ bản là không có tác dụng gì. Vì vậy, để giải quyết vấn đề tiếp nhận thông tin chậm trễ, chúng ta phải hiểu một kim tự tháp gọi là kim tự tháp nguồn thông tin. Chúng ta hãy xem kim tự tháp nguồn thông tin, nó được chia thành nhiều tầng từ trên xuống dưới. Tầng thứ nhất gọi là nguồn thông tin, tầng thứ hai gọi là tài khoản chuyên gia hàng đầu, nhóm trả phí. Tầng thứ ba gọi là công nghệ tìm kiếm thông tin, ví dụ như công nghệ thu thập thông tin. Tầng thứ tư gọi là báo cáo nghiên cứu của các ngành. Tầng thứ năm gọi là ứng dụng tin tức. Càng xuống dưới, thông tin càng chậm trễ, càng không đáng tin cậy. Càng lên trên, thông tin càng có giá trị.

Vậy thì con người kiếm tiền như thế nào? Con người kiếm tiền chia thành nhiều chiều. Thứ nhất là kiếm tiền dựa vào chênh lệch thông tin, thứ hai là kiếm tiền dựa vào chênh lệch nhận thức, thứ ba là kiếm tiền dựa vào chênh lệch thực hiện, thứ tư là kiếm tiền dựa vào chênh lệch cạnh tranh. Càng xuống dưới, kiếm tiền càng khó, càng lên trên, kiếm tiền càng dễ. Vì vậy, cách kiếm tiền nhanh nhất chính là kiếm tiền dựa vào chênh lệch thông tin. Khi người khác chưa biết, tôi đã biết rồi. Vậy thì chênh lệch thông tin này đến từ đâu? Trước tiên là nguồn thông tin, nguồn phát hành thông tin, nguồn soạn thảo thông tin. Thứ hai là một số thông tin của những chuyên gia này, vì tài khoản xã hội, nhóm trả phí của chuyên gia, vì chuyên gia là phục vụ cho nguồn thông tin. Họ có thể tiếp xúc với nhiều thông tin trực tiếp hơn. Thứ ba gọi là công nghệ tìm kiếm thông tin, chính là một số người có IQ cao, những người nắm vững một số công nghệ thu thập thông tin, họ có thể nhanh chóng thu thập được những thông tin mới nhất này. Thứ tư là báo cáo nghiên cứu của các ngành, chính là báo cáo nghiên cứu. Chúng ta có thể thường xuyên thấy trong nhóm, chính là loại báo cáo hàng năm, báo cáo hàng tháng, sách trắng của ngành, phân tích xu hướng của ngành này, những thứ này có một số giá trị. Những thứ không có giá trị nhất chính là chương trình truyền hình của chúng ta, ứng dụng tin tức, còn có bạn bè trò chuyện, những thông tin này đều ở tầng thấp nhất. Chúng ta phải tìm cách đi lên tầng trên mới có thể kiếm được nhiều tiền hơn.

Điểm thứ hai gọi là trở ngại nhận thức của tầng lớp. Trở ngại nhận thức của tầng lớp được chia thành tầng lớp bạn bè, tầng lớp họ hàng, tầng lớp bạn học. Tầng lớp bạn bè chính là bạn bè ở bên nhau luôn thảo luận một số quan điểm chính trị không có ý nghĩa, điều này là đang lãng phí thời gian của mọi người. Thứ hai là tầng lớp họ hàng, họ hàng ở bên nhau luôn so sánh, luôn xây dựng hạnh phúc trên cơ sở vượt qua đối phương, điều này là vô nghĩa. Thứ ba gọi là tầng lớp bạn học, vì bạn học đều học ở cùng một trường, cuối cùng cũng sẽ làm những công việc tương tự, rất khó hình thành sự bổ sung tài nguyên hiệu quả. Vậy thì làm thế nào để vượt qua tầng lớp? Giải pháp thứ nhất là từ bỏ giao tiếp xã hội vô ích. Giữa bạn bè nếu có thể trao đổi giá trị cảm xúc, nếu có thể trao đổi một số giá trị thông tin, thì giao tiếp xã hội đó là giao tiếp xã hội hiệu quả. Nhưng đa số giao tiếp xã hội đều là nói về một số quan điểm chính trị vô nghĩa, hoặc là khoe khoang, những giao tiếp xã hội này hoàn toàn có thể từ bỏ, chỉ là lãng phí thời gian. Thứ hai là từ chối xây dựng hạnh phúc trên cơ sở so sánh. Nếu xây dựng hạnh phúc trên cơ sở so sánh, chúng ta có thể sẽ không bao giờ có được hạnh phúc, cũng không bao giờ có được của cải. Vì so sánh chính là *"núi này cao còn có núi khác cao hơn"*, nếu dựa vào so sánh để có được hạnh phúc, sẽ luôn thấy có người ở trên chúng ta. Điểm thứ ba chính là chúng ta phải thay đổi vòng tròn xã giao mỗi năm, phải đến gần những tầng lớp cao hơn, vượt qua tầng lớp hiện tại. Nếu bạn và vòng tròn xã giao của bạn ba năm trước vẫn có thể nói chuyện không hết chuyện, rất có thể bạn đang dậm chân tại chỗ. Vì vậy, cứ ba đến năm năm phải thay đổi vòng tròn xã giao, đến những tầng lớp cao hơn, chúng ta mới có thể vượt qua một số trở ngại nhận thức của tầng lớp.

Tiếp theo, còn có một điểm gọi là chênh lệch năng lực hành động. Tư duy người nghèo và tư duy người giàu có một điểm khác biệt rất lớn, chính là người giàu có năng lực thực hiện rất mạnh, còn người nghèo khi gặp cơ hội, họ sẽ suy nghĩ, họ sẽ nghĩ, họ sẽ cảm thấy mình chuẩn bị chưa đủ, đợi thêm một chút, họ sẽ cảm thấy năng lực kỹ thuật chưa đủ, học thêm một chút, họ sẽ cảm thấy thiếu vốn, kiếm thêm một chút. Rất nhiều vấn đề mà họ không tìm được câu trả lời, họ phải nghĩ cách tìm kiếm, sau đó khi họ chuẩn bị xong để làm thì cơ hội đã không còn nữa. Cơ hội luôn thoáng qua, khi thần may mắn gõ cửa nhà chúng ta, chúng ta phải kịp thời mở cửa, để thần may mắn bước vào. Vậy thì người giàu làm như thế nào? Người giàu tuy chuẩn bị chưa đủ, nhưng cơ hội đã đến rồi, phải hành động ngay lập tức. Tuy tôi không hiểu kỹ thuật, nhưng tôi có thể tìm người hiểu kỹ thuật liên quan, tôi có thể hợp tác với người có kỹ thuật, làm đối tác. Bây giờ tôi tuy không đủ tiền, nhưng tiền không phải là vấn đề, tôi có thể tìm cách tìm đối tác, tìm nhà đầu tư, tìm vốn, để vốn đầu tư tiền để cùng nhau làm việc này, hoặc là tôi vay tiền để làm việc này, nhận được tài trợ. Tức là nghĩ nhiều thì đều là vấn đề, làm nhiều thì đều là câu trả lời, tìm kiếm câu trả lời trong hành động. Vì vậy, điểm khác biệt lớn nhất của tư duy người giàu chính là năng lực hành động của họ rất mạnh, họ luôn tìm kiếm câu trả lời trong quá trình làm việc. Họ luôn có thể ngay lập tức tham gia khi cơ hội đến, chứ không

phải là cứ chờ đợi, chứ không phải là nghĩ cách nâng cao bản thân. Thực ra có thể không ngừng nâng cao và hoàn thiện trong quá trình làm việc.

Điểm cuối cùng là thiếu tư duy dài hạn. Trước tiên là chìm đắm trong các loại kích thích ngắn hạn, những kích thích nào? Ví dụ như chơi game, luôn có được một số thỏa mãn giả dối trong thế giới ảo. Không phải là mọi người đừng chơi game, mà là chơi game là một loại giá trị cảm xúc, nhưng nó là một loại giá trị cảm xúc rất thấp, chúng ta chơi ít một chút mỗi ngày là được rồi, chơi nhiều thì là một loại thỏa mãn ảo, giả dối, rất lãng phí thời gian. Thứ hai là xem phim giải trí, những chương trình tạp kỹ rác rưởi, phim Hàn Quốc rác rưởi, v.v., những bộ phim này bạn không thể tiếp thu được bất kỳ giá trị dinh dưỡng nào, xem nhiều hơn nữa cũng không có tác dụng gì, chỉ là để giải trí, sau khi giải trí xong thì không còn gì cả. Thứ ba là giao tiếp xã hội vô ích, uống rượu, khoe khoang, tăng bốc lẫn nhau, giá trị cảm xúc cấp thấp không thể mang lại bất kỳ giá trị và tác dụng nào, chỉ là lãng phí thời gian. Thứ tư là một số học tập vô ích, ví dụ như chúng ta học tập thông qua các ứng dụng sở thích, những thứ mà họ đề xuất đều là những thứ mà chúng ta quan tâm, không nhất thiết là những thứ mà chúng ta thực sự cần. Chúng ta tưởng rằng mình đang học tập, thực ra học đều là một số kiến thức vô ích. Làm thế nào để giải quyết? Chúng ta phải làm một số việc mà trong thời gian ngắn có thể hơi đau khổ, nhưng xét về lâu dài có thể mang lại cho chúng ta giá trị lâu dài, những thứ cao cấp hơn. Ví dụ như đừng bỏ dở việc đọc sách, kiên trì đọc sách mỗi ngày, đúng không? Hình thành thói quen tốt này, kiên trì đọc vài trang sách mỗi ngày. Ví dụ như xem một số phim tài liệu chất lượng cao, phim lịch sử, đừng xem những bộ phim giải trí, vì những phim tài liệu và phim lịch sử này có thể giúp chúng ta hiểu rõ hơn về lịch sử, hiểu rõ hơn về bản chất con người, hiểu rõ hơn về xu hướng lớn, hiểu rõ hơn về cơ hội. Chứ không phải là giống như những bộ phim giải trí, sau khi xem xong thì không thu hoạch được gì cả, quên hết. Còn có điểm thứ ba gọi là trả phí kiến thức. Những thứ tốt, kiến thức tốt nên có giá, tại sao? Chúng ta thường nghe thấy một câu tục ngữ: *"Pháp không dễ dàng truyền, đạo không dễ dàng thấy, thầy không dạy dọc đường, thầy thuốc không dễ dàng chữa bệnh"*. Ý của người xưa là kỹ năng, những thứ này đừng dễ dàng truyền cho người khác, cũng cần phải có một số điều kiện, thu một số chi phí. *"Đạo không dễ dàng thấy"* cũng là một đạo lý. *"Thầy không dạy dọc đường"* chính là đừng mời một người thầy dạy dọc đường, mà phải cung kính mời họ vào cửa. *"Thầy thuốc không dễ dàng chữa bệnh"* chính là thầy thuốc phải đợi người khác đến mời mới đến nhà, thầy thuốc không thể chủ động đến nhà. Vì vậy, đây gọi là trả phí kiến thức, những thứ miễn phí thực ra là đắt nhất. Nếu tặng miễn phí cho mọi người một số kiến thức, rất có thể mọi người sẽ không học. Chúng ta bỏ tiền ra mua một số kiến thức chất lượng cao, mua một số sách, khóa học, chúng ta mới có thể bình tĩnh hơn, nghiêm túc học tập, tiếp thu giá trị dinh dưỡng, sau đó cuối cùng nội hóa thành của mình, trở thành cấu trúc kiến thức và hệ thống kiến thức của chúng ta, điều này mới là hữu ích, hiệu quả.

Điểm cuối cùng gọi là tiêu dùng so sánh và tiêu dùng vượt quá khả năng. Ví dụ như một số hàng xa xỉ, những hàng xa xỉ này là lời nói dối do tư bản tạo ra. Thực ra, bản thân người giàu cũng sẽ mua, nhưng họ không chỉ mua hàng xa xỉ, họ cũng sẽ mua một số sản phẩm bình dân, vì trong mắt họ, những thứ này không có gì khác biệt, họ thích cái nào thì sẽ mua cái đó. Ngược lại, tầng lớp trung lưu hoặc là người nghèo đặc biệt thích dùng hàng xa xỉ để chứng minh bản thân. Người giàu mua hàng xa xỉ là dùng tiền lãi của mình, dùng phần tăng giá của tài sản để mua. Nhưng người nghèo mua hàng xa xỉ, một số là phải tăng ca, phải làm việc vất vả, phải tiết kiệm tiền rất lâu, sau đó mua một chiếc đồng hồ vài vạn tệ hoặc là vài chục vạn tệ, hoặc là một chiếc túi xách vài vạn tệ. Thực ra những điều này đều là vô ích, những khoản tiêu dùng vượt quá khả năng này thực ra không có ý nghĩa gì lớn, hoặc là mua đủ loại hàng hiệu, chúng không thể thực sự nâng cao chất lượng cuộc sống của chúng ta, chúng chỉ là cái bẫy của lý niệm chủ nghĩa tiêu dùng do tư bản tạo ra, bao gồm cả một số xe sang, đồng hồ hiệu. Xe sang, đồng hồ hiệu không phải là không có tác dụng, một số là để thỏa mãn một số nhu cầu về cảm xúc của chúng ta, một số là để thỏa mãn một số nhu cầu xã hội của chúng ta, một số là để thỏa mãn một số nhu cầu sự nghiệp của chúng ta, điều này là có thể. Nhưng chúng ta phải hiểu rằng nó là một loại tài sản mất giá, nếu loại tài sản này không thể mang lại sự giúp đỡ thực sự cho sự nghiệp, thì nó hoàn toàn là một khoản nợ. Người giàu có xu hướng mua loại tài sản nào? Họ nhất định sẽ mua những tài sản có thể tăng giá, những tài sản có thể mang lại lãi, chứ không phải là những tài sản mua vào là mất giá. Vì vậy, người giàu cũng sẽ mua một số đồng hồ hiệu, xe sang, nhưng mọi người hãy nhớ kỹ, họ không mua bằng tiền gốc của mình, rất nhiều lúc họ mua bằng tiền lãi hoặc là phần tăng giá của tài sản, quan niệm mua hoàn toàn khác với người nghèo. Tương tự, cũng không cần phải so sánh một cách mù quáng, theo đuổi nhà to, không cần phải mua nhà to vượt quá khả năng của mình.

Giải pháp là gì? Thứ nhất là đừng để tư bản tẩy não. Rất nhiều chủ nghĩa tiêu dùng hiện nay đều là do tư bản tẩy não, tư bản luôn tạo ra đủ loại lý niệm, thổi phồng đủ loại ngày lễ phương Tây, bịa đặt đủ loại xu hướng thời trang để mọi người tiêu dùng. Thứ hai là chỉ mua những thứ cần thiết, không mua những thứ muốn mua. Những thứ mà chúng ta thực sự cần, chúng ta mới bỏ tiền ra mua. Những thứ mà chúng ta muốn mua rất có thể là cái bẫy của chủ nghĩa tiêu dùng, rất có thể là một lý niệm sai lầm, là những thứ mà chúng ta không cần phải mua. Điểm thứ ba chính là chúng ta phải dùng số tiền dư thừa để mua những tài sản chất lượng có thể tăng giá, chứ không phải mua một số tài sản mất giá để thỏa mãn lòng hư vinh của mình. Vì những tài sản này xét về lâu dài là một trở ngại lớn khiến chúng ta trở thành người giàu. Đặc điểm thứ tư là đừng xây dựng hạnh phúc trên cơ sở nâng cấp vật chất. Nếu chúng ta xây dựng hạnh phúc trên cơ sở không ngừng nâng cấp vật chất, như vậy sẽ không bao giờ có được hạnh phúc, vì chúng ta luôn *"núi này cao còn có núi khác cao hơn"*, hạnh phúc của chúng ta nên đến từ sự thỏa mãn trong nội tâm, đến từ sự bằng lòng,

đến từ việc tạm dừng dục vọng, chứ không phải là luôn nâng cấp vật chất, so sánh vật chất, điều đó là không có điểm dừng.

Tóm tắt lại. Nghèo không có nghĩa là tư duy người nghèo. Nghèo được chia thành thiếu thốn về vật chất và nghèo nàn về tinh thần. Thiếu thốn về vật chất là tạm thời, không đáng sợ, đáng sợ là tư duy người nghèo, nó là thể hiện của thuộc tính văn hóa. Trong bộ phim truyền hình *"Thiên đạo"*, khi Đinh Nguyên Anh xóa đói giảm nghèo cho làng Vương Miếu đã nói một câu: *"Giết cha thì dễ, xóa đói giảm nghèo thì khó"*. Câu nói này đã vạch trần nghèo đói chỉ là kết quả, không phải là lỗi của con người, nguồn gốc nằm ở tư duy, chính là tư duy người nghèo, chỉ có thay đổi tư duy mới có thể thực sự trở thành người giàu. Hiểu được sự thật về tư duy người nghèo, bài học tiếp theo chúng ta sẽ nói về tư duy người giàu. Cuối cùng, giới thiệu cho mọi người một cuốn sách, tên là *"Cha giàu cha nghèo"*. Cuốn sách này là một cuốn sách về trí tuệ tài chính rất nổi tiếng, mọi người có hứng thú có thể mua về đọc. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



SỰ THẬT VỀ TƯ DUY NGƯỜI GIÀU

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về sự thật về tư duy người giàu. Trước tiên, chúng ta phải hiểu tư duy người giàu là gì. Tỷ phú thế giới Rockefeller đã từng nói một câu: *"Ngay cả khi ném tôi vào sa mạc, tước đoạt tất cả của tôi, chỉ cần có đoàn lữ hành đi qua, một thời gian sau, tôi vẫn có thể trở thành triệu phú"*. Câu nói này cho thấy người giàu không chỉ sở hữu của cải vật chất, họ còn có khả năng tạo ra của cải, mà đằng sau đó chính là sở hữu tư duy người giàu. Chúng ta hãy tưởng tượng một tình huống, tưởng tượng một người bị bỏ rơi một mình ở một thành phố xa lạ, sau đó chỉ cho anh ta một chiếc xe cũ và 100 tệ, giấu tên, không quen biết ai, không có bất kỳ tài nguyên nào, sau đó là 90 ngày, kết quả sẽ là gì? A. Anh ta không thể sống sót. B. Anh ta sống lay lắt. C. Anh ta tìm một công việc để kiếm sống. D. Anh ta thành lập một công ty trị giá hàng triệu đô la. Câu trả lời và kết quả của câu hỏi này thực ra có thể kiểm chứng xem một người là tư duy người nghèo hay tư duy người giàu.

Tiếp theo, tôi sẽ kể cho mọi người nghe một câu chuyện có thật. Ở Mỹ có một chương trình truyền hình thực tế tên là *"Undercover Billionaire"* (Tỷ phú ngầm). Chương trình này đã thể hiện tư duy người giàu một cách chân thực. Trong tập đầu tiên của chương trình này, có một tỷ phú người Mỹ tên là Glenn Stearns đã tham gia thử thách. Thử thách mà ông phải đối mặt là gì? Chính là một mình đến một thành phố xa lạ, không được sử dụng mạng lưới quan hệ, tên thật của mình, sau đó chỉ có 100 đô la tiền mặt, một chiếc điện thoại di động không có bất kỳ số liên lạc nào và một chiếc xe bán tải cũ. Thử thách của ông là gì? Chính là trong vòng 90 ngày phải thành lập một công ty có giá trị hơn 1 triệu đô la. Sau đó, ông đã bị đưa đến một thành phố công nghiệp đang suy tàn ở phía đông bắc nước Mỹ. Trong ba tháng tiếp theo, Glenn đã ngủ trong xe, bán phế liệu, đến trung tâm thu mua, làm vệ sinh, làm người bán hàng rong, tóm lại, trong toàn bộ phim tài liệu, đến ngày thứ 90, người đàn ông trắng tay này, ở thành phố này cuối cùng đã có tài sản trị giá 750.000 đô la. Vậy thì, trong 90 ngày, Glenn đã trải qua những gì? Thực ra, 90 ngày này của Glenn chính là một bản tóm tắt của hàng chục năm kinh doanh của ông, là sự tái hiện lại quá trình ông làm giàu từ hai bàn tay trắng. Vì vậy, kết quả của bộ phim tài liệu này nói lên điều gì? Mọi người có hứng thú cũng có thể tìm kiếm bộ phim tài liệu này trên mạng. Bộ phim tài liệu này cho thấy sau khi có tư duy người giàu, không chỉ là giàu có về vật chất nhất thời, mà còn là giàu có về tinh thần, tư duy mới có thể tiếp tục sở hữu của cải.

Vậy sự thật về tư duy người giàu là gì? Không phải người giàu nào cũng có tư duy người giàu, cũng có một số người giàu có tư duy người nghèo, sau này họ vẫn sẽ nghèo trở lại. Còn sau khi thực sự có tư duy người giàu, nghèo khó chỉ là nhất thời. Vì vậy, sự thật về tư duy người giàu thực ra là một loại thuộc tính văn hóa, là một biểu hiện của văn hóa mạnh. Mọi người đã xem bộ phim truyền hình *"Thiên đạo"* chưa? Trong *"Thiên đạo"*, Đinh Nguyên Anh đã từng nói một câu: *"Sát phú tế bần phục bất khứ, tịu bần khốn bất ly"* (Giết người giàu để giúp người nghèo thì sự nghèo khó không hết, thì sự khốn khó không rời). Câu nói này đã nói ra một quy luật xã hội một cách rất trực tiếp, khách quan, thấu đáo. Chính là *"giết người giàu chia của cho người nghèo"* không thể thực sự thay đổi hiện trạng chênh lệch giàu nghèo của xã hội, xóa đói giảm nghèo thực sự nhất định là vấn đề về tư tưởng, văn hóa. Vì quan niệm là cách tạo ra của cải cao cấp nhất, xét về phương thức xóa đói giảm nghèo, cho người ta tiền bạc là hạ sách, cho người ta năng lực là trung sách, cho người ta quan niệm là thượng sách. Không thay đổi quan niệm, giống như cho cừu mặc bao nhiêu da sói cũng vẫn là cừu. Trong phim *"Thiên đạo"*, Nhuyễn Tiểu Đan đã từng nói một câu: *"Chỉ cần không phải điều mà tôi tự mình ngộ ra, anh không thể cho tôi được, cho rồi tôi cũng không giữ được. Chỉ có điều mà bản thân tôi tự ngộ ra, tôi mới có khả năng làm được, điều mà tôi làm được mới là của tôi."* Trong phim, món quà mà Nhuyễn Tiểu Đan muốn Đinh Nguyên Anh tặng là câu chuyện thần thoại về việc làng Vương Miếu thoát nghèo. Nhưng chúng ta thấy cuối cùng, câu chuyện thần thoại về làng Vương Miếu chỉ là một phương tiện, một phương tiện để Nhuyễn Tiểu Đan ngộ ra thuộc tính văn hóa. Món quà mà Đinh Nguyên Anh muốn tặng cho Nhuyễn Tiểu Đan không phải là câu chuyện thần thoại về làng Vương Miếu, mà là thông qua luật sư Cát và sự việc của làng Vương Miếu để Nhuyễn Tiểu Đan ngộ ra thuộc tính văn hóa.

Trong *"Thiên đạo"*, lúc đầu khi thảo luận về khả năng xóa đói giảm nghèo cho làng Vương Miếu, Đinh Nguyên Anh đã đưa ra một phán đoán của riêng mình. Ông cho rằng *"giết người giàu chia của cho người nghèo"* không thể giải quyết vấn đề căn bản, chỉ là xin xỏ công ty Nhạc Thịnh một chút. Bản chất của câu chuyện thần thoại là vật hiển tế của sức mạnh, nó chỉ có thể để người dưới đáy giềng nhìn lên một chút rồi lại rơi xuống, có thể sẽ khiến họ mắc bệnh tâm thần. Có thể nói, ngay từ đầu Đinh Nguyên Anh đã biết Phùng Thế Kiệt, Diệp Hiểu Minh, Lưu Bằng ba người này không thể gánh vác được lá cờ lớn của luật sư Cát. Dùng phương thức xóa đói giảm nghèo có thể cứu họ thoát khỏi nghèo đói về vật chất, nhưng không thể cứu họ thoát khỏi khốn cảnh về tư tưởng. Ông biết rằng xác suất để họ leo lên được là rất thấp. Tư tưởng của Đinh Nguyên Anh là không tin vào đáng cứu thế, ông đặc biệt phản đối việc dựa dẫm, trông chờ, đòi hỏi. Trong mô hình tư duy của Đinh Nguyên Anh, chỉ có sự khác biệt về năng lực cá nhân, hầu như không có sự khác biệt về giàu nghèo. Sau đó, công ty Nhạc Thịnh kiện luật sư Cát, yêu cầu bồi thường 6 triệu tệ. Lúc này, ba người Phùng Thế Kiệt quả nhiên như đứng trên đồng lửa, sợ hãi

đến mức mắt hôn mắt vĩa, lại còn bỏ trốn, còn đe dọa Âu Dương Tuyết, yêu cầu rút cổ phần của công ty. Nhưng vào lúc này, Tiêu Á Văn lại đưa ra một lựa chọn hoàn toàn khác, khi người khác rút cổ phần, cô đã dứt khoát tiếp nhận đồng hồ của luật sư Cát, trở thành người chiến thắng cuối cùng trong phim. Bạn xem sự khác biệt trong suy nghĩ này, thực ra đằng sau là thuộc tính văn hóa. Tiêu Á Văn, Âu Dương Tuyết, vì những thuộc tính văn hóa này đã thành công thoát khỏi tầng lớp thấp. Còn Diệp Hiểu Minh, Lưu Băng chỉ leo lên miệng giếng nhìn một cái rồi lại rơi xuống.

Dưới sự dẫn dắt của Đinh Nguyên Anh, người dân làng Vương Miếu thực sự đã đi trên con đường có thể thành công thoát nghèo. Nhưng chênh lệch giàu nghèo của toàn xã hội vẫn tồn tại, người giàu ngày càng giàu, người nghèo vẫn tiếp tục sa lầy. Còn việc xin xỏ *"giết người giàu chia của cho người nghèo"* không thể giết chết tất cả những người giàu trên thế giới, không thể thay đổi hiện trạng chênh lệch giàu nghèo của xã hội. Trong phim, khi Đinh Nguyên Anh nói chuyện với Hàn Sở Phong, ông nói: *"Tôi không thể cứu họ, tôi chỉ có thể làm là thông qua một phương thức để họ chấp nhận quan niệm sinh tồn của kinh tế thị trường. Người có thể cứu họ chỉ có chính họ"*. Tư tưởng cốt lõi của Đinh Nguyên Anh chính là *"cho cần câu chứ không phải cho cá"*, càng không phải là trực tiếp cho tiền bạc. Ông hiểu rằng đối với những người nghèo không có chí tiến thủ, xóa đói giảm nghèo có nghĩa là kéo họ từ dưới đáy giếng lên, để họ nhìn thấy một tia sáng ở miệng giếng, sau đó lại rơi xuống, sẽ khiến họ rơi vào vực sâu đau khổ hơn. Ngay từ đầu, khi triệu tập cuộc họp ở làng Vương Miếu, Đinh Nguyên Anh đã nói với dân làng về quy tắc và quan niệm cạnh tranh thị trường. Theo quy luật sinh tồn của kinh tế thị trường, chính là *"nhân những gì người khác không thể nhân, làm những gì người khác không thể làm"*. Vì vậy, ông *"cho"* chính là truyền tải tư tưởng, một loại quan niệm về kinh tế thị trường. Cạnh tranh thương mại không liên quan đến đạo đức, cạnh tranh thương mại là tàn khốc, là quy luật rừng rậm *"cá lớn nuốt cá bé"*, quy luật sói. Logic cơ bản của hệ sinh thái chính là sói ăn cừ, cừ ăn cỏ, người ăn cừ, đây là một hệ sinh thái, một hệ thống, một cơ chế. Không có cái gọi là *"giết người giàu chia của cho người nghèo"*, *"giết người giàu chia của cho người nghèo"* chỉ là một cái móc, sau khi bỏ cái móc này đi chính là cạnh tranh thương mại trần trụi. Còn cạnh tranh thương mại là không có đạo lý để nói, cá lớn nuốt cá bé, cá bé nuốt tôm tép, không kịp do dự, không kịp lùi bước, lùi một bước là vực sâu, chỉ có thể chiến đấu đến cùng. Sự tàn khốc của cạnh tranh thương mại là một cuộc chiến không tiếng súng, hơn nữa hai bên đã chuẩn bị sẵn sàng, vì *"đường cùng gặp nhau, kẻ đứng kẻ ngã"*. Tranh giành chính là một hơi thở đó, chỉ cần nhiều hơn một hơi thở, thắng bại sẽ được quyết định. Xóa đói giảm nghèo ở cấp độ này chính là thay đổi vận mệnh cho con người, chính là cho con người quan niệm này, cho họ quan niệm tốt này để thay đổi vận mệnh, dùng quan niệm tốt này để thức tỉnh con người, để lay động tâm hồn con người.

Đa số người nghèo đều là do nội tâm thiếu thốn, trong tư duy của rất nhiều người nghèo đều là quan niệm sai lầm về việc dựa dẫm, trông chờ, đòi hỏi, họ không tin rằng bản thân mình mới là đáng cứu thế có thể cứu mình. Vì vậy, xóa đói giảm nghèo, trước tiên phải xóa đói giảm nghèo về mặt tinh thần, trị ngu dốt trước, tâm hồn giàu có thì tự nhiên sẽ đến. Thông qua giáo dục, đào tạo để thay đổi thuộc tính văn hóa của người nghèo từ gốc rễ. Trong phim, Đinh Nguyên Anh là đại diện của văn hóa mạnh, ông đã mượn luật sư Cát để xóa đói giảm nghèo, gây ra sự thảo luận của toàn xã hội về thuộc tính văn hóa, cũng là sự truyền bá của văn hóa mạnh. Đề nghị mọi người có thể xem lại nguyên tác và bộ phim truyền hình "*Thiên đạo*" nhiều lần, cũng sẽ giúp mọi người hiểu sâu hơn về văn hóa mạnh và tư duy người giàu.

Vậy thì người có tư duy người giàu có những biểu hiện và đặc điểm gì? Thứ nhất, họ có thể nhìn thấu bản chất của mọi việc, nhìn thấu bản chất thông qua hiện tượng, khả năng này rất mạnh, có thể làm việc theo quy luật, hơn nữa biết những gì nên làm, những gì không nên làm, nắm bắt rất tốt. Thứ hai là rất hiểu bản chất con người, biết bản chất con người là ích kỷ, hơn nữa có thể tôn trọng bản chất con người, chính là biết cách cư xử, có EQ, có thể xử lý tốt tất cả các mối quan hệ giữa các cá nhân. Thứ ba là thích học tập, tất nhiên cũng giỏi học tập, sau đó có khả năng học tập liên tục, có niềm đam mê học tập liên tục, tò mò về những điều mới, sẵn sàng học hỏi từ những người giỏi, đến gần những người giỏi, học hỏi từ những người có kết quả, không ngừng nâng cao nhận thức của mình, có khả năng suy nghĩ độc lập, có chủ kiến, giỏi suy nghĩ sâu sắc. Thứ tư là tâm lý tốt, luôn tích cực, lạc quan, cảm xúc ổn định, không dễ nổi giận, không dễ bị tham, sân, si, nghi ngờ làm khó, bình tĩnh, im lặng, điềm tĩnh khi gặp chuyện, không quá quan tâm đến những được mất nhỏ nhặt và sự đánh giá của người ngoài. Thứ năm là có điểm mấu chốt và nguyên tắc của riêng mình, không gây chuyện cũng không sợ chuyện, không vi phạm pháp luật cũng không làm trái lòng mình, cũng sẽ không mạo hiểm quá lớn để làm những việc không chắc chắn, làm việc theo lương tâm của mình. Thứ sáu là có mục tiêu và phương hướng rõ ràng trong cuộc sống, có kế hoạch và hành động rõ ràng, mỗi ngày đều tích cực hành động, hơn nữa thích những việc mình làm, cảm thấy cuộc sống mỗi ngày đều rất có ý nghĩa. Thứ bảy là hiểu rõ logic cơ bản của thương mại, hiểu bản chất của kinh doanh là trao đổi giá trị, có khứu giác thương mại nhạy bén, giỏi nắm bắt cơ hội, cũng biết cách nổi bật trong cạnh tranh thương mại, tạo ra của cải. Thứ tám là có quan niệm đúng đắn về tiền bạc, coi tiền bạc là công cụ, chứ không phải là nô lệ của tiền bạc, có thể kiếm được tiền, đồng thời cũng có thể điều khiển tiền bạc, hơn nữa có thể sử dụng và phân bổ tiền bạc một cách hợp lý, đồng thời biết cách quản lý tài chính và phân bổ tài sản một cách hợp lý, đảm bảo tài sản tăng giá và truyền thừa của cải. Thứ chín là biết nhìn người, biết sử dụng người, cũng biết đào tạo người, hơn nữa còn biết giữ chân người, cũng biết đào tạo, muốn nhân bản nhân tài, có thể thu hút vô số nhân tài đi theo mình. Thứ mười là làm việc khiêm tốn, làm người cao

quý, có sức hút nhân cách, có sức ảnh hưởng cá nhân, *"bồ tát tâm địa, sấm sét thủ đoạn"*, làm việc có thủ đoạn, có mưu lược. Thứ mười một là giỏi kết hợp tài nguyên, kết hợp đồng nghiệp, kết hợp cao thủ, sẵn sàng hợp tác với những người xuất sắc, cùng nhau mạnh mẽ hơn, sẵn sàng chia sẻ cơ hội với những người xung quanh, cùng có lợi, cùng nhau lớn mạnh, hợp tác cùng có lợi. Thứ mười hai là tin tưởng vào chủ nghĩa dài hạn, không so đo được mắt trước mắt, thành bại trước mắt, khi đối mặt với khó khăn, thất bại nhất thời, có thể không dao động, không hoang mang, có thể tận hưởng khó khăn, gian khổ của cuộc sống, tận hưởng sự cô đơn của cuộc sống, đồng thời không ngừng trưởng thành trong quá trình này, coi đó là tài sản quý giá của cuộc sống. Thứ mười ba là bẩm sinh biết sử dụng quy luật tinh tế, trong xương cốt luôn tin rằng mình là duy nhất, là một người giàu có. Bất kể tình hình hiện tại như thế nào, luôn giữ được niềm tin này, hiểu rõ cuộc sống và kết quả mà mình muốn, tin chắc rằng mình nhất định có thể làm được, luôn nhắc nhở bản thân, cho đến khi thu hút được tất cả những điều tốt đẹp. Thứ mười bốn là sống thâu đáo, tỉnh táo, hiểu rõ, không có gì là không thể buông bỏ, không có gì là không thể nghĩ thông, không có gì là chấp niệm, rối rắm, nội tâm vô cùng bình tĩnh, tâm như nước lặng, không chút gợn sóng, ung dung tự tại. Thứ mười lăm là coi cuộc sống và công việc là tu hành, sở hữu của cải, thoát khỏi của cải, không bị của cải trói buộc, sở hữu danh lợi, thoát khỏi danh lợi, không bị danh lợi làm phiền, rèn luyện tâm trí, tu tâm, giác ngộ, hiểu rõ đạo lý sinh tử, cũng có dũng khí *"sống hướng về cái chết"*. Khi đến thế giới này, biết rằng chúng ta không mang theo bất cứ thứ gì, càng biết rằng sau này khi rời khỏi thế giới này, chúng ta cũng không mang theo được bất cứ thứ gì, chúng ta đến trần trụi và cũng ra đi trần trụi. Cả đời thực ra chúng ta không thể sở hữu bất cứ thứ gì, nhiều nhất chỉ là sở hữu tạm thời, sử dụng tạm thời, bảo quản tạm thời. Thực ra, mỗi người chúng ta cả đời cũng không thiếu bất cứ thứ gì, vì mỗi người đều có số phận của riêng mình. Cả đời này nên có bao nhiêu thì sẽ có bấy nhiêu, không hơn không kém, *"thiên đạo vô tư, luôn ở bên người lương thiện"*, có thể sống một cách minh mẫn, thâu đáo.

Tóm lại, tư duy người giàu là có thể học hỏi được, chính là mỗi người đều có thể sở hữu, nắm vững, học hỏi được. Chỉ là nói rằng sự hình thành của tư duy văn hóa cần có một quá trình, có người có thể học nhanh hơn một chút, có người có thể chậm hơn một chút. Nhưng nếu bạn có tư duy người giàu, thì của cải cũng sẽ theo đó mà đến, cũng sẽ không quá xa. Người xưa Trung Quốc cũng nói rằng *"trong lòng không thiếu thốn chính là giàu có"*. Tu tâm là bài học cả đời, nội tâm giàu có cũng quan trọng như vật chất giàu có. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, tin rằng mọi người đã có nhận thức sâu sắc hơn về tư duy người giàu, hy vọng mọi người đều có thể đón nhận văn hóa mạnh, có tư duy người giàu. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.

SỰ THẬT VỀ VIỆC VƯỢT QUA GIAI CẤP

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về sự thật về việc vượt qua giai cấp. Trước tiên, chúng ta hãy xem khái niệm về giai cấp là gì? Cái gọi là giai cấp là chỉ các tầng lớp khác nhau trong một tầng lớp, chính là những người xuất thân từ các tầng lớp khác nhau, trong cùng một tầng lớp, do địa vị kinh tế xã hội khác nhau mà tạo ra sự phân chia các tầng lớp khác nhau. Giai cấp là sản phẩm của tầng lớp, giai cấp có thể không ngừng vươn lên, nhưng bản thân tầng lớp lại rất khó vượt qua. Từ xưa đến nay, người Trung Quốc vẫn luôn nói có ba, sáu, chín bậc, thời cổ đại gọi là "*sĩ, nông, công, thương*", đây đều là tầng lớp. Thực ra, họ không phải là sinh ra đã bình đẳng, mà là khi sinh ra đã có nhãn mác tầng lớp, chính là mỗi người đều có nhãn mác. Nỗ lực cả đời của rất nhiều người có thể chỉ là điểm xuất phát của người khác khi sinh ra, đây chính là hiện thực của Trung Quốc hàng nghìn năm. Vì vậy, trong xã hội có một câu nói, muốn vượt qua giai cấp cần phải nỗ lực của ba thế hệ. Ví dụ như trong xã hội nô lệ, giai cấp chủ nô và giai cấp nô lệ; ví dụ như trong xã hội phong kiến, giai cấp địa chủ và giai cấp nông dân, dù có nỗ lực thế nào cũng rất khó phá vỡ tầng lớp này. Thời cổ đại, chế độ khoa cử gần như là cách duy nhất để người bình thường vượt qua giai cấp, vì vậy đã xuất hiện vô số câu chuyện về những nhân vật kỳ lạ như Phạm Tiến trung cử.

Còn trong xã hội hiện đại, cơ hội vượt qua giai cấp nhiều hơn thời cổ đại rất nhiều. 40 năm kể từ khi cải cách, mở cửa là thời kỳ mà việc vượt qua giai cấp diễn ra thường xuyên nhất, quy mô lớn nhất trong lịch sử 5000 năm của Trung Quốc. Vào thời kỳ đầu của cải cách, mở cửa, năm 1977, việc khôi phục kỳ thi tuyển sinh đại học đã giúp rất nhiều học sinh nghèo thông qua lần này đã thực hiện được việc vượt qua giai cấp. Lần thứ hai là vào những năm 1980, làn sóng doanh nghiệp thị trấn, cuộc cải cách này đã cho vô số người dân bình thường có cơ hội đổi đời, vượt qua giai cấp. Lần thứ ba là chuyến "*nam tuần*" đã mang đến làn sóng kinh doanh năm 1992, 150.000 cán bộ và trí thức đã đổ xô đi kinh doanh, tạo nên một nhóm lớn những người giàu có và một nhóm lớn những doanh nhân xuất sắc, trở thành trụ cột của nền kinh tế Trung Quốc. Lần thứ tư là năm 2001, Trung Quốc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), mang đến một thời kỳ hoàng kim, Trung Quốc nhanh chóng trở thành trung tâm sản xuất của toàn cầu, thúc đẩy vô số doanh nghiệp ngoại thương và ngành công nghiệp dựa vào tài nguyên, giúp vô số chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ kiếm được số tiền lớn đầu tiên trong đời, bao gồm cả việc mở cửa quyền khai thác, giá than tăng vọt đã giúp vô số ông chủ than giàu lên nhanh chóng. Lần thứ năm là thị

trường bất động sản điên cuồng, vô số người bình thường đã thay đổi địa vị của cải của mình nhờ giá nhà đất tăng chóng mặt, tất nhiên vô số nhà phát triển bất động sản cũng kiếm được rất nhiều tiền, tạo nên vô số câu chuyện thần thoại về sự giàu có. Lần thứ sáu là sự trỗi dậy của internet, một nhóm lớn các công ty internet xếp hàng lên sàn chứng khoán, làm mới vô số câu chuyện thần thoại về tốc độ tăng trưởng của cải, giúp vô số người trẻ tuổi, bao gồm cả những lập trình viên trẻ tuổi trở thành triệu phú nhờ công ty lên sàn chứng khoán.

Thời điểm hiện tại, cơ hội mà chúng ta đang có chính là thời kỳ hoàng kim của video ngắn, livestream, lưu lượng truy cập. Vô số người bình thường thông qua lưu lượng truy cập đã nhanh chóng sở hữu khối tài sản khổng lồ, thực hiện được cú lội ngược dòng. Những cơ hội, thời cơ này trung bình cứ 5 đến 7 năm sẽ xuất hiện một lần, mỗi lần xuất hiện đều sẽ giúp vô số người bình thường thực hiện được việc vượt qua giai cấp. Nếu có thể nắm bắt được một lần cơ hội, thời cơ như vậy trong đời, ít nhất có thể kiếm được số tiền lớn đầu tiên trong đời. Nếu có thể nắm bắt được hai lần trở lên, có thể thực hiện được việc vượt qua giai cấp và tầng lớp thực sự. Điều này rất khó. Giai cấp hiện nay của Trung Quốc, chúng ta có thể chia thành bốn tầng lớp. Tầng thứ nhất gọi là tầng lớp tài nguyên, tầng thứ hai gọi là tầng lớp tư bản, tầng thứ ba gọi là tầng lớp tri thức, tầng thứ tư gọi là tầng lớp lao động chân tay. Tầng lớp lao động chân tay là những người kiếm tiền bằng sức lao động. Tầng lớp này, ví dụ như chúng ta nói công nhân nhập cư, nhân viên giao hàng, những người thuộc tầng lớp này theo tuổi tác ngày càng cao, thể lực và năng lượng sẽ dần dần giảm sút. Càng lớn tuổi, khả năng kiếm tiền càng kém, càng già càng không đáng giá, đây gọi là tầng lớp lao động chân tay. Tầng thứ hai gọi là tầng lớp tri thức. Tầng lớp tri thức là những người kiếm tiền bằng kinh nghiệm, bằng kiến thức, ví dụ như các chuyên gia trong mọi ngành nghề, giáo sư đại học, thời gian là bạn của họ. Theo tuổi tác ngày càng cao, kinh nghiệm ngày càng nhiều, họ sẽ càng già càng đắt giá, sẽ được mọi người tôn trọng trong lĩnh vực của mình. Nhưng tầng lớp này vẫn không thể thoát khỏi việc bán sức lao động, họ chỉ quen thuộc với lĩnh vực của mình, kỹ năng tương đối đơn lẻ, một khi công việc thay đổi, hoặc là ngành nghề thay đổi, hoặc là một khi ngừng làm việc, có thể sẽ trở về tầng lớp lao động chân tay. Tầng thứ ba là tầng lớp tư bản. Tầng lớp tư bản là những người kiếm tiền bằng tiền, những người này không cần phải tự mình làm việc, mà có thể sử dụng vốn, sử dụng tiền, sau đó sử dụng nhân tài. Những người này chính là những người có quyền thế trong mọi ngành nghề, những doanh nhân thành đạt, họ có đủ vốn và tư liệu sản xuất, có tài nguyên và mạng lưới quan hệ hàng đầu, có thể nắm bắt được những thông tin và chính sách mới nhất, đầu tư vào các ngành và lĩnh vực khác nhau, có thể có vô số nhân viên và nhân tài, có thể có được nguồn thu nhập và tài sản không ngừng tăng lên theo kiểu "*ống dẫn*". Tầng thứ tư là tầng lớp tài nguyên. Tầng lớp tài nguyên là những người phân bổ tài nguyên, họ ở tầng cao nhất, họ nắm giữ quyền phân bổ tài nguyên. Tầng lớp này, địa vị xã hội của họ tự nhiên cũng là cao nhất, vì trên thế giới này, nói cho

cùng vẫn là do các loại tài nguyên tạo thành. Những tài nguyên này bao gồm tài nguyên vật chất, bao gồm tiền bạc, bao gồm sức lao động. Bất kể tài nguyên có bao nhiêu, quyền phân bổ tài nguyên luôn nằm trong tay một số ít người thuộc tầng lớp tài nguyên. Chính là việc này, tài nguyên này phân bổ cho ai 10%, phân bổ cho ai 60%, đều do tầng lớp tài nguyên quyết định.

Rất nhiều trẻ em từ các gia đình nông thôn bình thường, sinh ra ở nông thôn, cha mẹ thuộc tầng lớp lao động chân tay, sau đó bản thân họ thông qua mười năm đèn sách khô luyện, tham gia kỳ thi tuyển sinh đại học, thi đỗ đại học, học thạc sĩ, học tiến sĩ, vượt qua năm cửa ải, cuối cùng cũng vất vả lắm mới vào được tầng lớp tri thức, tích lũy kiến thức, kinh nghiệm, tích lũy một số tiền, vốn, sau đó học quản lý, marketing, sau đó lại muốn thông qua khởi nghiệp để thực hiện việc vượt qua giai cấp, bước vào tầng lớp tư bản. Đây là tình huống vượt qua giai cấp của rất nhiều người. Nếu quá trình này thất bại, họ sẽ bị buộc phải trở về tầng lớp tri thức hoặc là tầng lớp lao động chân tay. Nếu thành công thì sẽ bước vào tầng lớp tư bản. Nếu thất bại rồi muốn lật ngược tình thế, thì có thể phải tiếp tục tích lũy trong một ngành, có thể lại phải tích lũy rất nhiều năm để tìm kiếm cơ hội, sau đó lại thử một lần nữa. Còn những người thuộc tầng lớp tư bản, sau khi họ ổn định, dù có khởi nghiệp thất bại, họ vẫn là người của tầng lớp tư bản, họ sẽ không rơi xuống quá thảm.

Đối với những đứa trẻ từ các gia đình bình thường mà nói, thực ra còn có một cách tốt hơn, chính là con đường tắt tốt nhất để bước vào tầng lớp tài nguyên là thi công chức, hoặc là đi lính. Đây là 40 năm qua, có thể coi là bước chuyển giai cấp dày đặc nhất của Trung Quốc, rất nhiều người bình thường ở tầng lớp thấp đã thông qua khởi nghiệp, thông qua thi công chức, thông qua rất nhiều cách khác, từng bước vượt qua giai cấp, bước vào tầng lớp tài nguyên, tầng lớp tư bản. Bao gồm cả việc có rất nhiều người đã trở thành tinh anh của ngành, vững chắc ở tầng lớp tri thức, cũng có người bước vào tầng lớp trung lưu. Hơn nữa, rất nhiều người thuộc tầng lớp trung lưu trên thực tế, về ăn, mặc, ở, đi lại cũng không khác biệt quá nhiều so với người của tầng lớp tư bản và tầng lớp tài nguyên. Vì vậy, rất nhiều người đã nảy sinh ảo giác, cho rằng mình đã là người thành công, mà một khi phải đối mặt với việc phân chia lợi ích lớn, tầng lớp trung lưu mới hiểu ra, thực ra họ chỉ là tầng lớp lao động chân tay có năng suất cao hơn mà thôi, căn bản không có tư cách tham gia vào việc phân bổ tài nguyên xã hội. Tầng lớp trung lưu thực ra chỉ là một cái mác do con người tạo ra mà thôi.

Vậy thì, đối với đa số người bình thường mà nói, làm thế nào mới có thể từng bước vượt qua giai cấp từ tầng lớp thấp để vươn lên? Tóm lại, có ba bước. Bước thứ nhất là trước tiên phải có được tấm vé để vượt qua giai cấp, có được tấm vé chính là tìm được điểm tựa để kết nối với tầng lớp cao hơn. Vậy thì tấm vé để người bình thường vượt qua giai cấp là gì? Thứ nhất là bằng cấp, thứ hai là khởi nghiệp, thứ ba là thi công chức, thứ tư là hôn nhân. Chúng ta hãy nói

từng cái một. Trước tiên là bằng cấp. Có câu nói: *"Vạn sự đều thua kém, chỉ có đọc sách là cao quý"*. Người đọc sách thực ra từ xưa đến nay đều được xã hội tôn trọng. Thời cổ đại có chế độ khoa cử để tuyển chọn hiền tài. Thời hiện đại có chế độ thi tuyển sinh đại học. Tuy kỳ thi tuyển sinh đại học không phải là con đường tốt nhất, cũng không phải là con đường duy nhất, nhưng đối với đa số trẻ em từ các gia đình bình thường mà nói, tuyệt đối là một cơ hội công bằng nhất. Vì tuy hiện nay đại học đang mở rộng tuyển sinh, nhưng trên thực tế, tỷ lệ sinh viên tốt nghiệp đại học trong xã hội chưa đến 5%. Vậy thì, trong thời đại hiện nay, người bình thường có bằng cấp, nó không chỉ là một tấm danh thiếp, một viên gạch lót đường, mà còn là một tấm vé thông hành để vượt qua giai cấp. Trong việc làm, trong việc thăng tiến trong tương lai, trong giao tiếp xã hội, v.v., nó đều sẽ có tác dụng rất lớn. Tuy cũng có vô số người chỉ trích nhược điểm của giáo dục ứng thí, chỉ trích một số nhược điểm của chế độ thi tuyển sinh đại học, nhưng trên thực tế, đối với trẻ em từ các gia đình bình thường mà nói, chỉ cần thông qua sự siêng năng, nỗ lực của bản thân là có thể có được tấm vé này, thực ra đã rất công bằng rồi. Tất nhiên, nó không chỉ công bằng, thi tuyển sinh đại học còn là cách an toàn nhất để vượt qua giai cấp. Bạn xem, chúng ta nói đến trường hợp xấu nhất, ngay cả khi không bước vào tầng lớp tư bản và tầng lớp tài nguyên, thì có kiến thức cũng có thể ổn định ở tầng lớp tri thức, vươn lên tầng lớp trung lưu, không đến nỗi trở về tầng lớp lao động chân tay.

Tấm vé thứ hai là khởi nghiệp, không yêu cầu bằng cấp, bên ngoài có vẻ như không có yêu cầu quá cao. Nó là cách tốt nhất để người bình thường kiếm được số tiền lớn đầu tiên, vì tiền bạc là *"tấm vé thông hành"* của tất cả các tầng lớp. Bất kể là tầng lớp tài nguyên, tầng lớp tư bản ở phía trên, hay là tầng lớp tri thức, tầng lớp lao động chân tay ở phía dưới, tiền bạc đều là dấu hiệu tốt nhất để đo lường giá trị, cũng là tấm vé thông hành của tất cả các tầng lớp. Sau khi khởi nghiệp tích lũy được của cải, sẽ dễ dàng thực hiện được việc vượt qua giai cấp hơn. Tấm vé thứ ba là thi công chức. Tuy thi công chức không thể một bước lên mây, cũng không có thu nhập quá cao, nhưng ít nhất cũng có được tấm vé vào tầng lớp tài nguyên. Từ đối tượng được phân bổ trở thành người phân bổ tài nguyên, từ xưa đến nay, công chức đều là tầng lớp có địa vị xã hội cao nhất. Đó cũng là lý do tại sao mỗi năm đều có hàng triệu người đăng ký thi công chức. Tấm vé thứ tư là hôn nhân. Thời cổ đại, nhà Tống có truyền thống *"hôn nhân chính trị"*, đó là vì nền kinh tế nhà Tống phát triển đã tạo ra rất nhiều tầng lớp giàu có trong dân chúng. Nhưng từ xưa đến nay, Trung Quốc đều coi trọng nông nghiệp, coi thường thương nghiệp, thương nhân không có địa vị xã hội quá cao, vậy thì muốn có được địa vị xã hội, chỉ có một cách, đó là *"dựa vào đời"*, kết nối với tầng lớp quan lại. Còn việc gả con gái cho một người con rể có tiềm năng là cách đầu tư có tỷ lệ hiệu suất chi phí cao nhất. Cho đến bây giờ cũng vậy, hôn nhân vẫn là một trong những cách thuận tiện nhất để vượt qua giai cấp, vì kết hôn không chỉ là sự kết hợp tình yêu của hai người, mà còn là sự kết hợp tài nguyên của hai gia đình. Người trẻ tuổi mới bước vào xã hội, không

có quá nhiều tiền, không có tài nguyên, không có năng lực là điều rất bình thường. Một khi kết hôn, cha mẹ, gia đình của cả hai bên đều sẽ chủ động giới thiệu công việc, giới thiệu cơ hội, cung cấp đủ loại hỗ trợ và giúp đỡ cho người trẻ tuổi. Đồng thời, hai gia đình cũng sẽ kết hợp tài nguyên, bổ sung những điểm còn thiếu cho nhau. Đây chính là lý do tại sao người xưa rất coi trọng việc kết thông gia, xã hội hiện đại vẫn áp dụng được.

Bốn tám vé là học vấn, khởi nghiệp, thi công chức, hôn nhân, có được chúng thực ra cũng chỉ là bước vào cánh cửa vượt qua giai cấp, nhưng rất nhiều người cũng dừng lại ở đó. Tuy đã vào cửa, nhưng không hiểu rõ quy tắc trò chơi vẫn chưa đủ. Vì vậy, bước thứ hai chính là phải tìm hiểu rõ quy tắc trò chơi của việc vượt qua giai cấp là gì. Muốn tìm hiểu rõ quy tắc trò chơi, có hai cách, một là có người dẫn dắt, nói trước cho bạn biết kỹ năng vượt ải như thế nào, mỗi bước nên làm như thế nào. Hoặc là tự mình mày mò, từng bước vượt ải, tiêu diệt quái vật. Trong bộ phim truyền hình *"Nhân dân đích danh nghĩa"* có một đoạn bình luận kinh điển: *"Nếu bạn có họ hàng làm quan, bạn sẽ hy vọng họ giống như Kỳ Đồng Vỹ; nếu bạn không có họ hàng làm quan, bạn sẽ hy vọng tất cả những người làm quan đều giống như Lý Đạt Khang"*. Rất nhiều người bình luận rằng: *"Đúng vậy, có người quen trong triều dễ làm việc, không chỉ là giúp bạn mở đường, mà còn là dạy bạn mô hình tư duy và quy tắc trò chơi của việc vượt qua giai cấp, nói trước cho bạn biết cách sống của tầng lớp thượng lưu, nói trước cho bạn biết rất nhiều quy tắc, bạn sẽ ít đi đường vòng"*. Tôi có một người bạn, hồi đi học thành tích của anh ấy rất bình thường, thi đại học cũng chỉ thi đỗ một trường cao đẳng, ở trường cũng không có quá nhiều kế hoạch, mỗi ngày đều sống theo suy nghĩ của mình. Nhưng cậu của anh ấy luôn nhắc nhở anh ấy, gợi ý cho anh ấy, suy nghĩ thay anh ấy, lập kế hoạch thay anh ấy. Ví dụ, khi anh ấy học cao đẳng, cậu của anh ấy đã đề anh ấy thi chứng chỉ giáo viên trong thời gian rảnh rỗi, sau khi tốt nghiệp thì đề nghị anh ấy đến một nơi nhỏ để dạy học trước. Sau vài năm, lại được chuyển đến một trường học tốt trong thành phố. Ở trường này, cậu của anh ấy đã đề anh ấy làm một việc quan trọng nhất, chính là nâng cao bằng cấp từ cao đẳng lên thạc sĩ, những điều này đều là để mở đường cho việc chuyển công tác sau này. Có bằng cấp như vậy, rất nhanh sau đó anh ấy đã vào được một trường trọng điểm ở tỉnh. Ở thành phố tỉnh lỵ, nhờ quan hệ của cậu, anh ấy có cơ hội quen biết rất nhiều lãnh đạo. Bản thân anh ấy không giỏi giao tiếp, nhưng mỗi lần cậu của anh ấy đều dạy anh ấy cách giao tiếp với những lãnh đạo này. Dần dần, anh ấy đã học được cách ứng xử với những người thuộc tầng lớp thượng lưu. Các lãnh đạo đều cảm thấy đứa trẻ này rất hiểu chuyện, rất cầu tiến, rất tốt, ấn tượng của họ đối với anh ấy rất tốt, liền mời anh ấy đến làm việc. Thực ra, từ một người bình thường tốt nghiệp cao đẳng, cuối cùng vào được cơ quan nhà nước, không thể nói là vượt qua giai cấp, nhưng ít nhất cũng đã vào cửa. Toàn bộ quá trình đều là nhờ cậu của anh ấy dẫn đường, một mặt là sự hỗ trợ về tài nguyên, mạng lưới quan hệ, mặt khác là dạy anh ấy cách suy nghĩ và cách sống của tầng lớp thượng lưu. Lấy một ví dụ nhỏ,

rất nhiều lãnh đạo thích đánh dấu tích khi phê duyệt tài liệu, lúc đầu anh ấy không hiểu lắm, luôn bắt lãnh đạo ký tên, khiến người ta rất không hài lòng. Cậu của anh ấy biết được, liền giải thích với anh ấy rằng lãnh đạo đánh dấu tích có hai ý nghĩa, ý nghĩa thứ nhất là nếu việc này làm tốt, dấu tích đại diện cho đồng ý. Ý nghĩa thứ hai là nếu việc này làm không tốt, dấu tích đại diện cho đã xem, nhưng không ký tên xác nhận, dù sao cũng sẽ không phạm lỗi, để lại cho mình đủ không gian. Những quy tắc nhỏ tinh tế này, không có ai dạy bạn, nếu hoàn toàn dựa vào bản thân để hiểu, chắc chắn sẽ vấp ngã. Mà trong cơ quan nhà nước, rất nhiều lúc vấp ngã một lần thì rất khó đứng dậy.

Tất nhiên, đa số người bình thường sẽ không có ai dẫn dắt, vậy thì chỉ có thể tự mình mò mẫm. Lấy việc khởi nghiệp mà nói, những người khởi nghiệp mà tôi quen biết có thể kiên trì đến cuối cùng, đạt được thành công có hai trường hợp. Trường hợp thứ nhất là liên tục thất bại, liên tục đứng dậy, kiên trì vượt qua. Trước đây tôi quen biết một ông chủ làm thiết bị y tế, bây giờ ông ấy đã có tài sản trị giá hơn 100 triệu tệ, nhưng trước đó ông ấy đã khởi nghiệp thất bại rất nhiều lần. Lúc đầu, ông ấy đi làm, làm bán hàng, sau đó mở cửa hàng quần áo, vì nhập quá nhiều hàng nên đã đóng cửa. Sau đó lại làm thương mại, bị lừa tiền hàng. Sau đó lại làm đại lý, làm đại lý khu vực. Việc làm thiết bị y tế thực ra hoàn toàn là tình cờ, trong một bữa tiệc, ông tình cờ nghe thấy bạn bè nói rằng ngành này khá kiếm tiền, vì vậy ông đã làm. Nghe thì có vẻ như sự thành công của ông chủ này có phần lớn là do may mắn, nhưng trên thực tế, nếu bạn suy nghĩ kỹ, mỗi lần thất bại trước đó của ông đều là để tích lũy kinh nghiệm cho sự thành công cuối cùng. Không có vô số lần thử và thất bại trước đó, thì sẽ không có việc nắm bắt cơ hội thành công sau này. Nhưng rất nhiều người thất bại một, hai lần thì không thể kiên trì được nữa, đây là điều khó khăn nhất của việc vượt qua giai cấp. Họ phải dựa vào ý chí cá nhân mạnh mẽ để vượt qua những ngày tháng không ai hỏi han, không ai giúp đỡ.

Trường hợp thứ hai chính là nỗ lực từng ngày từng tháng. Trước đây, tôi quen biết một ông chủ làm nhà hàng, họ Triệu chính là ví dụ điển hình. Năm 16 tuổi, ông đã bước vào xã hội, bắt đầu làm phụ bếp, lúc đầu là rửa rau, sau đó là làm món nguội, món nóng, từng bước trưởng thành. Năm 32 tuổi, ông trở thành bếp trưởng. Mấy năm đó, việc thuê đầu bếp rất phổ biến, ông đã kiếm được số tiền lớn đầu tiên trong đời nhờ nhận thầu bếp của một khách sạn năm sao. Sau đó, ông hợp tác với người khác làm nhà hàng cao cấp, dần dần tạo dựng được tên tuổi của mình. Sau đó, năm 45 tuổi, cuối cùng ông cũng thành lập thương hiệu nhà hàng của riêng mình, hiện nay đã có hàng chục cửa hàng trên toàn quốc, doanh thu hàng năm đạt hơn mười tỷ tệ, công ty được định giá hàng tỷ tệ. Những người khởi nghiệp như họ Triệu là điển hình của việc "*trước chậm sau nhanh*", có thể giai đoạn đầu phải mất hơn mười năm để chờ đợi một cơ hội. Nhưng chỉ cần cơ hội đến, việc đổi đời thực ra chỉ là chuyện một, hai năm, vì mười năm trước đó ông đều đang suy nghĩ quy tắc trò chơi là gì, đều đang suy

nghĩ làm thế nào để mình có được những thực lực này. Khi thời cơ chín muồi, ông có thể nắm bắt cơ hội để vươn lên. Vì vậy, người bình thường muốn tìm hiểu rõ quy tắc trò chơi của việc vượt qua giai cấp, hoặc là cứ lao đầu vào làm, dựa vào ý chí không chịu thua để thử và sai nhiều lần, không được thì lại thử cái khác. Trong quá trình tôi luyện này, vượt qua bản thân. Hoặc là chọn một lĩnh vực, bám rễ sâu, tiến hóa từ tầng lớp lao động chân tay, trở thành chuyên gia trong ngành, sau đó vượt qua giai cấp, bước vào tầng lớp tri thức. Điều quan trọng nhất trong toàn bộ quá trình là *"nếu không có danh tiếng, hãy khổ luyện"*. Khi cơ hội đến mới có thể nắm bắt được, mới có cơ hội đổi đời.

Người bình thường vượt qua giai cấp, bước đầu tiên là có được tấm vé, bước thứ hai là hiểu rõ quy tắc trò chơi, nhưng chỉ có hai bước này là chưa đủ, *"người có chí lớn, không có vận may thì không thể tự mình thành công"*. *"Vận may"* ở đây nói chính là cơ hội để vượt qua giai cấp, bây giờ chúng ta còn gọi là thời cơ, nó là lợi thế của thời đại, nó thường đi kèm với xu hướng của thời đại. Một khi nắm bắt được thời cơ, một khi bắt kịp xu hướng của thời đại, một khi bước theo nhịp điệu của thời đại, có thể dễ dàng thực hiện được việc vượt qua giai cấp. Vậy thì làm thế nào mới có thể phát hiện ra những cơ hội và thời cơ này? Thứ nhất là xem cung cầu lớn của thị trường. Thời cổ đại, kinh doanh gì kiếm tiền nhất? Có một nghề gọi là buôn bán muối tư nhân, vì muối là thứ mà nhà nào cũng cần dùng mỗi ngày. Tuy thời cổ đại buôn bán muối tư nhân là bất hợp pháp, nhưng vì muối là nhu yếu phẩm, nhu cầu lớn mà cung rất nhỏ, vì vậy chỉ cần dám làm thì cơ bản là có thể làm giàu. Tại sao cải cách, mở cửa lại tạo ra một nhóm người giàu? Cũng là vì nguyên nhân này, vì chênh lệch cung cầu lớn, vì chênh lệch cung cầu này đủ lớn. Những người khởi nghiệp nổi tiếng của thế hệ 92, giáo viên trường Phục Đán là Quách Quảng Xương, giáo viên trường Bắc Đại là Dư Mẫn Hồng, chủ nhiệm phân xưởng là Hứa Gia Ân, quân nhân xuất ngũ là Nhậm Chính Phi, Vương Kiện Lâm, viện sĩ Viện Khoa học Trung Quốc là Liễu Truyền Chí, v.v., tại sao những người này lại sẵn sàng từ bỏ công việc ổn định để đi kinh doanh? Chính là vì họ đã nhìn thấy chênh lệch cung cầu khổng lồ ở trong nước lúc đó, vì hàng hóa quá khan hiếm, chỉ cần một người có thể có được hàng hóa là có thể làm giàu, hơn nữa lúc đó nhà nước rất khuyến khích.

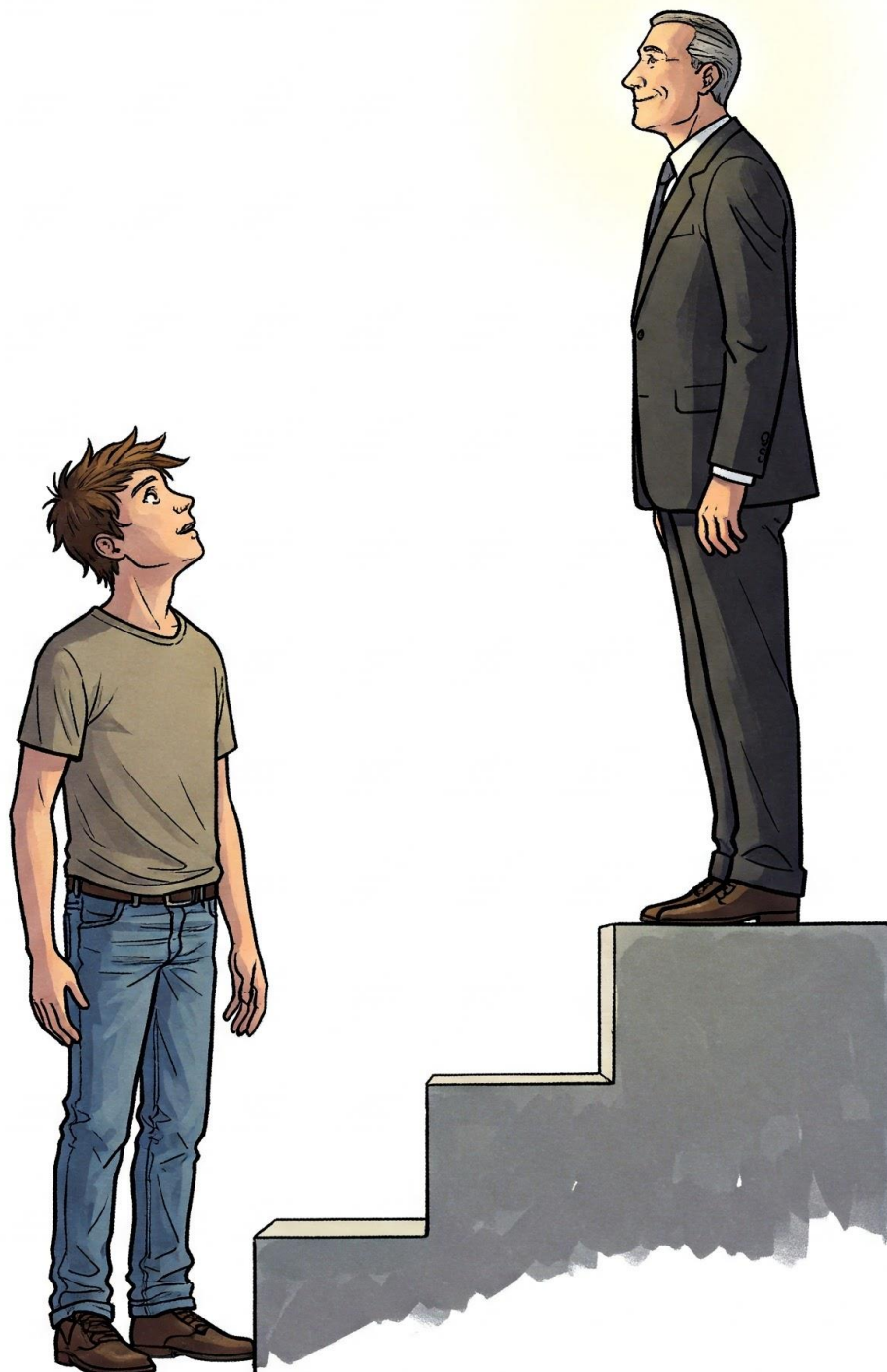
Thứ hai là đổi mới công nghệ lớn. Trong lịch sử loài người, mỗi lần đổi mới công nghệ lớn đều nâng cao năng suất lao động rất nhiều, đều có thể tạo ra của cải khổng lồ. Từ khi phát minh ra đầu máy hơi nước đến khi internet phổ biến đều là như vậy. Mấy chục năm qua, Mỹ đã dẫn đầu đổi mới công nghệ trong các lĩnh vực công nghệ cao, internet, hàng không vũ trụ, v.v., tạo ra những công ty có giá trị thị trường cao nhất thế giới hiện nay, ví dụ như Microsoft, Google, Apple, v.v. Một số công ty internet của Trung Quốc cũng nắm bắt được cơ hội của thời đại, thực hiện được câu chuyện thần thoại về của cải, đây đều là do đổi mới công nghệ. Hãy xem mấy năm nay lĩnh vực nào có năng suất cao

nhất? Câu trả lời là livestream, không còn gì khác. Tôi có một người bạn làm thương mại, anh ấy nói rằng công ty của họ có hơn mười nhân viên, làm việc vất vả cả năm trời còn không bằng người ta livestream một buổi tối. Giống như New Oriental trước đây, vì chính sách "*giảm tải kép*" mà gần như toàn bộ ngành giáo dục đào tạo đều bị đánh bại hoàn toàn, nhưng cuối cùng New Oriental lại sống lại nhờ livestream. Vì livestream là giao dịch bán buôn một-nhiều, xét về năng suất, bất kỳ mô hình giao dịch hoặc là giao hàng ngoại tuyến nào cũng không có hiệu quả cao bằng livestream. Điều mà New Oriental làm chính là chuyển những thứ vốn dĩ làm ngoại tuyến lên livestream, năng suất cao hơn, đồng thời có thể đối mặt với hàng chục nghìn, hàng trăm nghìn người, doanh số tự nhiên tốt hơn, giá cổ phiếu tự nhiên cũng tăng lên. Vì vậy, hiện nay livestream có lẽ là bộ khuếch đại tốt nhất để người bình thường vượt qua giai cấp. Vốn dĩ bạn có một phần năng lực, chỉ có thể thể hiện với một người, bây giờ năng lực của bạn vẫn là một phần, nhưng bạn có thể đối mặt với hàng chục người, hàng trăm người, hàng nghìn người trong livestream, thì tự nhiên thu nhập của bạn sẽ tăng lên gấp bội, đây là cơ hội hiếm có trong lịch sử.

Thứ ba là xem chính sách quốc gia, xem xu hướng lịch sử lớn. Ví dụ, thị trường bất động sản Trung Quốc từ năm 2000 đến nay tuy có lúc tăng lúc giảm, nhưng nhìn chung là tăng liên tục, mua ở các thành phố lớn thì ngay cả người thiếu năng lực tuệ cũng có thể kiếm được tiền. Ví dụ như làn sóng internet bắt đầu từ năm 2008, rất nhiều chàng trai otaku, lập trình viên trước đây chỉ biết chơi máy tính đã nhanh chóng thực hiện được việc vượt qua giai cấp nhờ nắm bắt được thời cơ của internet. Chỉ riêng năm 2014, việc Alibaba lên sàn chứng khoán đã tạo ra hàng chục triệu người giàu có chỉ sau một đêm, toàn bộ giá nhà đất ở Hàng Châu đều do những người làm thương mại điện tử này thúc đẩy. Vậy thì xu hướng lịch sử lớn trong tương lai nằm ở đâu? Đất nước của chúng ta đang đi theo kinh tế kế hoạch, cứ năm năm lại có một kế hoạch, bây giờ là kế hoạch 5 năm lần thứ 14, mà mỗi kế hoạch đều sẽ nói rõ những việc lớn trong tương lai. Vì vậy, mọi người hãy nghe nhiều chương trình thời sự, nghiên cứu nhiều hơn về xu hướng chính sách, báo cáo của chính phủ rất quan trọng.

Người bình thường muốn thực hiện được việc vượt qua giai cấp, cốt lõi là ba bước: có được tấm vé, hiểu rõ quy tắc trò chơi, nắm bắt cơ hội để vượt qua giai cấp. Tấm vé có thể là bằng cấp, khởi nghiệp, thi công chức, hôn nhân. Hiểu rõ quy tắc trò chơi, hoặc là có người dẫn dắt, trực tiếp nói cho bạn biết quy tắc, hoặc là tự mình mò mẫm, thử nghiệm trong thất bại, mò mẫm trong tích lũy, chỉ cần kiên trì đủ thì cũng có thể hiểu rõ quy tắc trò chơi. Cuối cùng là nắm bắt cơ hội để vượt qua giai cấp. Cả đời người không cần nắm bắt quá nhiều cơ hội, chỉ cần một lần là có thể đổi đời, nhưng nhất định phải hiểu rõ cơ hội nào mới là cơ hội thực sự. Cơ hội như vậy có ba loại, thứ nhất là chênh lệch cung cầu lớn của thị trường, thứ hai là nâng cao hiệu quả do đổi mới công nghệ lớn mang lại, thứ ba là xem chính sách quốc gia và xu hướng lịch sử lớn. Một khi đã nhìn thấy ba

loại cơ hội này, đừng bỏ lỡ. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, tin rằng mọi người đã hiểu sâu hơn về việc vượt qua giai cấp. Hy vọng mọi người có thể nắm bắt được thời cơ, có thể thực hiện được việc vượt qua giai cấp. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



SỰ THẬT VỀ CỦA CẢI

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về sự thật về của cải. Trước tiên, chúng ta hãy xem của cải là gì. Định nghĩa của của cải là những thứ có giá trị, bao gồm của cải tự nhiên, của cải vật chất, của cải tinh thần, v.v., nói chung là chỉ tất cả những thứ có giá trị kinh tế. Hạn chế những thứ có giá trị đối với con người. Vì vậy, bản chất của của cải là thỏa mãn dục vọng và nhu cầu của con người. Vật chất có thể thỏa mãn các nhu cầu sản xuất và sinh hoạt khác nhau gọi là của cải vật chất. Tinh thần có thể khiến bạn vui vẻ, thoải mái gọi là của cải tinh thần. Của cải vật chất thuộc về của cải bên ngoài, hữu hình, còn của cải tinh thần thuộc về của cải bên trong, vô hình. Về khái niệm, chúng ta lại chia thành của cải quốc gia và của cải cá nhân. Tiếp theo, trước tiên chúng ta hãy xem của cải quốc gia. Điều gì có thể khiến một quốc gia trở nên giàu có? Quan niệm sai lầm là gì? Chính là in tiền, đúng không? In tiền có thể khiến một quốc gia trở nên giàu có sao? Thực ra, tiền chỉ là một ký hiệu, tiền chỉ là sự tín nhiệm chính trị của một quốc gia, tức là tiền thực ra chỉ là một tờ giấy, trên thực tế, rất nhiều quốc gia khác có thể không công nhận. Tiền của bạn chỉ có thể lưu thông ở trong nước bạn, ngoài đô la Mỹ ra, tiền chỉ là một tờ giấy trắng mà quốc gia cấp cho người lao động trong nước. In nhiều tiền chỉ mang lại lạm phát, không mang lại của cải. Ví dụ, chúng ta muốn mua chip của Mỹ, nhưng chúng ta dùng tiền của chúng ta để mua, người ta không cần. Lúc này, chúng ta chỉ có thể dùng lương thực, dùng than đá, dùng sản phẩm mà chúng ta sản xuất để xuất khẩu, đổi lấy ngoại tệ, đổi lấy đô la Mỹ, sau đó chúng ta dùng đô la Mỹ để mua, người ta mới cần. Mọi người có hiểu không? Vì vậy, in tiền không thể khiến một quốc gia trở nên giàu có, in nhiều có thể sẽ trở thành quốc gia có lạm phát rất nghiêm trọng như Zimbabwe.

Vậy thì, rốt cuộc là gì có thể khiến một quốc gia trở nên giàu có? Câu trả lời là thặng dư lao động của người lao động. Thặng dư lao động là gì? Ví dụ, tiền lương của chúng ta trong tháng này là 10.000 tệ, sau khi trừ đi chi phí sinh hoạt, chúng ta còn dư 2.000 tệ, vậy thì 2.000 tệ này chính là thặng dư lao động của chúng ta. Vậy thì 2.000 tệ này rốt cuộc được tiêu ở đâu, hoặc là để ở đâu? Bao gồm cả việc sử dụng như thế nào? Nó quyết định mức độ giàu có của một quốc gia. Trong lịch sử, có hai cách để quốc gia thu thập thặng dư lao động. Cách thứ nhất gọi là thu thập cưỡng bức, thu thập cưỡng bức chính là thu bằng hình thức thuế. Thời cổ đại, phải gõ cửa từng nhà để thu, tất nhiên, điều này có thể sẽ làm gia tăng mâu thuẫn, hơn nữa chi phí cũng rất cao. Vì vậy, thu thập cưỡng bức là một phương pháp không khôn ngoan lắm. Cách thứ hai gọi là thu

thập khéo léo. Từ thời Xuân Thu, Quân Trọng của nước Tề đã phát hiện ra rằng muối là thứ mà ai cũng phải dùng, có thể quốc hữu hóa muối, sau đó đưa thuế vào giá bán của muối, như vậy có thể thu thuế một cách lặng lẽ, hơn nữa còn không làm gia tăng mâu thuẫn, còn có thể giảm chi phí thu. Ví dụ như sắt thời Chiến Quốc, lao dịch thời Tần. Lao dịch thời Tần là gì? Chính là ví dụ như lúc nông nhàn, nông dân không có việc gì làm, lúc này các người hãy đến xây Vạn Lý Trường Thành, xây cung điện. Đây là một phương pháp thu thập sức lao động miễn phí. Còn có cả bất động sản, cũng là một công cụ lịch sử để thu thập thặng dư lao động. Chính phủ bán đất cho nhà phát triển bất động sản, nhà phát triển bất động sản xây nhà trên đất, bán nhà cho người lao động, người lao động dùng thặng dư lao động để đổi lấy nhà. Nếu người lao động mua nhà bằng tiền mặt, thì có nghĩa là họ đã từ bỏ thặng dư lao động đã tích lũy được trong quá khứ và hiện tại. Nếu họ vay tiền mua nhà, họ từ bỏ chính là thặng dư lao động hiện tại và thặng dư lao động trong 30 năm tới của họ. Thặng dư lao động hiện tại chính là tiền đặt cọc, còn thặng dư lao động trong 30 năm tới chính là tiền trả góp hàng tháng.

Vậy thì, bá quyền đô la Mỹ hiện nay chính là thông qua đô la Mỹ, thông qua việc in tiền để bóc lột toàn thế giới, vì nó đã thiết lập một hệ thống bá quyền gắn đô la Mỹ với dầu mỏ. Đây chính là một kiểu bóc lột của cải điển hình. Rất nhiều quốc gia hùng mạnh trên thế giới, số tiền lớn đầu tiên của họ đều là do bóc lột mà có được. Ví dụ như Hà Lan, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha sớm nhất, sau đó là Anh, Mỹ, Nhật Bản đều dựa vào việc bóc lột thuộc địa ở nước ngoài để có được khối tài sản khổng lồ. Ví dụ như nước láng giềng Nhật Bản của chúng ta, trước cuộc Duy Tân Minh Trị, vẫn là một quốc gia phong kiến rất lạc hậu. Sau cuộc Duy Tân Minh Trị, năm 1889, họ đã ban hành Hiến pháp Đế quốc, bắt đầu đi theo con đường tư bản chủ nghĩa. Lúc đó, họ đã đưa ra khẩu hiệu *"làm giàu đất nước, củng cố quân đội, mở rộng thuộc địa, văn minh, tiến bộ"*. Năm 1894, họ đã phát động Chiến tranh Giáp Ngọ. Cuối cùng, Chiến tranh Giáp Ngọ kết thúc bằng việc nhà Thanh thất bại, ký kết *"Hiệp ước Mã Quan"* nhục nhã, cắt đất, bồi thường. Trong đó, số tiền bồi thường là 200 triệu lượng bạc trắng, quy đổi ra hiện nay là 7.453 tấn bạc trắng, tương đương với thu nhập của quốc khố trong mười năm. Tính theo dân số Trung Quốc lúc đó là 400 triệu người, tiền bồi thường của một cuộc Chiến tranh Giáp Ngọ tương đương với việc Nhật Bản đã bóc lột thặng dư lao động trong mười năm của 400 triệu người chúng ta. Số của cải này đã trở thành số tiền lớn đầu tiên để Nhật Bản trỗi dậy sau cuộc Duy Tân Minh Trị. Từ năm 1937 đến năm 1945, Nhật Bản lại xâm lược Trung Quốc trong 14 năm, hơn một nửa Trung Quốc bị Nhật Bản chà đạp, 930 thành phố bị chiếm đóng, 42 triệu người tị nạn, vô gia cư. Số người thương vong của Trung Quốc lên tới 35 triệu người. Ngoài việc nô dịch và tàn sát người dân Trung Quốc, Nhật Bản còn cướp đi một lượng lớn của cải từ Trung Quốc. Theo số liệu, Nhật Bản đã cướp đi 700 triệu mét khối gỗ, 200 triệu tấn quặng kim loại, 1 tỷ tấn than đá, 30.000 mảnh giáp cốt văn và 3,6 triệu cổ vật từ Trung

Quốc. Trong đó, chỉ riêng vàng đã lên tới 21.000 tấn, gấp 10 lần dự trữ vàng hiện nay của ngân hàng trung ương Trung Quốc. Những thứ này chưa bao gồm tất cả của cải bị cướp bóc của người dân. Hai cuộc chiến tranh xâm lược Trung Quốc này, Nhật Bản đã cướp đi của cải tích lũy hàng nghìn năm của Trung Quốc, chính là dựa trên nền tảng của cải hàng nghìn năm của Trung Quốc đã giúp Nhật Bản nhanh chóng trỗi dậy. Vì vậy, đây chính là lý do tại sao chúng ta không bao giờ có thể tha thứ cho Nhật Bản, họ đã dựa trên việc tàn sát đồng bào của chúng ta, cướp bóc của cải của chúng ta để hoàn thành tích lũy vốn ban đầu, vươn lên trở thành cường quốc thế giới. Vì vậy, bạn xem, tất cả những quốc gia tư bản này, sự tích lũy của cải của họ, số tiền lớn đầu tiên gần như đều dựa trên sự bóc lột, độc quyền, thuộc địa, nô dịch. Ngay cả bây giờ, tài nguyên của rất nhiều quốc gia vẫn bị một số ít quốc gia cướp bóc, chiếm hữu, bao gồm tài nguyên thiên nhiên như dầu mỏ, v.v., tài nguyên lao động giá rẻ, còn thông qua việc in đô la Mỹ để bóc lột giá trị thặng dư của các quốc gia trên toàn cầu.

Sau khi hiểu được sự thật về của cải quốc gia, chúng ta hãy xem sự thật về của cải cá nhân. Của cải cá nhân có được bằng cách nào? Có một số cách sau: trao đổi, bóc lột, cướp bóc, được tặng. Chúng ta hãy xem cách thứ nhất là có được của cải thông qua trao đổi, dựa vào sức lao động cá nhân, trí óc cá nhân, dựa vào thời gian cá nhân để trao đổi. Bán sức lao động, trí óc và thời gian của mình, cách này kiếm được rất ít tiền, nó thuộc về làm việc cho người khác, làm việc vì tiền bạc, bị thuê mướn, đây thuộc về nhóm người làm công ăn lương. Người làm công ăn lương rất khó có được tự do thời gian và tự do tài chính, người khác quyết định cuộc sống của chúng ta, hơn nữa theo tuổi tác ngày càng cao, khả năng trao đổi sẽ ngày càng yếu, một khi ngừng làm việc thì sẽ không còn thu nhập. Của cải vật chất có được nhờ làm việc cho người khác là rất có hạn, tất nhiên, thông qua làm việc có thể tích lũy kinh nghiệm, rất nhiều người khởi nghiệp đều là trong giai đoạn làm công ăn lương đã hiểu được một ngành nghề, hoặc là tích lũy đủ tài nguyên và kinh nghiệm trong một ngành nghề, có một số vốn khởi nghiệp, cuối cùng tự mình thực hiện được giấc mơ khởi nghiệp. Napoleon đã từng có một câu nói nổi tiếng: *"Người lính không muốn làm tướng quân không phải là người lính tốt"*. Người làm công ăn lương bình thường muốn có được nhiều của cải hơn, khởi nghiệp thường là lựa chọn tốt hơn.

Khởi nghiệp chính là kinh doanh, mua bán, mua vào, bán ra, mua rẻ bán đắt. Về bản chất, nó cũng là một loại trao đổi, chính là mua sản phẩm hoặc là nguyên liệu vào, cuối cùng bán sản phẩm và dịch vụ ra, tiến hành trao đổi giá trị vật chất. Lợi nhuận kiếm được từ việc khởi nghiệp thực ra là thặng dư lao động của nhân viên, điều này cũng gọi là bóc lột thặng dư lao động của nhân viên. Từ khi bắt đầu khởi nghiệp, bản thân bạn đã thuê chính mình, thặng dư lao động của bạn sẽ bị cổ đông của công ty bạn bóc lột, ngay cả khi cổ đông chỉ có một mình bạn, sự thật là như vậy. Khởi nghiệp thực sự có thể có được nhiều của cải vật chất hơn, nhưng khởi nghiệp cũng có rủi ro rất lớn, có câu nói *"chín phần*

*chết, một phần sống", không hề nói quá. Khởi nghiệp không chỉ có rủi ro, mà còn rất vất vả, khởi nghiệp là thử thách kép về thể chất và tinh thần. Một mặt là phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường bên ngoài, một mặt là điều kiện, năng lực, tố chất tổng hợp của bản thân cần phải không ngừng nâng cao. Người khởi nghiệp cần phải có tố chất tổng hợp, tố chất tổng hợp này cũng bao gồm cả việc vừa phải hiểu chiến lược vừa phải hiểu marketing, vừa phải nắm bắt sản phẩm vừa phải nắm bắt quản lý, vừa phải tìm vốn vừa phải tìm nhân tài, phải không ngừng chạy đua, không ngừng mạnh mẽ hơn, không ngừng đổi mới, không ngừng tối ưu hóa. Thương trường như chiến trường, luôn phải cẩn thận từng li từng tí. Tuổi thọ trung bình của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Trung Quốc chỉ chưa đến ba năm, phần lớn những người khởi nghiệp cuối cùng đều kết thúc bằng thất bại. Vì vậy, không phải chỉ cần có nhiệt huyết là có thể khởi nghiệp thành công, khởi nghiệp thành công không thể tách rời thiên thời, địa lợi, nhân hòa. Vừa phải phát hiện ra cơ hội kinh doanh, phải phát hiện ra nhu cầu của thị trường, vừa phải có sản phẩm và dịch vụ tốt để đáp ứng nhu cầu này, vừa phải có đội ngũ tốt để thực hiện, vừa phải có vốn và tài nguyên tốt để hỗ trợ, cuối cùng thông qua chiến lược đúng đắn và kiên trì thực hiện để đạt được kết quả thành công. Vì vậy, quá trình khởi nghiệp là tài sản quý giá nhất trong cuộc đời của một người. Có câu nói rất hay: *"Khởi nghiệp là sự tu hành tốt nhất, doanh nghiệp là nơi tu hành tốt nhất"*. Đề nghị mọi người có thể dựa vào tình hình thực tế của mình, có thể vừa làm việc vừa học hỏi kiến thức về khởi nghiệp, tích lũy, khi thời cơ chín muồi thì hãy chuẩn bị khởi nghiệp, bắt đầu khởi nghiệp cũng chưa muộn, *"lập mưu rồi mới hành động, chiến thắng trước rồi mới chiến đấu"*. Hơn nữa, nếu khởi nghiệp, cố gắng khởi nghiệp theo cách *"nhẹ nhàng"* trong giai đoạn đầu, giảm thiểu rủi ro thất bại.*

Cách thứ ba để có được của cải cá nhân là cướp bóc. Của cải khổng lồ của cá nhân thường là do cướp bóc mà có được. Sau khi những người này tích lũy được khối tài sản khổng lồ, hoàn toàn để tiền làm việc cho họ, dùng tiền để kiếm tiền. Của cải giống như quả cầu tuyết, càng lăn càng lớn, tài sản và đầu tư của họ có mặt trên toàn cầu, họ có cổ phiếu, chứng khoán, bất động sản, nhân tài, họ đầu tư vào những công ty và người khởi nghiệp có tiềm năng nhất, để những công ty kiếm tiền nhất phục vụ họ, không ngừng kiếm tiền. Thời gian trước, Tổng thư ký Liên Hợp Quốc Guterres cho biết trên Trái đất có 26 người giàu nhất, họ nắm giữ một nửa của cải của toàn cầu. Trong số 26 người này có Bill Gates, Warren Buffett, Bezos, v.v., những người giàu nhất thế giới. Chúng ta hãy tính toán một số liệu. Giả sử 26 người này mỗi ngày không ăn không uống, làm việc 24 giờ, một ngày tổng cộng đầu tư 624 giờ. Nếu một nửa dân số thế giới là 3,8 tỷ người mỗi ngày chỉ làm việc một giờ, tổng cộng sẽ có 3,8 tỷ giờ. Một hiện tượng rất đáng sợ chính là tại sao của cải tạo ra bởi 3,8 tỷ giờ lại ít hơn rất nhiều so với của cải tạo ra bởi 624 giờ của 26 người này? Dữ liệu này đủ gây sốc, cũng đủ để chứng minh rằng của cải khổng lồ nhất định không phải

là do làm việc chăm chỉ mà tạo ra, vậy thì chỉ có thể nói rằng của cải khổng lồ này thực ra là do cướp bóc mà có được, là cướp bóc từ người nghèo mà có được.

Cách thứ tư là được tặng, thường là thừa kế tài sản gia đình, điều này phải dựa vào cha mẹ, phải xem đầu thai, không phải ai nỗ lực cũng có thể làm được. Chúng ta nói rằng người bình thường muốn có nhiều của cải hơn, ngoài việc tìm hiểu những cách này để có được của cải, còn phải nâng cao nhận thức của mình. Chúng ta phải có một số nhận thức về việc tạo ra của cải. Rất nhiều người giàu đều có một số nhận thức quan trọng về của cải. Vậy thì rốt cuộc là những nhận thức nào?

Tư duy làm giàu thứ nhất là tư duy đòn bẩy. Archimedes đã từng nói: *"Cho tôi một điểm tựa, tôi có thể nâng cả Trái đất lên"*, đây gọi là hiệu ứng đòn bẩy, nguyên lý đòn bẩy. Hiệu ứng đòn bẩy, trên thực tế, cốt lõi của nó chính là mượn sức. Trong thời đại phát triển tốc độ cao này, một người muốn thành công, mượn sức đôi khi còn quan trọng hơn nỗ lực. Tại sao có một số người rất nỗ lực nhưng vẫn là người nghèo? Đó là vì họ chỉ dựa vào sức lực của mình để kiếm tiền. Còn người giàu thực sự biết dùng sức lực trước mắt để kiếm tiền trong tương lai, dùng sức lực của bản thân để nâng đỡ của cải ở xa. Bạn có bao nhiêu tài nguyên không quan trọng, quan trọng là bạn có thể mượn được bao nhiêu tài nguyên. Cảnh giới cao nhất của việc mượn sức chính là *"tất cả đều không phải của tôi, nhưng tất cả đều có thể sử dụng cho tôi"*. Hãy nghĩ đến việc Gia Cát Lượng *"mượn gió đông"*, ông không cần tốn một binh lính nào, chỉ sau một đêm đã có thể mượn được 10 vạn mũi tên từ đối thủ cạnh tranh. Mượn trí tuệ của người khác để sử dụng cho mình, mượn sức mạnh của đội ngũ của người khác để sử dụng cho mình, mượn tiền của ngân hàng để sử dụng cho mình, thông qua hiệu ứng đòn bẩy để nâng đỡ của cải lớn hơn. Trong thời đại hiện nay, muốn khởi nghiệp, kinh doanh, kiếm tiền, nhất định phải học cách mượn sức, nhất định phải học cách chia sẻ, mượn nhiều tài nguyên và sức mạnh hơn.

Tư duy làm giàu thứ hai là tư duy bánh đà. Hồi nhỏ, mọi người chắc hẳn đều đã từng chơi một trò chơi, chính là dùng một số mảnh giấy nhỏ nhiều màu sắc, sau đó cuộn thành hình dạng bánh xe, sau đó cắm vào một que gỗ nhỏ, chỉ cần gió thổi là bánh xe giấy này sẽ tự động quay. Còn đa số trường hợp, gió không thể thổi được, đặc biệt là khi ở trong nhà hoặc là trong sân, lúc này, những đứa trẻ này sẽ dùng miệng để thổi, dùng sức thổi, bắt đầu rất tốn sức. Nhưng một khi bạn thổi được, bánh xe này sẽ mượn gió để terus berputar, điều này gọi là hiệu ứng bánh đà. Chỉ khi bánh đà thực sự bắt đầu quay, bạn mới có thể thấy được sức mạnh của mỗi bước bạn đã làm, tất cả những trở ngại và khó khăn trong khoảnh khắc đó đều sẽ trở thành bàn đạp, trở thành động lực thúc đẩy bạn tiến về phía trước. Năm đó, khi Amazon được thành lập, tình hình kinh doanh của công ty rất kém, nợ nần chồng chất, không được các nhà đầu tư của Phố Wall ưa chuộng. Khi bánh đà không thể quay, người sáng lập Bezos không hề nản lòng, ông hiểu hiệu ứng bánh đà, chỉ cần ông không ngừng xoay, không

bỏ cuộc, thì cuối cùng bánh đà này nhất định sẽ được xoay. Sự thật đã chứng minh lý luận của Bezos là đúng, ông đã dẫn dắt nhân viên tiếp tục xoay bánh đà thương mại này, gần như mất mười năm bánh đà mới bắt đầu từ từ quay. Nhưng sau 20 năm, hiệu ứng bánh đà đã thực sự phát huy sức mạnh to lớn của nó, Amazon chỉ mất 20 năm đã vươn lên thành đế chế nghìn tỷ đô, ngang hàng với Apple, mà Apple lại mất 38 năm. Đối với đa số người bình thường mà nói, nếu bạn muốn tích lũy của cải cá nhân, thực ra cũng giống như hiệu ứng bánh đà này. Vạn sự khởi đầu nan, từ từ xoay bánh đà của cải cá nhân, chỉ cần kiên trì xoay, tin rằng nhất định sẽ xoay ngày càng nhanh.

Tư duy làm giàu thứ ba là tư duy đi thang máy, cũng gọi là mạo hiểm, thực ra chính là *"thuận theo chiều gió"*. Người giàu thường có khứu giác thương mại cực kỳ nhạy bén, có thể dự đoán chính xác về cơ hội kinh doanh trong tương lai, luôn nắm bắt được thời cơ ngay từ đầu, luôn chỉ làm những việc có cơ hội thành công, chỉ làm những việc theo xu hướng của thời đại, chỉ đầu tư vào những ngành nghề tiềm năng, như vậy có thể dễ dàng có được khối tài sản khổng lồ một cách nhanh chóng, giống như một người đi thang máy lên, họ có thể dễ dàng lên đến tầng cao nhất trong nháy mắt. Từ xưa đến nay đều là *"thời thế tạo anh hùng"*, trước sức mạnh to lớn của thời đại, sức mạnh của cá nhân thực sự rất nhỏ bé, rất nhiều câu chuyện thần thoại về của cải thực ra đều là sản phẩm của thời đại, làm đúng việc thường quan trọng hơn làm việc chăm chỉ. Thời cơ lớn nhất của thời đại hiện nay chính là thời kỳ hoàng kim của video ngắn, livestream, lưu lượng truy cập. Đối với người bình thường mà nói, thời cơ này có chi phí khởi động thấp, ngưỡng cửa thấp, tương đối công bằng, có thể xây dựng cá nhân xuất sắc, xây dựng thương hiệu cá nhân, nhanh chóng tích lũy của cải, hoàn thành việc tích lũy số tiền lớn đầu tiên. Trong vài năm tới, sẽ có rất nhiều người trẻ tuổi thực hiện được cú lội ngược dòng về của cải nhờ thời cơ này, tất cả các hoạt động kinh doanh trong tương lai đều sẽ được thực hiện lại bằng video ngắn và livestream. Nếu các cửa hàng thực tế không nắm bắt được TikTok, sau này sẽ bị các đối thủ cạnh tranh khác vượt qua và đào thải.

Nói xong về của cải vật chất, chúng ta hãy nói về của cải tinh thần. Giàu có về tinh thần cũng quan trọng không kém. Bản chất của của cải là thỏa mãn dục vọng và nhu cầu của con người, mà dục vọng và nhu cầu của con người được thực hiện thông qua thị trường, phương tiện trung gian để thực hiện trao đổi của cải và dục vọng chính là tiền tệ, hoặc là tiền bạc. Vì vậy, chúng ta rất dễ đánh đồng của cải với tiền bạc, của cải chính là tiền bạc, nhưng trên thực tế, chúng ta đã thu hẹp phạm vi của của cải rất nhiều, hoặc là tiền bạc chỉ là của cải được định lượng. Trong kinh tế thị trường, tiền bạc có thể thông qua việc mua hàng hóa và dịch vụ để thỏa mãn dục vọng và nhu cầu của chúng ta. Nhưng xét từ góc độ thỏa mãn dục vọng và nhu cầu, thực ra phạm vi của của cải nên rộng hơn rất nhiều. Dục vọng của con người có bốn tầng. Trước tiên là dục vọng sinh tồn, tiếp theo là dục vọng gắn bó với tập thể, thứ ba là dục vọng tự khẳng định,

cuối cùng là dục vọng tinh thần. Thông qua của cải vật chất, chúng ta có thể có được cuộc sống ấm no hàng ngày, đây là thỏa mãn dục vọng sinh tồn của chúng ta. Dục vọng sinh tồn là tương đối cấp thấp, tương đối cơ bản, tương đối dễ thỏa mãn, cách thỏa mãn cũng tương đối đơn lẻ, vì vậy phần lớn nhu cầu thực ra có thể thực hiện thông qua tiền bạc hoặc là lao động. Nhưng một số dục vọng phía sau lại khác, ví dụ như mối quan hệ tốt đẹp giữa các cá nhân, môi trường gia đình ấm áp có thể thỏa mãn dục vọng gắn bó với tập thể của chúng ta. Có được sự tôn trọng và công nhận của người khác, hoặc là danh tiếng, có thể thỏa mãn dục vọng tự khẳng định của chúng ta. Nhưng sự tôn trọng, công nhận của người khác không nhất thiết có thể có được thông qua tiền bạc. Ví dụ như theo đuổi sự giàu có về tinh thần, theo đuổi phẩm chất cao quý, đây đều là những điều không thể thỏa mãn bằng tiền bạc. Vì vậy, xét từ góc độ thỏa mãn dục vọng của bản thân, thực ra khả năng của tiền bạc là rất có hạn. Cơ thể khỏe mạnh, mối quan hệ tốt đẹp giữa các cá nhân, bầu không khí gia đình ấm áp, sự tu dưỡng nội tâm, đây đều là của cải của chúng ta, còn tiền bạc chỉ là một phần nhỏ của cái có thể định lượng mà thôi.

Nói đến bản chất của của cải, chúng ta hãy nói về việc chúng ta nên nhìn nhận của cải như thế nào. Của cải là một phương tiện, vậy tại sao chúng ta phải cố gắng theo đuổi của cải? Vì bản chất của của cải là thỏa mãn nhu cầu, dục vọng của con người, nói cách khác, lý do của cải có giá trị là vì nó có thể thỏa mãn dục vọng và nhu cầu của chúng ta. Bản chất của của cải thực ra là sự theo đuổi dục vọng, của cải chỉ là một biểu hiện của dục vọng. Vì vậy, giống như Schopenhauer đã nói: *"Của cải giống như nước biển, bạn càng uống càng khát"*. Của cải có thể mang lại cho chúng ta sự thỏa mãn dục vọng, nhưng của cải không phải là khách quan, mà là chủ quan, vì thỏa mãn dục vọng là chủ quan. Bạn cảm thấy ăn ngon mặc đẹp có thể thỏa mãn dục vọng của mình, nhưng có người lại không cho là vậy. Cũng có người cảm thấy địa vị cao có thể thỏa mãn dục vọng của mình, nhưng có người lại coi thường danh lợi. Sự thỏa mãn dục vọng là chủ quan, có người có dục vọng gắn bó với tập thể mạnh mẽ hơn một chút, có người có dục vọng tự khẳng định mạnh mẽ hơn một chút, mỗi người đều khác nhau, điều này được quyết định bởi mức độ dục vọng và trọng tâm chủ quan của mỗi người. Schopenhauer nói rằng không có câu trả lời chắc chắn cho việc khao khát sở hữu của cải đến mức nào mới là hợp lý. Rốt cuộc bao nhiêu của cải mới có thể thỏa mãn dục vọng của bạn? Điều này là tương đối, chỉ cần dục vọng và nhu cầu của họ đạt được sự cân bằng là được. Đối với những thứ không cần thiết, ngay cả khi không có được cũng sẽ không tiếc nuối, vì không có chúng thì niềm vui vẫn sẽ tồn tại. Tương tự, nếu bạn khao khát một thứ gì đó mà không có được, thì ngay cả khi có của cải vật chất gấp nghìn lần cũng không thể bù đắp được, cũng rất khó xóa bỏ sự tiếc nuối và đau khổ này. Nếu dù thế nào cũng không có được, thì sẽ rơi vào đau khổ tột cùng. Vì vậy, nếu coi của cải là cách duy nhất để thỏa mãn dục vọng, thì của cải sẽ trở thành xiềng xích và gông cùm trói buộc bạn có được hạnh phúc và niềm vui, vì mục tiêu căn bản

của con người là niềm vui và hạnh phúc. Đây mới là mục tiêu phổ biến của con người, không ai không muốn sống hạnh phúc, vui vẻ. Niềm vui lâu dài luôn đến từ sự vui vẻ về tinh thần, hoặc là sự vui vẻ của tâm hồn. Vì sức mạnh tinh thần bên trong của một người quyết định mức độ chúng ta có thể cảm nhận, trải nghiệm niềm vui này. Vì vậy, hạnh phúc của con người phần lớn phụ thuộc vào cảm nhận của chính chúng ta, vừa phải theo đuổi và sở hữu của cái vật chất, càng phải coi trọng sự giàu có về tinh thần. Cả hai đạt được sự cân bằng mới có thể giúp chúng ta thực sự đạt được cuộc sống mà mình mong muốn.

Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, tin rằng mọi người đã hiểu sâu hơn về sự thật về của cải. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



SỰ THẬT VỀ MẠNG LƯỚI QUAN HỆ

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về sự thật về mạng lưới quan hệ. Trước tiên, chúng ta phải hiểu mạng lưới quan hệ là gì. Thực ra, mạng lưới quan hệ là mạng lưới được hình thành thông qua các mối quan hệ giữa các cá nhân. Cả đời chúng ta đều đang quản lý các mối quan hệ giữa các cá nhân, vì vậy xã hội này thực ra chính là một mạng lưới quan hệ giữa các cá nhân. Mỗi người chúng ta đều có mạng lưới quan hệ của riêng mình, nhưng chiều rộng, độ dày, độ chắc chắn, chiều sâu của mạng lưới này của mỗi người đều khác nhau, cũng tạo nên cuộc đời khác nhau, tầng lớp khác nhau, số phận khác nhau. Vậy thì, mạng lưới này được quản lý tốt hay không quyết định trực tiếp đến việc cuộc đời của chúng ta có thể hạnh phúc hơn, sự nghiệp có thể thuận lợi hơn hay không. Nếu quản lý tốt, cuộc đời sẽ hạnh phúc hơn, sẽ thăng tiến nhanh chóng. Việc quản lý mạng lưới này đòi hỏi chúng ta phải hiểu rõ bản chất con người và biết cách giao tiếp. Hiểu rõ bản chất con người và biết cách giao tiếp trở thành cốt lõi của việc quản lý mạng lưới quan hệ. *"Người hiểu rõ bản chất con người sẽ hiểu hạnh phúc, người hiểu rõ bản chất con người sẽ hiểu của cải"*. Quá trình quản lý tốt mạng lưới này thực ra chính là quá trình chúng ta trở thành cường giả.

Vậy thì, tại sao đa số mọi người cả đời đều không quản lý tốt mạng lưới quan hệ này? Thực ra là vì rất nhiều lúc chúng ta hiểu lầm về mạng lưới quan hệ, có những quan niệm sai lầm, nhận thức chưa đầy đủ. Sự thật thứ nhất là mạng lưới quan hệ là do trao đổi mà có được. Vậy thì trao đổi cái gì? Trao đổi chính là giá trị vật chất và giá trị cảm xúc, chúng ta gọi là trao đổi giá trị. Trao đổi giá trị thực ra là dựa trên bản chất con người, việc quản lý mạng lưới quan hệ, tiền đề nhất định là phải hiểu rõ bản chất con người. Nếu không có trao đổi giá trị, không có giá trị vật chất và giá trị cảm xúc, thì việc duy trì mạng lưới quan hệ là rất khó. Vì vậy, chúng ta không thể chỉ có tâm lý nhận mà không cho. Còn sự trao đổi này là bình đẳng, công bằng. Rất nhiều lúc, sự hiểu lầm của chúng ta về mạng lưới quan hệ đã khiến chúng ta không chủ động trao đổi. Vì vậy, mọi người, sự trao đổi này, khi chúng ta nhận thức đúng đắn rằng nó là bình thường, nó là công bằng, nó là điều mà mọi người cần trong giao tiếp, chung đụng, nó là một trạng thái bình thường, chúng ta nhất định phải nhìn nhận một cách đúng đắn, nhìn nhận một cách bình thường, đừng cảm thấy dường như chúng ta nhất định phải mở rộng mạng lưới quan hệ, kết giao quan hệ chính là nịnh hót người khác, hoặc là làm trái lòng mình. Không phải, chính là bạn không cần sợ làm trái lương tâm của mình, không cần sợ làm trái với ý định ban đầu, lương tâm

của mình, tiền đề nhất định là dựa trên ý định ban đầu, lương tâm của chúng ta. Chúng ta dùng tâm, chúng ta dùng giá trị vật chất và giá trị tình cảm để trao đổi với đối phương, mạng lưới quan hệ như vậy là lành mạnh, lâu dài, hơn nữa đối với chúng ta và đối phương đều có lợi, đối với sự phát triển của xã hội cũng có lợi, điều này rất quan trọng. Đây là sự thật thứ nhất.

Sự thật thứ hai là mạng lưới quan hệ là do thu hút mà có được. Thực ra, rất nhiều người trong chúng ta sẽ nghĩ rằng kết giao quan hệ là phải nịnh hót, phải làm một số việc khiến bản thân khó xử. Trên thực tế, mạng lưới quan hệ thực sự là có thể thu hút được. Tức là chúng ta có thể thông qua việc nâng cao bản thân, nâng cao sức ảnh hưởng của mình, nâng cao năng lực của mình, hoặc là nói nâng cao giá trị của mình, nói cách khác là nâng cao giá trị lợi dụng của mình, để người khác biết chúng ta có giá trị, để người khác biết chúng ta có thể bị lợi dụng, để người khác biết chúng ta sẵn sàng bị lợi dụng. Nói cách khác, mạng lưới quan hệ có thể khiến chúng ta không cần phải chủ động cũng vẫn có thể có vô số mạng lưới quan hệ. Mọi người đều biết Gia Cát Lượng được Lưu Bị "*tam cố thảo lư*". Chúng ta nói rằng nếu bạn đủ năng lực, thực ra tất cả mọi người đều sẵn sàng đến, đều bị bạn thu hút, đều sẵn sàng có quan hệ với bạn, sẵn sàng cùng bạn làm một số việc. Vì vậy, mạng lưới quan hệ là do thu hút mà có được. Nếu mọi người không muốn chủ động, thì cách tốt nhất chính là nâng cao năng lực và giá trị của bản thân, để bản thân có đủ sức ảnh hưởng, để nhiều người hơn biết bạn có thể tạo ra giá trị cho họ, hơn nữa bạn phải phát ra tín hiệu, bạn sẵn sàng bị người khác lợi dụng, tạo ra giá trị cho người khác, thì mạng lưới quan hệ của bạn sẽ không thiếu, bạn sẽ có vô số mạng lưới quan hệ bị bạn thu hút.

Sự thật thứ ba là mạng lưới quan hệ là do đầu tư mà có được. Trên thực tế, lý do chúng ta đầu tư là vì mạng lưới quan hệ sẽ mang lại giá trị cho bạn khi bạn cần. Chính là khi bạn cần nhất, khó khăn nhất, mạng lưới quan hệ sẽ giúp bạn. Vì vậy, chúng ta nói rằng đã có ngày chúng ta cần dùng, thì chúng ta có phải nên tích lũy trước không? Đây không phải là xin xỏ. Vì vậy, bạn sẽ thấy rằng mạng lưới quan hệ thực sự nhất định là do bạn đã tích lũy trước đó mới có thể sử dụng. Khi bạn hiểu được điều này, nó cũng giống như "*gieo hạt mùa xuân, gặt hái mùa thu*", bạn gieo hạt vào mùa xuân thì mùa thu mới có thu hoạch, đúng không? Đó là hai mùa khác nhau. Nếu mọi người hiểu được điểm này, thực ra cả đời mỗi người đều không thể tách rời các mối quan hệ giữa các cá nhân, không thể thoát khỏi mạng lưới quan hệ này. Đã như vậy, thì chúng ta hãy "*ngày ngày làm việc thiện*", chúng ta hãy "*chỉ cần làm việc tốt, không cần hỏi tương lai*", chúng ta hãy hình thành một thói quen, mỗi ngày tích lũy một chút, mạng lưới quan hệ sẽ trở thành một ngân hàng, đúng không? Mỗi ngày chúng ta đều đầu tư, tích lũy, sau đó đầu tư vào ngân hàng này, một ngày nào đó trong tương lai, chúng ta có thể rút ra hoặc là không rút ra, đúng không? Nhưng tuyệt đối không phải là khi chúng ta cần mà không đầu tư, chúng ta lại đi xin xỏ. Có

thể cũng xin xỏ không được. Vì vậy, nếu một ngày nào đó bạn thấy mạng lưới quan hệ của mình rất tốt, thì nhất định là vì bạn đã cho đi rất nhiều, bạn đã đầu tư trong thời gian dài, cuối cùng nó chỉ là một kết quả được thể hiện mà thôi. Đây là sự thật thứ ba.

Sự thật thứ tư về mạng lưới quan hệ là mạng lưới quan hệ là do tích lũy mà có được. Vừa rồi chúng ta đã nói về khái niệm này. Thực ra, khái niệm tích lũy ở đây cũng giống như trong ngân hàng, bạn muốn có được nhiều mạng lưới quan hệ hơn, nhất định phải có thời gian. Vì tích lũy trên thực tế là một loại tăng trưởng kép, nếu là từ góc độ tỷ suất sinh lời của đầu tư, tích lũy của bạn có thể bạn sẽ sử dụng, cũng có thể không sử dụng, cũng có thể tích lũy của bạn không cần phải rút ra sử dụng, đều có khả năng. Nhưng mọi người nhất định phải nhớ kỹ, làm những việc khác nhau vào những thời điểm khác nhau, nhất định phải chuẩn bị sẵn ô khi trời chưa mưa, đúng không? Nhất định phải tích lũy không ngừng trong cuộc sống. Vì vậy, rất nhiều mạng lưới quan hệ không phải là có được trong một sớm một chiều, không phải là từ trên trời rơi xuống, mà là chúng ta tích lũy từng chút một, tích lũy đến một mức độ nhất định, cuối cùng dồi dào, nó có thể chính là một mạng lưới quan hệ rất tốt. Vì vậy, cả đời mỗi người đều đang tích lũy không ngừng, mỗi ngày của bạn, mỗi việc của bạn đều đang tích lũy mạng lưới quan hệ của bạn, bao gồm cả cách làm người của bạn, cách làm việc của bạn, phẩm chất của bạn, bao gồm cả sự cho đi của bạn, sự cống hiến của bạn đều là quá trình tích lũy mạng lưới quan hệ của bạn. Thời gian là người bạn tốt nhất, nó có thể sẽ cho bạn một kết quả công bằng vào một ngày nào đó trong tương lai.

Sự thật thứ năm là mạng lưới quan hệ là do quản lý bằng cả trái tim mà có được. Tại sao phải nói là dùng cả trái tim? Vì mỗi quan hệ giữa người với người, cuối cùng còn lại nhất định là sự chân thành, là bạn đối xử với người khác như thế nào thì người khác sẽ đối xử với bạn như thế đó. Vì vậy, thế giới này là một tấm gương, phản chiếu thực ra chính là bản thân chúng ta. Khi chúng ta đối xử với người khác bằng cả trái tim, người khác sẽ đối xử với chúng ta bằng cả trái tim, chúng ta đối xử với người khác như thế nào thì người khác sẽ đối xử với chúng ta như thế đó. Vì vậy, mạng lưới quan hệ, mạng lưới quan hệ thực sự còn lại nhất định là chúng ta trước tiên phải đối xử với người khác bằng cả trái tim, người khác cũng sẽ đối xử với chúng ta bằng cả trái tim, chính là *"lấy tấm lòng đổi lấy tấm lòng"*. Tiền đề là người này là người tốt, nếu người này không tốt cũng không sao, *"chỉ cần làm việc tốt, không cần hỏi tương lai"*, đúng không? Nếu người này là người tốt, thì sự cho đi chân thành của chúng ta sẽ đổi lấy sự báo đáp chân thành. Mạng lưới quan hệ được quản lý bằng cả trái tim, trên thực tế chính là nói mạng lưới quan hệ này có giá trị nhất. Vì nếu chỉ là bề ngoài, chỉ là nhất thời, chỉ là vì lợi ích nhất thời, mạng lưới quan hệ này, thực ra khi một ngày nào đó bạn thực sự cần dùng, bạn sẽ thấy rằng nó không thể sử dụng được. Vì vậy, mỗi người chúng ta cả đời đều phải đối xử với người khác

bằng cả trái tim, hơn nữa đừng sợ người khác làm tổn thương bạn. Bạn nhất định phải nhớ kỹ, khi bạn thực sự cho đi chân thành, đối xử chân thành với người khác, khi bạn có thể đối xử chân thành với mọi người, sẽ có hiệu ứng "*chí thành như thần*". Vì vậy, luôn phải nghĩ đến việc đừng sợ chịu thiệt, đừng sợ bị lừa, đừng sợ sự cho đi của bạn sẽ không được báo đáp, mà phải dùng cả trái tim để quản lý, đối xử chân thành với mọi người.

Sự thật thứ sáu là mạng lưới quan hệ là do cho đi mà có được. Đây là vấn đề về thứ tự, chính là trước tiên cho đi sau đó mới nhận được báo đáp. Rất nhiều lúc, chúng ta phải sử dụng ưu điểm của mình, nói cách khác, chúng ta có thể dùng ưu điểm của mình để đổi lấy mạng lưới quan hệ, hơn nữa phải cho đi trước, phải hình thành thói quen. Khi giao tiếp với người khác, bất kể đối phương có mạnh mẽ đến đâu, hay là đối phương có bình thường đến đâu, chúng ta đều phải nghĩ xem đối phương cần gì, chúng ta có thể làm gì cho đối phương, chúng ta có những điểm nào có thể bị người khác lợi dụng. Chúng ta phải hình thành thói quen cho đối phương một số thứ, sau đó tạo ra một số giá trị, thói quen suy nghĩ này rất quan trọng. Vì khi chúng ta sẵn sàng cho đi, trên thực tế, đối phương nhất định sẽ nhớ rất rõ món nợ này. Một ngày nào đó khi chúng ta cần, trên thực tế, bạn sẽ thấy tại sao một ngày nào đó cần mạng lưới quan hệ lại có mạng lưới quan hệ? Thực ra là vì chúng ta đã cho đi trước đó rồi. Vì vậy, mọi người hãy nhớ kỹ, thứ tự này rất quan trọng. Tuy mạng lưới quan hệ là trao đổi, nhưng người khác đến lúc đó cũng có thể không công nhận, người khác cũng có thể không trao đổi. Vì vậy, chúng ta luôn phải nhớ kỹ sự trao đổi này, tất nhiên có giá trị vật chất, có giá trị cảm xúc, cốt lõi là đối phương, là khi họ cần. Vì vậy, mạng lưới quan hệ nhất định phải là "*cứu người lúc hoạn nạn*", không phải là "*gửi than khi trời đang cháy*", hơn nữa than mà bạn gửi nhất định phải là thứ mà đối phương thực sự cần. Vì vậy, chúng ta nhất định phải quan sát tỉ mỉ trong cuộc sống của chúng ta, quan sát từng người, không thể đợi đến khi họ có giá trị, chúng ta mới muốn lợi dụng họ, mà là bất kể họ là ai, chúng ta đều phải hình thành thói quen, luôn phải để người khác nợ chúng ta, luôn có thể giúp đỡ người khác khi họ gặp khó khăn, hình thành thói quen này, bạn cho đi trước, nhất định sẽ có báo đáp. Đây là sự thật thứ sáu.

Sự thật thứ bảy là mạng lưới quan hệ là do bị lợi dụng mà có được. Từ này có phải là từ mang nghĩa tiêu cực hay không? Cũng không phải là từ mang nghĩa tích cực, nó là một từ trung tính. Chính là nói rằng rất nhiều lúc chúng ta phải học cách, đặc biệt là những người giỏi, chính là bạn phải học cách để những người giỏi lợi dụng bạn. Tại sao? Vì những người giỏi có mạng lưới quan hệ rộng hơn, chúng ta thường không cần phải giúp đỡ họ quá nhiều, hoặc là những người giỏi cũng không mong đợi chúng ta báo đáp gì cho họ. Vì vậy, nếu trong cuộc đời bạn có quý nhân hoặc là có người tài giỏi, lúc này bạn phải học cách bị họ lợi dụng, phải tìm mọi cách để bị họ lợi dụng, phải tìm mọi cách để nâng cao giá trị lợi dụng của mình. Chỉ khi bạn sẵn sàng bị lợi dụng, hơn nữa

còn vui vẻ bị lợi dụng, chủ động bị lợi dụng, lúc này bạn sẽ thấy nó là *"một vốn bốn lời"*, chính là bạn nhất định sẽ không chịu thiệt. Vì vậy, rất nhiều lúc trong cuộc đời, nếu có một người tài giỏi muốn lợi dụng bạn, bạn nhất định phải rất vui vẻ, thực ra họ đang cho bạn cơ hội, họ đang cho bạn cơ hội để tạo ra giá trị cho họ, để trao đổi. Vì vậy, mạng lưới quan hệ nhất định là do bị lợi dụng mà có được, phải học cách để những người xuất sắc xung quanh lợi dụng bạn.

Sự thật thứ tám là mạng lưới quan hệ là do thực lực, ảnh hưởng mà có được. Chính là nói rằng rất nhiều lúc chúng ta phải mạnh mẽ hơn, rèn luyện nội công. Rất nhiều lúc, khi không có thực lực thì không có tư cách nói về mạng lưới quan hệ, vì không có thực lực có nghĩa là chúng ta không có cách nào tạo ra giá trị quá lớn cho người khác. Vì vậy, lúc này trước tiên hãy rèn luyện nội công. Khi thực lực của bạn đủ mạnh, nhất định người khác sẽ biết, lúc này ảnh hưởng của bạn đã đến, thực ra mạng lưới quan hệ của bạn có thể sử dụng bất cứ lúc nào, bất cứ nơi đâu. Đây chính là danh thiếp, IP, thân phận, sức mạnh của một người. Vì vậy, khi bạn có thể để bản thân mình có được một hình tượng đủ tốt vào một ngày nào đó, hoặc là nội công của bạn đủ tốt, thì trên thực tế, bạn không cần phải có mạng lưới quan hệ, vì bạn không bao giờ thiếu mạng lưới quan hệ. Sau đó, ảnh hưởng của bạn ở đâu thì mạng lưới quan hệ của bạn ở đó. Điều này thực ra có thể làm được trong thời đại hiện nay, chúng ta có thể khuếch đại sức ảnh hưởng của mình thông qua video ngắn. Trước đây, thực lực của bạn chỉ có rất ít người biết, bây giờ thực lực của bạn có thể có hàng trăm, hàng chục triệu người biết, lúc này, thực ra tất cả nội công của bạn, tất cả sức mạnh của bạn, sau khi người khác hiểu được, lúc này nó sẽ được khuếch đại lên vô số lần, đây chính là mạng lưới quan hệ, là do thực lực, ảnh hưởng mà có được.

Sự thật thứ chín là mạng lưới quan hệ là do trân trọng mà có được. Chính là chúng ta phải học cách phát hiện ra ưu điểm của đối phương, phát hiện ra tiềm năng của đối phương. Rất nhiều lúc, chúng ta cũng không biết quý nhân của mình rốt cuộc ở đâu, nhưng nếu bạn giỏi phát hiện ra ưu điểm, bạn sẽ thấy rằng có thể một người nào đó bên cạnh bạn, họ không bằng chúng ta, họ cũng sẽ là quý nhân của chúng ta. Nếu chúng ta giỏi trân trọng người khác, chúng ta có thể cho đối phương một số sự trân trọng, khẳng định, khích lệ, khen ngợi, cho đối phương một số gợi mở, giá trị cảm xúc, thì lúc này, có thể một ngày nào đó trong tương lai, họ sẽ mang lại rất nhiều giá trị cho chúng ta. Vì họ có tiềm năng, chúng ta trân trọng, trên thực tế là chúng ta nhìn thấy ưu điểm của đối phương, phóng đại ưu điểm của đối phương. Một ngày nào đó, tất cả những sự trân trọng này của chúng ta, trên thực tế đều sẽ được người khác đền đáp gấp bội. Vì vậy, trân trọng người khác không cần phải cho đi quá nhiều, nhưng bạn cho đi chính là giá trị cảm xúc, mà rất nhiều người lại rất thiếu giá trị cảm xúc. Vì trong cuộc sống có rất nhiều người thuộc tầng lớp thấp, rất nhiều người không tự tin, rất nhiều người thuộc tầng lớp thấp nhất, họ rất thiếu giá trị cảm xúc. Vì vậy, khi

bạn giỏi phát hiện ra ưu điểm của người khác, cho người khác giá trị cảm xúc, người khác sẽ báo đáp chúng ta gấp bội trong tương lai.

Sự thật thứ mười là mạng lưới quan hệ là do đồng hành mà có được. Trên thực tế, con người là động vật tình cảm, cần sự đồng hành, lắng nghe, giao tiếp lẫn nhau. Vì vậy, rất nhiều lúc chúng ta phải học cách thông qua một số công cụ hiện nay, bao gồm cả một số nền tảng mạng xã hội, tham gia một số hoạt động, hoặc là bình thường chúng ta có thể thông qua các loại phần mềm khác nhau để đồng hành cùng một số người trong mạng lưới quan hệ trong cuộc sống hàng ngày, trải qua những giai đoạn quan trọng, những khoảnh khắc quan trọng trong cuộc đời của họ. Ví dụ, những khoảnh khắc quan trọng của gia đình họ, đám cưới của họ, con cái của họ ra đời, một số khoảnh khắc quan trọng, một số lúc có kết quả trong cuộc đời của họ, công ty của họ lên sàn chứng khoán, họ được thăng chức, tăng lương, hoặc là những khoảnh khắc buồn bã của họ, ví dụ như họ thất tình, ví dụ như những biến cố lớn trong cuộc đời của họ. Chính là khi những khoảnh khắc quan trọng trong cuộc đời của họ, chúng ta phải học cách dành một chút thời gian để tham gia vào những hoạt động này, đồng hành cùng họ, trải qua những việc này. Trong quá trình này, có thể chúng ta cần phải lắng nghe, có thể trong quá trình này, chúng ta chỉ lặng lẽ đồng hành, nhưng những giá trị này không phải là giá trị vật chất, nó là nhiều giá trị cảm xúc hơn, hơn nữa nó sẽ khiến tình cảm thêm sâu đậm, nó sẽ khiến sự tích lũy này trở nên thuần khiết hơn, có ý nghĩa hơn. Vì vậy, mạng lưới quan hệ chất lượng cao tuyệt đối không phải là trao đổi lợi ích đơn giản, mạng lưới quan hệ chất lượng cao nhất định phải xuất phát từ trái tim, nhất định phải có thể cho đối phương sự ủng hộ về mặt tâm lý, sự đồng hành về mặt tâm lý, sự an ủi về mặt tâm lý và sự lắng nghe về mặt tâm lý.

Sự thật thứ mười một là mạng lưới quan hệ là do giới thiệu mà có được. Tức là mạng lưới quan hệ thực sự thực ra là ẩn, tức là chúng ta gọi là mạng lưới quan hệ cấp 2, cấp 3, cấp 4. Nói cách khác, khi chúng ta cần mạng lưới quan hệ, chúng ta có thể không biết phải làm thế nào, lúc này chúng ta có thể đăng một bài viết trên Moments để kích hoạt mạng lưới quan hệ xung quanh mình, đây gọi là "*Moments vạn năng*", chính là bạn phải dám làm phiền những người xung quanh mình, chính là làm phiền mạng lưới quan hệ cấp 1 của bạn. Vì mạng lưới quan hệ cấp 1 của bạn có thể có rất nhiều mạng lưới quan hệ mà bạn cần, vì vậy chúng ta gọi là khai thác mạng lưới quan hệ cấp 2. Vì vậy, mạng lưới quan hệ thực sự hữu ích thường là ẩn, chính là mạng lưới quan hệ là do giới thiệu mà có được. Vì vậy, mọi người nhất định phải sử dụng tốt "*Moments vạn năng*" của mình. Nếu có một việc rất khó khăn, cần bạn kích hoạt mạng lưới quan hệ, nhưng bạn lại không biết phải làm thế nào, thì bạn có thể đăng một bài viết trên Moments, "*Moments vạn năng*" này sẽ tìm ra mạng lưới quan hệ cấp 1, cấp 2, cấp 3 của bạn, điều động tài nguyên và sức mạnh của vô số người xung quanh bạn để giúp bạn giới thiệu mạng lưới quan hệ. Vì mạng lưới quan hệ cấp 1 của

bạn, họ có quan hệ tin tưởng với bạn, mạng lưới quan hệ mà bạn tích lũy được, họ sẽ giúp bạn kết nối lại, họ lại sử dụng mạng lưới quan hệ của họ. Trên thực tế, trong quá trình này, bạn đã mở rộng mạng lưới quan hệ mới, đây chính là sự thật về mạng lưới quan hệ, mạng lưới quan hệ là do giới thiệu mà có được.

Sự thật thứ mười hai về mạng lưới quan hệ là mạng lưới quan hệ là do mượn mà có được. Rất nhiều lúc, chúng ta không muốn mở lời, nhưng trên thực tế, chúng ta phải học cách mượn rất nhiều mạng lưới quan hệ, chúng có thể sử dụng được vào thời điểm này, ở vị trí này, hết hạn thì sẽ không còn hiệu lực. Vì vậy, mạng lưới quan hệ là do mượn mà có được, phải học cách mượn mạng lưới quan hệ của đối phương. Nếu hiện tại họ vừa vặn có mạng lưới quan hệ này, phải học cách mượn. Rất nhiều lúc, mượn mạng lưới quan hệ bạn phải bỏ qua thể diện, đừng ngại ngùng. Vì khi bạn mượn mạng lưới quan hệ, trên thực tế, họ đã tích lũy mạng lưới quan hệ ở chỗ bạn, sau đó, một ngày nào đó bạn trả lại. Khi họ rời khỏi vị trí, chức vụ của mình, bạn trả lại lúc này, khi họ cần, bạn trả lại, trên thực tế, đối với họ mà nói, hai người đều cần lẫn nhau.

Sự thật thứ mười ba về mạng lưới quan hệ là mạng lưới quan hệ là do trò chuyện mà có được. Thực ra, rất nhiều mạng lưới quan hệ cần phải có sự giao tiếp, nói cách khác, chúng ta gọi là *"tâm đầu ý hợp"*, hoặc là chúng ta phải có cùng sở thích. Mạng lưới quan hệ chính là tình cảm ngày càng sâu đậm, rất nhiều lúc, việc xây dựng, làm sâu sắc thêm mối quan hệ đều cần có thời gian chung, trải nghiệm chung, chủ đề chung, sở thích chung. Vì vậy, rất nhiều mạng lưới quan hệ cần mọi người thường xuyên thông qua rất nhiều trường hợp, môi trường để xây dựng những sở thích chung, chủ đề chung để trò chuyện. Vì vậy, trò chuyện, giao tiếp là một nghệ thuật. Nếu trò chuyện tốt, mạng lưới quan hệ của bạn sẽ ngày càng rộng, ngày càng sâu sắc.

Sự thật thứ mười bốn về mạng lưới quan hệ là mạng lưới quan hệ là do tích lũy mà có được. Tức là mạng lưới quan hệ thực sự cần thời gian để tích lũy, tích lũy đến cuối cùng, bạn sẽ thấy những gì tích lũy được, chúng ta gọi là *"làm phép trừ"*, là làm cho tinh gọn. Chính là theo thời gian trôi qua, những mạng lưới quan hệ nào thực sự hữu ích, những mạng lưới quan hệ nào thực sự có giá trị, nhất định sẽ được tích lũy theo thời gian. Vì vậy, rất nhiều lúc, hôm nay gặp mặt, ngày mai đã tìm người ta giúp đỡ, có thể rất khó thực sự giúp đỡ được. Vì vậy, mọi người nhất định phải tin tưởng vào *"người bạn thời gian"*, nhất định phải làm bạn với thời gian, nhất định phải có tầm nhìn dài hạn, đầu tư lâu dài, nhất định phải có tầm nhìn cả đời để nhìn nhận việc quản lý tất cả các mạng lưới quan hệ, không thể chỉ nhìn vào lợi ích trước mắt, cũng không thể chỉ cầu mong sự báo đáp nhất thời. Khi chúng ta dùng tầm nhìn cả đời để nhìn nhận mạng lưới quan hệ, thực ra nó chính là từng khoản của cải được tích lũy trong ngân hàng.

Sự thật thứ mười lăm là mạng lưới quan hệ là do tạo dựng mà có được. Có một câu nói của Trung Quốc là *"Lễ thượng vãng lai"*, tại sao người Trung Quốc lại đặc biệt coi trọng ngày lễ? Lời chúc ngày lễ, việc thăm hỏi ngày lễ rất quan trọng. Tại sao? Vì khi thăm hỏi, thực ra là chúng ta đang nhắc nhở mọi người một cách vô hình rằng chúng ta có mối quan hệ này, đừng quên mối quan hệ này. Tuy hiện nay internet rất phát triển, gọi điện thoại, WeChat, video, video ngắn đều rất tiện lợi, nhưng đều không thể thay thế việc gặp mặt, đều không thể thay thế việc đến thăm, đều không thể thay thế việc cùng nhau trải nghiệm và chung đụng. Vì vậy, mạng lưới quan hệ là do tạo dựng mà có được, mọi người phải thường xuyên ra ngoài, *"đi thì mới có vận may"*, đúng không? Chúng ta ra ngoài mới có thể kết giao với quý nhân, chúng ta ra ngoài mới có thể xây dựng mối quan hệ sâu sắc hơn với nhiều người hơn, hoặc là duy trì mối quan hệ lâu dài hơn.

Sự thật thứ mười sáu là mạng lưới quan hệ là do giúp đỡ mà có được. Chính là mọi người trong đó nhất định phải có nguyên tắc *"chịu thiệt"*. Luôn phải để người khác nợ chúng ta, nói cách khác, chúng ta không chỉ phải chủ động giúp đỡ người khác, mà khi giúp đỡ người khác, chúng ta không thể mong đợi được báo đáp, hơn nữa luôn đừng sợ chịu thiệt, hơn nữa còn phải chủ động chịu thiệt. Tất nhiên, tiền đề là đối phương thực ra cũng có đủ giá trị đối với chúng ta. Vì vậy, có người sẽ nói điều này rất thực dụng. Trên thực tế không phải, mạng lưới quan hệ, bạn nhất định phải nhớ kỹ, tuy là trao đổi giá trị, nhưng mạng lưới quan hệ tốt nhất nhất định là trao đổi không ngang giá. Chính là khi chúng ta sẵn sàng giúp đỡ người khác từ tận đáy lòng, sau đó không mong đợi được báo đáp, hơn nữa còn sẵn sàng chịu thiệt. Trên thực tế, chịu thiệt chính là chiếm lợi ích, đây chính là *"ích kỷ lớn nhất chính là không ích kỷ"*, đúng không? *"Chịu thiệt nhỏ, chiếm lợi ích lớn"*, đây chính là *"đại trí giả ngu"*, *"người ngốc có phúc của người ngốc"*. Vì vậy, khi người khác có thể cảm nhận được sự chân thành của bạn, họ cảm thấy luôn nợ bạn, trên thực tế, bạn giúp đỡ người khác, trên thực tế chính là đang không ngừng quản lý mạng lưới quan hệ của mình tốt hơn. Hơn nữa, nó sẽ mở rộng, nó sẽ khiến tất cả những người xung quanh đều sẵn sàng giúp đỡ bạn, đều sẵn sàng giúp đỡ bạn khi bạn cần.

Sự thật thứ mười bảy là mạng lưới quan hệ là do thể hiện mà có được. Chính là nó được thể hiện ra, nói cách khác, mạng lưới quan hệ là cần bạn thể hiện thông qua, ví dụ như Moments hiện nay. Bạn phải quản lý tốt hình tượng của mình, nói cách khác, bạn là một người phong phú, đa chiều, sở thích, ăn, mặc, ở, đi lại của bạn, những cảm ngộ trong cuộc sống của bạn có thể được đăng tải thông qua Weibo, Moments, nền tảng video ngắn, để những người xung quanh bạn hiểu bạn, biết bạn hơn. Nói cách khác, họ biết trạng thái cuộc sống hiện tại của bạn, họ biết kinh nghiệm sống hiện tại của bạn, họ biết sự trưởng thành và kinh tế hiện tại của bạn, lúc này họ sẽ hâm nóng mạng lưới quan hệ của bạn. Nó là một chất bôi trơn, vì vậy bạn không thể biến mất trên

Moments, đúng không? Bạn không thể mười năm, tám năm không xuất hiện, đột nhiên xuất hiện là tìm người ta giúp đỡ, điều này chắc chắn là không phù hợp. Vì vậy, bạn phải thường xuyên xuất hiện, bạn phải thường xuyên thể hiện trên Moments, tất nhiên phải chú ý chừng mực, đừng khiến người khác ghen tị, đừng khoe khoang hạnh phúc quá mức, đừng khoe khoang của cải quá mức, mà phải thể hiện tư tưởng của bạn, thể hiện một số khoảnh khắc hạnh phúc của bạn, khoảnh khắc cảm động, thể hiện một số hình ảnh cuộc sống tốt đẹp, những điều này là có thể. Đây là sự thật thứ mười bảy, phải quản lý hình tượng của mình.

Sự thật thứ mười tám về mạng lưới quan hệ là mạng lưới quan hệ là do quan tâm mà có được. Thực ra, rất nhiều lúc, sự quan tâm của chúng ta chỉ dừng lại ở việc gửi tin nhắn vào dịp lễ Tết, nhưng những tin nhắn này thực ra đều là sao chép và dán, không có tình cảm, người khác vừa nhìn là biết gửi hàng loạt, đôi khi không muốn trả lời, ý nghĩa không lớn lắm. Sự quan tâm thực sự là gì? Chính là phải liên lạc thường xuyên, đừng chỉ liên lạc vào dịp lễ Tết, đúng không? Thanh thoả liên lạc, hơn nữa bạn phải quan tâm đến họ, quan tâm nhiều hơn vào những khoảnh khắc quan trọng trong cuộc đời của họ, quan tâm nhiều hơn khi họ gặp khó khăn, quan tâm nhiều hơn khi thời tiết thay đổi, quan tâm nhiều hơn đến những việc có liên quan đến họ. Lúc này, sự quan tâm của bạn thực ra là giá trị cảm xúc nhiều hơn, nhưng nó sẽ đổi lấy giá trị vật chất lớn hơn. Vì vậy, mỗi quan hệ mạng lưới quan hệ, chúng ta phải dùng tâm, phải thực sự đặt đối phương trong lòng. Nếu bạn thực sự không nhớ được, thì bạn có thể lập một danh sách các mối quan hệ, phân loại những người quan trọng nhất, sau đó viết nhãn mác của họ ra. Sau đó, bạn có thể chọn một số người, ví dụ như quan tâm đến hai người mỗi ngày, quan tâm đến mười người mỗi tuần, cứ như vậy trong thời gian dài, tích lũy từng ngày, không ngừng dùng sự quan tâm của bạn, bạn có thể đổi lấy nhiều mạng lưới quan hệ sâu sắc hơn.

Sự thật thứ mười chín là mạng lưới quan hệ là do sức hút mà có được. Thực ra, trong đó có một điểm rất cốt lõi, chính là mỗi người chúng ta đều phải thể hiện nhãn mác cốt lõi của mình, hoặc là ưu điểm và sức hút cốt lõi của mình, thể hiện ưu điểm này. Tất nhiên, trong đó có thể là cá tính, tính cách của bạn, có thể là nghề nghiệp của bạn, có thể là sở thích của bạn, có thể là quan điểm của bạn, có thể là nguyên tắc làm việc của bạn, hoặc là một biểu tượng hiện nay của bạn. Chính là mạng lưới quan hệ nhất định phải để người khác nhớ đến bạn trước, sau đó mới bị thu hút. Muốn người khác nhớ đến bạn thì phải có một biểu tượng, một hình tượng để người khác nhớ đến bạn, hoặc là quan điểm về ngôn ngữ, hoặc là sở thích, tóm lại, nhất định phải có một điểm độc đáo của bạn để người khác nhớ đến, từ đó tạo ra sự khác biệt, để người khác có thể nhớ đến, sau đó, một ngày nào đó trong tương lai, mọi người mới có thể tiếp tục mạng lưới quan hệ này lâu dài hơn.

Sự thật thứ hai mươi là mạng lưới quan hệ được quyết định bởi vị trí. Tức là rất nhiều lúc, mạng lưới quan hệ chính là nền tảng, vị trí, chức vụ mà bạn

đang ở quyết định mạng lưới quan hệ của bạn. Vì vậy, rất nhiều người sẽ thấy rằng rời khỏi vị trí, rời khỏi nền tảng thì không còn gì cả, rời khỏi nền tảng thì không còn mạng lưới quan hệ, chính là vì bạn có giá trị lợi dụng khi bạn ở vị trí đó. Lúc này, bạn có mạng lưới quan hệ, khi bạn rời khỏi vị trí đó, bạn không còn giá trị nữa, thì sẽ không còn mạng lưới quan hệ nữa. Vì vậy, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, rất nhiều lúc, trong trường hợp không vi phạm pháp luật, không vi phạm một số điểm mấu chốt về đạo đức, hãy cố gắng hết sức giúp đỡ người khác, trên thực tế, đây là biểu hiện của trí tuệ. Vì vị trí quyết định mạng lưới quan hệ của bạn, khi bạn ở vị trí này, bạn giúp đỡ người khác, trên thực tế, bạn đang tích lũy, tích lũy tất cả các mạng lưới quan hệ, sau này có thể sử dụng được. Nhưng một khi bạn rời đi, thì sẽ không còn nữa.

Sự thật thứ hai mươi một về mạng lưới quan hệ là mạng lưới quan hệ là do giao tiếp hướng lên mà có được. Tức là bạn luôn phải kết giao với những người có năng lực mạnh hơn bạn, có nhận thức cao hơn bạn, có kết quả tốt hơn bạn, hơn nữa còn sẵn sàng giúp đỡ bạn. Tại sao? Mạng lưới quan hệ thực sự là những người có thể giúp đỡ bạn khi bạn cần giúp đỡ, mà ai có thể giúp đỡ bạn? Bạn cần sự giúp đỡ của ai? Nhất định là những người xuất sắc hơn bạn. Vì vậy, quản lý mạng lưới quan hệ nhất định phải học cách giao tiếp hướng lên. Lúc này, thực ra bạn phải có nội tâm mạnh mẽ, bạn phải thẳng thắn, bạn phải đủ chân thành. Vì tất cả những người có năng lực cao hơn bạn, có nhận thức cao hơn bạn, có nhiều của cải hơn bạn, có kết quả tốt hơn bạn, bạn có thể là người vô hình trước mặt họ, họ có thể không có bất kỳ kỳ vọng nào đối với bạn. Lúc này, bạn muốn xây dựng mạng lưới quan hệ này, bạn nhất định phải dùng sự chân thành của bạn, bạn nhất định phải học cách thể hiện sự tự tin của mình, thể hiện sự dũng cảm của mình, thể hiện thực lực của mình khi giao tiếp hướng lên, không ngừng mượn sức của tất cả những người xung quanh, coi họ là quý nhân của mình. Để bản thân không ngừng trưởng thành về kiến thức, trưởng thành về trí tuệ, trưởng thành về năng lực thông qua giao tiếp xã hội như vậy, thông qua mạng lưới quan hệ như vậy, để bạn trở nên xuất sắc hơn, bạn có thể không ngừng phá vỡ vòng tròn xã giao, không ngừng vươn lên, bạn sẽ ngày càng xuất sắc hơn.

Sự thật thứ hai mươi hai là mạng lưới quan hệ là do tương thích hướng xuống mà có được. Tương thích hướng xuống là gì? Rất nhiều lúc, khi quản lý mạng lưới quan hệ, chúng ta không thể chỉ nhìn lên trên, chúng ta còn phải nhìn xuống dưới, vì thấy xung quanh có rất nhiều người không bằng chúng ta, hoặc là có rất nhiều người tài năng trẻ, rất nhiều người trẻ tuổi. Có câu nói: *"Sóng sau xô sóng trước, sóng trước có thể bị xô lên bãi cát"*. Tức là chúng ta nhất định phải tin rằng tương lai thuộc về những người trẻ tuổi. Sự phát triển, thay đổi của xã hội này rất nhanh, *"ba năm bờ đông, ba năm bờ tây"*. Vì vậy, mạng lưới quan hệ của chúng ta còn phải tương thích hướng xuống, chúng ta phải học hỏi từ những người trẻ tuổi, chúng ta phải đầu tư vào những người trẻ tuổi, coi trọng

những người trẻ tuổi, sẵn sàng giúp đỡ những người trẻ tuổi. Tất nhiên, có một số người có thể là "*đến muộn mới thành công*", chúng ta cũng phải coi trọng họ, chúng ta phải bao dung tất cả những người xung quanh, chúng ta phải tôn trọng tất cả những người xung quanh. Tương thích hướng xuống, rất nhiều lúc, nó đòi hỏi chúng ta phải khiêm tốn, phải buông bỏ tư thái, phải buông bỏ thân phận, phải buông bỏ của cải, phải buông bỏ "*kính râm màu*", điều này thực ra rất khó đối với rất nhiều người. Vì vậy, mọi người, khi bạn có thể tương thích hướng xuống, trên thực tế, bạn đang mở đường cho mạng lưới quan hệ trong tương lai, hơn nữa bạn sẽ không bị lạc hậu so với thời đại, vì thời đại luôn thuộc về những người trẻ tuổi. Vì vậy, luôn phải ở bên những người trẻ tuổi, luôn phải để chiều rộng và chiều sâu của mạng lưới quan hệ của bạn đủ để hỗ trợ nhu cầu của bạn trong tương lai.

Trên đây là 22 sự thật về mạng lưới quan hệ, hy vọng mọi người có thể hiểu sâu sắc, áp dụng không ngừng trong thực tế. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo. Tin rằng mọi người đã hiểu sâu hơn về sự thật về mạng lưới quan hệ. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



SỰ THẬT VỀ NƠI LÀM VIỆC

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về sự thật về nơi làm việc. Làm thế nào để xử lý tốt mối quan hệ với lãnh đạo và đồng nghiệp? Nơi làm việc là một xã hội thu nhỏ, việc xử lý các mối quan hệ giữa các cá nhân không hề đơn giản. Tiền đề là chúng ta phải hiểu bản chất con người, vì một khi có mối quan hệ lợi ích, bản chất con người sẽ trở nên ích kỷ. Khi chúng ta hiểu được sự thật về bản chất con người là ích kỷ, chúng ta sẽ có thể tôn trọng bản chất con người, có thể buông bỏ kỳ vọng đối với bản chất con người, như vậy mới có thể tồn tại tốt hơn ở nơi làm việc. Tất cả các mối quan hệ giữa các cá nhân đều là một loại trao đổi giá trị, hoặc là giá trị vật chất, hoặc là giá trị cảm xúc. Quy tắc này cũng được áp dụng ở nơi làm việc. Ở nơi làm việc chủ yếu có hai loại quan hệ, một là mối quan hệ giữa chúng ta và lãnh đạo, hai là mối quan hệ giữa chúng ta và đồng nghiệp. Chúng ta hãy nói từng loại một. Đa số mọi người ở nơi làm việc đều có hai mục tiêu theo đuổi, một là theo đuổi việc không ngừng thăng tiến, hai là theo đuổi việc không ngừng nâng cao năng lực. Rất nhiều người coi công ty là một bàn đạp, hy vọng có thể trưởng thành, có thu hoạch ở công ty, có thu hoạch ở hai khía cạnh này, có lợi cho sự phát triển trong tương lai. Muốn thực hiện được hai mục tiêu theo đuổi này, chúng ta phải xử lý tốt mối quan hệ với lãnh đạo và mối quan hệ với đồng nghiệp.

Trước tiên, chúng ta hãy xem làm thế nào để xử lý tốt mối quan hệ với lãnh đạo. Chúng ta phải biết lãnh đạo cần gì, lãnh đạo cần giá trị gì? Lãnh đạo cần giá trị vật chất, tất nhiên họ cũng cần giá trị cảm xúc. Giá trị vật chất là gì? Giá trị vật chất chính là chúng ta phải làm tốt công việc. Khi chúng ta có thể làm tốt công việc, thực ra đối với lãnh đạo mà nói chính là tạo ra giá trị vật chất cho lãnh đạo. Nếu không tạo ra được giá trị vật chất, lãnh đạo chắc chắn sẽ có cảm xúc, lãnh đạo có thể sẽ nổi giận, sẽ bắt bẻ, sẽ phê bình, tất nhiên cũng sẽ đưa ra một số đề xuất và ý kiến. Tiền đề là chúng ta nhất định phải nhớ, đảm bảo chúng ta làm tốt công việc, đây là một tiền đề, hoàn thành công việc đúng hạn, đúng số lượng, làm việc một cách nghiêm túc, tốt nhất là vượt mức hoàn thành, có thể khiến lãnh đạo hài lòng. Sau khi lãnh đạo hài lòng chính là giá trị vật chất mà chúng ta tạo ra cho lãnh đạo là đủ, thậm chí là vượt quá mong đợi của họ, đây là tốt nhất, đây là một tiền đề. Nhưng chỉ tạo ra giá trị vật chất cho lãnh đạo thực ra vẫn chưa đủ, vì lãnh đạo cũng là con người, họ cũng cần giá trị cảm xúc. Giá trị cảm xúc chính là khi ở cùng lãnh đạo, phải chú ý kỹ năng nói chuyện, giao tiếp, tức là những lời chúng ta nói phải khiến lãnh đạo nghe thấy thoải mái, chúng ta phải tôn trọng lãnh đạo, chúng ta phải khiến lãnh đạo cảm

thấy vui vẻ. Tất nhiên, điều này tuyệt đối không phải là nịnh hót. Vì nhu cầu cơ bản của bản chất con người là có nhu cầu về cảm xúc, vì vậy khi chúng ta có nghệ thuật nói chuyện, có thể khiến lãnh đạo có cảm giác này, chúng ta còn gọi là EQ cao. Chính là những lời này có thể nói đến lòng của đối phương, có thể khiến đối phương thoải mái, đây cũng là một năng lực mà chúng ta phải rèn luyện ở nơi làm việc. Vì có năng lực này, bạn mới có thể mang lại giá trị cảm xúc. Vì vậy, chỉ khi chúng ta mang lại đủ cả giá trị vật chất và giá trị cảm xúc, lúc này chúng ta mới có thể khiến lãnh đạo coi trọng chúng ta hơn, chúng ta mới có thể xử lý tốt mối quan hệ với lãnh đạo. Nhưng đây là một điều cơ bản, nếu chúng ta đã làm được hai điều này, nhưng mối quan hệ vẫn không được xử lý tốt, chúng ta phải xem xét hai khả năng. Thứ nhất là chúng ta phải xem lãnh đạo có kỳ vọng cao hơn đối với chúng ta hay không. Nếu lãnh đạo có kỳ vọng rất cao đối với chúng ta, thì chúng ta công việc chúng ta làm trong mắt họ vẫn chưa đủ tốt. Lúc này, có thể lãnh đạo tuy sẽ khiến chúng ta không vui, nhưng thực ra họ cũng là quý nhân của chúng ta, vì *"thầy nghiêm thì trò giỏi"*. Vì lãnh đạo có yêu cầu cao, tiêu chuẩn cao đối với chúng ta, chúng ta mới có thể trưởng thành và tiến bộ tốt hơn, mới có thể trưởng thành nhanh hơn. Thực ra, nếu chúng ta hy vọng có thể coi công ty là bàn đạp, có thể nâng cao năng lực tốt hơn ở công ty, thì chúng ta phải có một người lãnh đạo có yêu cầu rất cao. Họ không ngừng thúc đẩy chúng ta, tuy khiến chúng ta không vui, không thoải mái, nhưng đây là động lực rất lớn để chúng ta trưởng thành. Vì vậy, nếu muốn xử lý tốt mối quan hệ với lãnh đạo, nếu lãnh đạo của bạn là một người lãnh đạo có yêu cầu rất nghiêm khắc, có tiêu chuẩn quản lý rất cao, chính là kỳ vọng của lãnh đạo rất cao, chúng ta không đáp ứng được kỳ vọng của lãnh đạo, một là về giá trị vật chất, công việc, hai là về giá trị cảm xúc, chính là lời nói. Khi chúng ta không thể đáp ứng được kỳ vọng của lãnh đạo, thì có hai cách. Cách thứ nhất là chúng ta phải không ngừng đáp ứng kỳ vọng này, không ngừng nâng cao năng lực làm việc của mình, không ngừng tạo ra giá trị lớn hơn, không ngừng nâng cao giá trị lợi dụng của bản thân, không ngừng nâng cao EQ của mình, không ngừng khiến lời nói của mình có thể khiến người khác vui vẻ, nâng cao năng lực này, đó là cách thứ nhất. Cách thứ hai là nếu bạn cảm thấy không vui, không hạnh phúc, thì bạn cũng đừng than vãn trong lúc làm việc, bạn có thể chọn rời đi, chọn thay đổi lãnh đạo, đây là điều mà chúng ta có thể chủ động lựa chọn.

Chúng ta phải đánh giá xem lãnh đạo của bạn có phải là quý nhân hay không, chúng ta đánh giá người này như thế nào? Trước tiên, tiêu chuẩn là năng lực của người này có mạnh hơn chúng ta hay không, kết quả của người này có tốt hơn chúng ta hay không, người này có xuất phát điểm tốt hay không, xuất phát điểm của họ có phải là muốn giúp chúng ta trưởng thành hay không. Họ tuy có thể phê bình chúng ta, cũng sẽ bắt bẻ, đây đều là những điều rất bình thường, vì họ *"yêu cho roi cho vọt"*, kỳ vọng của họ đối với việc này rất cao, có thể họ biết việc này họ có thể làm rất thành thạo, họ cho rằng chúng ta cũng nên làm tốt hơn. Vì vậy, lúc này chúng ta đừng xem họ nói gì, mà phải xem họ nghĩ

gì trong lòng. Nếu trong lòng họ thực sự muốn giúp chúng ta trưởng thành, lúc này chúng ta phải nghĩ ngược lại, chúng ta có thể làm tốt hơn ở đâu? Thái độ làm việc của chúng ta, chi tiết công việc của chúng ta, chúng ta có không gian để tiến bộ hay không? Làm thế nào để chúng ta có thể làm tốt hơn? Vì vậy, đây chính là cách xử lý tốt mối quan hệ với lãnh đạo, nguyên tắc xử lý mối quan hệ với lãnh đạo chính là bất kể lãnh đạo nói gì, cố gắng đừng nổi giận, càng không được cãi lại, đừng phản bác lãnh đạo trước mặt mọi người, nhất định phải nể mặt lãnh đạo, nhất định phải tôn trọng lãnh đạo, nhất định phải học cách suy nghĩ ở vị trí của lãnh đạo, tại sao họ lại nói như vậy, tại sao họ lại muốn chúng ta làm như vậy? Vì về bản chất, chúng ta và lãnh đạo không có xung đột lợi ích, tất nhiên, trong công việc, chúng ta làm việc tốt, lãnh đạo sẽ vui vẻ. Vấn đề duy nhất trong đó chính là có một cụm từ gọi là *"công cao cái chủ"*. Đặc biệt là có lúc bạn làm quá tốt, có thể bạn phải cân nhắc cảm xúc của lãnh đạo, vì có thể lãnh đạo nhỏ của bạn, nếu bạn làm quá tốt, họ sẽ cảm thấy không thoải mái lắm, cảm thấy bị đe dọa, đây là một chi tiết mà mọi người phải chú ý. Vì vậy, lúc này mọi người phải dựa vào tình hình thực tế của mình, không được *"công cao cái chủ"*, không được vượt quá lãnh đạo, lấn át lãnh đạo. Nhưng nhất định phải làm tốt công việc của mình, nắm bắt tốt, nắm chắc mức độ này. Khi chúng ta không thể chấp nhận, không quen với một số lời nói và hành động của lãnh đạo, chúng ta phải học cách suy nghĩ ở vị trí của họ, nếu chúng ta là lãnh đạo, chúng ta sẽ làm như thế nào? Chúng ta nên nói như thế nào? Chúng ta nên làm như thế nào? Khi chúng ta học được cách suy nghĩ ở vị trí của người khác, chúng ta sẽ có thể hiểu rõ hơn về lời nói và hành động của lãnh đạo ở vị trí này. Những việc mà lãnh đạo làm chưa tốt, sau này khi chúng ta ngồi vào vị trí lãnh đạo đó, chúng ta sẽ không làm như vậy. Chúng ta cũng phải suy nghĩ xem lãnh đạo đã làm tốt ở đâu, đáng để chúng ta học hỏi, nguyên nhân khiến họ làm tốt là gì? Chúng ta có thể học được gì từ họ, học được gì từ suy nghĩ của họ, sự chuyển đổi suy nghĩ này có thể buông bỏ cảm xúc, chỉ nói về việc, chỉ nói về kết quả, chỉ biết mục đích của mình, sẽ không tiêu hao cảm xúc của mình. Giữa bạn và lãnh đạo đừng có sự tiêu hao cảm xúc lẫn nhau. Vì trong quy tắc nơi làm việc, việc bạn tiêu hao cảm xúc lẫn nhau với lãnh đạo, nổi giận với lãnh đạo là vô nghĩa, cũng không thể mang lại bất kỳ sự giúp đỡ nào, sẽ không mang lại bất kỳ kết quả và thay đổi tốt đẹp nào. Vì lãnh đạo có thể quyết định vị trí công việc của bạn, có thể quyết định tiền lương của bạn, có thể quyết định sự thăng tiến của bạn, hơn nữa còn quyết định họ có dạy bạn những thứ thực sự hay không. Nếu họ thấy thái độ của bạn rất tốt, họ sẽ dạy bạn kinh nghiệm làm việc của họ, họ có thể giúp bạn trưởng thành nhanh hơn ở công ty. Vì vậy, cốt lõi của việc có thể biến lãnh đạo thành quý nhân hay không là phụ thuộc vào chính chúng ta, chứ không phải lãnh đạo. Một cao thủ thực sự, dù họ đến đâu, họ cũng có thể gặp được quý nhân, họ đều có thể biến lãnh đạo của mình thành quý nhân ở nơi làm việc, đây mới là cao thủ thực sự, chính là họ sẽ đứng trên vai người khổng lồ để bản thân trưởng thành. Thay đổi một chiều cao, rất nhiều vấn đề sẽ không còn là vấn đề nữa. Trong quy tắc bản chất con người, Quỷ Cốc Tử nói rằng *"người già coi*

trọng sự tôn bực, hãy dùng sự tôn bực để tiếp cận", chính là người già, ở nơi làm việc, thực ra ở công ty, những người đến trước bạn là người già của bạn, lãnh đạo của bạn càng đến trước bạn, kết quả lại tốt, chúng ta cũng gọi họ là tiền bối, chính là nhất định phải tôn bực lãnh đạo, nhất định phải khẳng định họ nhiều hơn, khen ngợi họ nhiều hơn, lúc này bạn phải cho họ nhiều giá trị cảm xúc hơn, họ sẽ sẵn lòng giúp đỡ bạn hơn. Tất nhiên, trong quy tắc bản chất con người của Quỷ Cốc Tử cũng nói rằng những người có địa vị cao hơn chúng ta, giàu có hơn chúng ta, đúng không? Kết quả tốt hơn chúng ta, chúng ta cũng phải tìm hiểu sở thích của họ, tìm hiểu hứng thú của họ, chúng ta phải có thể nói về những chủ đề mà họ quan tâm, chúng ta phải chiều theo sở thích của họ, như vậy mới có thể chung đụng tốt hơn với họ, xử lý tốt mối quan hệ này. Tất nhiên, chúng ta còn phải biết họ có xu hướng thích giá trị vật chất hay là giá trị cảm xúc. Ví dụ, một nữ lãnh đạo, họ có xu hướng thích giá trị cảm xúc hơn, lúc này bạn phải khen ngợi họ nhiều hơn. Một số người có thể thích giá trị vật chất hơn, thì bạn phải mua một số món quà mà họ thích để tặng họ. Vì vậy, bạn phải hiểu rõ lãnh đạo của bạn là người như thế nào, bạn phải tôn trọng họ, tôn bực họ, có thể giao tiếp vui vẻ, thân thiết với họ, được lãnh đạo coi trọng, được lãnh đạo công nhận, được lãnh đạo bồi dưỡng, được lãnh đạo nâng đỡ. Một cao thủ thực sự về bản chất con người có thể điều khiển lãnh đạo. Trong Quỷ Cốc Tử cũng nói về việc điều khiển lãnh đạo, chứ không phải là bị lãnh đạo điều khiển. Điều khiển lãnh đạo không phải là một từ mang nghĩa tiêu cực, mà là có thể thân thiết với lãnh đạo, cuối cùng có thể được lãnh đạo giúp đỡ, cũng có thể mang lại nhiều giá trị hơn cho lãnh đạo, cũng có thể học hỏi được nhiều hơn từ lãnh đạo, có thể coi lãnh đạo là bạn bè, là thầy, cuối cùng còn có thể vượt qua lãnh đạo. Vì vậy, khi ở cùng lãnh đạo, chúng ta không thể chỉ than vãn về lãnh đạo, chúng ta không thể oán trách lãnh đạo, không coi trọng mình, chúng ta càng không thể oán trách lãnh đạo luôn phê bình mình, chúng ta càng không thể nghĩ trong lòng rằng lãnh đạo luôn gây khó dễ cho mình. Những cảm xúc tiêu cực này là vô ích, than vãn là biểu hiện của sự bất tài, nhất định phải khiến bản thân làm tốt hơn, dùng thực lực để chứng minh, thực lực chính là tôn nghiêm. Biến tất cả những điều này thành động lực để trưởng thành, khi bản thân bạn tiến bộ, khi bạn trở nên mạnh mẽ, sẽ không có ai có thể làm tổn thương chúng ta. Nơi làm việc là một xã hội rất thực tế, rất tàn khốc, nó không tin vào lời than vãn của bạn, nó không tin vào người yếu, nó không tin vào nước mắt. Vì vậy, chúng ta không có tư cách để than vãn. Vì vậy, đối với người mới đi làm, nhất định phải chuẩn bị tâm lý, bất cứ lúc nào cũng có thể bị lãnh đạo phê bình, bất cứ lúc nào cũng có thể bị lãnh đạo mắng, bất cứ lúc nào cũng có thể bị lãnh đạo bắt bẻ, đây đều là những điều bình thường, đừng *"yếu đuối"*. Đừng vì một câu nói của lãnh đạo mà bạn không chịu đựng nổi, suy sụp, muốn nghỉ việc, như vậy thì có thể tất cả mọi nơi đều không phù hợp với bạn. Vì nếu lãnh đạo mà bạn gặp phải là một người tốt bụng, là một người tốt bụng một cách mù quáng, họ không đưa ra ý kiến, không đưa ra yêu cầu cho bạn, không có bất kỳ yêu cầu nào đối với bạn, thì có thể họ đã từ bỏ bạn rồi, hoặc là bạn đi theo họ cũng rất khó trưởng thành, không

gian phát triển trong tương lai của bạn cũng rất nhỏ, cơ bản là rất khó có được sự tiên bộ lớn hơn ở công ty như vậy. Vì vậy, mọi người nhất định phải nhìn nhận vấn đề này một cách biện chứng.

Tiếp theo, chúng ta hãy xem làm thế nào để xử lý tốt mối quan hệ với đồng nghiệp. Mối quan hệ với đồng nghiệp rất tinh tế, vì mối quan hệ giữa chúng ta và đồng nghiệp, về bản chất là một mối quan hệ xung đột lợi ích về mặt cấu trúc. Xung đột lợi ích này một khi phải đối mặt, ví dụ như thăng chức, phúc lợi, tóm lại, trong trường hợp số lượng có hạn, mọi người sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh. Vì vậy, ở nơi làm việc có cạnh tranh thì sẽ có xung đột lợi ích, có xung đột lợi ích thì sẽ bộc lộ sự ích kỷ của bản chất con người. Vì vậy, khi xử lý tốt mối quan hệ với đồng nghiệp, chúng ta không biết đồng nghiệp này là người quân tử hay tiểu nhân, sau này có xung đột lợi ích hay không, vì vậy mọi người nhất định phải *"tôn trọng người quân tử, đề phòng tiểu nhân"*. *"Tôn trọng người quân tử, đề phòng tiểu nhân"* là gì? Chính là bạn phải phân biệt được ai là người quân tử, ai là tiểu nhân. Có thể rất ít, ở nơi làm việc có người quân tử hay không? Ví dụ như phẩm chất của họ rất tốt, họ cũng thực sự sẵn lòng giúp đỡ bạn, họ cũng rất đơn thuần, họ còn đưa ra rất nhiều đề xuất và ý kiến cho bạn, họ chân thành với bạn, nói tất cả mọi chuyện của họ cho bạn biết. Nhưng lúc này, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, ngay cả khi là người quân tử thực sự, bạn cũng đừng nói hết mọi chuyện của mình cho họ ở nơi làm việc, cũng đừng đối xử với họ theo cách của họ. Tại sao? Vì thứ nhất, bạn không chắc chắn họ có phải là người quân tử thực sự hay không. Thứ hai, sau này một khi có xung đột lợi ích, họ có thể sẽ nói ra những gì bạn đã nói với họ, lan truyền ở nơi làm việc, tạo ra ảnh hưởng tiêu cực. Hơn nữa, cái gọi là *"người tốt"* ở nơi làm việc có thể chỉ là một người tốt bụng một cách mù quáng, họ có thể là người bị cô lập, đúng không? Họ chỉ muốn tìm một người để tâm sự mà thôi, họ hy vọng kéo bạn lại, ở cùng họ. Lúc này, ngược lại, nếu bạn ở cùng họ thì bạn sẽ càng bị cô lập hơn, ngược lại bạn sẽ rơi vào tình thế bất lợi hơn.

Vậy thì *"đề phòng tiểu nhân"* là gì? Tiểu nhân chính là những người *"miệng nam mô, bụng một bồ dao găm"* ở nơi làm việc, bề ngoài đối xử rất tốt với bạn, nhưng thực ra, sau lưng họ có thể sẽ ghen tị với bạn vì bạn làm tốt, sẽ chế giễu bạn vì bạn làm không tốt. Vì vậy, nhất định phải cẩn thận ở nơi làm việc. Trong quy tắc bản chất con người của Quỷ Cốc Tử có nói rằng đối với tiểu nhân phải *"thật thật giả giả, dùng giả để tiếp cận"*, chính là đừng nói hết lòng mình cho họ, đừng nói bí mật, điểm mấu chốt, lá bài tẩy của mình cho họ, phải giữ lại ba phần, phải cẩn thận, phải giữ một khoảng cách nhất định, chính là chúng ta vừa không thể đắc tội với tiểu nhân, vừa phải rất tôn trọng họ. Đồng thời, vừa phải giữ một khoảng cách nhất định, đừng quá thân thiết với họ, đừng chân thành với họ, đừng đứng về phía nào, đừng thảo luận chuyện công việc trước mặt tiểu nhân, đừng than vãn về lãnh đạo trước mặt tiểu nhân, càng không được thảo luận nhiều chuyện riêng tư của bạn trước mặt tiểu nhân, bao gồm cả

tiền lương của bạn, bao gồm cả một số phiền não của bạn, bao gồm cả một số chuyện vụn vặt trong gia đình bạn. Tốt nhất là đừng nói trước mặt tiểu nhân, tóm lại, trước mặt tiểu nhân, cố gắng giữ một khoảng cách nhất định, ít nói là tốt nhất. Nếu không, vì mối quan hệ cạnh tranh này, một khi có xung đột lợi ích, có thể tất cả sự chân thành của bạn đều sẽ trở thành vũ khí để họ tấn công bạn. Đây chính là mối quan hệ tinh tế giữa bạn và đồng nghiệp, khi ở cùng nhau, luôn phải cẩn thận, đừng để bị người khác lợi dụng.

Còn có một điều nữa là đừng làm *"người tốt một cách mù quáng"* ở nơi làm việc. Khi ở cùng đồng nghiệp, có thể giúp đỡ người khác trong khả năng của mình. Còn có một điều nữa là đừng làm *"người tốt một cách mù quáng"* ở nơi làm việc. Khi ở cùng đồng nghiệp, có thể giúp đỡ đồng nghiệp trong khả năng của mình, tạo ra giá trị cho đồng nghiệp, nhưng nhất định phải có nguyên tắc, có điểm mấu chốt. Tức là phải làm một người *"mặt khó ưa nhưng tốt bụng"*, có nguyên tắc, có điểm mấu chốt, thỉnh thoảng làm một việc tốt, người khác cũng sẽ rất tôn trọng bạn, đồng thời người khác cũng sẽ không cảm thấy bạn dễ bị bắt nạt, giữ được sự thần bí nhất định, người khác cũng không dám khồng chế bạn, đây là mối quan hệ tốt nhất. Vì vậy, không thể làm *"người tốt một cách mù quáng"*, không thể việc gì cũng đồng ý, không thể việc gì cũng thỏa mãn người khác, không có điểm mấu chốt, không có nguyên tắc, sẽ không được tôn trọng, chỉ có thể cuối cùng bị người khác bắt nạt, lợi dụng, thậm chí chỉ có thể bị người khác làm tổn thương. Hơn nữa, còn phải nhớ kỹ rằng giữa đồng nghiệp không có tình bạn thực sự, cũng không có bạn bè thực sự. Nếu bạn thực sự muốn kết bạn, có thể sau khi rời khỏi công ty. Nhưng nếu ở trong công ty, bạn rất khó kết bạn thực sự. Giữa đồng nghiệp là một môi quan hệ lợi ích, nếu bạn có thể tạo ra giá trị cho người khác, người khác sẽ tôn trọng bạn. Nếu bạn không có giá trị, người khác sẽ không tôn trọng bạn. Nếu bạn không có xung đột lợi ích với người khác, người khác sẽ tôn trọng bạn. Nếu bạn có xung đột lợi ích với người khác, người khác có thể sẽ phản bội và làm tổn thương bạn vì lợi ích. Tổn thương là chuyện thường tình, vì vậy đừng đứng về phía nào ở công ty, đừng có quá nhiều tình cảm giữa đồng nghiệp, nếu không sẽ rất dễ bị tổn thương. Ở nơi làm việc, đừng coi tất cả đồng nghiệp của bạn là hình mẫu đạo đức, nếu không bạn sẽ rất dễ bị tổn thương. Trong cuộc sống thực, không có mấy ai là hình mẫu đạo đức, hơn nữa cũng đừng nghĩ đến việc phát triển tình bạn thực sự giữa đồng nghiệp. Như vậy bạn sẽ rất dễ bị tổn thương, vì một khi có xung đột lợi ích, thường là người mà bạn bỏ ra nhiều nhất, có quan hệ tốt nhất, họ cũng là người làm tổn thương bạn sâu sắc nhất. Vì vậy, muốn đạt được mục đích của mình ở nơi làm việc, không ngừng thăng tiến, không ngừng nâng cao bản thân, hãy nhớ xử lý tốt những mối quan hệ này, sau đó tập trung vào những việc đúng đắn, đừng dành thời gian và tâm sức cho những nơi khác.

Chúng ta hãy tóm tắt lại. Khi chúng ta có thể hiểu được sự thật về bản chất con người, chúng ta có thể hiểu được bản chất con người là ích kỷ, chúng

ta sẽ có thể buông bỏ kỳ vọng đối với con người, đối với sự việc, chúng ta sẽ có thể hiểu được hành vi của người khác, chúng ta sẽ có thể trở thành cường giả. Chúng ta có thể có nội tâm mạnh mẽ, không dễ bị người khác làm tổn thương, như vậy thì chúng ta sẽ không có cảm xúc và lời than vãn, chúng ta sẽ có thể chủ động xử lý tốt những mối quan hệ này, xử lý tốt mối quan hệ với lãnh đạo, xử lý tốt mối quan hệ với đồng nghiệp. Như vậy, chúng ta có thể phát triển thuận lợi ở nơi làm việc, không ngừng tiến bộ, không ngừng nâng cao bản thân. Tiếp theo, chúng ta hãy tóm tắt lại, cũng là tóm tắt một số sự thật về nơi làm việc cho những người mới đi làm.

Thứ nhất, ở nơi làm việc không có bạn bè thực sự. "*Ở nhà dựa vào cha mẹ, ra ngoài dựa vào bạn bè*", câu nói này không sai, hơn nữa rất nhiều người mới đi làm trước đây khi còn đi học đều đối xử rất chân thành với mọi người, cũng kết bạn được với rất nhiều bạn tốt, nhưng đó là bạn bè ở trường học. Ở nơi làm việc, nếu bạn đối xử chân thành với người khác như vậy, có thể sẽ chịu thiệt. Ở nơi làm việc, tình cảm giữa đồng nghiệp chủ yếu là mối quan hệ lợi ích. Vì vậy, "*nơi làm việc không có bạn bè*", tất nhiên, đôi khi cũng có thể kết bạn thực sự, đây là trường hợp có xác suất nhỏ. Hơn nữa, theo tuổi tác ngày càng cao, thời gian làm việc ngày càng dài, xác suất kết bạn thực sự ở nơi làm việc ngày càng nhỏ. Tuy rất đau lòng, nhưng sự thật là ở nơi làm việc thực sự không có bạn bè thực sự. Thứ hai là công ty thiếu ai cũng có thể kiếm tiền. Rất nhiều người cảm thấy mình đã đóng góp rất lớn cho công ty, luôn cảm thấy công ty thiếu mình thì doanh số sẽ giảm mạnh. Thực ra, đây là bạn đã nhầm lẫn nền tảng với năng lực. Ở nơi làm việc, công ty đã cung cấp cho bạn một nền tảng để phát huy ưu điểm của bạn, đồng thời cũng cung cấp các tài nguyên liên quan, như vậy bạn mới có thể đạt được thành tích tốt. Nói một cách khó nghe, bạn chính là "*con ốc vít*" của công ty, thiếu bạn thì công ty vẫn hoạt động bình thường. Ngược lại, nếu bạn rời khỏi công ty, không còn nền tảng này nữa, không còn bối cảnh và tài nguyên mà công ty cung cấp cho bạn nữa, lúc này, ngược lại bạn có thể sẽ gặp khó khăn, khó có thể đạt được thành tựu như trước đây. Sự thật thứ ba là nơi làm việc không phải là trường học, không phải hỏi càng nhiều càng tốt. Người mới đi làm chắc chắn sẽ gặp phải rất nhiều vấn đề, vì vậy chúng ta sẽ nghĩ, ở trường học, giáo viên đã nói, có vấn đề phải hỏi ngay. Vì vậy, chúng ta thường xuyên tìm lãnh đạo và tiền bối để hỏi, nhưng lâu dần, ngược lại họ sẽ cảm thấy rất phiền, rất khó chịu. Thực ra, những câu hỏi này phần lớn là những câu hỏi vô ích, người hỏi trước khi hỏi căn bản không hề suy nghĩ kỹ về vấn đề này, chỉ là trực tiếp hỏi người khác câu trả lời có sẵn. Còn người bị hỏi nhận được quá ít thông tin từ câu hỏi, phải tìm hiểu lại từ đầu, như vậy sẽ tốn rất nhiều thời gian và công sức của họ. Một, hai lần còn được, nhiều lần chắc chắn sẽ khiến người ta khó chịu. Sự thật thứ tư là ở nơi làm việc, EQ đôi khi còn quan trọng hơn năng lực. Có câu nói rất hay: "*IQ quyết định việc tuyển dụng, EQ quyết định việc thăng chức*". Từ khi phỏng vấn ban đầu đến khi bước vào môi trường làm việc, IQ rất quan trọng, IQ có thể giúp bạn hoàn thành

công việc của mình, đảm bảo doanh số. Nhưng nếu bạn hy vọng có thể phát triển tốt ở nơi làm việc, thì EQ chính là điểm mấu chốt quyết định sự phát triển trong tương lai của bạn. Bất kể bạn ở ngành nghề nào, bạn muốn lên vị trí quản lý, bạn muốn bước vào tầng lớp quản lý, bạn đều cần EQ cao hơn để xử lý công việc. Xét từ góc độ của ông chủ, họ sẵn sàng thăng chức cho những người có năng lực chuyên môn không mạnh lắm, nhưng EQ rất cao. Sự thật thứ năm là sự việc không có đúng sai tuyệt đối. Giáo dục mà chúng ta nhận được từ nhỏ đến lớn đều là khi đối mặt với vấn đề, đối mặt với sự việc, hoặc là đúng hoặc là sai, tư duy nhị nguyên, chính là *"đen trắng rõ ràng"*. Nhưng thực ra trong xã hội hiện thực, ở nơi làm việc, đa số sự việc đều ở trạng thái màu xám, đứng ở những góc độ khác nhau có thể sẽ dẫn đến sự hiểu biết khác nhau về một sự việc nào đó. Ngay cả một kẻ giết người cũng có thể có nguyên nhân đáng thương đằng sau. Vì vậy, ở nơi làm việc, đừng dùng đúng sai tuyệt đối để nhìn nhận vấn đề, mà phải nhìn nhận, đánh giá một cách tổng thể, toàn diện, điều này rất quan trọng đối với con đường sự nghiệp sau này, thậm chí là con đường đời. Sự thật thứ sáu là khi không có công lao, sự vất vả không đáng một xu. *"Không có công lao cũng có sự vất vả"* là lời tự an ủi bản thân. Nhân tài luôn dùng kết quả để chứng minh bản thân, chứ không phải là dùng quá trình để lấy lòng thương hại. Thị trường cạnh tranh khốc liệt sẽ không vì doanh nghiệp của bạn có tinh thần nỗ lực mà đối xử nhẹ nhàng với bạn, ông chủ của bạn cũng sẽ không vì bạn bỏ ra nhiều mà nói lung lay yêu cầu về doanh số của bạn. Có lẽ bạn cảm thấy mình mỗi tháng đều đi làm đầy đủ, không hề đi muộn, về sớm, cũng đã nỗ lực rất nhiều, chỉ là kết quả không đạt được mong đợi mà thôi, doanh nghiệp nên trả lương cho bạn, đến cuối năm nên tăng lương cho bạn. Nhưng thực tế là doanh nghiệp cần hiệu quả, có hiệu quả mới có thể trả lương. Nếu bạn không có công lao trong thời gian dài, doanh nghiệp rất có thể sẽ đào thải bạn. Sự thật thứ bảy là cảm xúc của bạn chỉ có bạn quan tâm. Mỗi người đều có lúc tràn đầy năng lượng tiêu cực, nhưng nếu mỗi lần đều bộc lộ hoàn toàn cảm xúc ra ngoài, thì sẽ có vẻ rất trẻ con. Nơi làm việc là một nơi không ngừng truyền tải thông tin và năng lượng, trong đó, thứ lây lan nhanh nhất không phải là những thông tin và năng lượng tích cực, mà là những người và việc khiến người ta tiêu cực, khiến người ta chán nản, khiến người ta khó chịu. Trong công việc, mọi người đều có áp lực, nếu mỗi ngày đều than vãn, sẽ khiến những người vốn dĩ đang yên tâm làm việc cũng dễ dàng bị ảnh hưởng bởi những cảm xúc tiêu cực. Ông chủ là người ghét nhất loại người này, một người có thể ảnh hưởng đến cả một bộ phận, một bộ phận có thể ảnh hưởng đến cả công ty, có lúc vì sự ổn định của công ty mà phải loại bỏ những người này. Sự thật thứ tám là ở nơi làm việc, thành công hoàn toàn dựa vào diễn xuất. Đối với những sinh viên đã tốt nghiệp, khi bạn tốt nghiệp, bước ra khỏi cổng trường đại học, bạn đã chính thức chia tay thời học sinh, bước vào thời kỳ có thể là dài nhất trong cuộc đời bạn - thời kỳ đi làm. Ở nơi làm việc, xung quanh bạn không chỉ có những người cùng trang lứa, còn có những người lớn tuổi hơn bạn, tất nhiên còn có những người nhỏ tuổi hơn bạn, có thể nói đây là một thế giới muôn màu muôn vẻ. Tục ngữ có câu:

"Trăm người thì trăm tính", đồng nghiệp xung quanh bạn sẽ có tính cách khác nhau, xuất thân khác nhau, tam quan của họ, cách làm việc của họ đều khác nhau. Đối mặt với tình huống này, bạn phải chuẩn bị tâm lý, bạn phải thích nghi. Vì trong xã hội này, ở nơi làm việc, đây chính là một sự thật khách quan. Sự thật thứ chín là đừng quá coi trọng bản thân. Người trẻ tuổi tất nhiên phải có hoài bão lớn, nhưng rất nhiều người tự cho rằng mình rất xuất sắc ở trường học, học được rất nhiều kiến thức, ra ngoài xã hội nhất định sẽ làm việc rất tốt. Thực ra bạn đã sai lầm rất lớn, trong mắt những người đi làm lâu năm, thực ra bạn chẳng là gì cả. Đối với người mới đi làm, phải hạ thấp tư thế của mình, đừng cho rằng mình giỏi, thực ra bạn thực sự chẳng là gì cả. Nỗi lo lắng của rất nhiều người mới đi làm đến từ việc kỳ vọng quá cao đối với bản thân, phải học cách nói với bản thân rằng tôi chỉ là một người bình thường, lúc này rất nhiều lo lắng sẽ tan biến.

Thông qua những nội dung trên, tôi tin rằng mọi người đã hiểu sâu hơn về sự thật về nơi làm việc, đặc biệt là đối với những người mới đi làm. Chỉ khi bạn nhận thức đúng đắn về nơi làm việc, bạn mới có thể thực sự hòa nhập vào đó, mới có thể dần dần thích nghi, sau đó mới có thể làm việc một cách thành thạo, không ngừng trưởng thành, cuối cùng mới có thể thực hiện được giá trị của bản thân ở nơi làm việc. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



SỰ THẬT VỀ VIỆC THOÁT KHỎI KIẾP ĐỘC THÂN

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ tìm hiểu sự thật về việc thoát khỏi kiếp độc thân, làm thế nào để tìm được nửa kia phù hợp? Trước tiên, chúng ta hãy tìm hiểu về bản chất, trong thế giới động vật, bản năng của động vật là để sinh sản, để duy trì nòi giống. Con đực và con cái thu hút lẫn nhau, kết hợp với nhau là một phản ứng bản năng. Chúng ta có thể thấy trong thế giới động vật, để thu hút người khác phái, con đực và con cái sẽ chủ động thể hiện bản thân, đôi khi còn phải chiến đấu để tranh giành bạn tình. Bên mạnh hơn mới có tư cách có được điều này, đây là bản năng của động vật. Ngoài ra, động vật còn có một bản năng là "*bầy đàn*", tức là những con vật mạnh mẽ trong bầy đàn sẽ chủ động thu hút người khác phái, có được bạn tình.

Con người là xã hội văn minh, nhưng bản năng động vật, bản năng vẫn còn tồn tại. Vì vậy, con người cũng bị gen điều khiển, phải hoàn thành việc sinh sản, duy trì nòi giống. Đặc biệt là nhu cầu thiết yếu của nam giới đối với nữ giới thực ra chính là giá trị sinh sản. Tất nhiên, nhu cầu thiết yếu của nữ giới đối với nam giới là được bảo vệ, nó là một giá trị sinh tồn. Do sự phát triển nhanh chóng của xã hội hiện nay, sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật, sự phong phú về vật chất, quan niệm của mọi người về hôn nhân đang không ngừng thay đổi. Hiện nay, số lượng người độc thân là lớn nhất trong lịch sử loài người. Số liệu mới nhất cho thấy Trung Quốc có gần 300 triệu người độc thân. Ở các nước Âu Mỹ, vấn đề độc thân đã rất nghiêm trọng từ lâu. Tỷ lệ người độc thân ở các nước phát triển như Mỹ, Nhật Bản đều chiếm hơn 1/3 tổng dân số. Ở các quốc gia như Thụy Điển, tỷ lệ người độc thân chiếm một nửa tổng dân số. Vậy tại sao lại có nhiều người lựa chọn độc thân như vậy? Theo báo cáo điều tra của iiMedia Research năm 2021, năm nguyên nhân hàng đầu khiến người ta độc thân lần lượt là: khoảng 45,9% người độc thân là do không vội yêu đương, muốn tận hưởng cuộc sống độc thân hiện tại; nguyên nhân thứ hai là do vòng tròn xã giao quá nhỏ, ngại kết bạn mới, mở rộng vòng tròn bạn bè, thiếu cơ hội, chiếm 43,6%; nguyên nhân thứ ba là do công việc quá bận rộn, không có thời gian để yêu đương, chiếm 39,3%; nguyên nhân thứ tư là do không thích chủ động giao tiếp xã hội, chiếm 36,7%; nguyên nhân thứ năm là do yêu đương sẽ mang lại gánh nặng kinh tế, chiếm 29,2%. Tại sao ngày càng có nhiều người trẻ tuổi lựa chọn độc thân? Tất nhiên, có người là chủ động lựa chọn độc thân, cũng có người là bị động lựa chọn độc thân. Đặc biệt là ở các thành phố lớn, hiện

tượng độc thân, sống một mình rất phổ biến. Một người, một thú cưng, một căn nhà nhỏ, sau khi tan làm nấu một số món ăn mình thích, làm một số việc mình thích, hơn nữa không bị làm phiền, không cần quản các mối quan hệ giữa các cá nhân, chỉ cần có thú cưng bầu bạn là có thể có được niềm vui. Ngay cả khi không kết hôn cũng có thể sống rất thoải mái, tinh tế, ngăn nắp, đằng sau đó thực ra có rất nhiều yếu tố khách quan.

Trước tiên là tỷ lệ nam nữ mất cân bằng. Năm 2021, tổng số nam giới ở Trung Quốc nhiều hơn nữ giới hơn 30 triệu người. Tỷ lệ nam nữ trong thế hệ 90 là 1:1,1, nam giới nhiều hơn nữ giới gần 9 triệu người. Trong số 1,7 tỷ người thuộc thế hệ 90, số người đăng ký kết hôn chưa đến 10 triệu người, đa số vẫn còn độc thân. Chỉ cần nhìn vào con số là có thể thấy, ngay cả khi nam nữ trên toàn quốc đều ghép đôi được với nhau, thì vẫn còn 21 triệu nam giới chắc chắn sẽ bị bỏ rơi. Tiếp theo, hiện nay rất nhiều nữ giới đều được giáo dục rất tốt, ngày càng độc lập về tư tưởng và vật chất, điều này cũng khiến ngày càng có nhiều nữ giới lựa chọn theo đuổi sự đột phá về năng lực cá nhân hoặc là thành công trong sự nghiệp. Vậy thì, ngày càng có nhiều phụ nữ làm việc, ngày càng có nhiều phụ nữ không muốn phụ thuộc hoàn toàn vào nam giới về vật chất, họ sẵn sàng đầu tư cho bản thân hơn, lựa chọn thực hiện lý tưởng của mình hoặc là theo đuổi cuộc sống mà mình muốn, chứ không phải là bị ràng buộc bởi tư tưởng truyền thống *"lấy chồng, dạy con"*. Tính đến năm 2022, số nữ giới chưa kết hôn ở Trung Quốc đã lên tới 38 triệu người. Ngoài ra, số người ly hôn cũng đang tăng lên, ngày càng có nhiều trường hợp bạo lực gia đình, lừa đảo hôn nhân xuất hiện trên internet, còn có rất nhiều gia đình, cha mẹ không hạnh phúc trong hôn nhân, đây đều là những nguyên nhân khiến rất nhiều người sợ kết hôn. Những điều này đang âm thầm ảnh hưởng đến quan điểm của mọi người về hôn nhân. Trong 28 năm qua, tỷ lệ ly hôn ở Trung Quốc đã tăng từ 9% lên 38%, hôn nhân ngày càng mất ổn định, *"không kết hôn, không miễn cưỡng"* đã trở thành tiếng lòng chung của rất nhiều người trẻ tuổi.

Ngoài ra, còn có một vấn đề rất thực tế là không mua nổi nhà. Hiện nay, hôn nhân đã gắn liền với điều kiện vật chất, ví dụ như chỉ riêng giá nhà đất cao ngất ngưỡng cũng đã đủ để khiến một nửa số người muốn kết hôn từ bỏ ý định. Từ năm 1998 đến năm 2018, giá nhà ở thương mại trên toàn quốc đã tăng từ 1.800 tệ lên 8.800 tệ/m². Những người làm công ăn lương ở Bắc Kinh, Thượng Hải, Quảng Châu, Thâm Quyển thường không ăn không uống trong mười năm cũng không mua nổi một căn nhà, điều này đã khiến một nửa số người muốn kết hôn từ bỏ ý định. Tiền thách cưới ngày càng cao, một số nơi kết hôn đã trở thành một cuộc giao dịch, không ít trường hợp chia tay vì tiền thách cưới không đủ. Vì vậy, không ít người trẻ tuổi không phải là không muốn kết hôn, mà là không kết hôn nổi. Dù sao đây cũng là một khoản chi phí khác, chưa nói đến việc kết hôn phải mua xe, mua nhà, cũng như việc đầu tư cho con cái sau này đều phải cân nhắc. Chỉ riêng việc yêu đương hiện nay đối với rất nhiều người

trẻ tuổi mà nói cũng là một khoản chi không nhỏ, vì vậy áp lực kinh tế thực sự là một khía cạnh rất quan trọng. Còn có chính là do phụ nữ ngày càng độc lập về kinh tế, phụ nữ cũng có thể tự mua nhà, thậm chí xét về khả năng mua nhà, phụ nữ không hề thua kém nam giới. Khi đã có thể tự mua nhà, hôn nhân đối với phụ nữ càng không có sức hấp dẫn quá lớn. Xét theo quan điểm của những phụ nữ đã mua nhà, bất kể là giới tính, tuổi tác, chưa kết hôn hay đã kết hôn, quản lý tài chính và lập kế hoạch cá nhân tốt đều có thể mang lại cảm giác an toàn cho họ. Điều này đã khiến môi trường tìm bạn đời vốn đã khó khăn của nam giới trong nước càng thêm khó khăn. Còn có chính là yêu cầu của mọi người đối với chất lượng tình yêu ngày càng cao. Trong một báo cáo, có một câu hỏi là *"bạn coi trọng điều kiện nào của bạn đời?"*, ba câu trả lời hàng đầu lần lượt là tam quan, điều kiện kinh tế và ngoại hình. Rất nhiều người trẻ tuổi không muốn miễn cưỡng, lại không tìm được người phù hợp, vì vậy thà cứ độc thân. Tóm lại, vừa có yếu tố khách quan, nguyên nhân bên ngoài, vừa có yếu tố chủ quan, nguyên nhân bản thân. Không muốn thoát khỏi kiếp độc thân thường là vấn đề về tư tưởng và quan niệm, còn muốn thoát khỏi kiếp độc thân mà vẫn chưa thoát khỏi được thường là vấn đề về điều kiện và phương pháp. Trong đó không có đúng sai, tiêu chuẩn, mỗi người đều có quyền lựa chọn của riêng mình.

Tiếp theo, đưa ra một số lời khuyên cho những người trẻ tuổi độc thân lớn tuổi. Thứ nhất là phải lập bảng kế hoạch thời gian và mục tiêu, phải đưa việc thoát khỏi kiếp độc thân vào lịch trình, coi đó là vấn đề quan trọng, phải có thời gian cụ thể, phải chia nhỏ những thời gian này, chia nhỏ đến năm nào, tháng nào. Phải xác định rõ hình mẫu của người bạn muốn tìm, càng cụ thể, càng rõ ràng càng tốt, tốt nhất là tìm một bức ảnh tương tự, dán lên. Viết ra các tiêu chuẩn của đối tượng mà bạn muốn tìm, càng chi tiết càng tốt, viết hơn 20 điều. Sau đó, thời gian bạn thoát khỏi kiếp độc thân, ví dụ như năm nào, tháng nào, ngày nào, đúng không? Sau đó, bạn phải lập kế hoạch thời gian, mục tiêu rõ ràng cho mình, bao gồm cả hình mẫu. Càng chi tiết, càng cụ thể, sau đó bạn xem lại mỗi ngày, nhắc nhở bản thân, như vậy thì càng dễ dàng đạt được. Đây là đề xuất thứ nhất. Đề xuất thứ hai là phải chủ động bước ra ngoài, chủ động tiếp xúc, chủ động tìm những người này dựa theo hình mẫu của bạn, xem họ ở vòng tròn nào, sau đó bạn phải chủ động tham gia những hoạt động này, sau đó tạo ra cơ hội. Vì khi bạn đã đặt ra mục tiêu, đã lập kế hoạch, đã có hình mẫu, lúc này bạn sẽ thấy trong cuộc sống sẽ có rất nhiều cơ hội như vậy. Khi bạn dùng tâm để phát hiện, bạn phải chủ động tìm kiếm, chủ động tạo ra, lúc này bạn nhất định phải bước ra ngoài, không thể chỉ nghĩ trong đầu, đúng không? Không thể chỉ chờ đợi, điều này là không được, nhất định phải chủ động tấn công. Vì vậy, hãy tham gia vào một số vòng tròn xã giao, sau đó đối tượng của bạn thường xuất hiện trong môi trường nào, họ làm việc ở đâu, họ thích gì, sau đó bạn hãy đến môi trường đó, đến vòng tròn đó, đến hiện trường hoạt động đó, tạo ra nhiều cơ hội như vậy, sẽ tiếp xúc nhiều hơn. Đề xuất thứ ba là nếu bạn đã tìm thấy đối tượng mình thích, lúc này phải làm thế nào? Phải chủ động tấn

công, phải phát ra tín hiệu, lúc này phải học cách "*mặt dày*", đừng sợ bị từ chối. Vì nếu bạn đã thực sự tìm thấy đối tượng mình thích, bạn nhất định phải học cách tranh giành, đúng không? Bạn phải chủ động tranh giành, tất nhiên, trong đó phải có phương pháp, trí tuệ và nhịp điệu. Vì vậy, mọi người nhất định phải hiểu rằng trong thời đại hiện nay, bất kể là nam hay nữ, nếu nam giới tìm thấy đối tượng mình thích, nhất định phải theo đuổi, đừng sợ bị từ chối. Nếu nữ giới tìm thấy nam giới mà mình thích, nhất định phải tranh giành, đừng ngại ngùng. Tất cả những thứ tốt đẹp trên thế giới này đều cần phải tranh giành, đều cần phải nỗ lực để có được, đừng ngại ngùng, vì hạnh phúc của bạn nhất định phải do chính bạn tranh thủ.

Đề xuất thứ tư là nhất định phải học một số kỹ năng yêu đương, phương pháp giao tiếp. Vì khi bạn đã tìm thấy đối tượng mình thích, bạn nhất định phải có trí tuệ, phải có phương pháp, phải có nhịp điệu. Lúc này, một số kỹ năng yêu đương, một số phương pháp giao tiếp nhất định phải có, bạn không thể nói là không có bất kỳ phương pháp nào, phương pháp sai thì có thể cũng không được. Về phương diện này, có rất nhiều sách, rất nhiều khóa học, mọi người phải xem, phải học. Trên thực tế, việc hai người ở bên nhau, việc nắm bắt chừng mực rất quan trọng, hiểu bản chất con người rất quan trọng, bạn phải biết đối phương cần gì. Trong quy tắc bản chất con người của Quỷ Cốc Tử có nói phụ nữ cần gì, đàn ông cần gì, mọi người nhất định phải hiểu bản chất con người, bạn mới có thể biết đối phương muốn gì. Bạn biết đối phương muốn gì, bạn mới có thể cho đối phương những gì họ muốn, mới có thể có được trái tim của đối phương. Vì vậy, đây là một số kỹ năng yêu đương, phương pháp giao tiếp, mọi người nhất định phải học hỏi, như vậy bạn mới có thể có được tình yêu đích thực. Đề xuất thứ năm là nỗ lực kiếm tiền, trở nên mạnh mẽ hơn. Nếu tạm thời thực lực kinh tế chưa đủ, thì nhất định phải học cách dùng ước mơ, dùng lý tưởng, dùng ưu điểm của bản thân, dùng tài năng của bản thân để bù đắp những thiếu sót này. Chúng ta sẽ thấy rằng thực ra mạnh mẽ được chia thành mạnh mẽ về vật chất, mạnh mẽ về tinh thần, mạnh mẽ bên ngoài, mạnh mẽ bên trong. Hoặc là bạn mạnh mẽ bên ngoài, vật chất rất mạnh, hoặc là bạn mạnh mẽ bên trong, tinh thần rất mạnh. Vì vậy, khi điều kiện kinh tế chưa đủ, nhất định phải học cách dùng ước mơ, dùng lý tưởng để vẽ ra những lý tưởng và ước mơ này cho nửa kia của bạn, dùng ưu điểm của bạn, dùng tài năng của bản thân bạn, mỗi người đều có ưu điểm, đúng không? Mỗi người đều có tài năng của riêng mình, đều có điểm sáng của riêng mình, phải tìm ra nó, phải tự tin. Chỉ khi tự tin, người khác mới tin tưởng bạn, phụ nữ tự tin là đẹp nhất, đàn ông tự tin là quyến rũ nhất. Vì vậy, vào thời khắc cuối cùng, nhất định không được tự ti, nhất định không được coi thường bản thân. Tất nhiên, trong quá trình này nhất định phải không ngừng kiếm tiền, trở nên mạnh mẽ hơn, bất kể là nam hay nữ. Phụ nữ, bạn mạnh mẽ hơn, tự tin hơn thì sẽ có sức hút hơn. Nam giới, bạn mạnh mẽ hơn, tự tin hơn, có thực lực hơn thì sẽ có tôn nghiêm hơn. Vì vậy, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, thời khắc cuối cùng nhất định phải phát huy ưu điểm của bạn đến mức tối đa.

Vì vậy, rất nhiều nam giới tuy không có gì cả, nhưng vì họ có thể "*vẽ bánh*" cho nữ giới, họ vẫn có thể có được trái tim của phụ nữ, vì phụ nữ coi trọng tiềm năng của họ, là tương lai của họ. Vì vậy, người đàn ông tự tin có thể bán giấc mơ về tương lai của mình cho người phụ nữ mà mình muốn, chỉ cần cô ấy tin tưởng, đi theo bạn, hai bạn sẽ có thể cùng nhau thực hiện được. Đây là đề xuất thứ năm.

Hy vọng năm đề xuất trên có thể giúp những người trẻ tuổi lớn tuổi sớm thực hiện được việc thoát khỏi kiếp độc thân. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



SỰ THẬT VỀ QUAN HỆ HÔN NHÂN

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học này của chúng ta sẽ nói về sự thật về quan hệ hôn nhân. Hôn nhân khác với tình yêu, tình yêu là những lời ngọt ngào, nhưng hôn nhân thì không. Hôn nhân là sự va chạm của nồi niêu xoong chảo, là sự đan xen của củi, gạo, dầu, muối. Hai người trong hôn nhân, quan trọng hơn là phải gánh vác trách nhiệm gia đình. Vì vậy, vai trò khác nhau, góc độ khác nhau, cách xử lý vấn đề cũng khác nhau. Có người nói bản chất của hôn nhân là sinh con đẻ cái, cũng có người nói bản chất của hôn nhân là cùng nhau sống qua ngày. Thời cổ đại, trong gia đình truyền thống là *"nam canh nữ chức"*, vì lúc đó vật chất khan hiếm, tài nguyên thiếu thốn, để nâng cao khả năng sinh tồn, gia đình trở thành đơn vị lao động cơ bản của xã hội. Sự phân công lao động *"nam canh nữ chức"* có thể giúp con người có được nhiều tư liệu sinh tồn hơn. Vì vậy, lúc đầu hôn nhân xuất hiện vốn dĩ là để cùng nhau sống qua ngày. Nhưng theo mức sống ngày càng được nâng cao, vấn đề rủi ro sinh tồn do vật chất khan hiếm đã không còn tồn tại, lúc này, vai trò thiết yếu của hôn nhân đối với con người cũng ngày càng nhỏ. Những năm gần đây, tỷ lệ ly hôn vẫn ở mức cao, việc duy trì hôn nhân là một vấn đề rất nan giải. Có câu nói: *"Hôn nhân hạnh phúc đều giống nhau, hôn nhân bất hạnh thì mỗi người mỗi khác"*. Việc duy trì hôn nhân là một môn học, cũng là một môn nghệ thuật. Trong cuộc sống thực tế, trong hôn nhân xuất hiện đủ loại mâu thuẫn, đủ loại vấn đề, rất nhiều. Sau đây, chúng tôi sẽ lấy một số ví dụ.

Ví dụ như mâu thuẫn về thói quen sinh hoạt giữa vợ chồng. Vì hai người đến từ hai gia đình khác nhau, từ nhỏ đến lớn đã chịu ảnh hưởng của những gia đình khác nhau và một số thói quen sinh hoạt khác nhau trong quá khứ. Vì vậy, hai người ở bên nhau, trên thực tế, rất nhiều lúc sẽ có rất nhiều mâu thuẫn, xung đột đến từ sự khác biệt về thói quen sinh hoạt. Dù sao thì thói quen của mấy chục năm qua muốn thay đổi là rất khó. Thứ hai là mâu thuẫn về việc gánh vác việc nhà. Vì trong gia đình, trên thực tế, việc nhà trước đây đều do phụ nữ đảm nhiệm, để phụ nữ lo việc nhà, đàn ông lo việc ngoài xã hội. Nhưng xã hội hiện đại, trên thực tế, cả hai người đều có thể đang làm việc, đang đi làm, đang kiếm tiền, lúc này, việc gánh vác việc nhà đã xuất hiện rất nhiều mâu thuẫn. Có người cho rằng đều nên là phụ nữ làm, có người cho rằng đàn ông cũng nên gánh vác một số việc. Vì vậy, về mâu thuẫn việc nhà, trong giới trẻ hiện nay cũng phổ biến tồn tại mâu thuẫn. Thứ ba là mâu thuẫn về việc giáo dục con cái. Vì hai vợ chồng có thể có những yêu cầu hoặc kế hoạch khác nhau về tương lai của con cái. Vì vậy, về con cái, hiện nay có một áp lực rất lớn, chính là việc kèm cặp

con cái học tập. Việc kèm cặp con cái học tập thường sẽ khiến rất nhiều bậc cha mẹ trở nên cáu gắt khi kèm cặp con cái làm bài tập, hoặc là mang đến sự lo lắng về việc học hành sau này, vì trong toàn bộ hệ thống giáo dục hiện nay, số trẻ em có thể thi đỗ cấp ba có thể chỉ có một nửa, còn thi đỗ đại học thì có thể lại bị loại một nửa. Dưới áp lực cao như vậy, rất nhiều bậc cha mẹ thực ra thường có rất nhiều mâu thuẫn về việc giáo dục con cái, sẽ leo thang thành cãi vã, thậm chí còn có một số người vì vấn đề của con cái mà dẫn đến chiến tranh lạnh và trầm cảm. Đây là mâu thuẫn về việc giáo dục con cái.

Thứ tư là mâu thuẫn về quan niệm tiêu dùng. Hai vợ chồng thường xuyên có rất nhiều mâu thuẫn về việc tiêu dùng trong cuộc sống, mua gì, không mua gì, mua đồ rẻ hay là mua đồ đắt, mua hay không mua thứ này. Nguyên nhân là do xuất thân gia đình của hai người có thể khác nhau, vậy thì thói quen tiêu dùng, quan niệm tiêu dùng, cách chi tiêu tiền bạc trong quá khứ cũng khác nhau. Trong đó, ví dụ như thường thì phụ nữ có thể thích mua sắm, đàn ông có thể không thích mua sắm lắm. Nếu trước đây xuất thân từ gia đình có điều kiện tương đối tốt, thì có thể sẽ tiêu xài hoang phí. Nếu trước đây xuất thân từ gia đình nghèo khó, thì có thể sẽ dè dặt trong việc tiêu xài. Vì vậy, việc có mâu thuẫn về quan niệm tiêu dùng cũng là điều rất bình thường. Thứ năm là mâu thuẫn về tính cách, quan niệm. Tính cách, trên thực tế, chúng ta biết rằng tính cách của mỗi người là khác nhau. Tính cách của mỗi người khác nhau, nhưng hai người ở bên nhau, khó tránh khỏi có rất nhiều va chạm. Chúng ta thường hy vọng đối phương thay đổi, mà tính cách này không thể thay đổi trong thời gian ngắn, thậm chí cả đời cũng không thể thay đổi. Nhưng tính cách này khi yêu đương là không thể cảm nhận được, chỉ có kết hôn rồi, sống chung rồi, mọi người mới có thể cảm nhận được sự khác biệt về tính cách này. Sự khác biệt về tính cách này thường sẽ mang đến rất nhiều đau khổ trong cuộc sống, thậm chí là sự tiêu hao trong mối quan hệ vợ chồng.

Thứ sáu là mâu thuẫn về mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu. Mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu là một vấn đề nan giải từ xưa đến nay. Mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu thường cuối cùng là không thể đạt được sự thống nhất, hoặc là trong mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu thường sẽ kéo cả người chồng vào, tức là nó leo thang thành mâu thuẫn gia đình. Trong đó, mẹ chồng và nàng dâu cuối cùng đều tranh luận về việc ai đúng ai sai, cuối cùng, người chồng sẽ thấy thế nào cũng không đúng, thế nào cũng không phải, vì vậy cuối cùng nó đã leo thang thành mâu thuẫn vợ chồng, thậm chí là mâu thuẫn lớn hơn. Rất nhiều trường hợp ly hôn giữa vợ chồng cũng là do mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu là nguyên nhân dẫn đến. Thậm chí rất nhiều đàn ông là do quá hiếu thảo, sau đó mù quáng đối xử tốt với mẹ mình, nhưng trên thực tế lại bỏ qua cảm nhận của vợ. Tất nhiên, cũng có một số nàng dâu có thể quá tùy hứng, không quan tâm đến cảm nhận của người già, không quan tâm đến cảm nhận của chồng, cái gì

cũng có. Tất nhiên, trong gia đình không có đúng sai, mâu thuẫn mẹ chồng nàng dâu thường cuối cùng trở thành nguyên nhân dẫn đến mâu thuẫn vợ chồng.

Mâu thuẫn thứ bảy là mâu thuẫn về nhu cầu sinh lý. Nhu cầu sinh lý, mọi người đều biết, đây là bản năng của mỗi loài động vật. Nhưng áp lực của xã hội hiện đại rất lớn, đàn ông làm việc cả ngày, về đến nhà có thể đã rất muộn, hơn nữa đôi khi không còn tâm trạng và cảm xúc. Còn phụ nữ, có thể đôi khi không biết cách thể hiện như thế nào, hoặc là phụ nữ Trung Quốc ngại thể hiện. Hai người, trong đời sống vợ chồng, trong đời sống tình dục thường sẽ xuất hiện tình huống này. Cả hai người đều không nói, nhưng trên thực tế, nhu cầu của cả hai đều không được thỏa mãn. Không được thỏa mãn sẽ sinh ra rất nhiều cảm xúc, cảm xúc sẽ ảnh hưởng đến tình cảm vợ chồng, tình cảm rạn nứt, sau đó nhu cầu sinh lý càng không thể thỏa mãn. Vì vậy, mâu thuẫn về nhu cầu sinh lý trong quan niệm truyền thống của Trung Quốc, vì ngại thể hiện nên nó luôn tiềm ẩn, nhưng trên thực tế, mâu thuẫn này cũng rất nghiêm trọng.

Mâu thuẫn thứ tám là mâu thuẫn về cách giao tiếp. Vì cách giao tiếp của hai bên, trong hôn nhân, trên thực tế, trước đây chúng ta gọi là *"tương kính như tân"*. Nhưng thực sự có thể làm được *"tương kính như tân"* là không nhiều, vợ chồng thường đều đứng ở lập trường của mình để giao tiếp, rất ít khi đặt mình vào vị trí của đối phương, hoặc là cách giao tiếp, cách thể hiện của hai người là khác nhau. Suy nghĩ của đàn ông là lý trí, suy nghĩ của phụ nữ là cảm tính, phụ nữ không nói đạo lý, đàn ông phải tranh luận cho ra lẽ. Vì vậy, về vấn đề giao tiếp thường sẽ khiến hai người nói chuyện với nhau mà không hiểu nhau, sau đó mỗi người đều cảm thấy mình có vẻ như đúng, đồng thời mỗi người đều cảm thấy mình bị oan ức, kết quả cuối cùng là mâu thuẫn này sẽ không ngừng leo thang.

Thứ chín là mâu thuẫn về kinh tế. Mâu thuẫn này có câu nói: *"Vợ chồng nghèo khó trăm việc buồn"*. Trên thực tế, rất nhiều vấn đề của gia đình đều là do vấn đề kinh tế mà ra, rất nhiều chuyện nhỏ bề ngoài có vẻ như là vấn đề, nhưng trên thực tế đều là do nguyên nhân kinh tế. Vì vậy, nếu gia đình có điều kiện kinh tế tốt, những vấn đề này sẽ ít đi, nếu điều kiện kinh tế không tốt, thực ra sẽ sinh ra rất nhiều vấn đề, hơn nữa rất nhiều vấn đề là rất khó giải quyết. Thứ mười là vấn đề về nền tảng tình cảm. Nền tảng tình cảm, thực ra tình cảm cần được vun đắp, tình cảm cần được thực hiện. Nhưng một số trường hợp kết hôn chớp nhoáng, một số trường hợp yêu từ cái nhìn đầu tiên, một số trường hợp quá vội vàng đã khiến rất nhiều lúc không kịp dành đủ thời gian để tìm hiểu đối phương, nền tảng tình cảm không vững chắc, hai bên không hiểu rõ nhau, cũng không thể chấp nhận quá nhiều khuyết điểm của đối phương. Sau khi ở bên nhau, chưa chuẩn bị tâm lý, khuyết điểm của đối phương mình lại không thể chấp nhận, lúc này sẽ không có quá nhiều sự bao dung và nhẫn nhịn. Vì vậy, nền tảng tình cảm, trên thực tế, là vấn đề thường xuất hiện trong rất nhiều cuộc hôn nhân của những người trẻ tuổi hiện nay, đặc biệt là kết hôn chớp nhoáng.

Vấn đề thứ mười một là mâu thuẫn về sự không chung thủy trong hôn nhân. Thực ra, mâu thuẫn về sự không chung thủy trong hôn nhân là một hiện tượng phổ biến, đàn ông, phụ nữ đều có sự không chung thủy trong hôn nhân. Nhưng trên thực tế, nó không phải là bản chất. Vì thường thì sự không chung thủy trong hôn nhân đều là do hôn nhân đã xuất hiện mâu thuẫn, xuất hiện vấn đề rồi mới có sự không chung thủy. Nói cách khác, rất nhiều sự không chung thủy là bị ép buộc, hoặc là rất nhiều sự không chung thủy trên thực tế là một loại bất đắc dĩ. Tất nhiên, tình huống không chung thủy cũng có một số là, đủ loại tình huống đều có. Nhưng sự không chung thủy trong hôn nhân thường là điều khó chấp nhận nhất, khó tha thứ nhất trong rất nhiều mâu thuẫn vợ chồng, cũng là nguyên nhân dẫn đến tỷ lệ ly hôn rất cao trong quá khứ. Thậm chí rất nhiều trường hợp ly hôn giữa vợ chồng là do sự không chung thủy của người kia.

Vậy thì, 11 mâu thuẫn thường thấy giữa vợ chồng này, tuy chúng có những nguyên nhân riêng, nhưng tóm lại thực ra có hai nguyên nhân chính. Một mặt là nguyên nhân kinh tế. Tục ngữ có câu: *"bần tiện phu thế bách sự ai"* (vợ chồng nghèo khó trăm sự buồn). Gia đình có điều kiện kinh tế tốt có thể giảm một nửa mâu thuẫn, xung đột. Mặt khác là cả hai vợ chồng đều không hiểu bản chất con người. Bản chất con người mà chúng ta nói ở đây là gì? Chính là bản chất con người là rất ích kỷ, mỗi người đều chỉ nghĩ đến lợi ích và cảm nhận của mình. Hiểu được sự ích kỷ của bản chất con người sẽ giảm bớt kỳ vọng đối với người kia, đây thực ra là một loại trí tuệ. Giảm bớt kỳ vọng này, thực ra sẽ ngay lập tức loại bỏ được 2/3 mâu thuẫn. Khi hiểu được bản chất con người, lúc này sẽ có thể thỏa mãn bản chất con người, thỏa mãn kỳ vọng của đối phương, có thể cho đối phương những gì họ muốn, thậm chí là vượt quá kỳ vọng của đối phương, thì 2/3 mâu thuẫn còn lại sẽ ngay lập tức biến mất. Vì vậy, hiểu rõ bản chất con người, hoặc là hiểu được bản chất con người, thấu hiểu bản chất con người, chúng ta sẽ hiểu được, thực ra bản chất của mối quan hệ giữa các cá nhân là trao đổi giá trị. Quan hệ vợ chồng cũng vậy, hoặc là giá trị vật chất, hoặc là giá trị cảm xúc.

Vậy thì đàn ông trên thế giới muốn phụ nữ cho họ điều gì nhất? Câu trả lời là giá trị cảm xúc. Vì đàn ông muốn gì, điều mà đàn ông muốn nhất chính là loại giá trị cảm xúc này, ví dụ như thể diện, ví dụ như sự tôn trọng, ví dụ như sự khẳng định, ví dụ như lời khen ngợi, tốt nhất là sự sùng bái của phụ nữ đối với họ, hơn nữa tốt nhất là mỗi ngày đều phải thể hiện loại giá trị cảm xúc này. Vì vậy, đàn ông cần giá trị cảm xúc hơn. Ví dụ, chồng tan làm về nhà, nếu phụ nữ biết đàn ông muốn giá trị cảm xúc, thì người vợ phải học cách đối xử tốt với chồng hơn một chút, phải cho anh ấy thể diện, cho anh ấy sự tôn trọng, sau đó phải rót trà, phải khiến anh ấy vui vẻ, thoải mái. Sau đó nói với anh ấy: *"Hôm nay anh vất vả rồi, gia đình không thể thiếu anh, gia đình đều dựa vào anh, anh có công rất lớn đối với gia đình"*. Ví dụ, bạn muốn chồng làm một việc gì đó,

bạn phải thể hiện giá trị cảm xúc trước, đúng không? Bạn phải khen anh ấy trước, phải khiến anh ấy cảm thấy rất hạnh diện, lúc này bạn mới đưa ra yêu cầu, lúc này chồng sẽ dễ dàng đáp ứng hơn. Nhưng mọi người hãy nhớ kỹ, nhất định không phải là cảm xúc tiêu cực, vì chồng giống như con nít, bạn càng mạnh mẽ, bạn càng đối xử với anh ấy bằng cảm xúc tiêu cực, anh ấy càng phản kháng, càng chống đối. Vậy thì phụ nữ cần gì? Phụ nữ vừa cần giá trị vật chất vừa cần giá trị cảm xúc, hơn nữa cả hai phải đạt được sự cân bằng năng động. Nếu giá trị vật chất nhiều hơn một chút, thì giá trị cảm xúc có thể ít hơn một chút. Nếu giá trị vật chất ít hơn một chút, thì giá trị cảm xúc phải nhiều hơn một chút. Nó nhất định phải là một sự cân bằng năng động. Nếu cả hai đều rất nhiều, thì người phụ nữ này nhất định có chỉ số hạnh phúc rất cao. Giá trị vật chất mà phụ nữ muốn chính là đàn ông kiếm tiền về cho gia đình. Giá trị cảm xúc mà phụ nữ muốn thực ra chính là cảm giác an toàn, chính là tình yêu, chính là những lời ngọt ngào, chính là sự quan tâm và chăm sóc. Vì phụ nữ cần được dỗ dành, họ là loài động vật nhạy cảm, thích nghe. Đàn ông nhất định phải học cách nói những lời mà phụ nữ thích nghe, đừng bao giờ nói đạo lý với họ.

Tiếp theo, tôi sẽ đưa ra một số lời khuyên về việc duy trì quan hệ hôn nhân. Thứ nhất là đừng nghĩ đến việc thay đổi đối phương. Mỗi quan hệ tốt nhất nhất định phải chấp nhận sự khác biệt của nhau. Sự khác biệt là gì? Chính là anh ấy thích ngủ nướng, bạn cũng có thể chấp nhận, và cho phép anh ấy làm như vậy, đừng thay đổi anh ấy. Anh ấy có một số tật xấu, bạn cũng có thể chấp nhận những khác biệt này. Rất nhiều phụ nữ rất dễ mắc sai lầm chính là trong hôn nhân, bất kể đối phương làm gì, chỉ cần bạn không hài lòng, bạn luôn hy vọng đối phương thay đổi. Nhưng trên thế giới này vốn dĩ không tồn tại người bạn đời hoàn hảo, cũng không có ai sinh ra là dành cho bạn, mỗi người đều là một cá thể độc lập, muốn thay đổi một người thực sự rất khó. Vì vậy, khi bạn hy vọng đối phương thay đổi, lúc này đối phương cũng sẽ rất đau khổ, vì đối với họ mà nói rất khó, đúng không? Ví dụ, bạn thích trang điểm, nhưng nếu đàn ông không muốn bạn trang điểm, thực ra bạn cũng rất khó làm được, giống nhau, là tương hỗ. Vì vậy, cách giải quyết tốt nhất không phải là thay đổi đối phương, mà là phải nghĩ xem làm thế nào mới có thể chấp nhận, chấp nhận sự khác biệt này. Hoặc là nếu bạn thực sự không thể chịu đựng được, bạn có thể giao tiếp, cả hai cùng nhau nhượng bộ, tìm ra một điểm chung để cả hai đều hài lòng.

Thực ra, có rất nhiều người nói rằng kết hôn còn không bằng độc thân, nhưng tôi muốn nói rằng rất nhiều người chọn kết hôn nhất định là vì hai người ở bên nhau tốt hơn một mình, vì vậy mới chọn kết hôn với một người. Nhưng trong hôn nhân làm thế nào mới có thể chung đụng tốt hơn với bạn đời? Làm thế nào mới có thể được hôn nhân nuôi dưỡng? Điều này cần phải có sự nỗ lực và vun đắp của cả hai người, không thể chờ đợi, cũng không thể than thở. Thứ hai là đừng tranh luận đúng sai, thắng thua. Trong quan hệ hôn nhân, bạn sẽ thấy có một điều bình thường chính là khi hai người xảy ra mâu thuẫn, cãi nhau,

đàn ông luôn nói về sự việc, còn phụ nữ luôn nói về cảm xúc. Thực ra, gia đình là nơi để yêu thương, không phải là nơi để nói đạo lý. Suy nghĩ của nam và nữ là khác nhau, vì vậy sẽ dẫn đến việc đàn ông nói phụ nữ không hiểu, phụ nữ nói đàn ông không hiểu. Vì vậy, phương pháp tốt nhất là gì? Chính là nếu xuất hiện vấn đề, mâu thuẫn, thì hãy nói chuyện một cách khách quan. Đừng bao giờ nói chuyện với bất kỳ cảm xúc nào, phải giao tiếp một cách khách quan, đồng thời phải để đối phương biết được bạn đang nghĩ gì, hơn nữa bạn phải đặt mình vào vị trí của đối phương để suy nghĩ, đừng chỉ trích, càng đừng tranh luận đúng sai, thắng thua, như vậy sẽ làm tổn thương tình cảm. Có một cuốn sách tên là *"Đàn ông đến từ Sao Hỏa, phụ nữ đến từ Sao Kim"*, đề nghị mọi người có thể đọc, mọi người sẽ hiểu sâu hơn về mối quan hệ giữa hai giới, sẽ hiểu sâu hơn về cách giao tiếp và cách suy nghĩ của nam và nữ.

Thứ ba là đừng theo đuổi sự lãng mạn và đam mê. Yêu đương là sự lãng mạn của đôi lứa yêu nhau, nhưng hôn nhân lại là cuộc sống hàng ngày với củi, gạo, dầu, muối. Sự lãng mạn và đam mê chỉ tồn tại trong tình yêu và trong phim ảnh. Trong hôn nhân chỉ có sự bình dị của củi, gạo, dầu, muối, chỉ có vô số những chuyện vụn vặt trong cuộc sống. Bất kỳ mối quan hệ hôn nhân nào cuối cùng cũng sẽ đi đến sự bình dị. Hôn nhân là cuộc hành trình của hai người, là cùng nhau trưởng thành, là cùng nhau trải qua, là cùng nhau gánh vác, là dựa vào nhau, cùng nhau thành công, cuối cùng là cùng nhau bầu bạn đến già. Tình yêu, cuối cùng thường sẽ là tình thân bình dị mà sâu đậm.

Thứ tư là đừng dễ dàng thay đổi người. Cách giải quyết vấn đề hôn nhân tuyệt đối không phải là thay đổi người. Một người không biết bơi, có thể không phải là do vấn đề của bể bơi, chúng ta phải nâng cao trình độ bơi lội của mình, đây mới là mấu chốt. Người biết bơi thực ra không cần phải cân nhắc vấn đề thay đổi bể bơi. Vì vậy, cường giả, xuất sắc thực sự, họ kết hôn với ai cũng sẽ hạnh phúc. Tiền Chung Thư trong *"Vây thành"* có một câu nói: *"Hôn nhân giống như một tòa thành vây, người bên ngoài muốn vào, người bên trong muốn ra"*. Câu nói này được rất nhiều người dùng để biện minh cho cuộc hôn nhân bất hạnh của mình. Nhưng họ không biết rằng, nhiều năm sau, khi miêu tả về vợ mình, Tiền Chung Thư lại nói: *"Trước khi gặp bà ấy, tôi chưa từng nghĩ đến chuyện kết hôn, tôi cưới bà ấy mấy chục năm, chưa từng hối hận vì đã cưới bà ấy"*. Vì vậy, hôn nhân của Tiền Chung Thư và Dương Giáng, họ đã bên nhau đến già, trở thành một câu chuyện tình yêu đẹp. Chúng ta đã từng cho rằng tình yêu chính là đi tìm một người hoàn toàn phù hợp với mình, sau đó mới phát hiện ra rằng việc ở bên nhau đã biến chúng ta thành người hoàn toàn phù hợp với nhau. Giống như hai cái cây khác nhau, tuy bộ rễ khác nhau, nhưng chúng nỗ lực phát triển về phía đối phương. Theo sự nuôi dưỡng của ánh nắng và mưa, thân cây cuối cùng sẽ hòa quyện vào nhau, quấn quýt lấy nhau, đây chính là sự nỗ lực của cả hai phía. Tình yêu rất lãng mạn, nhưng có lẽ điều lãng mạn hơn cả tình yêu chính là việc người đàn ông và người phụ nữ cuối cùng vẫn ở bên nhau.

Thứ năm là đừng quên sự hy sinh của đối phương. Trân trọng mới có thể sở hữu, biết ơn mới có thể lâu dài, biết ơn lẫn nhau, biết ơn sự hy sinh của đối phương cho gia đình này, thường xuyên thể hiện ra. Một câu *"anh/em vất vả rồi"* là chất bôi trơn ấm áp nhất của hôn nhân. Người đàn ông tan làm, kéo lê cơ thể mệt mỏi về nhà, một câu *"anh vất vả rồi"* có thể ngay lập tức xua tan mệt mỏi của cả ngày. Thường xuyên nhớ đến việc vợ vun vén gia đình, chăm sóc người già, dạy dỗ con cái và vết sẹo sâu trên bụng khi sinh con, tất cả những lời cần nhắc đều sẽ trở nên dịu dàng, có thể bao dung. Người Trung Quốc có câu tục ngữ: *"Bạn già, bạn già, già rồi chính là một nửa kia"*. Trên thực tế, hai bên hỗ trợ lẫn nhau, dựa vào nhau, không rời bỏ nhau, không thể tách rời sự hy sinh của mỗi người, luôn biết ơn mới có thể luôn hạnh phúc.

Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, tin rằng mọi người đã hiểu sâu hơn về sự thật về hôn nhân. Chúc mọi người đều có thể vun vén tốt cuộc hôn nhân của mình, hạnh phúc cả đời. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.

Các Mâu Thuẫn Dẫn Đến Xung Đột Hôn Nhân



SỰ THẬT VỀ GIÁO DỤC GIA ĐÌNH

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về sự thật về giáo dục gia đình, làm thế nào để xử lý tốt mối quan hệ cha mẹ - con cái. Trung Quốc có câu tục ngữ: *"Một tuổi xem nhỏ, ba tuổi xem già, bảy tuổi định 终身 thân"*, câu này nói rằng giáo dục sớm rất quan trọng đối với sự trưởng thành của một người. Gia đình là trường học đầu tiên của trẻ, cha mẹ là người thầy đầu tiên của trẻ. Giáo dục gia đình tốt hay xấu rất quan trọng đối với tương lai của trẻ, mà mối quan hệ cha mẹ - con cái là mối quan hệ gia đình cơ bản nhất và quan trọng nhất, thực ra là khởi đầu cho sự phát triển trong tương lai của trẻ, cho sự trưởng thành khỏe mạnh của trẻ. Mối quan hệ cha mẹ - con cái có ảnh hưởng quyết định đến việc hình thành nhận thức của trẻ, sự phát triển tình cảm của trẻ, việc nuôi dưỡng nhân cách lành mạnh trong tương lai của trẻ. Nhưng trong xã hội hiện đại, mâu thuẫn cha mẹ - con cái trong giáo dục gia đình ngày càng gia tăng, rất nhiều gia đình đều rơi vào tình trạng khó khăn, xung đột trong mối quan hệ cha mẹ - con cái. Ví dụ, trẻ xuất hiện rất nhiều sự nổi loạn, không nghe lời, trẻ không thích học tập, không thích làm bài tập, trẻ nghiện chơi game, trẻ thường hay chần chừ, rất nhiều cha mẹ sẽ xuất hiện sự lo lắng nghiêm trọng, thậm chí bắt lạt, mệt mỏi cả về thể chất lẫn tinh thần, thậm chí là suy sụp tinh thần, thậm chí là đánh đập con cái. Thực ra, rất nhiều lúc hình thành sự đối đầu nghiêm trọng với con cái, rất nhiều mâu thuẫn đã ảnh hưởng đến cuộc sống gia đình, cuộc sống hôn nhân. Vậy rốt cuộc là nguyên nhân gì đã gây ra tình trạng căng thẳng trong mối quan hệ cha mẹ - con cái này? Rất nhiều người có thể cho rằng là do trẻ, tất nhiên cũng có người cho rằng là do giáo dục xã hội quá khốc liệt, cũng có người cho rằng là do cha mẹ. Vậy rốt cuộc là do nguyên nhân gì gây ra tình trạng hiện nay? Tiếp theo, chúng ta hãy xem một số sự thật về giáo dục gia đình.

Sự thật thứ nhất về giáo dục gia đình: Mỗi đứa trẻ đều là duy nhất, cách giáo dục thành công nhất chính là để trẻ trở thành chính mình, một con người duy nhất. Nhưng điều không may là trẻ ngay từ nhỏ đã được kỳ vọng trở thành người mà cha mẹ mong muốn, lúc này đã kìm nén nhu cầu và cảm xúc của trẻ. Dần dần, trẻ sẽ mất kết nối với bản thân thực sự của mình, linh tính của trẻ sẽ bị hủy hoại, tiềm năng của trẻ sẽ bị cản trở. Cha mẹ càng khôn ngoan thì càng ít gán nhãn mác của mình lên con cái, chính là cho phép con cái làm chính mình theo cách của chúng, không can thiệp quá nhiều, càng không thể thay thế, cũng không đặt ra bất kỳ hạn chế nào. Trong quá trình con cái làm chính mình, có thể sẽ không phù hợp với kỳ vọng của cha mẹ, lúc này rất nhiều cha mẹ sẽ sợ có rất nhiều rắc rối. Vì vậy, cha mẹ sẽ can thiệp vào con cái của mình, thực ra trong

quá trình này, bề ngoài có vẻ như là giảm bớt rắc rối, nhưng ảnh hưởng đến con cái là rất lớn. Vì vậy, đừng can thiệp quá nhiều vào sự trưởng thành của con cái, hãy để chúng trưởng thành theo hướng của riêng mình, điều này rất quan trọng.

Sự thật thứ hai về giáo dục gia đình: Sự sống của con cái là tự có đủ, cha mẹ không cần dạy những đạo lý lớn mà bản thân cho là đúng. Những gì cha mẹ cố gắng dạy cho con cái thực ra không nhất thiết phù hợp với cuộc sống của con cái, vì cha mẹ đều ở cấp độ lý trí, còn con cái có thể là người thầy của cha mẹ, cấp độ linh tính của con cái thực ra còn cao hơn cha mẹ. Rất nhiều lúc, việc cha mẹ giáo dục con cái thực ra không phải là con cái cần được giáo dục, mà là cha mẹ cần thông qua giáo dục để giảm bớt sự lo lắng trong lòng, để thể hiện giá trị của mình. *"Thánh nhân làm việc vô vi, dạy dỗ không nói"*, trong *"Đạo Đức Kinh"* có nói, thực ra cách giáo dục tốt nhất của cha mẹ đối với con cái có thể là ở bên cạnh con cái, cùng con cái trưởng thành, cùng con cái cảm nhận sự sống, cảm nhận sự cộng hưởng năng lượng.

Sự thật thứ ba về giáo dục gia đình: Quá trình cha mẹ giáo dục con cái là quá trình chuyển giao cảm xúc, truyền tải năng lượng. Kiến thức, đạo lý, quy tắc mà cha mẹ dạy cho con cái, sau này con cái có thể sẽ quên, thậm chí chúng sẽ nổi loạn, phản kháng. Nhưng trạng thái cảm xúc của bạn trong quá trình giáo dục con cái sẽ được truyền tải đến con cái, đồng thời được con cái nội hóa thành một phần của cuộc sống, trở thành một kiểu mẫu về cảm xúc và tình cảm của chúng, cả đời có thể sẽ bị ảnh hưởng. Vì vậy, cha mẹ hay thay đổi cảm xúc sẽ không thể giúp con cái xây dựng cảm giác về giá trị bản thân ổn định, họ chỉ có thể nuôi dạy những đứa con hay thay đổi cảm xúc. Vì vậy, cha mẹ đã trở thành một máy photocopy, giáo dục chỉ thực sự xảy ra khi cha mẹ bình tĩnh. Khi cha mẹ không bình tĩnh, tất cả những nỗ lực của bạn, con cái sẽ không tiếp nhận được, hơn nữa còn có tác dụng ngược lại. Vì vậy, quá trình cha mẹ giáo dục con cái, thực ra chính là trước tiên phải điều chỉnh cảm xúc của mình, trước tiên phải điều chỉnh đến trạng thái bình yên, vui vẻ, trước tiên phải tu dưỡng bản thân, sau đó tu dưỡng nội tâm của mình đến trạng thái bình yên, vui vẻ, lúc này tình yêu thương của bạn sẽ xuất hiện. Tình yêu thương thực ra là cách giáo dục tốt nhất.

Mối quan hệ cha mẹ - con cái tồn tại trong mỗi gia đình, nó liên quan đến sự phát triển khỏe mạnh của con cái, cũng ảnh hưởng đến sự hòa thuận trong các mối quan hệ gia đình. Vậy thì chúng ta rốt cuộc nên xây dựng mối quan hệ cha mẹ - con cái tốt như thế nào? Thứ nhất là cha mẹ phải thay đổi quan niệm giáo dục. Vì bản thân cha mẹ là người thầy đầu tiên của con cái, gia đình là nơi nuôi dưỡng nhân cách, nuôi dưỡng thói quen của con cái, trường học là nơi dạy kiến thức cho con cái. Chỉ khi cả hai kết hợp với nhau, giáo dục mới có thể phát huy tác dụng lớn nhất. Cha mẹ phải cho con cái tình yêu thương thực sự, cho con cái tình yêu thương lý trí, chứ không phải là nuông chiều, không phải là bao dung vô điều kiện, không phải là thỏa mãn vô điều kiện, hơn nữa không thể coi

thành tích là tiêu chuẩn duy nhất của thành công. Chính là phải quan tâm, chăm sóc con cái nhiều hơn trong cuộc sống, đánh giá con cái từ nhiều góc độ hơn, phát hiện ra ưu điểm của con cái, hiểu được suy nghĩ của con cái, hiểu được tài năng của con cái, hiểu được ước mơ của con cái, sau đó giúp chúng một cách hiệu quả trở thành chính mình, phát huy ưu điểm của chúng. Một đứa trẻ khỏe mạnh, vui vẻ, thành tích của chúng thực ra sẽ không quá tệ.

Thứ hai là phải giao tiếp hiệu quả. Mọi quan hệ cha mẹ - con cái tốt nhất định là dần dần hình thành trong cuộc sống chung, trong sự giao tiếp, hiểu biết lẫn nhau. Giao tiếp hiệu quả tuyệt đối là một nghệ thuật, cần cha mẹ không ngừng học hỏi, nâng cao bản thân, không ngừng thực hành, cải thiện. Con cái là một cá thể độc lập, chúng cũng hy vọng được tôn trọng. Là cha mẹ, trước tiên chúng ta phải học cách tôn trọng con cái, chúng ta phải học cách hạ mình xuống, thực sự lắng nghe tiếng nói của con cái, hơn nữa phải có phản hồi hiệu quả. Bất kỳ cách giao tiếp nào từ trên xuống, nó chỉ khiến con cái cảm thấy bị áp bức. Vì vậy, đối với cha mẹ mà nói, đôi khi con cái, lý do con cái phản kháng, nổi loạn là vì chúng ta không thực sự lắng nghe, không thực sự tôn trọng, lúc này con cái có thể sẽ có những cảm xúc tiêu cực, sẽ tự động bỏ qua lời nói của chúng ta, thậm chí sẽ làm những việc ngược lại. Đặc biệt là khi con cái thể hiện không tốt, cha mẹ nhất định phải bình tĩnh, lúc này đừng chỉ trích một cách thô bạo. Thứ ba là đồng hành hiệu quả. Đồng hành hiệu quả có thể khiến con cái cảm thấy an toàn và được quan tâm, đồng thời cũng là con đường trực tiếp để tiếp nhận ảnh hưởng của cha mẹ. Cha mẹ muốn bước vào thế giới tinh thần của con cái, phải thể hiện cho con cái những gì bạn muốn chúng nhìn thấy, những gì bạn muốn chúng cảm nhận được, những gì bạn muốn chúng học hỏi. Cha mẹ phải dành một chút thời gian mỗi ngày để ở bên con cái, trong quá trình này, thực ra khi bạn ở bên con cái, thực ra chính là món quà tốt nhất dành cho con cái, nó có giá trị và ý nghĩa hơn bất kỳ thứ vật chất nào. Đây là bước đầu tiên để xây dựng mối quan hệ cha mẹ - con cái tốt. Mọi quan hệ cha mẹ - con cái hòa thuận liên quan đến sự phát triển khỏe mạnh cả về thể chất lẫn tinh thần của con cái và chỉ số hạnh phúc sau khi trưởng thành. Xây dựng mối quan hệ cha mẹ - con cái tốt mới có thể tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển khỏe mạnh của con cái.

Thứ tư là ôm nhau hàng ngày. Đa số người Trung Quốc đều tương đối dè dặt, nhưng ôm thực sự là một cách rất hiệu quả để kéo gần khoảng cách giữa người với người, đặc biệt là mối quan hệ cha mẹ - con cái. Bạn phải thường xuyên dũng cảm nói với con cái rằng chúng ta yêu thương chúng, đừng ngại thể hiện tình cảm của mình. Đặc biệt là khi con cái ngày càng lớn, bản thân con cái sẽ ngày càng trở nên độc lập, ngày càng cô đơn. Lúc này, khi con cái lớn lên, thực ra mối quan hệ giữa cha mẹ và con cái có thể sẽ ngày càng xa cách. Vì vậy, chúng có thể thường cảm thấy cô đơn và sợ hãi trong quá trình trưởng thành, cha mẹ chúng ta phải chủ động thường xuyên ôm chúng để an ủi chúng, để truyền tải tình yêu thương này, để chúng biết rằng chúng không hề cô đơn, cha

mẹ mãi mãi là chỗ dựa vững chắc nhất của chúng. Thứ năm là khi giao tiếp phải học cách bỏ điện thoại xuống. Thực ra, khi có sự giao tiếp, trao đổi, tương tác giữa cha mẹ và con cái, nhất định phải bỏ điện thoại xuống. Mỗi lần trò chuyện là một cơ hội rất quý giá, không nên bị bất kỳ việc gì bên ngoài làm phiền. Nếu cầm điện thoại di động để giao tiếp với đối phương, thực ra chỉ khiến con cái cảm thấy chúng ta không coi trọng cuộc trò chuyện này. Vì vậy, dù là con cái hay cha mẹ, đặc biệt là khi gặp khó khăn, cuộc trò chuyện này càng quý giá hơn. Nhất định phải trân trọng giai đoạn trưởng thành quan trọng nhất của con cái, nhất định phải trân trọng mỗi lần giao tiếp với con cái, học cách bỏ điện thoại xuống. Thứ sáu là làm một người hướng dẫn, đặc biệt là trong giai đoạn dậy thì của con cái, lúc này, chúng phát hiện ra rất nhiều điều mình thích, hoặc là chúng sẽ đưa ra rất nhiều quyết định, nhưng chúng lại không biết quyết định mình đưa ra là đúng hay sai, cái nào đúng cái nào sai. Lúc này, đừng do dự, nhất định phải tích cực giao tiếp với chúng, đưa ra những suy nghĩ và đề xuất mà bạn cho là đúng, hướng dẫn chúng một cách tích cực. Tất nhiên, điều này không nhất thiết có thể giúp chúng đưa ra quyết định, nhưng có thể giúp chúng hiểu rõ hơn điều gì là đúng, điều gì là sai.

Thứ bảy là phải dành nhiều thời gian hơn cho gia đình. Theo tuổi tác ngày càng cao, chúng ta có thể mỗi người đều gánh vác rất nhiều trách nhiệm, lúc này, chúng ta thực ra là vì theo đuổi kế hoạch nghề nghiệp của mình, theo đuổi ước mơ của mình. Chúng ta nhất định phải học cách cân bằng mối quan hệ với gia đình, lúc này chúng ta phải cố gắng hết sức dành nhiều thời gian hơn cho gia đình, vì giai đoạn trưởng thành của con cái, một khi bạn bỏ lỡ thì sẽ không còn nữa, chúng có thể sẽ không cho chúng ta thời gian nữa. Vì vậy, ngay cả khi mỗi ngày chỉ dành 15 phút để cùng con cái thưởng thức món ngon, hoặc là có một cuộc trò chuyện chất lượng cao với con cái, điều này rất quan trọng, nhất định phải có một khoảng thời gian cố định như vậy mỗi ngày, mỗi tuần, mỗi tháng, mỗi năm, lên kế hoạch trước những việc này, dành thời gian ra, điều này rất quan trọng. Thứ tám là giỏi trân trọng và khích lệ, phải giỏi phát hiện ra ưu điểm của con cái, không ngừng khích lệ chúng, chứ không phải là kìm nén chúng. Đặc biệt là khi giao tiếp thường ngày, phải học cách kiểm soát cảm xúc, phải học cách phóng đại ưu điểm của con cái, thường xuyên dùng ưu điểm của con cái để hướng dẫn chúng một cách tích cực. Chính là nếu con cái của bạn bị đả kích, bị tổn thương, thậm chí bị sỉ nhục, thậm chí bạn không coi trọng chúng, không để chúng có được cảm giác được coi trọng hoặc là cảm giác thành tựu trong quá trình giao tiếp với bạn, thì sau này con cái có thể sẽ không tự tin, hơn nữa việc giao tiếp giữa hai bạn sẽ ngày càng khó khăn hơn, mối quan hệ ngày càng xa cách hơn. Khi chúng không được cha mẹ công nhận, chúng sẽ không tự tin đối mặt với xã hội và đối mặt với cuộc sống của mình. Thứ chín là phải giỏi làm người lắng nghe. Khi con cái thể hiện suy nghĩ của chúng, nhất định phải kiên nhẫn lắng nghe, nhất định phải dành thời gian để lắng nghe, để hiểu, mặc dù bạn có thể có suy nghĩ và quan điểm khác nhau, nhưng bạn đừng ngay lập

tức phủ nhận chúng. Điều này có thể sẽ ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa bạn và con cái, vì khi con cái bị phủ nhận, chúng sẽ chủ động ngừng giao tiếp với bạn. Vì vậy, phải học cách kiên nhẫn, phải học cách lắng nghe, phải học cách tìm giải pháp, sau đó không ngừng hướng dẫn chúng. Vì vậy, cha mẹ tốt nhất định là người lắng nghe tốt. Thứ mười là giữ khoảng cách vừa phải. Nếu bạn muốn duy trì mối quan hệ tốt với con cái, lúc này, một mặt phải tôn trọng con cái, đúng không? Phải cho chúng một số quyền riêng tư, cho chúng một số tự do, thực ra là phải giữ khoảng cách vừa phải. Giữ khoảng cách vừa phải thực ra là một cách tôn trọng con cái, khoảng cách vừa phải này vừa có thể có sự giao tiếp tốt với con cái, đồng thời lại không khiến con cái cảm thấy bị áp bức, lại có thể cho chúng không gian để chúng trưởng thành, điều này là tốt cho cả hai bên.

Thứ mười một là đừng gây quá nhiều áp lực cho con cái. Thanh thiếu niên thường phải chịu áp lực từ bạn bè đồng trang lứa, ví dụ, chúng ta đừng so sánh chúng với con nhà người ta. Ví dụ, chúng ta không nên so sánh con cái nhà người ta với con cái của mình, đúng không? Điều này rất có thể sẽ phá hủy lòng tự trọng của trẻ. Để tránh cho trẻ bị ảnh hưởng bởi những cảm xúc tiêu cực, nên tập trung vào việc hướng dẫn trẻ làm những việc đúng đắn, chứ không phải là để trẻ luôn sống trong sự so sánh với người khác. Thứ mười hai là đừng tưởng tượng con cái là thiên tài. Mỗi đứa trẻ đều có tài năng và năng khiếu riêng, nhưng không nhất thiết chúng đều có thể thi đỗ Thanh Hoa và Bắc Đại, nhất định phải ủng hộ con cái, để chúng trở thành chính mình, để chúng trở thành thiên tài trong lòng mình, phải giảm bớt kỳ vọng đối với con cái một cách thích hợp, như vậy sẽ giảm bớt rất nhiều lo lắng và áp lực, sẽ không có cảm giác "*hận sắt không thành thép*". Thứ mười ba là cha mẹ phải liên tục học hỏi, nâng cao bản thân, làm gương cho con cái. Giáo dục con cái là một nghệ thuật, xử lý tốt mối quan hệ với con cái cũng là một nghệ thuật. Mỗi bậc cha mẹ đều phải học bài học này, học những kiến thức và khóa học liên quan, nâng cao nhận thức của mình, nắm vững nhiều phương pháp hơn, nâng cao chiều sâu của mình, buông bỏ nhiều chấp niệm hơn. Thực ra rất nhiều vấn đề không chỉ là vấn đề của con cái, mà là vấn đề của cha mẹ, nhưng cha mẹ không bao giờ thừa nhận, cũng không nhận thức được là vấn đề của mình. Vì vậy, cha mẹ không học tập, không trưởng thành thực ra là cha mẹ không đủ tư cách. Cốt lõi của việc xử lý tốt mối quan hệ cha mẹ - con cái nhất định là trước tiên phải có cha mẹ đúng đắn, sau đó mới có con cái đúng đắn, cuối cùng mới có mối quan hệ tốt. Mọi người có đồng ý không?

Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, tin rằng mọi người đã hiểu sâu sắc hơn về sự thật của giáo dục gia đình, cũng hy vọng rằng mọi người chúng ta đều có thể làm cha mẹ có trách nhiệm, xử lý tốt mối quan hệ cha mẹ - con cái với con cái của mình. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.

SỰ THẬT VỀ MỐI QUAN HỆ MẸ CHỒNG NÀNG DÂU

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về sự thật về mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu, làm thế nào để xử lý tốt mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu. Chúng ta thường nói rằng mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu vẫn luôn là một vấn đề nan giải, nếu xử lý không tốt sẽ khiến mâu thuẫn gia đình ngày càng leo thang, nếu xử lý không tốt sẽ ảnh hưởng đến sự hòa thuận của gia đình. Vì vậy, làm thế nào để xử lý tốt mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu là một vấn đề lớn. Rất nhiều lúc, mâu thuẫn giữa mẹ chồng và nàng dâu không phải là do hai người cố ý gây sự, bắt bẻ, cố ý gây chuyện, mà là hai người, thực ra mỗi người có thể đều là lần đầu tiên trở thành mối quan hệ không có quan hệ huyết thống trong cuộc đời của nhau, loại mối quan hệ mới này, mối quan hệ mẹ con mới này. Trong rất nhiều trường hợp, họ không biết nên ứng phó như thế nào. Có thể là nàng dâu phản nản về mẹ chồng rất nhiều vấn đề, có thể là mẹ chồng chê bai nàng dâu rất nhiều chỗ làm không tốt. Nhưng tại sao mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu ở Trung Quốc lại căng thẳng hơn các mối quan hệ khác? Chúng ta hãy cùng xem, chủ yếu là có hai nguyên nhân. Thứ nhất là mẹ chồng đã dành quá nhiều tâm huyết cho con trai của mình, theo đó là mong muốn kiểm soát con trai quá mạnh mẽ. Mà mong muốn kiểm soát này sau khi con trai lớn lên, trưởng thành vẫn chưa kịp thời buông bỏ, bà vẫn muốn quản lý cuộc sống của con trai, cuộc sống của nàng dâu cũng bị ảnh hưởng. Đây là nguyên nhân thứ nhất. Nguyên nhân thứ hai là thói quen và quan niệm của nàng dâu và mẹ chồng thực ra là khác nhau. Trung Quốc là một đất nước rộng lớn, thói quen sinh hoạt giữa nam bắc, đông tây rất khác nhau, hơn nữa thể hệ này và thể hệ khác có khoảng cách thế hệ, có thói quen sinh hoạt khác nhau, điều này dẫn đến việc mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu thực ra có rất nhiều chuyện nhỏ nhặt trong cuộc sống, nhỏ thì là giờ giấc sinh hoạt, lớn thì là quan niệm nuôi dạy con cái, còn có chỉ tiêu sinh hoạt và chỉ tiêu hàng ngày, quan niệm của hai thế hệ thực ra là khác nhau. Việc xảy ra mâu thuẫn là rất bình thường, rất phổ biến.

Trước tiên, chúng ta hãy xem điểm thứ nhất là giảm bớt kỳ vọng. Là nàng dâu, đừng bao giờ cảm thấy nhất định phải yêu cầu mẹ chồng đối xử với mình như con gái ruột, mẹ chồng cũng đừng cảm thấy nàng dâu nhất định phải hầu hạ mình, nghe lời mình một cách tuyệt đối. Nếu cả hai bên có thể giảm bớt kỳ vọng đối với nhau, nàng dâu coi mẹ chồng như một người dì mới quen để chung sống, mẹ chồng coi nàng dâu như một người hậu bối đáng yêu để đối xử, khi

bạn có thể giảm bớt kỳ vọng này, rất nhiều mâu thuẫn sẽ được giải quyết dễ dàng. Nếu chúng ta làm bất cứ việc gì, đều muốn đối phương làm, hơn nữa đều yêu cầu đối phương nhất định phải theo tiêu chuẩn của chúng ta, hơn nữa phải đạt được sự hoàn hảo này, đạt được kỳ vọng này, thì có thể sẽ có rất nhiều mâu thuẫn không bao giờ giải quyết được. Điểm thứ hai là nàng dâu phải thiết lập ranh giới của mình, đừng vừa vào đã muốn làm chủ nhà mới, cũng đừng vừa vào đã muốn làm bảo mẫu của nhà mới, sau đó làm tất cả mọi việc, tự mình đưa ra quyết định. Như vậy thì người già sẽ không cảm thấy mình được tôn trọng, tất nhiên lúc này họ cũng sẽ không tôn trọng bạn, nhất định phải thể hiện lập trường của mình, nhất định phải có một số thỏa thuận, nhất định phải có ranh giới. Nếu có một việc mà bạn không thể chấp nhận, lúc này, bạn hãy giao tiếp với người lớn tuổi, trao đổi, thông qua cả hai bên để đạt được ranh giới này, sau đó mọi người có thể hình thành một sự cân bằng năng động, đừng làm khó nhau. Vì vậy, nêu ví dụ như một số hoạt động mà bạn không muốn tham gia, thì bạn phải giao tiếp với mẹ chồng, nói với mẹ chồng rằng tính cách của bạn không phù hợp để tham gia một số hoạt động, chào hỏi trước khi xảy ra hiểu lầm là tốt nhất. Tất nhiên, bạn phải nhớ kỹ, đừng nói xấu sau lưng, đừng phàn nàn sau lưng, vì sự phàn nàn của bạn có thể sẽ làm tổn thương đối phương, mối quan hệ tốt đến đâu cũng không chịu nổi sự phá hoại này.

Thứ ba là phải phân định ranh giới gia đình. Thế hệ mới là một gia đình mới, nàng dâu và con trai nhất định phải để mẹ chồng biết rằng gia đình mới này đã được hình thành, sau đó mâu thuẫn nội bộ có thể tự mình giải quyết. Càng sớm phân định ranh giới, mâu thuẫn của cả hai bên sẽ càng ít. Phân định ranh giới không phải là con trai không hiếu thảo, mà là để con trai và con dâu cùng nhau hiếu thảo với cha mẹ. Vì làm thế nào để sống tốt cuộc sống mới là việc của con trai và con dâu, sự can thiệp quá mức của mẹ chồng ngược lại sẽ gây ra rất nhiều rắc rối. Thứ tư là chú trọng khoảng cách giữa hai người. Mẹ chồng không phải là mẹ ruột, mẹ ruột thân thiết hơn một chút thì cũng không sao. Vì con gái từ nhỏ đã lớn lên cùng mẹ, ở bên cạnh mẹ, nếu có khoảng cách, có mâu thuẫn với mẹ ruột, lúc này hai người sẽ không tức giận, sẽ không ghi hận. Ngay cả khi cãi nhau, một lúc sau hai người sẽ làm lành, không sao cả. Nhưng mẹ chồng thì khác, nếu vì khoảng cách quá gần mà xảy ra cãi vã, mối quan hệ của hai người sẽ ngày càng xấu đi. Vì hai người vốn dĩ là người lạ, vì một người đàn ông mà hai người có liên hệ với nhau. Vì vậy, lúc này chúng ta phải thấy một số mẹ chồng sau khi con trai kết hôn sẽ sống cùng con trai, bà không để con trai thích nghi với vai trò mới, lúc này bà sẽ hỏi han mọi việc của nàng dâu, mua một bộ quần áo cũng hỏi, ngủ nướng cũng phàn nàn, không làm việc nhà cũng tức giận. Trong trường hợp này, bạn nói mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu làm sao mà tốt được? Vì vậy, không nên để mẹ chồng và nàng dâu sống chung sau khi kết hôn. Dù sao hai người trước đó chưa từng sống chung, cộng thêm quan niệm sống, thói quen tiêu dùng của hai người khác nhau, sống chung dưới một mái nhà khó tránh khỏi va chạm. Lúc này, việc giữ khoảng

cách vừa phải trong mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu là rất quan trọng, "*khoảng cách tạo nên vẻ đẹp*", câu nói này không chỉ phù hợp với mối quan hệ nam nữ, mà còn phù hợp với mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu.

Thứ năm là phải hiểu rõ mối quan hệ của nhau. Có câu nói: "*Cách chung sống giữa mẹ chồng và nàng dâu nhất định phải 'đối xử với người khác như đối xử với chính mình', nhất định phải tôn trọng lẫn nhau*". "*Đối xử với người khác như đối xử với chính mình*" là chỉ việc đặt mình vào vị trí của người khác, mẹ của mình là mẹ, mẹ của người khác cũng là mẹ, con gái của mình là bảo bối, con gái của người khác cũng là bảo bối. "*Tôn trọng lẫn nhau*" là chỉ việc dù nàng dâu có thân thiết đến đâu, dù sao cũng không phải là người nhà, không thể thân thiết như con gái. Mẹ chồng và nàng dâu phải hiểu rõ mối quan hệ của nhau trong gia đình, điều này rất quan trọng. Có một số mẹ chồng thích một món đồ nào đó sẽ muốn nàng dâu mua cho mình. Nếu chỉ một, hai lần thì không sao, đôi phương có thể sẽ vui vẻ, nhưng lâu dần, đôi phương sẽ không vui, không muốn. Hoặc là mẹ chồng thấy mỹ phẩm của nàng dâu rất tốt, thường xuyên dùng ké. Nàng dâu lâu dần cũng sẽ cảm thấy khó chịu, dù sao cũng không phải là con gái của mình, nếu là con gái của mình, bảo mình mua quần áo, mua một món đồ mình thích đều rất bình thường, con gái sẽ không có suy nghĩ gì. Nhưng nàng dâu dù sao cũng không phải là người nhà, để nàng dâu bỏ ra quá nhiều, nàng dâu nhất định sẽ phản nản. Những trường hợp trên chính là do mẹ chồng không hiểu rõ mối quan hệ giữa mình và nàng dâu, coi mình là người nhà.

Thứ sáu là phải học cách lợi dụng cầu nối. Mẹ chồng và nàng dâu thực ra là hai đường thẳng song song, vốn dĩ không có điểm chung, vì một người đàn ông mà hai người có liên hệ với nhau. Vì vậy, cầu nối ở đây chính là người đàn ông. Chúng ta sẽ thấy đa số mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu không tốt đều là do người đàn ông không biết cách giải quyết vấn đề. Hoặc là sau khi họ can thiệp thì vấn đề trở nên tồi tệ hơn, hoặc là họ trốn tránh, không tham gia. Vì vậy, người đàn ông đóng vai trò vô cùng quan trọng trong mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu. Có một nhà văn đã viết một bài báo, bài báo này có tên là "*Chuyện nhà chồng đừng bao giờ xông lên phía trước*". Ý của ông là người đàn ông là người có liên hệ trực tiếp trong gia đình này, anh ta có làm hay không cũng không sao. Vì đó là cha mẹ của anh ta, nhưng chúng ta thì khác, nếu nàng dâu làm tốt, người khác sẽ không ghi nhận công lao của bạn, nếu nàng dâu làm không tốt, người khác sẽ ghi nhớ điều này, trở thành khoảng cách. Vì vậy, chúng ta sẽ thấy rằng dù nàng dâu có làm thế nào cũng không thể làm tốt, lúc này, chúng ta phải học cách phát huy tác dụng của người chồng, nói suy nghĩ của mình cho anh ta, để anh ta làm, đây chính là điều chúng ta phải làm. Chuyện nhà chồng, vấn đề xảy ra khi chung sống với mẹ chồng, phải nói cho người đàn ông biết, để anh ta giải quyết, như vậy sẽ có hiệu quả hơn việc chúng ta chủ động ra mặt.

Thứ bảy là học cách đặt mình vào vị trí của người khác. Việc xảy ra vấn đề trong mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu là chuyện rất bình thường, dù sao chúng ta cũng sẽ có mâu thuẫn với cha mẹ ruột của mình, huống hồ là một người không có quan hệ huyết thống. Lúc này, chúng ta phải đặt mình vào vị trí của người khác để suy nghĩ, họ đã sống cả đời, có cách làm việc của riêng mình, đúng không? Có thói quen của riêng mình, chúng ta muốn họ thay đổi là rất khó. Đúng không? Giống như rất nhiều cô gái muốn mẹ chồng giúp mình chăm con, sau đó thấy bà chăm con không tốt thì lại tức giận với mẹ chồng, cãi nhau với bà. Lúc này, chúng ta phải đứng ở góc độ của đối phương để suy nghĩ, đó là cháu của bà, bà nhất định sẽ cố gắng hết sức để chăm sóc cháu thật tốt, chỉ là do năng lực của bà có hạn, tư duy bị hạn chế, việc bà làm có thể có sự khác biệt so với kỳ vọng của chúng ta. Lúc này, chúng ta phải học cách giao tiếp với bà thật tốt, thông cảm cho bà. Tất nhiên, mẹ chồng cũng vậy, ví dụ như nàng dâu thích ngủ nướng, thường thích mua sắm, thích đi dạo phố với bạn bè. Lúc này, bạn đừng khó chịu, đúng không? Người trẻ tuổi có quan niệm sống của riêng họ, việc họ mua quần áo, trang điểm, thức khuya cũng không phải là ngày một ngày hai, bạn không thể dùng thói quen sinh hoạt của mình để yêu cầu người khác cũng làm như vậy, đúng không? Rất nhiều lúc, rất nhiều việc, thực ra chỉ cần cả hai người đều có thể đứng ở góc độ của đối phương để suy nghĩ vấn đề, học cách đặt mình vào vị trí của người khác, thì rất nhiều vấn đề sẽ được giải quyết dễ dàng. Mọi quan hệ mẹ chồng nàng dâu, hãy cố gắng *"đối xử với người khác như đối xử với chính mình"*, nếu xảy ra mâu thuẫn, hãy nghĩ đến khó khăn của đối phương. Khi xảy ra mâu thuẫn, hãy nghĩ đến khó khăn của đối phương, hai người gặp nhau là một duyên phận, chứ không phải là thù hận. Mọi người tuy đều có lúc phàn nàn, nhưng muốn sống tốt mỗi ngày, vẫn cần cả hai bên có thể thông cảm cho khó khăn của nhau.

Thứ tám là sẵn sàng chi tiền cho mẹ chồng. Ở một mức độ nào đó, mẹ chồng và mẹ ruột của mình vẫn có điểm giống nhau. Họ đều là người lớn tuổi, đúng không? Họ đều là người phụ nữ nuôi nấng mình và chồng lớn lên. Vậy thì lúc này chúng ta nên đối xử với họ như thế nào? Chúng ta không chỉ nên tôn trọng họ, mà còn phải cho họ một số lợi ích. Ví dụ, khi chúng ta mua quà cho mẹ ruột của mình, mua một bộ quần áo cũng tiện thể mua cho mẹ chồng một bộ, đối xử như nhau. Làm như vậy, không chỉ mẹ chồng sẽ vui, mà người đàn ông cũng sẽ cảm thấy chúng ta biết điều, hiếu thảo với cha mẹ chồng, lúc này anh ta cũng sẽ yêu thương chúng ta hơn. Đôi khi nàng dâu mua quà cho mẹ chồng, mẹ chồng sẽ nói là lại tiêu tiền, không cần mua cho bà, nhưng thực ra trong lòng bà là vui nhất.

Chúng ta hãy cùng tổng kết 20 điều cấm kỵ trong mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu, mọi người nhất định phải ghi nhớ. Thứ nhất là trước mặt mẹ chồng phải khen ngợi chồng nhiều hơn, đừng chỉ trích chồng, sai bảo chồng, càng đừng chê bai cha mẹ chồng. Mẹ chồng thường có kỳ vọng rất cao đối với con

trai, hy vọng sau này con trai có thể sống tốt, hiếu thảo với mình, cho rằng con trai là bảo bối của họ, tự nhiên cũng sẽ muốn bạn coi con trai của họ là bảo bối. Vì vậy, lúc này sẽ xảy ra mâu thuẫn, nếu nàng dâu dạy dỗ chồng trước mặt mẹ chồng, bảo chồng làm việc gì đó, lúc này mẹ chồng sẽ cảm thấy khó chịu, cảm thấy con trai bảo bối của mình bị nàng dâu sai bảo, bà sẽ cảm thấy con trai của mình sống không hạnh phúc, ngày nào cũng chịu đựng. Vậy thì trong lòng bà chắc chắn sẽ rất khó chịu. Vì vậy, nàng dâu thông minh nhất định phải cố gắng khen ngợi chồng trước mặt mẹ chồng, đừng chê bai chồng trước mặt mẹ chồng, như vậy mẹ chồng vui vẻ, bản thân cũng dễ chung sống với mẹ chồng hơn. Thứ hai là hiếu thảo với mẹ chồng nhiều hơn là điều nên làm. Tuy mẹ chồng không nuôi dưỡng bạn, nhưng bà đã nuôi dưỡng chồng của bạn, vì vậy, đã yêu thương chồng thì nên hiểu được tâm trạng của con trai đối với cha mẹ, phải cùng anh ta tôn trọng mẹ của anh ta. Bạn cũng có cha mẹ, nếu chồng của bạn cãi nhau với cha mẹ của bạn, coi thường cha mẹ của bạn, bạn có vui không? Vì vậy, hãy cười nhiều hơn với mẹ chồng, trò chuyện với bà nhiều hơn, đối xử tốt với bà hơn, bạn đối xử tốt với mẹ của chồng, chồng tự nhiên cũng sẽ đối xử tốt với mẹ của bạn. Thứ ba là đừng kỳ vọng quá nhiều vào mẹ chồng. Kỳ vọng càng cao thì thất vọng càng lớn. Bạn hy vọng mẹ chồng gọi điện hỏi han sức khỏe của bạn, hoặc là chuẩn bị một số thứ cho con cái, thực ra rất nhiều điều là không thực tế. Vì thời gian mẹ chồng và nàng dâu chung sống không dài, tình cảm không sâu đậm, con cái có thể còn chưa gặp mặt, càng không nói đến tình cảm. Bạn hy vọng mẹ chồng chăm sóc mình, chăm sóc con cái, đó là tự tìm rắc rối. Mẹ chồng không bao giờ là mẹ ruột, trong thời gian ở cữ, nàng dâu không những không thể làm việc, không thể lấy lòng, mà còn phải hầu hạ bà, bạn nghĩ bà sẽ vui sao? Tuy con cái là cháu của bà, nhưng ai nuôi lớn chúng cũng được, đều gọi bà là bà nội, bà đã lớn tuổi rồi, tại sao phải lo lắng chuyện này?

Thứ tư là đừng so sánh mẹ chồng với mẹ ruột. Mẹ chồng đối xử tốt với con trai, con gái của mình hơn là đối xử tốt với nàng dâu là chuyện đương nhiên, không cần phải ghen tị. Mẹ chồng đối xử tốt với con dâu khác, những điều này cũng phải thông cảm, vì con người đều sẽ có những người mà mình thấy vừa mắt một cách khó hiểu, điều này rất bình thường. Mẹ chồng đối xử tốt với anh em của chồng, điều này càng có thể hiểu được, vì đó là vấn đề của chồng bạn, không liên quan đến bạn. Đừng so sánh mẹ chồng với mẹ ruột, con gái là miếng thịt rơi xuống từ người mẹ ruột, sao có thể không có tình cảm? Mẹ chồng là mẹ của chồng, vì quan hệ của chồng mà mọi người mới quen nhau chưa lâu, ngay cả khi là mẹ của con dâu, thì đó cũng là mẹ kế, tỷ lệ gặp được mẹ kế tốt thực sự rất thấp, đừng hy vọng thì sẽ không thất vọng quá nhiều. Thứ năm là đừng quá thân mật trước mặt mẹ chồng, đừng quá thân mật với chồng trước mặt mẹ chồng, "*lấy vợ quên mẹ*" là nỗi lo lớn nhất của tất cả các bà mẹ chồng. Chồng càng yêu thương bạn, cảm giác mát mát, ghen tị của mẹ chồng sẽ càng mạnh mẽ. Tuy bạn có thể cảm thấy mình đã quen với cách giao tiếp này, nhưng người già dù sao cũng là người già, họ có tư tưởng truyền thống. Bạn nói rằng đây là nhà

của bạn, bạn muốn làm gì cũng được, điều này không sai, nhưng nhà của bạn có một người già đang sống, nhất định phải chú ý một chút về mặt này. Thứ sáu là đừng cố gắng tranh giành con trai với mẹ chồng, đặc biệt là đối với mẹ chồng đã mất chồng, bà sẽ có ham muốn chiếm hữu rất mạnh đối với con trai. Bà đã vất vả nuôi nấng con trai lớn lên, bà sẽ rất mạnh mẽ, con trai chính là tất cả cuộc sống của bà. Lúc này, tất cả các nàng dâu đừng thể hiện việc muốn tranh giành con trai với bà. Đối với sự xuất hiện của nàng dâu, vốn dĩ bà đã có chút khó chịu, mà lúc này người chồng thường sẽ tương đối nghe lời mẹ chồng, dù sao mẹ cũng đã vất vả nuôi nấng mình lớn lên. Vì vậy, muốn xử lý tốt mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu, đừng tranh giành chồng với mẹ chồng. Xác suất mẹ và con dâu cùng rơi xuống nước không cao, dù chồng có yêu bạn đến đâu, bạn cũng không thể thay thế được vị trí của mẹ anh ta, vì vậy đừng thách thức bản chất con người, đừng phạm phải sai lầm cấp thấp này.

Thứ bảy là đừng so đo với mẹ chồng. Những người ở độ tuổi của mẹ chồng thường học hành ít, thích so đo, họ rất dễ cãi nhau vì những chuyện nhỏ nhặt trong cuộc sống. Nếu bạn cũng cãi nhau với bà, thì mẹ chồng sẽ ghi nhớ những điều không tốt của bạn, sau này có thể bà sẽ lấy điều này ra để nói. Dù sao mẹ chồng cũng là người lớn tuổi, tốt nhất là nàng dâu đừng cãi nhau với mẹ chồng. Tuy mẹ chồng cần được giáo dục, nhưng nên thay đổi cách khác, nàng dâu có thể dùng hành động thực tế để mẹ chồng biết lập trường của mình, để bà biết rằng bà thực sự sai, để bà biết rằng bà nên tôn trọng bạn, nên đối xử tốt với bạn. Thứ tám là đừng nói "*mẹ anh*", "*mẹ anh*" trước mặt mẹ chồng. Dù mẹ chồng không đối xử với bạn như con gái ruột, nhưng khi bà nghe thấy có người gọi mình là "*mẹ anh*" sau lưng, chắc chắn sẽ rất khó chịu, không vui. Hãy nhanh chóng đổi thành "*mẹ chúng ta*", dùng từ này bà sẽ vui hơn. Thứ chín là đừng tiếc lời khen ngợi mẹ chồng. Nàng dâu tốt là được khen mà ra, mẹ chồng tốt cũng là được khen mà ra, bạn phải khen ngợi bà từ tận đáy lòng, khen ngợi bà đã nuôi dạy một người con trai tốt, khen ngợi tinh thần của bà, khen ngợi tài nấu nướng của bà, khen ngợi cách quản lý gia đình của bà, khen ngợi cách kết hợp thuốc của bà hợp lý, khen ngợi bà mỗi ngày, bà sẽ rất vui. Thứ mười là đừng tranh công với mẹ chồng, luôn nhớ kỹ rằng trong nhà, công lao của mẹ chồng là lớn nhất. Đây là chất bôi trơn để làm dịu mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu, luôn học hỏi mẹ chồng một cách khiêm tốn, đảm bảo địa vị "*hoàng thái hậu*" của bà vững chắc, bà sẽ luôn có cảm giác an toàn. Thứ mười một là đừng quên chăm sóc chồng, đối xử tốt với chồng chính là đối xử tốt với mẹ chồng. Mỗi người mẹ đều hy vọng con trai của mình hạnh phúc, tìm được một người bạn đời tâm đầu ý hợp. Vì vậy, hãy dùng hành động để thể hiện rằng bạn sẽ chăm sóc tốt con trai bảo bối của bà, bà tự nhiên cũng sẽ đối xử tốt với bạn. Thứ mười hai là đừng tranh luận đúng sai với mẹ chồng, "*lý lẽ đúng có thể đi khắp thiên hạ, nhưng trong gia đình lại không thể đi được một bước*". Vốn dĩ không cần phải phân định đúng sai, bạn không cần phải tranh hơn thua, nói nhiều vô ích, nước bọt không bằng dùng để nuôi răng.

Thứ mười ba là đừng tỏ ra mạnh mẽ trước mặt mẹ chồng, nhất định phải học cách thể hiện sự yếu đuối một cách thích hợp trước mặt người già, như vậy người già sẽ cảm thấy thoải mái hơn. Thứ mười bốn là đừng quên mẹ chồng cũng là phụ nữ, vì vậy bà cũng giống như bạn, rất tỉ mỉ, rất nhạy cảm, rất yếu đuối. Vì vậy, nhất định phải thông cảm cho nhau. Thứ mười lăm là đừng để mẹ chồng cảm thấy bị lạnh nhạt, để bà nhận thức được rằng bà rất quan trọng, để mẹ chồng có thể tiếp tục phát huy tình mẫu tử của mình, để bà hướng dẫn bạn, để bà cảm thấy sự tồn tại của mình, rất quan trọng đối với bạn, rất có giá trị. Thứ mười sáu là đừng cho rằng mẹ chồng rất ngu dốt. Người già sợ nhất là người trẻ tuổi nói rằng *"bà không hiểu gì cả, bà đừng xen vào nữa"*, những lời này rất tổn thương người khác. Nó là một sự coi thường đối với người già, vì vậy đừng bao giờ nói những lời này, đừng cảm thấy mẹ chồng ngu dốt. Thứ mười bảy là đừng lừa dối mẹ chồng, bất kỳ ai cũng ghét bị lừa dối. Nếu hai vợ chồng có chuyện giấu giếm người già, lúc này bà sẽ cảm thấy bị gạt ra ngoài, bà sẽ không vui. Thứ mười tám là đừng nói *"con trai tôi", "con gái tôi"* trước mặt mẹ chồng, mà nên đổi thành *"cháu trai của bà", "cháu gái của bà"*. Chính là khi chúng ta nói chuyện có ý sở hữu rất mạnh, nói *"con trai tôi như thế nào"* thực ra không sai, nhưng dễ khiến mẹ chồng tức giận, dường như khiến bà cảm thấy mình không có quan hệ gì với đứa trẻ. Thứ mười chín là nhất định đừng coi thường tác dụng của cháu trai, cháu gái. Nếu thường xuyên nói trước mặt người già rằng *"cháu trai, cháu gái của bà suốt ngày nhắc đến bà, suốt ngày nhớ đến bà"*, lúc này mẹ chồng nhất định sẽ nở nụ cười, ngay lập tức kéo gần khoảng cách giữa hai người. Thứ hai mươi là đừng có chuyện gì cũng không bàn bạc với mẹ chồng, thường xuyên phải nói cho bà biết, phải để bà biết hai bạn đã làm gì, có kế hoạch gì, sau đó coi trọng sự tồn tại của bà, xin ý kiến của bà, xóa bỏ sự bất an của bà.

Trong mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu, người chồng cũng nên *"sáu không"*. Thứ nhất là đừng có quan niệm *"cha mẹ không bao giờ sai"*. Rất nhiều người chồng dường như đều có quan niệm này, hơn nữa còn thích nói câu này để thể hiện sự tôn trọng và hiếu thảo của họ đối với cha mẹ, đặc biệt là sau khi vợ bị mẹ mình làm cho ám ức, câu nói này thường xuyên xuất hiện. Biết rõ mẹ mình sai, nhưng chỉ dám nói với vợ rằng *"cha mẹ không bao giờ sai, dù bà có sai đến đâu, bà cũng là mẹ của anh, em hãy nhẫn nhịn đi"*. Vì vậy, nàng dâu chỉ có thể chịu đựng ám ức, chỉ biết âm thầm buồn bã, rơi nước mắt. Phụ nữ không được chồng bảo vệ trong mối quan hệ gia đình này, tình yêu của họ dành cho chồng sẽ dần dần phai nhạt, thậm chí sẽ thất vọng về hôn nhân, thậm chí có thể từ nhẫn nhịn chuyển sang phản kháng, cuối cùng khiến tất cả những người trong mối quan hệ này đều bị tổn thương. Thứ hai là từ ngày kết hôn phải chủ động *"cai sữa"*. Rất nhiều đàn ông sau khi kết hôn luôn quên mất việc thay đổi vai trò, luôn cho rằng mình vẫn là đứa con ngoan của cha mẹ, dấu hiệu rõ ràng nhất chính là không muốn rời xa cha mẹ để sống riêng. Lý do chính đáng nhất chính là nói rằng *"anh phải chăm sóc cha mẹ"*, thực ra so với trước khi kết hôn thì

không có gì thay đổi, đâu thấy anh ta làm bất cứ việc gì cho mẹ đâu? Vợ càng không dám phân công việc nhà trước mặt mẹ chồng, đã quen sai bảo mẹ như người giúp việc, hơn nữa còn để mặc mẹ đào tạo vợ mình thành bảo mẫu được trả lương mà bạn muốn. Bạn hãy nghĩ xem, vợ lấy bạn chẳng lẽ là để tìm một người hầu hạ mình, trở thành vật sở hữu của bạn, bị người khác nô dịch sao? Thứ ba là đừng vì sợ bị gán cho cái mác "*bất hiếu*" mà đánh mất nguyên tắc làm người, "*phụng mệnh cha mẹ*". Ở Trung Quốc, dưới chế độ phong kiến hàng nghìn năm, hiếu thảo đã trở thành một đức tính cao cả, cũng trở thành cái mác dễ bị cha mẹ dùng để áp chế con cái nhất. Chỉ cần con cái không nghe lời mình hoặc là hơi trái ý mình, cha mẹ sẽ khóc lóc mắng con là "*đồ bất hiếu*", "*tao nuôi mày vô ích*". Vì vậy, để giữ gìn danh tiếng "*người con hiếu thảo*" của mình, rất nhiều đàn ông thường từ bỏ nguyên tắc làm người của mình, không phân biệt đúng sai. Đặc biệt là khi vợ và mẹ xảy ra xung đột, không hỏi rõ nguyên nhân, liền cho rằng là lỗi của vợ, hơn nữa còn giúp cha mẹ chỉ trích vợ. Trong trường hợp này, người đàn ông không đứng ở lập trường công bằng để duy trì sự hòa thuận của gia đình, mà là mù quáng yêu cầu vợ một mình chịu đựng, nhẫn nhục, chịu đựng âm ức để duy trì sự bình yên của gia đình, đây chính là sự hiếu thảo mù quáng của "*trai ngoan mẹ dạy*"! Thứ tư là hãy chủ động giúp vợ hòa nhập vào gia đình của mình, chứ không phải giúp gia đình bài xích cô ấy. Có một loại đàn ông, khi cha mẹ chê bai vợ trước mặt mình, để xoa dịu sự bất mãn và tức giận của cha mẹ, liền nói theo cha mẹ, nói xấu vợ, tuy trong lòng bạn không nhất thiết nghĩ như vậy, nhưng hành vi này của bạn lại ám chỉ với cha mẹ rằng bạn không hài lòng với vợ mình, cha mẹ bạn sẽ ngày càng không vừa mắt con dâu, mâu thuẫn mẹ chồng nàng dâu cũng sẽ ngày càng xảy ra thường xuyên hơn. Khi bạn nói xấu vợ trước mặt cha mẹ mình, bạn và cha mẹ đã trở thành một phe, sau đó sẽ khiến cha mẹ càng bài xích vợ hơn, coi vợ như người ngoài. Điều đáng ghét nhất chính là nói với vợ rằng "*chuyện nhà chúng tôi, cô đừng xen vào*". Nếu bạn đã cho rằng vợ không phải là người một nhà với mình, thì làm sao cha mẹ bạn có thể coi con dâu là người một nhà? Thứ năm là nếu mẹ và vợ phản nân về nhau trước mặt bạn, đừng làm "*loa phóng thanh*". Tục ngữ có câu: "*Người biết làm thì giấu cả hai bên, người không biết làm thì truyền lời cả hai bên*". Người đàn ông "*giấu cả hai bên*" là vô cùng thông minh, anh ta không chỉ có thể khéo léo hóa giải sự bất mãn của hai người phụ nữ đối với nhau, mà còn có thể lấy lòng cả hai người, thúc đẩy mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu hòa thuận. Người đàn ông "*truyền lời cả hai bên*" là vô cùng ngu ngốc, thực ra họ không phải là thích truyền lời, có lẽ ý định ban đầu của họ là tốt, nhưng họ muốn hai người phụ nữ thay đổi một số thói quen hoặc là suy nghĩ mà đôi phương không hài lòng, nhưng họ có thể không nghĩ đến việc không người phụ nữ nào thích có người nói xấu mình sau lưng. Còn có một số đàn ông nghe lời cha mẹ một chiều, muốn thay đổi vợ thành người mà cha mẹ thích, nhưng lại sợ sức mình quá nhỏ bé, liền lấy cha mẹ ra. Người phụ nữ khi nghe những lời này, nếu IQ còn bình thường thì 100% sẽ nghĩ như thế này: "*Cha mẹ chồng lại nói xấu tôi trước mặt chồng tôi rồi*". Thứ sáu là hãy nhường cơ hội làm người tốt

cho vợ, nhường cơ hội làm người xấu cho mình. Có một số đàn ông luôn thích lén lút cho cha mẹ, anh chị em tiền sau lưng vợ, bất kể số tiền này có nằm trong phạm vi nghĩa vụ của mình hay không, bất kể bạn cho bao nhiêu tiền, nếu bạn làm việc này sau lưng vợ, thì thực ra rất ngu ngốc. Vì trong trường hợp này, bạn chỉ khiến cha mẹ cho rằng con trai mình không làm chủ trong nhà, không có quan hệ gì với con dâu, hoặc là cho rằng con dâu là người keo kiệt, hành vi của bạn chính là để vợ làm người xấu. Rất nhiều phụ nữ khi biết chồng làm việc này sau lưng mình cũng sẽ rất tức giận. Thực ra, chỉ cần là việc nằm trong phạm vi nghĩa vụ, hãy thoải mái cho trước mặt vợ. Phải để cha mẹ hiểu rằng con dâu biết và đồng ý việc này, hoặc là để vợ ra mặt cho, để cha mẹ bạn biết địa vị của con dâu trong nhà, để họ dù không tôn trọng vợ bạn cũng sẽ kiêng dè ba phần. Sáu điều "không" ở trên, hy vọng có thể giúp ích cho đàn ông.

Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, tin rằng mọi người đã hiểu sâu hơn về mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu, cũng hy vọng mọi người đều có thể làm tốt vai trò của mình, xử lý tốt mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu trong gia đình, để gia đình hòa thuận, hạnh phúc hơn. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



SỰ THẬT VỀ VIỆC ĐI LÀM THUÊ

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về sự thật về việc đi làm thuê. Trước tiên, chúng ta hãy xem khái niệm về đi làm thuê là gì? Đi làm thuê thực ra chính là làm việc cho người khác, bản thân không phải là ông chủ, lấy tiền lương làm nguồn thu nhập chính, thuộc tầng lớp công nhân. Hiện nay, ở Trung Quốc có 800 triệu người đi làm thuê, mỗi năm còn có 8 triệu sinh viên đại học gia nhập thị trường lao động. Bản thân người đi làm thuê không có sự phân biệt cao thấp, sang hèn, nhưng kết quả cuối cùng của mỗi người đi làm thuê lại khác nhau. Vậy nguyên nhân rốt cuộc là gì? Chúng ta phải hiểu rõ hiện trạng và tương lai của việc đi làm thuê, chúng ta phải có nhận thức đúng đắn, mục đích của việc đi làm thuê rốt cuộc là gì? Phải nhận thức đúng đắn về mục đích của việc đi làm thuê và lập kế hoạch nghề nghiệp tốt, còn phải đi làm thuê với tâm thế và phương pháp đúng đắn, cuối cùng chúng ta mới có thể có được kết quả mà mình mong muốn, đây mới là mấu chốt. Tiếp theo, trước tiên chúng ta hãy xem hiện trạng của người đi làm thuê hiện nay.

Thứ nhất, hiện nay trên thị trường, những công việc tốt thường có yêu cầu tương đối cao, cạnh tranh rất lớn, hoặc là nói rất khó để vào, ví dụ như một số doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp trung ương, thậm chí là một số doanh nghiệp tư nhân nổi tiếng, yêu cầu phổ biến đều là tốt nghiệp đại học 211, 985. Ở Thâm Quyển, một số trường tiểu học công lập tốt, yêu cầu đối với giáo viên tiểu học đã là bắt đầu từ thạc sĩ, hơn nữa còn phải cạnh tranh, cạnh tranh rất gay gắt. Giống như công chức ở Trung Quốc, có thể thực sự là hàng nghìn người, một số vị trí tốt là hàng nghìn người tranh giành một suất. Đây chính là những đơn vị tốt rất khó vào, yêu cầu rất cao. Hiện trạng thứ hai chính là rất nhiều người đi làm thuê bình thường ở các thành phố lớn thực ra rất khó có cảm giác thân thuộc. Mặc dù Thâm Quyển nói rằng "*đến là người Thâm Quyển*", nhưng thực sự muốn sống ở Thâm Quyển, Bắc Kinh, Thượng Hải vẫn rất khó. Lương của đa số các doanh nghiệp vừa và nhỏ thực ra không cao, lương trung bình là 5.000-6.000 tệ, một số thành phố bây giờ cũng có thể đạt 8.000-10.000 tệ, nhưng thực ra đây chỉ là lương trung bình. Nhưng rất nhiều sinh viên mới tốt nghiệp có thể không đạt được mức này, lại cộng thêm giá cả sinh hoạt rất cao, giá nhà rất cao, thực ra rất nhiều người thực sự, đặc biệt là giá thuê nhà. Có số liệu cho thấy, nếu muốn thuê cả căn hộ, ở ba thành phố lớn là Bắc Kinh, Thâm Quyển, Thượng Hải, cơ bản sẽ mất hơn 90% thu nhập hàng tháng. Nói cách khác, gần như mỗi tháng tất cả thu nhập đều dùng để thuê nhà, lúc này làm sao bạn có thể có cảm giác sống tốt, cảm giác thân thuộc? Rất nhiều người có thể đi

làm thuê cả đời cũng khó mua được một căn nhà ở khu vực trung tâm của các thành phố lớn.

Thứ ba là phúc lợi rất kém. Rất nhiều nhà máy, môi trường chắc chắn tương đối tồi tệ, cũng không có gì đảm bảo lao động tốt, cũng không có nhiều thời gian nghỉ ngơi, nghỉ phép. Sinh viên tốt nghiệp đại học bình thường đến thành phố làm việc, có vẻ như môi trường tốt hơn một chút, nhưng rất nhiều công ty phải tăng ca, 007, 996 đều là chuyện bình thường, thậm chí có một số công ty, mới tốt nghiệp đi làm mà không có *"năm loại bảo hiểm và một loại quỹ"*, đây đều là chuyện bình thường. Thứ tư là rất nhiều ông chủ căn bản không muốn đào tạo nhân tài. Bạn sẽ thấy rất nhiều nhân viên cổ cồn trắng cấp cao, người đi làm thuê cấp cao, quản lý cấp cao có thu nhập hàng năm hàng triệu tệ, rất nhiều người trong số họ thực ra đã là đối tác của ông chủ, họ đã có một số cổ phần ban đầu, họ có thể có một số quyền quyết định trong công ty. Nhưng đối với đa số người đi làm thuê bình thường, công việc của họ thực ra không phải là không thể thay thế, mà là bất cứ lúc nào cũng có thể bị thay thế, chính là công việc này chỉ là một ốc vít, một mắt xích, sau khi được đào tạo là có thể làm việc, thậm chí có một số công việc có thể nhanh chóng bắt tay vào làm. Vì vậy, đối với rất nhiều công việc, vị trí, kỹ thuật, loại hình công việc này, ông chủ sẵn sàng tuyển dụng những người có sẵn, những người có kỹ năng. Rất nhiều ông chủ không muốn dành quá nhiều thời gian và chi phí để đào tạo nhân tài, tự mình đào tạo thì chi phí rất cao, hơn nữa tỷ lệ nhân viên nghỉ việc cũng rất cao. Rất nhiều lúc, bản thân có thể là đang đào tạo đối thủ cạnh tranh, hoặc là đào tạo nhân tài cho đối thủ cạnh tranh.

Thứ năm là công việc thiếu sự đảm bảo. Tuổi thọ trung bình của các doanh nghiệp vừa và nhỏ chỉ khoảng ba năm, bản thân ông chủ còn *"sống hôm nay không biết ngày mai"*, rất nhiều người đi làm thuê bình thường tự nhiên cũng khó có sự đảm bảo. Ngay cả những doanh nghiệp lớn, trong môi trường hiện nay, việc điều chỉnh, thu hẹp kinh doanh, sa thải nhân viên quy mô lớn cũng là hiện tượng rất phổ biến. Thứ sáu là cạnh tranh nội bộ trong ngành ngày càng gay gắt. Hiện nay, rất nhiều ngành đã rất phát triển, thông tin rất minh bạch, cạnh tranh nội bộ trong ngành rất gay gắt, lại cộng thêm việc suy thoái kinh tế nói chung, các doanh nghiệp giảm lương, sa thải nhân viên, tỷ lệ thất nghiệp tăng lên. Người dân không có nhiều tiền trong túi, cũng không dám tiêu tiền, tiêu tiền một cách thận trọng, thì sức mua của thị trường sẽ giảm sút, sức mua giảm sút, sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp sẽ khó bán, kinh doanh sẽ khó khăn hơn. Vì vậy, việc sa thải nhân viên tiếp tục diễn ra, hình thành một vòng luẩn quẩn. Thứ bảy là khủng hoảng tuổi trung niên 35 tuổi. Ngay cả khi làm việc ở công ty lớn, cũng rất có thể phải đối mặt với tình trạng khó khăn là thất nghiệp ở tuổi 35. Nguyên nhân của hiện tượng này là do sự phân công lao động của toàn bộ doanh nghiệp không còn đào tạo nhân tài toàn diện nữa, mà mỗi nhân viên đều làm việc ở những vị trí rất nhỏ, quy trình hóa, tiêu chuẩn hóa,

dây chuyền hóa, chính là đều có thể bị thay thế. Đối với doanh nghiệp mà nói, tuổi tác của nhân viên ngày càng cao, thâm niên, tiền lương ngày càng tăng, nhưng thể lực và năng lượng lại giảm sút. Sau 35 tuổi, để giảm chi phí, để nâng cao hiệu quả, doanh nghiệp sẽ không ngần ngại loại bỏ những người này, thay thế bằng những người trẻ tuổi có năng lượng, yêu cầu về thu nhập không cao. Vì vậy, những người trung niên bị loại bỏ này khi ra ngoài tìm việc lại thấy rằng rất khó tìm được việc, dù trước đây bạn tốt nghiệp trường danh tiếng, dù có nhiều năm kinh nghiệm quản lý, có thể cũng khó tìm được công việc lý tưởng. Vì vậy, ranh giới đỏ về tuổi tác này đã cản trở rất nhiều người, đây gọi là khủng hoảng tuổi trung niên 35 tuổi. Thứ tám là người lao động chân tay sẽ cảm nhận rất rõ ràng ngày mình già yếu. Ví dụ như rất nhiều nghề, nhân viên giao hàng, nhân viên giao đồ ăn, người bán hàng rong, công nhân bốc vác, công nhân nhập cư, v.v., những vị trí này khi lớn tuổi thì chắc chắn không làm được nữa. Nếu lại không có tiền tiết kiệm, không có bảo hiểm hưu trí, sẽ phải đối mặt với vấn đề hưu trí nghiêm trọng.

Thứ chín, rất có thể chúng ta chưa già đã bị tự động hóa hoặc là trí tuệ nhân tạo thay thế. Công nghệ ngày càng phát triển, nhà tư bản không quan tâm đến sự sống chết của người lao động, một khi tìm được phương thức sản xuất có chi phí thấp hơn, hiệu quả cao hơn, tự động hóa hơn, khép kín hơn, thì chắc chắn sẽ sa thải nhân viên. Vì máy móc không có cảm xúc, chi phí quản lý rất thấp, cũng không cần nghỉ ngơi, có thể làm việc 24/24. Gần đây, trong ngành giao đồ ăn đã xuất hiện giao hàng không người lái, trong nhà hàng cũng xuất hiện robot phục vụ. Thời đại công nghiệp thông minh quy mô lớn thực ra sẽ nhanh chóng đến, đến lúc đó, những vị trí càng máy móc hóa, càng lặp đi lặp lại thì càng dễ bị thay thế.

Cuối cùng là áp lực của khoản vay mua nhà và chi phí sinh hoạt. Một số liệu để mọi người cảm nhận, đó là tổng số nhà bị tịch thu để bán đấu giá trên toàn quốc. Năm 2020 là 670.000 căn, năm 2021 là hơn 2 triệu căn, năm 2022 là hơn 3 triệu căn. Một số liệu khác là tổng số người bị liệt vào danh sách đen tín dụng hiện nay trên toàn quốc là 7,85 triệu người, đây là khái niệm gì? Nếu chia đều cho hơn 300 thành phố cấp tỉnh trên toàn quốc, mỗi thành phố trung bình có 22.000-23.000 người bị liệt vào danh sách đen tín dụng. Số liệu này 5 năm trước, tổng số người bị liệt vào danh sách đen tín dụng trên toàn quốc cũng không quá 50.000 người. Ví dụ, ở Bắc Kinh, Thâm Quyển, các công ty lớn sa thải nhân viên, rất nhiều người mất việc, phải đối mặt với khoản vay mua nhà hàng tháng vài vạn tệ, họ bắt lức, chỉ có thể ngừng trả nợ. Hơn 3 triệu căn nhà bị tịch thu để bán đấu giá chính là hơn 3 triệu gia đình.

Sau khi chúng ta hiểu được hiện trạng và tương lai của việc đi làm thuê, chúng ta còn phải nhận thức đúng đắn về mục đích của việc đi làm thuê và lập kế hoạch nghề nghiệp tốt. Mục đích của việc đi làm thuê là gì? Tại sao có một số người, trong cùng một môi trường bên ngoài, có người phát triển rất tốt, có

người phát triển không tốt, có người thu nhập cao, có người thu nhập thấp, có người có thể vẫn luôn đi làm thuê, có người sau khi đi làm thuê còn có thể khởi nghiệp thành công, rốt cuộc là do nguyên nhân gì? Rất nhiều người đi làm thuê thiếu bối cảnh gia đình, thiếu một số kế hoạch giáo dục, kế hoạch nghề nghiệp, thiếu sự hướng dẫn khi lựa chọn công việc sau khi tốt nghiệp. Sau khi đi làm, lại không hiểu rõ quy tắc của nơi làm việc, không hiểu cách chung đụng giữa các cá nhân, không hiểu cách cư xử, trong công việc hoàn toàn dựa vào bản thân, tự mình mày mò, đôi khi còn *"đâm đầu vào chỗ chết"*. Đi làm thuê, vốn dĩ thu nhập đã không cao, áp lực cuộc sống lại rất lớn, việc phải làm lại quá nhiều, thường sẽ rơi vào cái bẫy làm những công việc lặp đi lặp lại, kém chất lượng, không thể thoát ra được. Vì tài chính có hạn, chỉ có thể chi trả cho chi phí sinh hoạt hàng ngày, không có cách nào dành thời gian, công sức để đầu tư vào việc học tập và nâng cao bản thân, tiêu hao rất nhiều trí lực vào đủ loại việc vụn vặt, không ngừng làm việc, lại không có quá nhiều giá trị, ngược lại lại hạn chế sự phát triển lâu dài của bản thân. Trong quá trình dài này, vì đơn lẻ, lại thiếu mạng lưới quan hệ và tài nguyên, lại sợ rủi ro, tự hạn chế bản thân, thiếu dũng khí, sau đó lại bị một số tư duy cố hữu ràng buộc, không dám bước ra khỏi vòng tròn nhỏ bé tưởng chừng như an toàn đó, cuối cùng chỉ có thể dậm chân tại chỗ, *"éch ngòì đáy giếng"*, lâu dần, dù có muốn bước ra ngoài, lúc này cũng *"lực bất tòng tâm"*. Giác mơ đã bị mài mòn, đam mê đã không còn, bắt đầu *"nằm yên"*, cuối cùng cả đời cũng có thể không thể thoát khỏi cái bẫy của việc đi làm thuê, đây chính là hiện trạng và nguyên nhân của rất nhiều người đi làm thuê bình thường.

Vậy tâm thế và phương pháp đúng đắn nên là gì? Thầy Phạm Đăng đã từng nói một câu: *"Rủi ro của việc đi làm thuê lớn hơn rủi ro của việc khởi nghiệp rất nhiều"*. Napoleon cũng đã từng nói: *"Người lính không muốn làm tướng quân không phải là người lính tốt"*. Thời cổ đại Trung Quốc có câu: *"Tể tướng nhất định xuất thân từ địa phương, tướng quân nhất định xuất thân từ binh lính"*. Trong thời hiện đại, rất nhiều doanh nhân xuất sắc cũng bắt đầu từ việc đi làm thuê, rất nhiều người cũng bắt đầu từ vị trí bán hàng ở tầng lớp thấp nhất. Đi làm thuê với tâm thế của người đi làm thuê sẽ là một cuộc đời thất bại. Đi làm thuê vì đi làm thuê sẽ là một cuộc đời tầm thường. Còn đi làm thuê với tâm thế của người khởi nghiệp, bản thân đi làm thuê cũng là một cách khởi nghiệp, hơn nữa là cách khởi nghiệp tiết kiệm nhất. Vì khi đi làm thuê, bạn có thể tích lũy kinh nghiệm, có thể chuẩn bị cho việc khởi nghiệp, có thể học những kiến thức cần thiết cho việc khởi nghiệp, có thể tổng kết kinh nghiệm thành công, bài học thất bại của người khác, sử dụng cho bản thân, tích lũy đủ kinh nghiệm, sau đó mới đi khởi nghiệp, có thể giảm đáng kể rủi ro khởi nghiệp của bản thân. Vì không có bất kỳ nơi nào có thể đảm bảo bạn đi làm thuê cả đời, vì vậy nhất định phải lên kế hoạch cho tương lai của mình, *"không lo xa ắt có buồn gần"*, nhất định phải suy nghĩ làm thế nào để thông qua việc đi làm thuê để bản thân trưởng thành, để bản thân nâng cao nhận thức, nâng cao năng lực,

để bản thân tích lũy mạng lưới quan hệ, tích lũy tài nguyên, để bản thân có giá trị, để bản thân có khả năng kiếm tiền. Sau đó, trong quá trình này, kiếm một số vốn khởi nghiệp, sau đó nhất định phải có mục tiêu rõ ràng và kế hoạch rõ ràng.

Vậy thì kế hoạch cho con đường tương lai của việc đi làm thuê có những hướng nào? Tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ với mọi người ba hướng. Hướng thứ nhất là hướng khởi nghiệp. Chúng ta vừa nói rồi, khởi nghiệp trong một ngành quen thuộc thì tỷ lệ thành công tương đối cao hơn. Khi bạn đi làm thuê, tất cả những kinh nghiệm mà bạn tích lũy được trong ngành này thực ra đều có thể sử dụng cho việc khởi nghiệp của bạn. Khi đi làm thuê, nhất định phải học cách suy nghĩ nhiều hơn ở góc độ của ông chủ, cố gắng làm việc ở nhiều vị trí, đặc biệt là vị trí bán hàng, vị trí quản lý, như vậy thì bạn có thể hiểu toàn diện hơn, tổng quan hơn. Vì khi đi làm thuê thực ra là đào tạo chuyên gia, chỉ là làm phép trừ, còn khởi nghiệp thực ra là cần người toàn diện, cần làm phép nhân, cần bạn hiểu biết một chút về mọi mặt. Vì vậy, khi bạn đi làm thuê, hãy cố gắng tiếp xúc với nhiều bộ phận, nhiều lĩnh vực của công ty, bao gồm cả các lãnh đạo, đặc biệt là các lãnh đạo cấp cao, đặc biệt là tiếp xúc nhiều hơn với ông chủ, gần gũi với ông chủ, học hỏi từ ông chủ, bắt chước ông chủ, vì tư duy của ông chủ mới là mẫu chốt nhất, bạn học hỏi từ ông chủ mới có thể trở thành ông chủ. Hướng thứ hai của việc đi làm thuê là gì? Chính là đi theo hướng quản lý, bước vào tầng lớp quản lý. Vì chúng ta nói rằng sau này, nếu bạn có thể không ngừng bước vào tầng lớp quản lý, bạn mới có thể đi cùng công ty lâu hơn. Vì bạn ở tầng lớp thấp nhất rất dễ bị thay thế, bạn đi lên tầng lớp quản lý, sau đó cuối cùng bạn không ngừng, cuối cùng bạn trở thành quản lý cấp cao cốt cán, có thể công ty phát triển lớn mạnh, lên sàn chứng khoán, bạn cũng có thể đi cùng công ty, có cổ phần ban đầu, trở thành đối tác của công ty, như vậy thì bạn sẽ có một nguồn thu nhập rất ổn định và một tương lai rất tốt. Tất nhiên, khi bạn có thể bước vào tầng lớp quản lý, còn có một điều là bạn có thể nhảy việc, đến một công ty khác, bạn có thể dựa vào kinh nghiệm quản lý trước đây, bạn có thể được "*săn đầu người*", trực tiếp bước vào tầng lớp quản lý, lúc này bạn có thể phát huy tất cả kinh nghiệm quản lý trước đây của mình. Tất nhiên, còn có một hướng nữa, chính là bạn làm cố vấn cho các công ty khác trong ngành này, tất nhiên điều này là khi bạn lớn tuổi, sau đó bạn có thể biến kinh nghiệm quản lý trước đây thành kiến thức, thành cố vấn, đây cũng là một kế hoạch rất tốt.

Kế hoạch thứ ba cho con đường tương lai của việc đi làm thuê chính là hướng kỹ thuật, chính là trở thành một chuyên gia, một nghệ nhân trong một lĩnh vực nhỏ. Khi đi làm thuê, bạn phải tích lũy kinh nghiệm, tích lũy kỹ thuật, để bản thân trở nên không thể thay thế ở vị trí này, sau đó làm đến mức tốt nhất, gọi là tâm thế của người nghệ nhân, như vậy thì sau này bạn có thể biến những kinh nghiệm này thành giá trị, sau đó dùng kiến thức, dùng kinh nghiệm để kiếm tiền, như vậy thì cũng sẽ càng già càng đắt giá, không cần phải luôn dựa vào thể lực để kiếm tiền. Hướng kỹ thuật này, sau này kiếm tiền bằng kiến thức,

bằng kỹ thuật là chuyện rất bình thường, chính là bạn có thể truyền đạt những kiến thức, kỹ thuật này của mình, sau đó chuyển đổi, bạn có thể trở thành một chuyên gia, giáo viên, đúng không? Trở thành nhân tài kiểu tri thức.

Hiểu được ba hướng trên, chúng ta nên làm như thế nào? Mọi người phải tìm ra hướng phù hợp với mình dựa trên tình hình thực tế của bản thân. Ở đây, tôi sẽ đưa ra một số đề xuất cho mọi người. Đề xuất thứ nhất là phải chủ động lựa chọn. Có câu nói: *"Đàn ông sợ chọn sai nghề, phụ nữ sợ lấy nhầm chồng"*. Đi làm thuê cũng phải cố gắng lựa chọn ngành nghề hoặc là công ty phù hợp với mình, có thể phát huy ưu điểm của mình, có triển vọng, như vậy mới có thể có không gian phát triển lớn hơn, không gian trưởng thành, có thể tích lũy được nhiều kinh nghiệm hữu ích hơn, lập kế hoạch nghề nghiệp cho tương lai của mình, bao gồm cả việc chủ động lựa chọn thành phố phù hợp với sự phát triển của mình. Ví dụ như một số thành phố lớn có nhiều cơ hội hơn, Bắc Kinh, Thượng Hải, Thâm Quyển, Hàng Châu, sau đó bạn phải chủ động lựa chọn ngành nghề phù hợp với mình, những ngành nghề nào bạn thích, bạn có ưu thế, những ngành nghề nào kiếm tiền hơn, có tương lai, có triển vọng hơn, bạn phải lựa chọn công ty phù hợp với mình, là công ty lớn hay là công ty mới thành lập, mỗi loại đều có ưu điểm và nhược điểm, bạn phải lựa chọn dựa trên tình hình của mình. Bạn phải lựa chọn vị trí phù hợp với mình, bạn có thể thử nhiều vị trí, có thể lựa chọn người lãnh đạo phù hợp với mình, một người lãnh đạo tốt rất quan trọng, người lãnh đạo tốt chính là quý nhân trong cuộc đời bạn, họ sẽ giúp bạn ít đi đường vòng. Vì vậy, chúng ta nói rằng *"trượng phu nên có chí lớn"*, khi còn trẻ đừng ham an nhàn, đừng theo đuổi sự an nhàn, phải dũng cảm thử, trải nghiệm, đừng để cuộc sống của mình phải hối tiếc. Vì vậy, phải chủ động lựa chọn.

Đề xuất thứ hai là phải chủ động gánh vác. Gánh vác điều gì? Bạn xem, gánh vác mới có thể trưởng thành, đúng không? Cho đi mới có thể nhận lại. Chúng ta nói gánh vác chính là bạn sẵn sàng tạo ra giá trị cho công ty, hoặc là sẵn sàng bị công ty lợi dụng. Chính là chúng ta phải không ngừng nâng cao giá trị lợi dụng của mình, vì khi đi làm thuê, chúng ta nhất định đừng sợ bị người khác lợi dụng, chính là vì quá trình này, chúng ta phải luôn có tâm thế học hỏi, chính là chúng ta đang rèn luyện trong đời, chúng ta phải có tâm thế biết ơn, chúng ta phải học hỏi từ tất cả những người xuất sắc xung quanh mình. Đừng chê công việc vất vả, đừng trốn tránh trách nhiệm, làm bất cứ việc gì, dù là việc nhỏ nhất cũng phải dùng tâm, cố gắng hết sức, làm việc gì cũng phải làm đến cùng, sau đó học hỏi nhiều hơn, gánh vác nhiều hơn, như vậy thì bản thân mới học tập và trưởng thành nhanh nhất. Đề xuất thứ ba là chủ động suy nghĩ. Chủ động suy nghĩ là gì? Chính là trong công việc, đừng làm việc một cách máy móc, đúng không? Công việc này không phải là theo đuổi việc làm tốt là được rồi, mà là phải dùng tâm để suy nghĩ, để tổng kết, để quan sát, đúng không? Bạn phải có tầm nhìn tổng quan, có tư duy tổng thể. Sau đó, trong công việc, hãy

chú ý đến cách sống giữa các cá nhân, logic đằng sau công việc này là gì, suy nghĩ xem tại sao lãnh đạo lại làm việc này, tại sao lãnh đạo lại giao việc này cho tôi, tôi nên làm như thế nào mới có thể làm tốt hơn. Sau khi học được cách chủ động suy nghĩ, chủ động quan sát, chúng ta sẽ thấy rằng chúng ta có thể thực sự dùng tâm thế của người khởi nghiệp để coi việc này là việc của mình, có thể tìm ra bản chất và quy luật, có thể giúp bản thân trưởng thành tốt hơn, cũng có thể đến gần thành công hơn, đến gần mục tiêu hơn.

Tiếp theo, tôi sẽ kể cho mọi người nghe một câu chuyện, có thể mọi người đều đã từng nghe qua. Có ba người đang làm việc trên công trường, có một phóng viên phỏng vấn, hỏi người thứ nhất: *"Anh đang làm gì?"*. Anh ta trả lời: *"Tôi đang xây tường"*. Phóng viên lại phỏng vấn người thứ hai: *"Anh đang làm gì?"*. Anh ta trả lời: *"Tôi đang xây dựng một tòa nhà nguy nga, tráng lệ"*. Phóng viên lại hỏi người thứ ba: *"Anh đang làm gì?"*. Anh ta trả lời: *"Tôi đang xây dựng một thành phố xinh đẹp"*. Mười năm sau, số phận của ba người này hoàn toàn khác nhau. Người thứ nhất vẫn đang làm việc trên công trường, anh ta đã là một công nhân lành nghề có kinh nghiệm, sắp nghỉ hưu về quê. Người thứ hai đã trở thành một kiến trúc sư chuyên nghiệp, nổi tiếng. Người thứ ba trở thành ông chủ của một công ty xây dựng nổi tiếng ở địa phương, là một doanh nhân nổi tiếng ở địa phương, rất nhiều công trình của thành phố đều do ông ta thi công. Bạn xem, thông qua câu chuyện này, mọi người có suy nghĩ gì, có cảm ngộ gì, chúng ta ngộ ra được điều gì? Cùng là đi làm thuê, nhưng số phận lại hoàn toàn khác nhau. Vì vậy, chúng ta phải hiểu được sự thật về việc đi làm thuê, chúng ta mới có thể biết được tiếp theo chúng ta nên làm như thế nào, đúng không? Bài học hôm nay của chúng ta đã tìm hiểu về hiện trạng và tương lai của việc đi làm thuê, chúng ta phải nhận thức đúng đắn về mục đích của việc đi làm thuê và lập kế hoạch nghề nghiệp tốt, chúng ta còn phải dùng tâm thế và phương pháp đúng đắn, như vậy mới có thể có được kết quả mà mình mong muốn. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.

SỰ THẬT VỀ KHỞI NGHIỆP

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ tìm hiểu về sự thật về khởi nghiệp. Trước tiên, chúng ta hãy xem khái niệm về khởi nghiệp là gì. Khởi nghiệp là chỉ việc người khởi nghiệp và đối tác khởi nghiệp của họ tối ưu hóa và tích hợp các nguồn lực mà họ sở hữu hoặc có thể sở hữu được thông qua nỗ lực. Nói một cách đơn giản, chính là tích hợp tài nguyên, sau đó tạo ra giá trị kinh tế hoặc xã hội lớn hơn. Nói một cách đơn giản, chính là tạo ra giá trị. Nói một cách đơn giản, khởi nghiệp chính là tích hợp tài nguyên, tạo ra giá trị. Khởi nghiệp thoát nhìn có vẻ như rất dễ, nhưng trên thực tế, những người khởi nghiệp thành công lại rất ít. Rất nhiều người đều muốn khởi nghiệp, nhưng lại sợ khởi nghiệp thất bại, không dám chấp nhận thử thách. Nhưng những người thực sự hiểu về sự thật về khởi nghiệp lại không nhiều. Đa số mọi người đều có nhận thức hạn chế, thậm chí là hiểu lầm về khởi nghiệp.

Tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ với mọi người một số sự thật về khởi nghiệp. Thứ nhất, thị trường quan trọng hơn sản phẩm. Rất nhiều người khởi nghiệp thực ra đều cho rằng chỉ cần có một sản phẩm tốt là có thể khởi nghiệp thành công. Nhưng trên thực tế, khi khởi nghiệp, trước tiên chúng ta phải xem thị trường ở đâu, sau đó mới là sản phẩm tốt hoặc là công nghệ tốt. Tức là sản phẩm tốt, công nghệ tốt là một lợi thế của khởi nghiệp, là một nền tảng, nhưng nó không phải là cốt lõi nhất. Tức là bạn có sản phẩm tốt, công nghệ của bạn rất giỏi, bạn không nhất thiết có thể khởi nghiệp thành công, có thể sẽ khiến bạn thua thảm hơn. Sự thật thứ hai, trước tiên phải có khách hàng sau đó mới thành lập công ty. Rất nhiều người thành lập công ty rồi cảm thấy nhất định sẽ thành công, nhưng sau khi thành lập công ty lại phát hiện ra không có khách hàng, rất nhanh sau đó công ty đã phá sản. Thứ tự đúng đắn của khởi nghiệp là người mới nên tìm kiếm khách hàng trước, chính là bạn tìm được những khách hàng thực sự sẵn sàng trả tiền cho sản phẩm của bạn, hoặc là bạn thậm chí tìm được những khách hàng sẵn sàng ký hợp đồng với bạn, sẵn sàng trả tiền cho bạn trước. Lúc này, bạn mới thành lập công ty, đây mới là thứ tự đúng đắn. Quá trình này bản thân nó chính là quá trình nghiên cứu thị trường, quá trình thử nghiệm, quá trình kiểm soát rủi ro. Thậm chí bạn có thể huy động vốn khởi nghiệp trước. Vì rất nhiều người trong chúng ta khi khởi nghiệp đều cảm thấy rằng trước đây khi đi làm thuê, rất nhiều khách hàng nói rằng bạn rất giỏi, bạn nên tự mình làm, bạn nên tự mình khởi nghiệp. Nhưng khi bạn thực sự khởi nghiệp, lại không có ai hợp tác với bạn, không có ai sẵn sàng trả tiền cho bạn. Vì vậy, rất nhiều người khởi nghiệp thất bại là do đánh giá quá cao bản thân, đánh giá quá cao thị trường. Nhất định

phải thử nghiệm trước, nghiên cứu trước, tìm kiếm khách hàng trước, huy động vốn trước, để khách hàng bỏ tiền ra, để khách hàng trả tiền, chứng tỏ sản phẩm này, thị trường này là có thật, nếu không thì đều là do bản thân tưởng tượng. Sự thật thứ ba, trước tiên phải tồn tại sau đó mới phát triển. 90% công ty khởi nghiệp chết trong vòng ba năm là do không vượt qua được cửa ải sinh tồn. Biểu hiện cụ thể là tiền trong tài khoản đã hết, tiền trong tài khoản của công ty đã hết, không còn tiền để vận hành, vì vậy công ty đóng cửa. Thực ra chúng ta hiểu rằng dòng tiền của công ty chính là máu, không có máu thì sẽ chết. Vì vậy, rất nhiều lúc không phải là do sản phẩm không tốt, không phải là do việc này không được, thị trường không tốt, mà là chưa kịp kiếm tiền thì công ty đã phá sản rồi. Vì vậy, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, công ty phải giải quyết vấn đề sinh tồn trước. Hoặc là bạn có đủ tiền trong tài khoản để bạn có thể làm những việc đúng đắn trong nửa năm, một năm, hoặc là ngay từ đầu bạn phải nghĩ đến việc làm thế nào để tạo ra máu, để dòng tiền của bạn dồi dào, đảm bảo công ty sinh tồn trước, sau đó mới cầu phát triển.

Sự thật thứ tư, tìm đối tác khởi nghiệp còn khó hơn tìm người yêu. Mọi người có thể cho rằng khởi nghiệp không phải rất đơn giản sao? Người ta làm như thế nào thì chúng ta làm như thế đó. Nhưng tình hình thực tế là bạn sẽ thấy rằng rất nhiều người trước đây làm quản lý trong công ty, làm rất nhiều năm, nhưng khi thành lập công ty lại thấy rất nhiều việc không biết làm, tại sao? Vì khi bạn làm quản lý, thực ra góc độ, vị trí, tư duy của bạn khi làm quản lý và khi làm ông chủ là hoàn toàn khác nhau, làm quản lý không phải là điều hành một công ty, bạn không có tư duy của ông chủ, bạn vẫn là tư duy của người đi làm thuê, vẫn là tư duy của người quản lý. Vì vậy, mọi người nhất định phải hiểu rằng dù trước đây bạn có giỏi đến đâu trong công ty, dù bạn làm quản lý tốt đến đâu, công ty dù có quy mô lớn đến đâu, cũng không liên quan gì đến bạn. Một khi bạn làm ông chủ, lúc này bạn sẽ thấy tất cả những việc vụn vặt này, những công việc này đều do bạn quản lý, bạn sẽ biết tại sao lại có nhiều vấn đề như vậy. Vì vậy, mọi người hãy nhớ kỹ, nếu bạn là người mới khởi nghiệp, bạn nhất định phải tìm đối tác, phải tìm người có kinh nghiệm, sau đó là người có thể bổ sung những điểm còn thiếu cho bạn, nhất định phải có thể, trên thị trường, chính là chúng ta không thể nào hiểu hết mọi thứ, nhưng nếu chúng ta tự mình thử nghiệm, chắc chắn sẽ thất bại. Vì vậy, tìm được một người đối tác có kinh nghiệm, có thể bổ sung những điểm còn thiếu cho mình là cách tốt nhất. Nhưng bạn phải bàn bạc rõ ràng về cổ phần, về cách rút lui, đúng không? Tìm được một người đối tác tốt, bạn thực sự đã thành công một nửa. Nhưng nếu bạn tìm sai người, thì có thể việc khởi nghiệp thành công là rất khó. Giống như Lei Jun rất xuất sắc, sau khi rời khỏi Kingsoft, ông đã rất giàu có, rất xuất sắc rồi, khi làm Xiaomi, ông đã dành hơn nửa năm để tìm bảy người đối tác đó. Nói cách khác, ông không thiếu tiền, ông thiếu người, vì ông muốn làm điện thoại di động, ông không hiểu phần cứng thông minh, ông không hiểu điện thoại di động, lúc này, người mà ông cần tìm chính là người có khả năng bổ sung những điểm

còn thiếu cho ông. Nếu tìm đúng người, việc này sẽ thành công, nếu tìm sai người, thực ra việc này nhất định sẽ thất bại. Vì vậy, Lei Jun đã dành phần lớn thời gian để tìm người, sau khi tìm được người, cơ bản là Xiaomi đã thành công một nửa. Khi Xiaomi lên sàn chứng khoán, bảy người đứng cùng nhau chính là bảy người mà ông đã tìm được năm đó, chính là những người đã cùng ông uống cháo kê ở văn phòng đó ở Bắc Kinh, sau đó chụp ảnh chung. Vì vậy, tìm đối tác rất quan trọng, đôi khi thực sự còn khó hơn tìm người yêu.

Sự thật thứ năm, bỏ lỡ thời cơ thì dù có nỗ lực cũng vô ích. Vì khởi nghiệp có "*thời kỳ cửa sổ*", bất kỳ công việc kinh doanh nào cũng có vấn đề về thời cơ, vấn đề về giai đoạn, vấn đề về thời điểm. Nói cách khác, bất kỳ ngành nghề nào, bất kỳ công việc kinh doanh nào cũng đều có quy luật. Chúng ta nói cơ hội này, thời cơ này, thời điểm này không phải là bạn nghe ai dự đoán, mà nhất định phải nghiên cứu nghiêm túc, xem chính sách vĩ mô, xem sự giám sát của chính sách, xem tình hình thị trường, xem chính sách nông nghiệp, xem một số tình hình thị trường thực tế, bạn phải phân tích ngành này, phân tích mô hình này, bạn phải phân tích công việc, bạn phải xem xu hướng của nó để đưa ra dự đoán, sau đó nắm bắt thời cơ một cách chính xác, nắm bắt thời điểm một cách chính xác. Vì vậy, lúc này, nếu bạn không hiểu rõ sự thật của thị trường, nhu cầu của thị trường, không hiểu rõ đối thủ cạnh tranh của toàn ngành, không hiểu rõ tất cả những thay đổi của toàn ngành, bao gồm cả việc bạn không có đủ sự chuẩn bị của bản thân, ví dụ như sự chuẩn bị về nhân tài, ví dụ như một số sự chuẩn bị về công nghệ, v.v., lúc này, nếu bạn hành động một cách hấp tấp, bạn sẽ lãng phí rất nhiều thời gian, công sức, tiền bạc, nhưng thực ra lúc này có thể không phải là thời điểm tốt nhất. Vì vậy, dù bạn có nỗ lực cũng vô ích. Vì vậy, sự thật về khởi nghiệp chính là thời cơ, thời cơ rất quan trọng.

Sự thật thứ sáu, đôi khi may mắn còn quan trọng hơn nỗ lực. Mọi người nhất định phải nhớ kỹ, đằng sau sự thành công của khởi nghiệp ít nhất có một nửa yếu tố là do gặp may mắn. Bạn nói nỗ lực có quan trọng không? Nỗ lực rất quan trọng, nhưng nếu bạn bỏ lỡ may mắn, bạn thực sự nỗ lực. Vì vậy, bạn sẽ thấy mọi người đều rất nỗ lực, nhưng tại sao mọi người đều rất nỗ lực, đa số mọi người khởi nghiệp đều thất bại? Khởi nghiệp thành công mãi mãi là số ít. Vì vậy, nỗ lực là yếu tố cơ bản, nhưng may mắn là yếu tố lớn hơn trong khởi nghiệp. Vậy thì làm thế nào để bản thân có được may mắn? Thực ra, rất nhiều lúc không phải là dựa vào may mắn, mà là bạn phải đủ nỗ lực mới có thể gặp may mắn. Sự thật thứ bảy là trước tiên phải bám rễ, bám rễ quan trọng hơn quy mô. Đối với người mới khởi nghiệp mà nói, nhất định phải nhớ kỹ phải có chỗ đứng, phải bắt đầu từ việc kinh doanh nhỏ, bắt đầu từ buôn bán nhỏ, chúng ta gọi là điểm thử nghiệm nhỏ, mô hình nhỏ. Chính là bạn phải bắt đầu, bạn phải bước vào, bạn mới có thể hiểu rõ quy tắc trò chơi, đúng không? Bạn mới có thể từ người ngoài cuộc trở thành người trong cuộc, bạn phải vững vàng từng bước. Mọi người có thể xem tất cả những người khổng lồ trong kinh doanh trong và

ngoài nước, từ xưa đến nay, họ đều bắt đầu từ việc nhỏ. Bao gồm cả Walmart, Carrefour, IKEA, v.v., họ đều bắt đầu từ một cửa hàng nhỏ, một mặt bằng nhỏ, một siêu thị nhỏ. Vì vậy, *"dục tốc bất đạt"*, ngay từ đầu đã theo đuổi quy mô, theo đuổi tốc độ, theo đuổi khối lượng là rất khó. Rất nhiều doanh nghiệp lớn lúc đầu chỉ là một mặt bằng, một cửa hàng, một quầy hàng, một người hoặc là vợ chồng cùng làm, hoặc là tìm hai người bạn cùng hợp tác, sau đó dần dần kiểm chứng mô hình này, có kinh nghiệm rồi, tích lũy được mạng lưới quan hệ rồi, sau đó dần dần bắt đầu phát triển lớn mạnh hơn. Vì vậy, khi khởi nghiệp thực tế, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, trước tiên phải để bản thân bám rễ, trước tiên phải để bản thân có một điểm tựa, trước tiên phải để bản thân có một chỗ đứng, trước tiên phải có một mô hình MVP hoạt động được, trước tiên phải có một mô hình nhỏ, điều này rất quan trọng. Nhất định đừng vừa bắt đầu đã nói về quy mô, đừng nói về tốc độ.

Sự thật thứ tám, hành động quan trọng hơn chuẩn bị. Tuy khởi nghiệp chúng ta phải *"vạch rõ kế hoạch rồi mới hành động"*, nhưng không bao giờ có thể chuẩn bị sẵn sàng. Nếu bạn đợi đến khi *"vạn sự đã sẵn sàng, chỉ còn chờ thời cơ"* rồi mới bắt đầu, thì có thể cơ hội đã bị bỏ lỡ. Vì vậy, khởi nghiệp thực sự thường là không ngừng tối ưu hóa trong quá trình chạy, không ngừng tổng kết trong hành động. Jack Ma có một câu nói rất kinh điển: *"Hôm nay rất tàn khốc, ngày mai còn tàn khốc hơn, ngày kia rất tươi đẹp, nhưng đa số mọi người đã chết vào tối ngày mai, không thể nhìn thấy mặt trời của ngày kia"*. Chính là *"tối nghĩ ngàn đường, sáng ra vẫn đi đường cũ"*. Trên thực tế, trong quá trình khởi nghiệp, bạn phải suy nghĩ, phải tổng kết, phải *"vạch rõ kế hoạch rồi mới hành động"*. Nhưng tất cả những điều này nhất định phải dựa trên việc bạn đang trên con đường này, đúng không? Bạn đang không ngừng chạy, trong quá trình thử và sai, nhất định phải dựa trên năng lực thực hiện và hành động. Vì vậy, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, người khởi nghiệp không thể nào có đủ mọi điều kiện. Jack Ma cũng đã từng nói một câu: *"Trên thế giới này có quá nhiều người có điều kiện hơn chúng ta, có năng lực hơn chúng ta, nhưng không có ai muốn làm tốt việc này hơn chúng ta, chúng ta nhất định có thể thành công"*. Thực ra, đạo lý là hoàn toàn giống nhau, tức là đợi đến khi tất cả các yếu tố của khởi nghiệp đều đã đầy đủ, thì có thể đã không còn đến lượt chúng ta nữa, hoặc là không bao giờ có thể đợi đến ngày đó. Mà rất nhiều lúc là *"thiếu gì học đó, thiếu gì tìm đó, thiếu gì làm đó, sợ gì làm đó"*. Phải tận hưởng quá trình này rất quan trọng.

Vậy thì có sự thật thứ chín, gọi là quá trình quan trọng hơn kết quả. Có nghĩa là gì? Trên thực tế, rất nhiều người muốn có kết quả, sợ quá trình, hoặc là rất nhiều người trong chúng ta chỉ quan tâm đến kết quả, không muốn trải qua quá trình. Nhưng mọi người quên mất rằng thực ra quá trình mới là trải nghiệm tuyệt vời nhất, quá trình mới là nơi chúng ta thực sự mạnh mẽ, thực sự cảm nhận, thực sự trải nghiệm, thực sự là của cải của cuộc sống. Vì vậy, rất nhiều

người theo đuổi kết quả đó, thực ra nó không phải là kết quả, vì khởi nghiệp luôn luôn là động, khởi nghiệp là không thể dừng lại, khởi nghiệp là cuộc chạy marathon không có điểm dừng, khoảnh khắc khởi nghiệp dừng lại chính là khoảnh khắc bạn thất bại. Vì vậy, con đường khởi nghiệp này một khi đã bước lên thì cả đời cũng không thể dừng lại. Vì vậy, mọi người hãy nhớ kỹ, nhất định phải điều chỉnh tốt, bạn nhất định phải tận hưởng quá trình này. Nói cách khác, cốt lõi của việc *"quá trình quan trọng hơn kết quả"* chính là mỗi kết quả đều là một điểm xuất phát mới, mỗi kết quả đều là một điểm bắt đầu mới, luôn luôn phải cẩn thận, không có thành công thực sự. Trên con đường khởi nghiệp, không có thành công tuyệt đối, luôn luôn là trưởng thành, luôn luôn là tiến bộ, luôn luôn là cạnh tranh, luôn luôn là vượt qua. Vì vậy, mọi người nhất định phải học cách hiểu sự thật về khởi nghiệp, không có kết quả, cũng đừng quan tâm đến kết quả. Nếu bạn quan tâm đến kết quả, bạn sẽ bị kết quả ràng buộc. Nếu bạn quan tâm đến kết quả, bạn cho rằng mình đã thành công, thì bạn đã bắt đầu đi đường vòng, đi xuống dốc rồi. Bạn cho rằng kết quả này khiến bạn rất tự hào, có thể bạn đã ngừng trưởng thành rồi. Vì vậy, trong quá trình khởi nghiệp, thực ra quá trình mới là tài sản quý giá nhất của bạn trên con đường khởi nghiệp, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, đây là sự thật, kết quả chỉ là thứ có được một cách tình cờ, chỉ là sau khi bạn nỗ lực, nó là một loại thể hiện, nó là một loại kết quả tự nhiên mà thôi.

Sự thật thứ mười, tâm lý quan trọng hơn năng lực. Tâm lý của người khởi nghiệp quyết định sự sống còn của công ty, khởi nghiệp tuyệt đối không phải là thuận buồm xuôi gió. Từ xưa đến nay, khởi nghiệp luôn là khó khăn. Bạn hãy nghĩ xem, thương trường như chiến trường, trên con đường khởi nghiệp gần như là cuộc chiến sinh tử, trong trường hợp này, điều được kiểm chứng tuyệt đối là tâm lý. Tức là khi kết quả tốt, tâm lý phải tốt, *"không vui mừng quá mức"*; khi kết quả không tốt, tâm lý phải tốt, *"không buồn bã quá mức"*. Nói cách khác, bất kể gặp phải thử thách, khó khăn, thất bại nào cũng phải *"tâm này bất động"*, nội tâm mạnh mẽ. Nếu nội tâm của bạn không đủ mạnh mẽ, thì bất cứ chuyện gì cũng sẽ ảnh hưởng đến cảm xúc của bạn, sẽ ảnh hưởng đến quyết định của bạn, việc khởi nghiệp này cơ bản là rất khó thành công. Vì vậy, phẩm chất đáng quý nhất của một người khởi nghiệp chính là tâm lý mạnh mẽ. Mọi người có thấy rằng trong *"Tam quốc diễn nghĩa"*, người chiến thắng cuối cùng là ai? Người chiến thắng cuối cùng không phải là Lưu Bị, Quan Vũ, Trương Phi, đúng không? Không phải là Tào Tháo, không phải là Tôn Quyền, đúng không? Người chiến thắng cuối cùng là Tư Mã Ý, Tư Mã Ý thắng là vì tâm lý của ông rất tốt. Bạn sẽ thấy rằng tâm lý của ông tốt đến mức bất kể phải đối mặt với tình huống nào, ông cũng có thể không hề nao núng. Sau đó, bạn sẽ thấy rằng tất cả mọi người đều đã ra đi, ông vẫn còn ở đó, cuối cùng ông chính là người chiến thắng lớn nhất. Khởi nghiệp cũng vậy, khởi nghiệp là một quá trình dài, nó là một trò chơi, một môn thể thao cường độ cao, thử thách kép cả về thể chất lẫn tinh thần. Nó không phải là chạy nước rút trăm mét nhất thời, mà là bạn có thể duy trì trạng

thái tốt trong toàn bộ quá trình này, có thể tiếp tục điều khiển tất cả những điều này, đối phó với khủng hoảng, những việc này, những khó khăn này, những thất bại này, những đả kích này, những phản đối này, những thành bại này. Vì vậy, tâm lý quan trọng hơn năng lực.

Sau khi tìm hiểu mười sự thật về khởi nghiệp này, chúng ta hãy xem những phẩm chất cần thiết của người khởi nghiệp. Trong phần sự thật về khởi nghiệp vừa rồi, chúng ta thấy rằng thực ra sự thật về khởi nghiệp, cuối cùng chúng ta nói rằng người khởi nghiệp là cốt lõi của khởi nghiệp. Một dự án khởi nghiệp có thành công hay không, cốt lõi chính là người khởi nghiệp, họ quyết định sự thành bại của việc này. Vậy thì người khởi nghiệp nên có những phẩm chất gì? Trước tiên, phẩm chất thứ nhất là lạc quan, *"người bi quan luôn đứng, người lạc quan luôn thành công"*. Khi đối mặt với tất cả các vấn đề, hãy luôn giữ thái độ tích cực, lạc quan, luôn tin rằng mọi thứ sẽ tốt đẹp, luôn hướng về phía tốt, mọi việc đều là việc tốt, tất cả đều là sự sắp xếp tốt nhất. Chính là bất cứ chuyện gì xảy ra, *"trong cái rủi có cái may"*, *"họa phúc cùng tồn tại"*, đúng không? Luôn nhìn vào mặt tốt, thì sẽ khiến những điều tốt đẹp xảy ra. Vì vậy, người khởi nghiệp nhất định phải có tính lạc quan bẩm sinh, tin tưởng một cách vô điều kiện rằng mọi thứ sẽ tốt đẹp. Điều này rất quan trọng, vì người khởi nghiệp, người khác đi theo bạn, nếu bạn không có tính lạc quan này, thì trận chiến này sẽ không thể đánh được. Mọi người xem Tào Tháo rất lợi hại, Tào Tháo luôn lạc quan. Bạn xem, dù Tào Tháo gặp phải bao nhiêu khó khăn, đối mặt với vô số nguy hiểm đến tính mạng, ông vẫn luôn lạc quan, đúng không? Mọi người có thấy rằng trong *"Tam quốc diễn nghĩa"*, Tào Tháo luôn lạc quan không? Vì vậy, thực ra không có cái gọi là *"tướng quân bách chiến bách thắng"*, không có cái gọi là *"thuận buồm xuôi gió"*, trên con đường khởi nghiệp thực sự luôn là *"tay trái ấm áp tay phải"*, luôn là tự mình cảm động bản thân, luôn là tự mình cho mình niềm tin. Đây là phẩm chất thứ nhất, gọi là lạc quan.

Phẩm chất thứ hai là tính xã giao. Người khởi nghiệp nhất định phải thích giao tiếp xã hội, nhất định phải thích giao tiếp với nhiều người hơn, nhất định phải thích giao tiếp với các cao thủ, nhất định phải thích giao tiếp với đồng nghiệp, nhất định phải thích tiếp xúc với nhiều người hơn, nhất định phải học cách bước vào nhiều vòng tròn xã giao hơn, lắng nghe nhiều tin tức và thông tin hơn, điều này rất quan trọng đối với người khởi nghiệp. Vì năng lực của người khởi nghiệp tuyệt đối không phải là năng lực làm tốt việc, mà là năng lực làm tốt người trước. Khởi nghiệp thực sự không chỉ là kiểm chứng việc bạn tự mình làm tốt việc của mình, mà là làm thế nào để nắm bắt phương hướng cho công ty, làm thế nào để nắm bắt chiến lược cho công ty. Hơn nữa, người khởi nghiệp cần phải tìm kiếm thêm vốn, cổ đông, nhân tài, phương hướng, chiến lược cho công ty, mà quá trình này đều cần bạn bước ra ngoài, đều cần bạn giao tiếp với nhiều người hơn, để giới thiệu công ty, để giới thiệu bản thân, để thể hiện suy nghĩ của bạn, để giới thiệu tương lai của công ty. Vì vậy, tính xã giao rất quan trọng

đối với người khởi nghiệp. Nếu một người không muốn giao tiếp với người khác, không muốn giao tiếp xã hội, thì bạn phải tìm một người đối tác có tính xã giao, nếu không thì việc khởi nghiệp của bạn chỉ là *"échec ngòi đáy giếng"*, rất khó có thể phát triển lớn mạnh. Đây là phẩm chất thứ hai.

Phẩm chất thứ ba là sự kiên trì, chính là làm việc kiên trì, bền bỉ. Thực ra, cốt lõi của sự kiên trì vẫn là biểu hiện của nội tâm mạnh mẽ, hoặc là biểu hiện của mục tiêu kiên định. Phải cân nhắc ý định ban đầu và xuất phát điểm của bạn, nếu hôm nay gặp khó khăn đã bỏ cuộc, nếu hôm nay bị đá kích, người khác phản đối đã không muốn làm nữa, thì việc khởi nghiệp này rất khó thành công. Nhất định phải giống như Đường Tăng đi Tây Thiên thỉnh kinh, chính là *"không đạt được mục đích thì không bỏ cuộc"*, đúng không? Chỉ cần còn sống, nhất định phải đi về phía tây, không có bất kỳ khó khăn, trở ngại nào có thể cản trở, không có bất kỳ cám dỗ nào có thể khiến bạn dừng bước. Vì vậy, sự kiên trì là phẩm chất rất quan trọng của người khởi nghiệp, chính là bất kể việc này thành hay bại, nhưng trong lòng bạn luôn biết phương hướng mà mình muốn, bạn luôn nỗ lực theo hướng này, sau đó tinh thần của bạn, niềm tin này sẽ hỗ trợ bạn đi đến thành công.

Phẩm chất thứ tư là sức sống. Sức sống này, chúng ta nói rằng người khởi nghiệp nhất định phải giữ được năng lượng dồi dào, luôn có năng lượng tràn đầy, vì bạn phải cho người khác hy vọng, bạn phải cho người khác niềm tin, bạn phải mang lại sức mạnh cho người khác. Nếu một người khởi nghiệp suốt ngày ủ rũ, suốt ngày không có tinh thần, thì cơ bản là bạn không thể dẫn dắt được đội ngũ, bạn không thể nào chiến đấu được. Vì vậy, bạn xem Gia Cát Lượng, tại sao ông lại dùng quạt lông vũ để che mặt? Chính là đôi khi nếu thực sự có lúc nào đó có cảm xúc, tâm trạng không tốt, bạn cũng không thể để người khác nhìn thấy. Vì vậy, người khởi nghiệp phải tràn đầy sức sống, tràn đầy năng lượng, phải có sức chiến đấu, phải có ý chí chiến đấu mới có thể khích lệ đội ngũ, mới có thể dẫn dắt đội ngũ. Mọi người xem từ xưa đến nay, tất cả các nhà lãnh đạo, tất cả các tướng lĩnh, người nào không phải là tràn đầy năng lượng, tràn đầy sức sống, tràn đầy nhiệt huyết, đúng không?

Phẩm chất thứ năm là tính lãnh đạo. Tính lãnh đạo rất dễ hiểu, chính là thích gánh vác, đúng không? Sẵn sàng chủ động gánh vác, sau đó sẵn sàng chịu trách nhiệm cho mọi người, sẵn sàng dẫn dắt mọi người, giúp mọi người thực hiện ước mơ. Tính lãnh đạo là một phẩm chất của người lãnh đạo. Thực ra, tính lãnh đạo, chúng ta xem văn hóa sói, bạn sẽ thấy rằng mỗi con sói đều có sói đầu đàn, có bày sói, những con sói này thực ra mỗi con đều có tính lãnh đạo, tại sao? Chúng sẵn sàng cống hiến cho đội ngũ, chúng sẵn sàng phối hợp với đội ngũ, chúng sẵn sàng gánh vác quyết định và trách nhiệm của mình. Vì vậy, một người khởi nghiệp thực sự tuyệt đối không chỉ vì bản thân mình, bạn nhất định phải tìm được động lực lớn hơn trong hành động. Bạn có thể lúc đầu là vì sinh tồn, bạn có thể lúc đầu là vì kiếm tiền, nhưng khi có vô số anh em đi theo bạn,

bạn phải dẫn dắt mọi người, sau đó cho mọi người một cuộc sống tốt đẹp, lúc này bạn sẽ có trách nhiệm, có trách nhiệm sẽ có năng lực lãnh đạo. Năng lực lãnh đạo thực ra chính là bạn phải có thể bao dung mọi người, chăm sóc mọi người, sau đó có thể mang lại cho mọi người những gì họ muốn, mọi người sẽ tôn trọng bạn, coi bạn là anh cả, mọi người đi theo bạn sẽ có niềm tin, có hy vọng, có tương lai, tự nhiên sẽ có năng lực lãnh đạo. Vì vậy, tính lãnh đạo là một thuộc tính cần thiết của mỗi người khởi nghiệp.

Phẩm chất thứ sáu là tính mạo hiểm. Tính mạo hiểm cũng rất dễ hiểu, vì bản thân khởi nghiệp chính là một trò chơi rất rủi ro, là một trò chơi "*chín phần chết một phần sống*", hơn nữa toàn bộ quá trình khởi nghiệp đều có vô số điều bất định. Nó giống như chúng ta đi thám hiểm Nam Cực, bạn căn bản không biết phía trước rốt cuộc là tình huống gì, bạn cũng không biết tảng băng này lớn đến đâu. Vì vậy, tính mạo hiểm chính là luôn chấp nhận những thử thách này, đón nhận tất cả những thay đổi, không sợ thử thách, không than vãn. Tính mạo hiểm thực sự chính là một người lãnh đạo dũng cảm, không sợ hãi, dám hy sinh, dám mạo hiểm, tận hưởng sự mạo hiểm này. Vì vậy, người khởi nghiệp thực sự, họ sẽ thấy rằng trong quá trình khởi nghiệp, càng mạo hiểm, càng thử thách, thì bản thân họ càng có trạng thái tốt, càng nhiệt huyết. Sau đó dẫn dắt mọi người cùng nhau hoàn thành từng thử thách tưởng chừng như không thể hoàn thành, cuối cùng đạt được thành tựu đáng kinh ngạc, sau đó cảm thấy bản thân rất có cảm giác thành tựu, cảm giác tồn tại và cảm giác giá trị. Đây là phẩm chất thứ sáu, gọi là tính mạo hiểm.

Phẩm chất thứ bảy là tính cầu tiến. Tính cầu tiến thực ra chính là thích theo đuổi sự thay đổi, những thứ thông thường, vì bản thân khởi nghiệp là không ngừng thay đổi, thị trường là không ngừng thay đổi, đối thủ cạnh tranh là không ngừng thay đổi. Mà bản thân người khởi nghiệp phải "*lấy bất biến ứng vạn biến*". Nói cách khác, chúng ta phải thay đổi, thay đổi là chuyện bình thường, không thay đổi sẽ bị đào thải. Mà sự thay đổi này, thị trường đang thay đổi, chúng ta cũng đang thay đổi, chúng ta thay đổi theo thị trường, thay đổi theo khách hàng. Vì vậy, nhất định phải nhận thức rõ, chấp nhận hiện thực này. Vì vậy, người khởi nghiệp phải có một phẩm chất, chính là tính cầu tiến, nhất định phải chủ động cầu tiến, chủ động thay đổi tư duy, thay đổi suy nghĩ, thay đổi phương pháp, thay đổi công nghệ, chủ động tìm kiếm, nhìn thấy sự thay đổi của thị trường, thay đổi cùng với thị trường, đừng bao giờ bị thị trường đào thải, mà phải dẫn dắt sự phát triển của thời đại, dẫn dắt sự thay đổi này, mang đến nhiều sự đổi mới hơn, không ngừng thử nhiều sự đổi mới hơn. Sau đó, biến tất cả những thứ mới này thành năng suất, biến thành năng lực cạnh tranh cốt lõi của mình, đây chính là phẩm chất của người khởi nghiệp, tính cầu tiến.

Phẩm chất thứ tám là tính sáng tạo. Trên cơ sở trước đó, chúng ta sẽ thấy rằng mục đích của tất cả những thay đổi của chúng ta đều là vì một kết quả, kết quả này chính là chúng ta hy vọng có thể nắm bắt thị trường, nắm bắt cơ hội,

nắm bắt khách hàng, chúng ta có thể tạo ra giá trị lớn hơn cho khách hàng, cho thị trường. Vì vậy, chúng ta sẽ có một số tư tưởng độc đáo, chúng ta sẽ có một số ý tưởng mới hơn, chúng ta có thể tạo ra giá trị lớn hơn. Tính sáng tạo này là thuộc tính độc đáo của thương mại, cũng là thuộc tính cần thiết của tất cả những người khởi nghiệp. Toàn bộ quá trình khởi nghiệp của chúng ta chính là tạo ra giá trị, chính là tạo ra sản phẩm mới, tạo ra nhu cầu mới, chính là quá trình tạo ra giải pháp mới, đây là phẩm chất thứ tám, gọi là tính sáng tạo.

Phẩm chất thứ chín là tính nhạy bén, chính là thích quan sát, chính là bạn sẽ đặc biệt nhạy bén, nhạy bén với cơ hội kinh doanh, nhạy bén với bản chất con người, nhạy bén với suy nghĩ của mỗi người. Vì khởi nghiệp là giao tiếp với con người, đúng không? Là giao tiếp với thị trường, bạn phải vừa hiểu rõ đối thủ cạnh tranh, sự thay đổi của thị trường ở bên ngoài, vừa phải hiểu rõ nhân viên, hiểu rõ trạng thái tâm lý của mọi người ở bên trong.

Sau khi nói xong chín phẩm chất của người khởi nghiệp, chúng ta hãy xem mười yếu tố của khởi nghiệp. Khởi nghiệp thực ra được tạo thành từ mười yếu tố, là người khởi nghiệp, chúng ta phải hiểu rõ những yếu tố này, chúng ta mới có thể đưa việc khởi nghiệp này đến kết quả mà chúng ta mong muốn. Trước tiên là mười yếu tố, thứ nhất là nghiên cứu dự án, thứ hai là thành lập đội ngũ sáng lập, thứ ba là vốn khởi nghiệp, thứ tư là khách hàng mục tiêu, thứ năm là sản phẩm và dịch vụ, thứ sáu là mô hình lợi nhuận, thứ bảy là marketing và quảng bá, thứ tám là kế hoạch phát triển, thứ chín là văn hóa và chế độ, thứ mười là thiết kế kế hoạch kinh doanh.

Trước tiên, chúng ta hãy xem nghiên cứu dự án. Bất kỳ yếu tố nào của khởi nghiệp, trước tiên đều là dự án. Mà dự án, thực ra mà nói, trước đây chúng ta cho rằng dự án chính là chúng ta nói rằng tôi đã phát hiện ra một cơ hội kinh doanh, phát hiện ra một việc kiếm tiền, phát hiện ra một ý tưởng khởi nghiệp tốt. Chúng ta đều có thể hiểu như vậy, nhưng nghiên cứu dự án thực sự không phải là đơn giản chỉ là ý tưởng nhất thời, không phải là đơn giản nhìn người khác làm tốt là được rồi. Nghiên cứu dự án thực sự là một công việc rất phức tạp, có hệ thống, chính là phải tìm hiểu toàn bộ ngành. Một việc không phải chỉ có một yếu tố, phải tìm hiểu ngành này. Chúng ta nói phải phân tích ngành này, phân tích thị trường này, quy mô của ngành này lớn đến đâu, triển vọng của ngành này lớn đến đâu, ngành này có xu hướng phát triển như thế nào trong tương lai. Sau đó, chúng ta đồng thời phải nghiên cứu xem ngành này có những người nào tham gia, đối thủ cạnh tranh của ngành này là ai, làm việc này cần những điều kiện gì, ưu điểm hiện tại của việc làm này là gì, thử thách hiện tại là gì. Thực ra, trong nghiên cứu ngành còn có một điều mà mọi người ít biết đến nhất, chính là điểm yếu của ngành, thực ra có thể hiểu là chúng ta phải tìm hiểu xem ngành này, tất cả những đồng nghiệp của họ đã giải quyết những điểm yếu nào, còn những điểm yếu nào chưa được giải quyết, khách hàng còn những điểm yếu nào, khách hàng có những điểm yếu nào đã được giải quyết, còn những điểm yếu

nào chưa được giải quyết. Sau khi chúng ta thực sự nghiên cứu, chúng ta phát hiện ra rằng nếu ngành này là ngành nghề tiềm năng, nếu ngành này có cơ hội, nếu ngành này có quy mô lớn, nếu ngành này có rất nhiều điểm yếu đã được giải quyết nhưng vẫn còn một số chưa được giải quyết, chúng ta có giải pháp, hoặc là chúng ta có thể cung cấp giải pháp tốt hơn, thì cuối cùng chúng ta thấy rằng việc này, thông qua nghiên cứu, chúng ta đã tìm thấy, chúng ta phân tích tất cả những ưu điểm này, sau đó là ưu điểm của chúng ta, còn có hiện trạng của toàn bộ thị trường, cuối cùng chúng ta thấy rằng chúng ta có ưu thế để làm việc này. Đây là nghiên cứu dự án. Sau khi chúng ta nghiên cứu xong, phát hiện ra việc này có thể làm được, sau đó chúng ta bắt đầu làm việc này.

Trước tiên, việc đầu tiên là tìm người, chúng ta gọi là thành lập đội ngũ sáng lập. Đội ngũ sáng lập, trong trường hợp bình thường, chúng ta sẽ tìm 1 đến 2 người đối tác sáng lập. Hai người đối tác này chính là chúng ta làm việc này, chúng ta thiếu cái gì, chúng ta không thể nào hiểu hết mọi thứ, ví dụ như marketing, quản lý, vận hành, hoặc là kỹ thuật. Thường thì lúc mới khởi nghiệp, chúng ta sẽ tìm những người đối tác này, tất nhiên cũng có hướng về vốn. Chính là chúng ta vừa vận thiếu những người đối tác này, có mọi người cùng nhau làm việc này, đây gọi là thành lập đội ngũ sáng lập. Quá trình thành lập đội ngũ sáng lập thực ra là quá trình chúng ta nói về dự án này cho rất nhiều người nghe. Quá trình nói chính là quá trình kiểm chứng dự án này, quá trình nghiên cứu dự án này, cũng là quá trình thử nghiệm bản thân. Hơn nữa, trong quá trình này, chúng ta tìm rất nhiều người, có thể rất nhiều người sẽ phản đối chúng ta, nhưng cũng sẽ có người tin tưởng chúng ta, coi trọng chúng ta, sẵn sàng đồng hành cùng chúng ta. Vì vậy, quá trình thành lập đội ngũ sáng lập chính là quá trình nghiên cứu sâu về dự án, kiểm chứng tính khả thi của dự án. Hơn nữa, việc thành lập đội ngũ sáng lập cũng là quá trình củng cố niềm tin của bản thân. Vì vậy, mục đích của nó không chỉ là huy động vốn, huy động nhân tài, mà quan trọng hơn là nếu bạn tìm 100 người, 100 người này đều không hiểu, đều không muốn tham gia, thì một mặt chúng ta phải xem xét lại xem việc này có phải là chúng ta chưa nói rõ hay không, chúng ta cũng phải xem xem việc này rốt cuộc là thực sự không được, hay là người khác không có tầm nhìn. Vì vậy, dù là tích cực hay tiêu cực, trên thực tế, quá trình thành lập đội ngũ khởi nghiệp là thử thách đầu tiên đối với người sáng lập, cũng là thử thách đầu tiên đối với dự án này. Có người nói: *"Thầy ơi, em thấy dự án này rất tốt, em sẽ dốc toàn lực, em không quan tâm người khác có làm hay không, em cũng sẽ làm"*. Niềm tin này rất tốt. Nhưng liệu có khả năng là bạn cảm thấy tốt, nhưng thực ra thị trường lại không công nhận hay không? Liệu có tình huống này hay không? Thực ra cũng có. Vì vậy, mọi người đừng quá lạc quan, cũng đừng quá bi quan. Việc này được hay không được không phải là quan trọng nhất, quan trọng nhất là bạn phải nói cho rất nhiều người nghe, sau đó trong quá trình này tìm được những người cùng chí hướng để cùng nhau làm việc này, như vậy sẽ tương đối tăng xác suất thành công, giảm rủi ro thất bại.

Sau khi thành lập một đội ngũ tốt, tiếp theo chính là vốn khởi nghiệp. Làm việc này cần bao nhiêu vốn khởi nghiệp? Có bao nhiêu ngân sách? Chúng ta ít nhất phải chuẩn bị đủ vốn khởi nghiệp cho nửa năm, một năm, chúng ta phải tính toán kỹ. Cần bao nhiêu tiền? Tiền dùng vào việc gì? Sau đó, số tiền này đến từ đâu? Máy cổ đông này phân chia như thế nào? Tỷ lệ góp vốn như thế nào? Phải giải quyết tốt vấn đề về cổ phần và vốn, vì nếu không giải quyết tốt việc này, thực ra là không thể bắt đầu được, hơn nữa sau khi bắt đầu cũng có thể sẽ xuất hiện rất nhiều vấn đề. Vốn tốt nhất là một phần do bản thân có thể chi trả, còn một phần vốn có thể cân nhắc ví dụ như gọi vốn, ví dụ như bằng hình thức nợ, hình thức cổ phần, thậm chí là dùng hình thức bán trước sản phẩm để có được vốn. Tất nhiên, đây cũng là một chủ đề riêng, tóm lại, chúng ta phải có một số vốn khởi nghiệp để bắt đầu dự án này.

Còn có một yếu tố rất quan trọng, đó là khách hàng mục tiêu. Khách hàng mục tiêu nhất định phải được tìm kiếm trước, nghĩ đến trước. Trên thực tế, là vì nhu cầu, điểm yếu của khách hàng mục tiêu, chúng ta mới bắt đầu dự án này. Vì vậy, khi bắt đầu nghiên cứu, chúng ta đã tìm được khách hàng, nhất định phải có chân dung khách hàng chính xác. Chính là khách hàng mà chúng ta phục vụ là ai? Ai mua sản phẩm và dịch vụ của chúng ta? Tuổi tác của họ, sở thích của họ, điểm yếu của họ, nhu cầu của họ, chúng ta phải nắm rõ như lòng bàn tay. Sau đó, khi chúng ta hiểu rõ khách hàng của mình, cách tốt nhất thực ra là chúng ta phải tìm kiếm khách hàng của mình trước, sau đó nói với họ về sản phẩm của chúng ta, sau đó tiến hành nghiên cứu thị trường thực tế, thậm chí là bán trước sản phẩm. Khi chúng ta xác định rõ tất cả nhu cầu của khách hàng, lúc này chúng ta mới có mục tiêu. Giai đoạn đầu khởi nghiệp nhất định phải gần gũi với khách hàng nhất, nhất định phải thực sự hiểu được nhu cầu của khách hàng, nhất định phải có thể đáp ứng nhu cầu của khách hàng, nhất định phải khai thác được nhu cầu thực sự của khách hàng, đây là điểm cốt lõi rất quan trọng quyết định sự thành bại của khởi nghiệp. Vì vậy, nếu là nhu cầu của khách hàng do chúng ta tự tưởng tượng, sản phẩm do chúng ta tự nghiên cứu và phát triển, chúng ta tưởng tượng khách hàng sẽ mua thì sẽ có rủi ro rất lớn. Vì vậy, chân dung khách hàng mục tiêu của chúng ta nhất định phải rất chính xác, nhất định phải rất rõ ràng ai là khách hàng của chúng ta, khách hàng của chúng ta ở đâu, khách hàng của chúng ta có những điểm yếu nào chưa được giải quyết, chúng ta có thể giúp họ giải quyết những điểm yếu nào. Đây là điều nhất định phải hiểu rõ.

Một yếu tố khác là sản phẩm và dịch vụ. Sản phẩm và dịch vụ là nền tảng và cơ sở của bất kỳ dự án khởi nghiệp nào. *"Muôn trượng cao lâu từ đất bằng mà lên"*. Sản phẩm và dịch vụ sau này nhất định phải tốt, đây là tiền đề, nhưng sản phẩm và dịch vụ nhất định phải dựa trên nhu cầu của khách hàng, chứ không phải là chúng ta trước tiên nghiên cứu và phát triển sản phẩm và dịch vụ rồi mới đi tìm khách hàng. Cách tốt nhất là vì có khách hàng, chúng ta mới

ngiên cứu và phát triển sản phẩm. Nói cách khác, sản phẩm và khách hàng của chúng ta, sản phẩm và dịch vụ của chúng ta là để phục vụ khách hàng, là được thiết kế riêng cho họ, là để đáp ứng nhu cầu của họ, là để giải quyết điểm yếu của họ, là thứ mà họ sẵn sàng trả tiền, là được cá nhân hóa, là có thể vượt quá mong đợi của họ. Vì vậy, mọi người nhất định phải nhớ kỹ về sản phẩm và dịch vụ, sản phẩm nhất định phải là tư duy sản phẩm "*bom tấn*", dịch vụ nhất định phải là dịch vụ vượt quá mong đợi. Sản phẩm và dịch vụ kết hợp với nhau có thể khiến sản phẩm và dịch vụ có năng lực cạnh tranh cốt lõi, đây là điểm mấu chốt cơ bản nhất của năng lực cạnh tranh của toàn bộ công ty. Sau này nhất định phải là kiểu công nghệ, nhất định phải là kiểu dịch vụ, nhất định phải là sản phẩm và dịch vụ được đóng gói, tùy chỉnh, tư vấn, nhất định phải để khách hàng có trải nghiệm tuyệt vời, có độ trung thành và tỷ lệ mua lại cao.

Yếu tố thứ sáu là mô hình lợi nhuận. Mô hình lợi nhuận là gì? Mô hình lợi nhuận chính là cách kiếm tiền. Cách kiếm tiền ngoài việc mua bán sản phẩm và dịch vụ một lần, thực ra mô hình lợi nhuận còn có thể có phần sau, còn có thể có rất nhiều mô hình lợi nhuận cao cấp hơn, không chỉ là bán sản phẩm và bán dịch vụ, đúng không? Thậm chí có thể bán mô hình, đúng không? Thậm chí có thể để công ty liên tục có lãi, thậm chí có thể thông qua việc kết hợp online và offline, thông qua hợp tác liên ngành. Mô hình lợi nhuận giải quyết vấn đề nhân đôi, đòn bẩy của doanh nghiệp, vấn đề lợi nhuận liên tục của doanh nghiệp. Trong đó liên quan đến mô hình kinh doanh, liên quan đến mô hình vận hành, nó không chỉ là chúng ta sau này chỉ bán sản phẩm, kiếm lời chênh lệch. Bán sản phẩm, kiếm lời chênh lệch rất quan trọng, nhưng mô hình lợi nhuận này quá đơn lẻ, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp quá yếu. Mô hình lợi nhuận tốt là rất có giá trị, mô hình lợi nhuận tốt là có năng lực cạnh tranh, giống như vũ khí hạt nhân, mô hình lợi nhuận tốt sẽ khiến công ty có giá trị hơn, có sức hút hơn, có triển vọng và tương lai hơn. Hơn nữa, mô hình lợi nhuận cũng cần phải được thay đổi liên tục. Theo công nghệ, theo thị trường, theo sự thay đổi của toàn bộ công việc, mô hình lợi nhuận nhất định phải được thay đổi liên tục, sau đó hình thành rào cản cốt lõi của công ty.

Yếu tố thứ bảy là marketing và quảng bá. Marketing và quảng bá rất dễ hiểu, nó thuộc về 4P của marketing, chính là cốt lõi của dự án khởi nghiệp là bạn phải để người khác hiểu rõ sản phẩm và dịch vụ của chúng ta. Vậy thì marketing và quảng bá càng quan trọng hơn, nó là huyết mạch của doanh nghiệp. Dù sản phẩm có tốt đến đâu, "*rượu ngon cũng sợ ngõ sâu*". Nếu bạn không có đủ marketing và quảng bá, không thể tiếp cận khách hàng, không để khách hàng hiểu được sản phẩm và dịch vụ tốt như thế nào, thì có thể doanh nghiệp này sẽ "*chết yếu*", dự án khởi nghiệp này có thể chưa kịp có lãi đã chết rồi. Vì vậy, marketing và quảng bá nhất định phải được đặt lên hàng đầu. Cảnh giới cao nhất của nó chính là thương hiệu, thương hiệu là để người khác hiểu rõ chúng ta, chủ động tìm đến chúng ta. Nếu chúng ta mới khởi nghiệp, trước tiên

đừng nói về thương hiệu, ít nhất là marketing và quảng bá của bạn, hoặc là bây giờ chúng ta gọi là lưu lượng truy cập. Chính là hoặc là bạn phải để người khác biết đến bạn, tìm đến bạn, hoặc là bạn có lưu lượng truy cập, để người khác biết đến bạn, có thể trực tiếp bán hàng. Hoặc là marketing và quảng bá, bạn dùng cách trả phí, chỉ cần có thể tạo ra lợi nhuận cho bạn là được. Trong đó liên quan đến rất nhiều phương pháp, chi tiết, kỹ năng chuyên nghiệp. Một người làm bán hàng đi khởi nghiệp, ít nhất họ sẽ không quá thảm, nguyên nhân là vì họ có thể bán được sản phẩm. Vì vậy, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, không có marketing thì doanh nghiệp sẽ không có tương lai, bất kỳ sản phẩm và dự án nào tốt cũng cần phải được marketing. Nói rộng ra, đây là một yếu tố rất quan trọng.

Thứ tám là kế hoạch phát triển. Trên thực tế, sự phát triển của công ty có nhanh có chậm, nhưng dù nhanh hay chậm, chúng ta đều có thể lập kế hoạch cho nó. Chính là *"việc gì cũng phải có kế hoạch trước, không có kế hoạch trước thì sẽ thất bại"*. Nếu không có kế hoạch, thực ra, ví dụ như chúng ta muốn xây dựng một tòa nhà 20 tầng, có phải là phải đào móng 20 tầng, có phải là phải chuẩn bị tất cả vật liệu xây dựng để xây 20 tầng không? Nếu không có kế hoạch, chúng ta sẽ thấy rằng bạn sẽ rất mù mờ, sẽ đi đường vòng rất nhiều, có thể sẽ có rất nhiều sai lầm, sẽ đưa ra rất nhiều quyết định sai lầm. Vì vậy, kế hoạch 3 năm và 5 năm tới của công ty là kế hoạch cơ bản nhất. Kế hoạch hàng năm, kế hoạch hàng quý, những kế hoạch mục tiêu này phải được kết hợp với nhau, có lộ trình thực hiện, có phương pháp, có sửa đổi, có hoàn thiện, có kiểm tra, có giám sát, có sửa đổi, quá trình này rất quan trọng. Vì vậy, kế hoạch phát triển phải được lập ngay từ đầu, giống như trước đây khi xây nhà nhất định phải có bản thiết kế trước, ngôi nhà này xây dựng như thế nào, tất cả mọi người đều rõ ràng, nhân viên, lãnh đạo, quản lý, khách hàng, chúng ta đều biết ngôi nhà này xây dựng như thế nào. Đây là cách tốt nhất. Rất nhiều người khởi nghiệp thất bại là do không có kế hoạch, chỉ làm theo cảm tính. Chưa thực sự làm ra kết quả thì thực ra việc khởi nghiệp đã kết thúc rồi. Vì vậy, nếu có kế hoạch thì có thể giảm rủi ro, ít đi đường vòng.

Yếu tố thứ chín là văn hóa và chế độ. Chúng ta nói rằng bất kỳ việc gì muốn tồn tại lâu dài đều phải có sức mạnh mềm của nó, chính là văn hóa doanh nghiệp và chế độ tốt. Văn hóa giống như linh hồn, giống như linh hồn của một con người, giống như rễ cây, rễ cây quyết định sự sum suê của nó. Văn hóa doanh nghiệp tốt là gì? Chính là có tầm nhìn, có sứ mệnh, có giá trị quan, có thể dùng sức mạnh mềm của văn hóa doanh nghiệp này để đoàn kết con người, để ảnh hưởng đến con người, để định hình con người, để thu hút con người, để giữ chân con người. Chế độ tốt có thể khiến người xấu trở thành người tốt, chế độ tốt có thể khiến việc vận hành và quản lý công ty trở nên dễ dàng hơn. Chế độ tốt có thể giúp công ty có cơ hội phát triển lớn mạnh, hoạt động ổn định, đây chính là sức hút của văn hóa và chế độ. Rất nhiều công ty khởi nghiệp thiếu văn

hóa, thiếu chế độ. Trên thực tế, chính là mọi người bắt đầu cầm đầu làm việc, nhưng lúc này thực ra đôi khi kiếm được tiền rồi có thể sẽ không chia tiền, chia không tốt cũng có thể sẽ đắc tội với người khác, hoặc là kiếm tiền quá nhanh, mọi người kiếm được tiền rồi không biết tiêu như thế nào. Hoặc là lúc này cũng có thể sẽ xuất hiện rất nhiều vấn đề. Vì vậy, văn hóa và chế độ có thể khiến sức mạnh mềm của một công ty có thể ảnh hưởng đến tương lai của công ty, nó chính là gen của công ty, càng coi trọng sớm thì càng tốt. Một gen tốt chính là gen của cây đại thụ ngàn năm, khi lớn lên nhất định sẽ là một cây đại thụ.

Yếu tố thứ mười là kế hoạch kinh doanh, tiếng Anh gọi là BP (Business Plan), ý là bạn muốn khởi nghiệp, lúc này có thể giống như đánh trận, có bản đồ tác chiến không? Có thể giống như xây nhà, có bản vẽ không? Bạn sẽ thấy rằng chúng ta xây nhà có phải là trước tiên phải tìm kiến trúc sư vẽ bản vẽ đúng không? Đến viện thiết kế kiến trúc. Vậy thì khởi nghiệp có phải là cũng phải đến một viện thiết kế doanh nghiệp, sau đó biến toàn bộ suy nghĩ, ý tưởng của chúng ta về việc khởi nghiệp thành một bộ tài liệu, để nhân viên, quản lý, nhân tài, khách hàng, đối tác, thậm chí là nhà đầu tư của chúng ta đều biết chúng ta muốn làm gì, chúng ta không thể chỉ nói miệng. Đây gọi là kế hoạch kinh doanh, nó là một công cụ, một tiêu chuẩn cơ bản nhất. Dùng kế hoạch kinh doanh này không chỉ có thể huy động vốn, còn có thể huy động người, cũng có thể huy động khách hàng, cũng có thể huy động đối tác. Vì vậy, kế hoạch kinh doanh là một trong mười yếu tố của khởi nghiệp, chúng ta nói rằng nó là sự kết hợp của chín yếu tố trước đó thành một bộ tài liệu, gọi là kế hoạch kinh doanh. Nếu mọi người có đủ mười yếu tố khởi nghiệp này, thực ra bạn muốn thất bại cũng rất khó. Vì khởi nghiệp thành công thực sự tuyệt đối không phải là dựa vào may mắn, nếu chỉ dựa vào may mắn, bạn thực sự rất khó thành công, nhưng nhất định có yếu tố may mắn, mà may mắn này nhất định là do bạn đã chuẩn bị đầy đủ, nhất định là do bạn đã có đủ điều kiện, đúng không? Nhất định phải "*chiến thắng trước khi chiến đấu*", đây là tư tưởng cốt lõi trong "*Binh pháp Tôn Tử*", chính là thành công thực sự, nếu không có đủ điều kiện thì sẽ không xuất binh, xuất binh nhất định phải thành công, nếu không thành công thì sẽ không xuất binh. Vì vậy, khởi nghiệp thực ra cũng giống như đánh trận. Thắng bại thực sự đã được quyết định trước khi bạn xuất binh. Vì vậy, "*thiên thời, địa lợi, nhân hòa*", thiếu một thứ cũng không được, dựa vào lòng dũng cảm, dựa vào may mắn đều không thể tồn tại lâu dài. Vì vậy, hy vọng mọi người có thể hiểu rằng khởi nghiệp là một việc rất nghiêm túc, chúng ta phải có nhận thức đúng đắn, chúng ta phải có sự chuẩn bị, chúng ta phải có kế hoạch, chúng ta phải có tất cả các yếu tố. Tất nhiên, những yếu tố này không phải là bẩm sinh đã có, cần chúng ta phải cố gắng, chúng ta phải học hỏi, chúng ta phải chuẩn bị, chúng ta phải kết hợp tất cả các yếu tố lại với nhau.

Cuối cùng, đưa ra một số đề xuất khởi nghiệp cho người mới. Đề xuất thứ nhất là trước tiên phải tìm kiếm đối tượng để so sánh. Bất kỳ việc gì, thực ra

trên đời này không có việc gì là mới mẻ. Tất cả những gì chúng ta có thể nghĩ đến, người khác đều đã nghĩ đến rồi, mỗi việc chúng ta làm, thực ra trong ngành này đều có người đã làm rất tốt rồi, làm tốt hơn chúng ta, chúng ta không cần phải tự mình mày mò, rủi ro quá lớn, chi phí thời gian quá cao. Khởi nghiệp, việc đầu tiên là luôn phải học cách so sánh. Thực ra, việc so sánh này không phải là từ mang nghĩa tiêu cực, chính là nhất định phải học hỏi từ những người xuất sắc. Nói cách khác, nhất định là họ đã đạt được kết quả, họ đã kiểm chứng những sai lầm nên mắc phải, những con đường vòng nên đi, họ đã đi qua rồi, chúng ta trực tiếp đứng trên vai người khổng lồ, đây là việc đầu tiên, gọi là tìm kiếm đối tượng để so sánh. Tìm được đối tượng để so sánh rất quan trọng, tìm đúng đối tượng để so sánh còn quan trọng hơn. Vì vậy, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, đừng quá tin tưởng vào bản thân, nhất định phải nghiên cứu đối tượng để so sánh, trong quá trình so sánh, để bản thân tìm ra quy luật, để bản thân hiểu rõ tất cả những điều tốt và không tốt mà người khác đã làm, như vậy thì đối với người mới khởi nghiệp là vô cùng quan trọng, có thể ít đi đường vòng rất nhiều, tiết kiệm rất nhiều thời gian, công sức và tiền bạc.

Việc thứ hai chính là sau khi bạn tìm được đối tượng để so sánh, bạn phải làm gì? Nhất định phải nhớ kỹ, đừng quá tự cao, nhất định phải học tập, bắt chước một cách khiêm tốn. Trong quá trình truyền thừa văn hóa 5000 năm của lịch sử và tất cả mọi việc, chúng ta sẽ thấy rằng tất cả những tiến bộ đều dựa trên việc bắt chước, tổng kết, kế thừa kinh nghiệm của người đi trước. Vì vậy, học tập, bắt chước không phải là từ mang nghĩa tiêu cực. Chính là mọi người đừng quá tin tưởng vào một số suy nghĩ của mình, rất nhiều suy nghĩ, chi phí thử và sai của bạn quá cao, phải học hỏi từ những người thành công, mọi người hãy nhớ kỹ, luôn học hỏi từ những người thành công. Kết quả sẽ không lừa dối chúng ta, khởi nghiệp càng là như vậy, vì rủi ro của khởi nghiệp quá lớn, nếu làm hoàn toàn theo ý mình, thực sự là "*chín phần chết một phần sống*". Vì vậy, phải để bản thân khiêm tốn, học hỏi từ những người có kết quả, việc học tập này có rất nhiều cách, có thể xin ý kiến, có thể trả phí để học, có thể đến đó làm việc, có thể kết bạn, v.v., có thể tìm kiếm đủ loại tài liệu. Tóm lại, cao thủ trong ngành, tinh anh của ngành, top của ngành, top 3, top 5, top 10 của ngành, nhất định phải "*biết người biết ta, trăm trận trăm thắng*", nhất định phải học hỏi trước, sau đó mới có thể để bản thân đứng trên vai người khổng lồ, có thể vượt qua đối phương. Học tập không phải là bắt chước 1:1, học tập là trước tiên phải học, sau đó học tập trước tiên phải bắt chước, sau đó là tham khảo, còn phải đổi mới, còn phải tối ưu hóa, còn phải thay đổi liên tục, còn phải vượt qua. Vì vậy, học tập không phải là sao chép 1:1 một cách đơn giản, mà là để chúng ta dựa vào ưu điểm của mình, biến tất cả những gì học được thành của mình, sau đó chuyển đổi, sau đó vượt qua.

Thứ ba là nhất định phải nhớ kỹ khởi nghiệp bằng tài sản nhẹ. Điều mà người mới khởi nghiệp sợ nhất chính là việc này làm không tốt, tiền cũng mất.

Rất nhiều người một khi khởi nghiệp thất bại sẽ *"trở về điểm xuất phát"*. Vì vậy, mọi người hãy nhớ kỹ, rủi ro lớn nhất của khởi nghiệp, thực ra đối với đa số người mới khởi nghiệp mà nói, chính là sợ không có nhiều vốn như vậy. Đề xuất thứ ba chính là nhất định phải bắt đầu dự án bằng tài sản nhẹ. Tài sản nhẹ là gì? Chính là phải nghĩ cách giảm vốn khởi nghiệp của bạn xuống mức thấp nhất. Vốn khởi nghiệp, trong trường hợp bình thường, ví dụ như tiền thuê nhà, đúng không? Bạn có thể cân nhắc thuê văn phòng chia sẻ không? Ví dụ như nhân lực, bạn có thể cân nhắc tìm một số đối tác để cùng nhau làm không? Vì những đối tác khởi nghiệp này, giai đoạn đầu mọi người không cần lấy lương, đúng không? Ví dụ như giai đoạn đầu có rất nhiều thiết bị, lúc này chi phí có thể rất cao, có thể cân nhắc chia sẻ hoặc là thuê không? Tóm lại, phải nghĩ cách để giai đoạn đầu khởi nghiệp của bạn có thể bắt đầu bằng tài sản nhẹ, cho đến khi mô hình MVP nhỏ nhất của bạn hoạt động được, lúc này bạn có thể mạnh tay làm. Bắt đầu dự án bằng tài sản nhẹ đối với người mới khởi nghiệp mà nói, có thể giúp bạn không còn lo lắng gì nữa. Vì ngay cả khi thất bại, cũng chỉ mất một ít thời gian, nhưng tích lũy được kinh nghiệm. Vì vậy, đề xuất này rất quan trọng. Tất nhiên, cách tốt nhất là bạn tìm kiếm khách hàng trước, để khách hàng trả tiền, chính là vốn khởi nghiệp của bạn là do khách hàng bỏ ra. Như vậy thì dù bạn có giảm giá cho khách hàng, bạn vẫn có lãi. Nói cách khác, việc này gần như không thể thất bại, đây cũng gọi là *"chiến thắng trước khi chiến đấu"*, bắt đầu dự án bằng tài sản nhẹ chính là trước tiên tìm kiếm khách hàng, sau đó mới bắt đầu dự án, trước tiên bán được sản phẩm, sau đó mới bắt đầu dự án, đầu tư chi phí thấp nhất, sau đó để mô hình hoạt động được, sau đó mới mở rộng quy mô lớn.

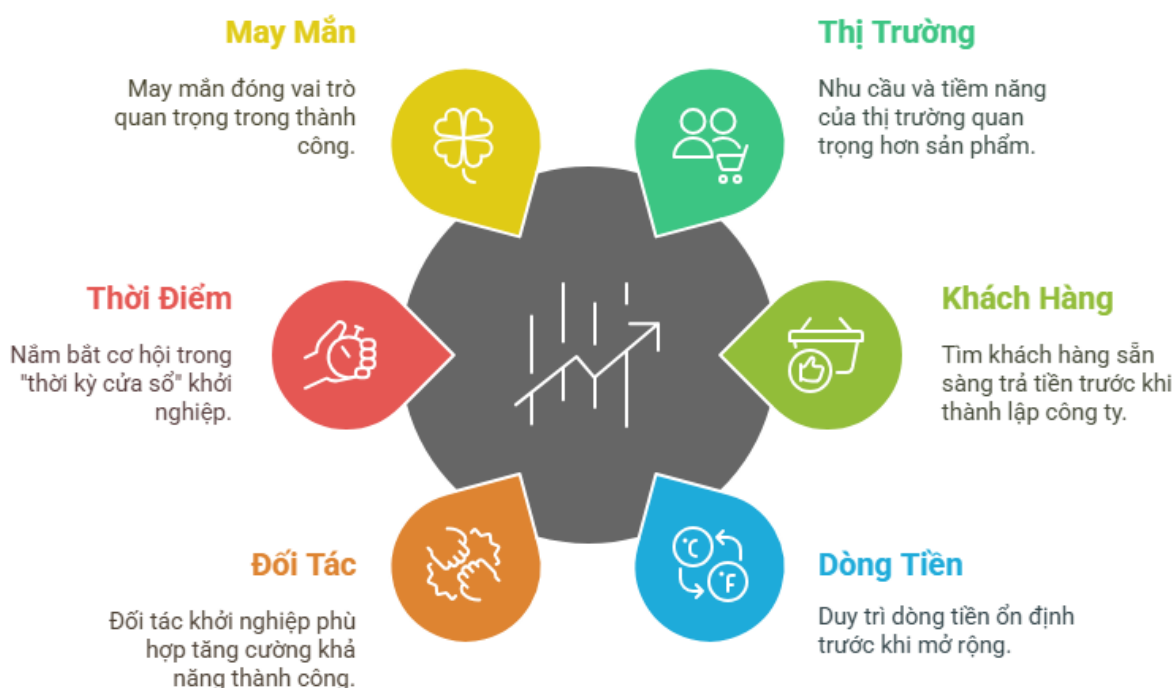
Mỗi người đều có nhận thức khác nhau về khởi nghiệp, có người cho rằng khởi nghiệp rất thú vị, sẵn sàng chấp nhận thử thách. Có người cho rằng khởi nghiệp rất vất vả, không muốn chấp nhận thử thách. Có người cho rằng khởi nghiệp rất thú vị, khởi nghiệp là một loại cuộc sống, khởi nghiệp là một kiểu sống, khởi nghiệp là một cách để nâng cao bản thân. Có người lại cho rằng khởi nghiệp rất vất vả, không có ý nghĩa, không có thời gian và công sức để ở bên gia đình, là hy sinh tất cả sở thích, thời gian của mình để làm một việc rất rủi ro. Mỗi người đều có nhận thức khác nhau, ở đây không có đúng sai, tốt xấu cũng không có tiêu chuẩn và câu trả lời cố định. Trên thực tế, bản thân việc khởi nghiệp, rất nhiều người lúc đầu khởi nghiệp không phải là vì có một ước mơ, mục tiêu, sứ mệnh lớn lao. Rất nhiều người khởi nghiệp là vì sinh tồn, rất nhiều người khởi nghiệp là vì hy vọng có được kết quả là tự do tài chính, rất nhiều người khởi nghiệp là vì họ đã nhìn thấy một tấm gương, sức mạnh của tấm gương này đã khơi dậy niềm tin khởi nghiệp của họ. Rất nhiều người khởi nghiệp thực ra là bị ép buộc, *"bị dồn vào đường cùng"*, có thể là không thể đi làm thuê được nữa, sau đó bị sa thải, bị thôi việc, thực sự không còn cách nào khác, *"bị dồn vào đường cùng"*, bị ép buộc phải khởi nghiệp. Trên thực tế, những người thực sự khởi nghiệp không phải là đã chuẩn bị sẵn sàng, không

phải là đã có đủ điều kiện, không phải là tự tin vào bản thân mới khởi nghiệp. Đặc biệt là trong mấy chục năm qua, rất nhiều người khởi nghiệp thành công, họ không có bằng cấp cao, năng lực không mạnh, cũng không có vốn, bối cảnh, cũng không có kinh nghiệm trong ngành, chỉ đơn giản là khởi nghiệp, sau đó thành công. Trong thời đại trước, chúng ta thấy rất nhiều người thành công xung quanh mình, có rất nhiều sự tình cờ, tất nhiên sẽ luôn có sự tình cờ, luôn là sản phẩm của thời đại, đều có cơ hội. Nhưng khởi nghiệp trong tương lai, thực ra rất nhiều lúc chúng ta nói đã bước vào giai đoạn khởi nghiệp tỉ mỉ, khởi nghiệp tinh gọn, cần nhiều nhận thức hơn, nhiều kiến thức hơn, nhiều kinh nghiệm hơn, nhiều sự chuẩn bị hơn, phải đối mặt với sự cạnh tranh lớn hơn. Tất nhiên, khởi nghiệp trong tương lai cũng sẽ có nhiều cơ hội mới hơn, hơn nữa những người trẻ tuổi trong tương lai sẽ có nhận thức mới hơn về khởi nghiệp. Chính vì việc khởi nghiệp này, bề ngoài có vẻ như rất khó, thực ra con đường này không hề đông đúc, tại sao? Vì những người thực sự dùng tâm để làm tốt việc này, thực sự quyết tâm nhất định phải làm tốt, thực sự dốc toàn lực, kiên trì làm việc thực ra không nhiều. Vì vậy, con đường thành công thực ra không hề đông đúc. Hơn nữa, khởi nghiệp lúc đầu là vì bản thân, lúc đầu là vì kiếm tiền, lúc đầu là vì sinh tồn, lúc đầu là vì trách nhiệm, lúc đầu là vì áp lực. Nhưng một khi bạn khởi nghiệp thành công, khi bạn có được của cải, khi bạn tự do tài chính, bạn sẽ thấy rằng khi bạn đứng trên cao nhìn xuống, phong cảnh bạn nhìn thấy là khác nhau, trải nghiệm cuộc sống là khác nhau, chiều sâu và chiều rộng của cuộc sống là hoàn toàn khác nhau. Khởi nghiệp thực sự, rất nhiều lúc chúng ta không hề hay biết mà đã đi trên con đường này, hơn nữa trên con đường khởi nghiệp thực sự, chúng ta không hề hay biết mà mỗi ngày đều đang trưởng thành, khiến cuộc sống của chúng ta trở nên phong phú hơn. Hơn nữa, khi bạn khởi nghiệp, khi bạn đi trên con đường này, bạn phát hiện ra có rất nhiều người đi theo bạn, bạn có trách nhiệm. Bạn đi trên con đường này, phát hiện ra mình đã giải quyết vấn đề việc làm, vấn đề thuế cho xã hội. Bạn đi trên con đường này, phát hiện ra mình đã thúc đẩy sự tiến bộ và phát triển của xã hội. Bạn đã cung cấp sản phẩm và dịch vụ cho rất nhiều khách hàng, sau đó bạn cũng đã đào tạo rất nhiều nhân tài. Hơn nữa, khi bạn đi trên con đường này, bạn phát hiện ra mình có trách nhiệm và sứ mệnh lớn hơn trên vai. Lúc này, bạn phát hiện ra rằng khi cuộc sống của bạn trải qua một giai đoạn nhất định, khởi nghiệp tuyệt đối có thể khiến cuộc sống của bạn trở nên phong phú, ý nghĩa hơn, là một trải nghiệm rất quan trọng. Vì khởi nghiệp thực sự, chỉ có trải qua khởi nghiệp mới có thể cảm nhận được những người và việc đã trải qua trên con đường khởi nghiệp. Không có trải nghiệm khởi nghiệp, có thể cả đời cũng sẽ không trải nghiệm được những người và việc này, không có cách nào để bản thân nhìn thấu bản chất con người, không có cách nào để bản thân trải nghiệm cảm giác rơi xuống đáy, không có cách nào để bản thân cảm nhận được tâm trạng của mình khi đứng trên đỉnh cao. Vì vậy, cuộc sống chính là một trải nghiệm, cuộc sống chính là một cuộc hành trình, bạn có thể lên kế hoạch cho cuộc sống của mình, có thể

tận hưởng quá trình này, có thể thiết kế trải nghiệm của mình, mà khởi nghiệp chính là một quá trình trải nghiệm rất tốt.

Nơi cuối cùng mà người khởi nghiệp đến, thực ra là không có nơi nào để đến. Tại sao? Vì khởi nghiệp là một cuộc chạy marathon không có điểm dừng, khởi nghiệp là không thể dừng lại. Người khởi nghiệp cuối cùng có thể sẽ trở thành một nhà giáo dục và nhà từ thiện, vì tất cả những của cải mà bạn kiếm được, bạn không thể mang theo, bạn phải để lại, bạn phải *"lấy của dân, dùng cho dân"*. Tại sao lại là nhà giáo dục? Vì bạn đã tích lũy được kinh nghiệm, trí tuệ của cuộc sống, cuối cùng bạn nhất định sẽ chia sẻ cho nhiều người hơn, ít nhất là cho con cái của mình, cho nhân viên, quản lý, nhân tài của mình, bạn đã đào tạo rất nhiều nhân tài cho xã hội, vì vậy bạn cũng là nhà giáo dục, cũng là nhà từ thiện. Nếu bạn hy vọng cuộc sống của mình có ý nghĩa, sống một cách rạch ròi, cuối cùng có thể trở thành nhà giáo dục và nhà từ thiện, thì khởi nghiệp, tôi hy vọng mọi người có thể coi nó là một trải nghiệm trong cuộc đời mình, có thể trải nghiệm thử, vì không có đúng sai, thành bại, tốt xấu. Nếu bạn có ý tưởng này, nếu thời cơ chín muồi, có thể thử, đừng cảm thử, cuộc sống tuyệt đối sẽ không hối hận vì đã thử nghiệm, nhất định sẽ hối tiếc vì đã không thử. Vì vậy, tôi hy vọng thông qua bài học này, mọi người có thể hiểu sâu hơn về sự thật của khởi nghiệp. Cũng hy vọng rằng trong tương lai, mọi người có thể thực hiện được việc vượt qua giai cấp thông qua khởi nghiệp, có thể sống hạnh phúc hơn, có thể thành tựu nhiều người hơn thông qua khởi nghiệp. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.

Các Yếu Tố Chính Đối Với Thành Công Khởi Nghiệp



SỰ THẬT VỀ DOUYIN (TIKTOK)

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ nói về sự thật về Douyin. Mặc dù chúng ta đều xem Douyin mỗi ngày, nhưng Douyin rốt cuộc là gì? Chúng ta hãy nhớ lại, trước đây, chúng ta sống trong thời đại văn bản, như Weibo lúc đầu, hầu hết đều dựa vào văn bản để truyền tải thông tin. Sau đó, dần dần bước vào thời đại hình ảnh và văn bản, chúng ta có thể tiếp xúc nhiều hơn với những thứ như tài khoản công khai, vòng tròn bạn bè của WeChat, đều là ở dạng hình ảnh và văn bản. Sau đó, lại dần dần bước vào thời đại âm thanh, như Himalaya, Lizhi, đài phát thanh, v.v., có rất nhiều ứng dụng âm thanh ra đời. Nhưng mấy năm nay, chúng ta phát hiện ra rằng mình đã bước vào thời đại video ngắn. Thời đại video ngắn, lấy Douyin, kênh video làm ví dụ, đã mang đến một thời đại hoàn toàn mới, thực ra đây là dấu hiệu của thời đại này chính là Douyin. Nói cách khác, Douyin đã thực sự đưa chúng ta vào thời đại video ngắn và livestream. Douyin hiện nay đã không còn là Douyin mà rất nhiều người trong chúng ta biết đến lúc đầu nữa, Douyin ngày nay có 800 triệu người dùng hoạt động hàng ngày, tức là có 800 triệu người dùng Douyin mỗi ngày. Hơn nữa, thời gian người dùng sử dụng gần như đã vượt qua phần mềm xã hội mà chúng ta thường dùng nhất. Nói cách khác, nền tảng Douyin đã trở thành phương thức sống của mỗi người, mỗi ngày. Douyin có hàng triệu người sáng tạo nội dung chất lượng cao, mỗi ngày đều không ngừng sáng tạo ra những nội dung chất lượng cao, đây là một điều rất tuyệt vời, có thể nói là có nội dung chất lượng cao, nó có thể thu hút nhiều người dùng hơn, hoặc là tạo ra nhiều giá trị hơn cho người dùng. Hơn nữa, nền tảng Douyin mỗi ngày đều có hơn 100.000 buổi livestream, những buổi livestream này có người bán hàng, có người livestream, có đủ loại livestream, số lượng đơn hàng giao dịch mỗi ngày cũng vượt quá 10 triệu đơn. Năm 2022, tổng giá trị giao dịch của toàn bộ nền tảng Douyin, tức là tổng doanh thu, doanh thu của livestream bán hàng đã vượt quá 25 nghìn tỷ tệ, quy mô của toàn bộ thị trường này thực ra đã rất lớn. Xét trên toàn cầu, Douyin cũng là ứng dụng đầu tiên của Trung Quốc ra mắt thành công ở nước ngoài, hơn nữa ở hơn 100 quốc gia và khu vực trên toàn thế giới có hơn 3 tỷ người dùng đăng ký, nó đã trở thành ứng dụng lớn nhất thế giới, nền tảng lưu lượng truy cập lớn nhất thế giới. Vì vậy, Douyin ngày nay đã khác xưa rất nhiều, so với nhận thức trước đây của chúng ta thực sự có sự khác biệt rất lớn.

Vậy tại sao Douyin lại thành công như vậy? Bí quyết thành công cốt lõi của nó là gì? Chúng ta đã biết có thể là cốt lõi thành công của nó dựa vào nội dung và thuật toán. Nội dung, chúng ta vừa nói rồi, vì có vô số người sáng tạo

nội dung chất lượng cao đang sáng tạo nội dung. Thuật toán, thuật toán AI dữ liệu lớn này là không có nền tảng nào khác trên thế giới có thể giải mã được. Xét về hai điểm này, hiện nay có thể nói là không có đối thủ cạnh tranh. Douyin có thể thành công là dựa vào hai điểm này, cũng là dựa vào hai điểm này mà nó đã trở thành một nền tảng nội dung khổng lồ, nền tảng phân phối nội dung. Đồng thời, nó cũng là một nền tảng dữ liệu thuật toán thông minh, thông qua Douyin, nó có thể tính toán sở thích của mỗi người, sau đó nó sẽ đề xuất những nội dung mà bạn thích dựa trên sở thích, thói quen của mỗi người, cuối cùng khiến bạn say mê. Vì vậy, Douyin rất hiểu bản chất con người, đối với rất nhiều quốc gia, rất nhiều dân tộc, hơn nữa rất nhiều nhóm người khác nhau trên toàn thế giới, nó có thể phân tích được sở thích của bạn, có thể đề xuất những nội dung mà bạn thích, có thể khiến bạn dành thời gian cho Douyin, vì vậy thuật toán này rất lợi hại.

Có đủ lưu lượng truy cập, Douyin đã trở thành một nền tảng lưu lượng truy cập khổng lồ, đồng thời nó cũng là một nền tảng phân phối lưu lượng truy cập công bằng. Xét từ góc độ này, thực ra Douyin đã thay đổi rất nhiều quy tắc trước đây, tức là quy tắc lưu lượng truy cập trước đây, quy tắc phân phối đều được thay đổi thông qua Douyin. Đồng thời, vì có đủ lưu lượng truy cập, chúng ta nói rằng "*lưu lượng truy cập ở đâu, của cái ở đó*", Douyin đã trở thành một công cụ kiếm tiền khổng lồ. Rất nhiều người đã đổi đời, thực hiện được cú lội ngược dòng, thực hiện được việc giàu lên nhanh chóng thông qua Douyin, vô số người đã kiếm được vô số của cải thông qua Douyin, vì vậy nó đã trở thành một công cụ kiếm tiền khổng lồ, vì chỉ cần có thể kiếm tiền từ lưu lượng truy cập thì cũng giống như của cải. Vì vậy, dựa vào lưu lượng truy cập khổng lồ này, nó đã hình thành một chuỗi sinh thái thương mại khổng lồ. Trên chuỗi sinh thái thương mại khổng lồ này, chúng ta nói rằng nó đã kết nối tất cả các hoạt động thương mại, tất cả các mắt xích và yếu tố. Chính là ngày nay trên Douyin, bạn có thể nhìn thấy tất cả các thương nhân, tất cả các chuỗi cung ứng, tất cả các mắt xích đều có thể tìm thấy bóng dáng của họ trên Douyin. Chính vì sự thương mại hóa của nó, nó cũng đã thay đổi và ảnh hưởng đến phương thức sống của rất nhiều người trong chúng ta, đặc biệt là khiến mỗi người chúng ta, ăn, mặc, ở, đi lại đều bị Douyin ảnh hưởng và thúc đẩy. Vì vậy, Douyin ngày nay không chỉ là một ứng dụng đơn giản, thực ra ảnh hưởng của nó đối với chúng ta, sự thúc đẩy đối với xã hội đều rất lớn.

Chúng ta hãy nói chi tiết từ ba khía cạnh. Ví dụ, khía cạnh thứ nhất, chúng ta xét từ người dùng Douyin bình thường. Đối với một người dùng Douyin bình thường, chúng ta nói rằng thực ra chúng ta rất đơn giản, rất thuần khiết, chúng ta chính là khẩu hiệu ban đầu của Douyin "*ghi lại cuộc sống tươi đẹp*". Đối với chúng ta mà nói, chúng ta chính là chia sẻ, đăng tải một số chi tiết trong cuộc sống của mình, đồng thời chúng ta cũng có thể thông qua nền tảng Douyin để nhìn thấy những người khác nhau, sau đó có giải trí, có thư giãn, có

ca hát, nhảy múa. Vì vậy, đối với rất nhiều người mà nói, nó là một nền tảng giải trí. Nhưng tình hình thực tế là nền tảng giải trí này thực ra đã vượt qua giải trí, vì chúng ta có thể thông qua Douyin để nhìn thấy những điều tốt đẹp trên thế giới này. Chúng ta có thể thông qua video ngắn của Douyin, thông qua livestream của Douyin, chúng ta có thể nhìn thấy một thế giới mới hơn, đó là vì nội dung của Douyin rất nhiều, rất đầy đủ. Vì vậy, Douyin cũng đã trở thành một nền tảng tìm kiếm. Đối với rất nhiều người bình thường chúng ta mà nói, Douyin giống như một chiếc hộp kho báu, nó giống như một cuốn bách khoa toàn thư, nó có thể giúp mỗi người chúng ta, những gì bạn muốn biết, những gì bạn khao khát biết, những gì bạn tò mò muốn biết, đều có thể tìm thấy câu trả lời thông qua Douyin. Nhưng kiểu tìm kiếm này thực ra vẫn khác với kiểu tìm kiếm của Baidu. Vì tìm kiếm của Baidu là tìm kiếm bằng văn bản, tìm kiếm bằng văn bản thực ra không dễ hiểu lắm. Còn tìm kiếm bằng video ngắn chính là, ví dụ như chúng ta lấy ví dụ, trước đây, chúng ta muốn làm một món ăn, không biết làm như thế nào, chúng ta sẽ tìm kiếm trên Baidu, tìm kiếm bằng văn bản, nhưng thực ra sau khi xem văn bản vẫn không biết làm. Nhưng khi chúng ta có video ngắn, chúng ta tìm kiếm trên Douyin, tìm kiếm cách làm một món ăn nào đó, thì trên Douyin sẽ có hàng chục, hàng trăm blogger dạy chúng ta cách làm món ăn này miễn phí, hơn nữa có video, mỗi bước đều xem rất rõ ràng, cơ bản là xem hai video là đã có thể làm món ăn này rất ngon rồi. Vậy thì, xét trên một phương diện nào đó, chúng ta có thể thông qua livestream này, hoặc là video ngắn này, hoặc là nói thông qua ứng dụng này, để chúng ta có thể tìm kiếm được tất cả những câu trả lời mà mình muốn biết, nhìn thấy tất cả những thứ mà chúng ta quan tâm trên thế giới này. Tất nhiên, tin tức của nó cũng rất mới, vì vậy Douyin cũng đã trở thành một trang web tin tức, nó cũng đã trở thành một nền tảng tin tức. Rất nhiều người trong chúng ta có thể tìm hiểu được những tin tức mới nhất, tìm hiểu được những nội dung mà chúng ta quan tâm, nội dung của ngành mà chúng ta đang làm, sở thích của chúng ta thông qua Douyin. Tất cả những tin tức này, nó đều sẽ đề xuất cho chúng ta ngay lập tức, vì trên đó đều có.

Dựa trên những điều này, vì những gì chúng ta quan tâm Douyin đều biết, vì vậy nó đã đề xuất cho chúng ta rất nhiều nội dung, có thể giúp chúng ta tìm hiểu rất nhiều thứ. Vì vậy, nó cũng đã trở thành một nền tảng học tập lớn nhất, tức là nó là một nền tảng học tập, nền tảng chia sẻ kiến thức. Có vô số người livestream về kiến thức đã mang đến làn sóng trả phí kiến thức, việc trả phí kiến thức cũng đã trở thành một xu hướng của thời đại, thúc đẩy việc truyền tải thông tin và truyền bá kiến thức. Điều này thực ra là một bước đột phá rất lớn trong mấy nghìn năm qua. Vì vậy, rất nhiều người hiện nay đã có thói quen học tập thông qua Douyin, mặc dù Douyin là học theo kiểu phân mảnh, nhưng thông qua Douyin, rất nhiều người đã có thói quen học tập, có ý thức học tập. Đối với việc nâng cao nhận thức, rất nhiều kiến thức, hiệu quả nhất định được nâng cao rất nhiều, hơn nữa rất nhiều kiến thức là miễn phí, tức là những kiến thức trước

đây rất đắt đỏ, nhưng thông qua video ngắn và livestream đã trở nên rất rẻ, chính là người bình thường cũng có thể học được những kiến thức này. Trước đây, những kiến thức này có thể chỉ có thể tìm thấy ở thư viện, ở trường đại học, có thể chỉ có thể tìm thấy ở những nơi cao cấp mới có thể có được, hoặc là phải trả rất nhiều tiền, phải đi máy bay đến học trực tiếp, mà bây giờ thông qua video ngắn, thông qua livestream, có thể học được rất nhiều kiến thức ở nhà mà không cần phải ra ngoài, có thể sử dụng thời gian rảnh rỗi mỗi ngày để học tập, giúp chúng ta nhanh chóng nâng cao nhận thức, nâng cao kỹ năng. Đối với người bình thường chúng ta mà nói, thực ra Douyin cũng là một nền tảng để chúng ta tiêu tiền. Chúng ta đã phát hiện ra rất nhiều thứ tốt đẹp trên Douyin, ví dụ như khi học kiến thức, chúng ta phải trả phí kiến thức, ví dụ như chúng ta nhìn thấy một món đồ rất tốt, chúng ta có thể sẽ muốn mua ngay, sau đó là trải nghiệm, là tương tác, là chia sẻ. Vì vậy, thương mại điện tử dựa trên sở thích của Douyin chính là đề xuất cho bạn dựa trên sở thích của bạn, sau đó dựa trên sở thích này lại tạo ra tiêu dùng, mà kiểu tiêu dùng này khác với tiêu dùng truyền thống. Tiêu dùng truyền thống của chúng ta, đến các nền tảng khác để tiêu dùng là vì chúng ta có nhu cầu, vì vậy chúng ta mới tìm kiếm, sau đó chúng ta mới so sánh, sau đó mới mua. Còn thương mại điện tử dựa trên sở thích của Douyin chính là chúng ta đến không phải để mua đồ, chúng ta là để giải trí, trong quá trình giải trí, chúng ta vô tình nhìn thấy món đồ này rất thú vị, rất hay, sau đó ngay lập tức mua. Họ không phải mua vì có nhu cầu, mà là mua vì có hứng thú, hơn nữa sẽ không so sánh giá cả, tốc độ mua hàng rất nhanh. Toàn bộ quá trình này thực ra rất nhiều người không thể từ chối kiểu tiêu dùng này. Vì vậy, nó cũng mang đến kiểu thương mại điện tử dựa trên sở thích này, mang đến trải nghiệm tiêu dùng hoàn toàn mới, đồng thời thúc đẩy doanh số bán hàng, thúc đẩy nhu cầu trong nước, cũng tạo ra một kiểu mẫu bán hàng hoàn toàn mới. Vì vậy, đối với rất nhiều người trước đây không thích mua đồ, bây giờ trên Douyin cũng không nhìn được mà phải mua hàng mỗi ngày. Vì vậy, thực ra đối với người dùng bình thường mà nói, Douyin đã trở thành một bối cảnh hoặc là một nền tảng rất quan trọng để chúng ta tiêu dùng trong tương lai, rất nhiều hoạt động mua sắm, rất nhiều hoạt động tiêu dùng của chúng ta có thể sẽ được thực hiện trên Douyin. Vì vậy, đối với đa số người dùng bình thường chúng ta mà nói, Douyin thực ra chính là một nền tảng giải trí, đồng thời cũng là nền tảng tìm kiếm, cũng là một trang web tin tức, cũng là một nền tảng học tập, cũng là một nền tảng để rất nhiều người trong chúng ta tiêu tiền.

Xét từ một góc độ khác, Douyin đối với một doanh nghiệp, đối với một người kinh doanh, đối với một công ty, hoặc là đối với một thương nhân mở cửa hàng, kinh doanh thực tế thì có ý nghĩa gì? Trước tiên, đối với những người làm doanh nghiệp, làm thương mại mà nói, Douyin đại diện cho một nền tảng thương mại khổng lồ. Nền tảng này lớn đến mức nào? Mỗi ngày, chúng ta có thể lấy ví dụ, nó giống như một trung tâm thương mại rất lớn, một siêu thị rất lớn, một chợ rất lớn, sau đó lưu lượng người qua lại mỗi ngày là 800 triệu người,

mọi người có thể tưởng tượng nó lớn đến mức nào. Sau đó, bạn có thể đặt cửa hàng của mình vào trung tâm thương mại này, vào khu chợ này, hơn nữa không mất tiền thuê, sau đó bạn chỉ cần nghĩ cách thu hút tất cả khách hàng đến là có thể bán hàng rồi. Vì vậy, rất nhiều cửa hàng này, chúng ta có thể hiểu là bạn lại có thể kinh doanh thêm một lần nữa trên Douyin, lại mở thêm một cửa hàng, nó là tăng thêm, không cần tiền thuê, lại có đủ lưu lượng truy cập, không xung đột với cửa hàng thực tế, hơn nữa cửa hàng thực tế bạn chỉ có thể phục vụ những người xung quanh, trong bán kính 3 km, 5 km, hoặc là cùng thành phố. Nhưng trên mạng, bạn có thể phục vụ khu vực và phạm vi lớn hơn, thậm chí là toàn quốc. Vì vậy, nó mang đến một khả năng hoàn toàn mới cho việc kinh doanh. Đối với thương nhân bình thường, cửa hàng thực tế mà nói, nó có thể thu hút lưu lượng truy cập, mang lại nhiều lưu lượng truy cập hơn, nhiều sự chú ý hơn, nhiều quảng cáo hơn, mang lại nhiều của cải hơn. Vì vậy, đối với rất nhiều thương nhân mà nói, thực ra Douyin là một kênh marketing thương mại hoàn toàn mới. Tức là có rất nhiều kênh truyền thông, những kênh này có thể là kênh của đại lý, kênh của nhà phân phối, có thể có những kênh khác nhau của ngành, nhưng Douyin là một kênh hoàn toàn mới. Trong kênh này còn có rất nhiều người nổi tiếng trên mạng, mỗi người nổi tiếng đều có nhóm người hâm mộ của riêng mình, cũng có thể giúp bán hàng, vì vậy kênh này rất hấp dẫn, kênh này cũng có không gian tưởng tượng vô hạn. Hơn nữa thực sự có thể là gấp 3, gấp 5, gấp 10, vô số lần hiệu quả trước đây. Đồng thời, Douyin cũng là một kênh truyền tải thông tin. Trước đây, chúng ta muốn quảng cáo, chúng ta sẽ đến CCTV, đến báo chí, đến các phương tiện truyền thông, đến đường cao tốc ngoại tuyến, sân bay, ga tàu cao tốc. Vì Douyin có đủ lưu lượng truy cập, mỗi thông tin của nó thực ra chính là một quảng cáo, chính là một lần truyền bá, chính là một lần tiếp cận. Vì vậy, Douyin chính là một nền tảng quảng cáo hoàn toàn mới, thương nhân có thể truyền tải, đăng tải thông tin ở đây, truyền tải, đăng tải thông tin sản phẩm, thông tin thương hiệu. Hiện nay, tổng thu nhập quảng cáo của Douyin mỗi năm là hơn 100 tỷ tệ, đã vượt qua thu nhập quảng cáo của Tencent và Baidu. Trên thực tế, Douyin đồng thời cũng là một nền tảng thương mại điện tử, vì mọi người đều biết thương mại điện tử đã phát triển rất nhiều năm rồi, nhưng thương mại điện tử dựa trên sở thích hoàn toàn mới, thực ra Douyin đã mang đến một cuộc cách mạng hoàn toàn mới. Vì vậy, Douyin đã nhanh chóng vượt qua những người dẫn đầu hiện nay, trở thành số một chỉ trong vòng ba năm. Đối với rất nhiều thương nhân mà nói, đó là một nền tảng thương mại điện tử hoàn toàn mới, có thể đăng tải sản phẩm của mình lên nền tảng thương mại điện tử này, sau đó mang lại nhiều doanh số hơn. Đồng thời, đối với rất nhiều cửa hàng thực tế mà nói, Douyin cũng là một nền tảng mua theo nhóm. Dịch vụ cuộc sống địa phương của Douyin bắt đầu từ việc mua theo nhóm, đối thủ cạnh tranh của nó là Meituan. Meituan đã làm dịch vụ mua theo nhóm rất nhiều năm rồi, làm rất tốt, Douyin thực ra là một kiểu "*đánh phủ đầu*". Nó có thể dẫn lưu lượng truy cập từ trên mạng xuống ngoại tuyến, hoàn toàn có thể thực hiện được ở cùng thành phố. Bao gồm cả việc Douyin cũng đã triển

khai dịch vụ giao đồ ăn, hợp tác với Ele.me, điều này giúp cho việc mua theo nhóm được thực hiện tốt hơn. Đồng thời, Douyin có Douyin Pay, đã có được giấy phép kinh doanh tài chính đầy đủ, vì vậy có thể giúp thương nhân hoàn thành việc thu hút và mở rộng lưu lượng truy cập trên toàn bộ hệ sinh thái Douyin. Vì vậy, đối với rất nhiều cửa hàng thực tế ngoại tuyến mà nói, sau này có thể tất cả các cửa hàng thực tế đều sẽ kinh doanh trên mạng, đều sẽ mở thêm một cửa hàng trên Douyin. Đây là một hình thức hoàn toàn mới, dù sao trên mạng cũng không mất tiền thuê, cũng không quá phức tạp, chỉ cần chúng ta có thể thể hiện nội dung, sản phẩm của mình, chúng ta sẽ có thể thu hút được một số người hâm mộ, có thể có được doanh số. Chính là Douyin đã thực sự giúp rất nhiều cửa hàng thực tế kết hợp giữa ngoại tuyến và trực tuyến. Đối với rất nhiều thương nhân mà nói, Douyin đã trở thành một nền tảng thương mại khổng lồ, một siêu thị khổng lồ, một kênh marketing hoàn toàn mới, cũng là một kênh và nền tảng truyền tải thông tin hoàn toàn mới, cũng là một nền tảng thương mại điện tử khổng lồ, cũng là một nền tảng mua theo nhóm, cũng là một nền tảng giao đồ ăn, cũng là một nền tảng thanh toán, cũng là một nền tảng quảng cáo. Vì quảng cáo của Douyin, "*cực lượng học tập*", thu nhập hàng năm thực sự đã vượt qua tất cả các phương tiện truyền thông truyền thống. Đối với thương nhân mà nói, nếu một thương nhân có thể nắm bắt được Douyin, nếu có thể nắm bắt được thời cơ này, thì thực sự có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh rất nhiều, kết quả cũng thay đổi rất nhiều.

Douyin đối với đa số người sáng tạo nội dung, đối với những người nổi tiếng trên mạng này có ý nghĩa gì? Trước tiên, Douyin đại diện cho một nền tảng phương tiện truyền thông để mọi người thể hiện bản thân, có thể khuếch đại, thể hiện tài năng của vô số người, để nhiều người hơn tìm hiểu, tạo ra kết nối. Vì vậy, nó là một nền tảng phương tiện truyền thông, thực ra nó cũng là một nền tảng xã hội, có thể kết bạn với rất nhiều người bạn đến từ khắp nơi trên đất nước, trên toàn thế giới thông qua Douyin, có thể mở rộng vòng tròn bạn bè của chúng ta. Trên thực tế, đối với đa số người sáng tạo nội dung, đối với đa số những người nổi tiếng trên mạng này mà nói, động lực lớn nhất là sự thúc đẩy của thương mại, vì bản thân Douyin là một hành vi khởi nghiệp. Chính là khi chúng ta có đủ người hâm mộ, có lưu lượng truy cập, hiểu rõ logic cơ bản của lưu lượng truy cập, chúng ta có thể kiếm tiền, chính là nó là một hành vi khởi nghiệp. Chính là Douyin đã thúc đẩy sự ra đời của "*cá nhân xuất sắc*", chính là Douyin đã tạo ra vô số IP cá nhân, giúp vô số người có thể khởi nghiệp tại nhà, khởi nghiệp bằng điện thoại di động, khởi nghiệp dễ dàng, khởi nghiệp ít vốn, khởi nghiệp chi phí thấp, khởi nghiệp rủi ro thấp. Vì vậy, Douyin thực ra đã mang đến một phương thức khởi nghiệp hoàn toàn mới, một phương thức xây dựng IP cá nhân hoàn toàn mới. Vì trong thời đại truyền thống, trừ khi bạn là người nổi tiếng, bạn là học giả, bạn là KOL, yêu cầu rất cao. Nhưng chúng ta thấy Douyin thực ra đã giúp rất nhiều người ở tầng lớp thấp, rất nhiều người bình thường, những người bình thường này trước đây không ai nhìn thấy.

Nhưng bây giờ chúng ta cũng có thể nhìn thấy họ thông qua video ngắn, thông qua livestream, cũng có thể chú ý đến họ, họ cũng sẽ có lưu lượng truy cập, cũng sẽ thu hút được sự chú ý, sau đó cũng có thể kiếm tiền. Vì có người hâm mộ, có sự ủng hộ của người hâm mộ, có sự mua hàng của người hâm mộ, sau đó họ có thể có rất nhiều cách để kiếm tiền. Để hỗ trợ những người nổi tiếng, những người sáng tạo nội dung này kiếm tiền, Douyin cũng sẽ cho họ rất nhiều cách để kiếm tiền. Đặc biệt là bản thân Douyin cũng là một nền tảng quản lý, nó sẽ để tất cả những người nổi tiếng tham gia vào quảng cáo "*Tinh Đồ*", sau đó trên "*Tinh Đồ*", nó sẽ giúp những người nổi tiếng này nhận quảng cáo, làm một số việc để kiếm tiền từ người hâm mộ. Vì vậy, sau khi có quảng cáo "*Tinh Đồ*", Douyin thực ra đã trở thành nền tảng quản lý lớn nhất, đã thúc đẩy nền kinh tế người nổi tiếng phát triển theo hướng lành mạnh, bền vững hơn. Vì vậy, thực ra Douyin thực sự đã giúp vô số người bình thường thực hiện được việc khởi nghiệp một cách vô thức. Hơn nữa, trong thời đại này, khởi nghiệp bằng Douyin, nó giúp tài năng của mỗi người có thể được khuếch đại vô hạn, vì có thể tài năng của bạn không thay đổi, nhưng thông qua video ngắn, thông qua livestream, có đủ lưu lượng truy cập, khiến vô số người chú ý đến, vì vậy đã thực hiện được việc khuếch đại giá trị vô hạn này. Cũng giúp nhiều người hơn thực hiện được việc vượt qua giai cấp, đây là lợi thế của thời đại này. Vì vậy, đối với những người có tài năng, có ước mơ, có ý tưởng, dù bạn có sở thích, hứng thú, hoặc là chuyên môn nào, bạn đều có thể thông qua video ngắn, thông qua livestream, thông qua Douyin để thực hiện ước mơ khởi nghiệp của mình, để thực hiện lý tưởng cuộc sống của mình, cũng là để tối đa hóa giá trị cuộc sống của mình. Vì vậy, Douyin cũng là bộ khuếch đại giá trị cuộc sống cá nhân, cũng là bộ khuếch đại tài năng cá nhân, cũng là bộ tăng tốc thực hiện ước mơ cá nhân. Đây là giá trị và ý nghĩa của Douyin đối với một cá nhân, hoặc là nói đối với người sáng tạo nội dung và người nổi tiếng trên nền tảng.

Douyin đã mang đến thời đại video ngắn, cũng mang đến thời đại livestream, sau đó ảnh hưởng đến phương thức sống và phương thức tiêu dùng của con người, nâng cao hiệu quả truyền tải thông tin, mang đến mô hình khởi nghiệp và mô hình kiếm tiền hoàn toàn mới. Video ngắn và livestream trong tương lai sẽ trở thành một sự tồn tại bình thường, đây là xu hướng tất yếu của sự phát triển của thời đại, mà sự bình thường hóa của livestream nhất định sẽ trở thành thời cơ mới của lưu lượng truy cập và của cải trong thời đại tiếp theo. Douyin đã phân bổ lại lưu lượng truy cập, mà mọi người đều biết "*lưu lượng truy cập chính là của cải*", vì vậy nó cũng đã phân bổ lại của cải. Vì "*lưu lượng truy cập ở đâu, của cải ở đó*", từ đó giúp vô số người bình thường cũng có thể có lưu lượng truy cập, có của cải, sau đó để nhiều người bình thường hơn có được lưu lượng truy cập, từ đó phá vỡ rào cản giai cấp, tái cấu trúc mối quan hệ xã hội giữa người với người, cũng tái cấu trúc sự phân công lao động của xã hội, nâng cao đáng kể hiệu quả phân công lao động của toàn xã hội, nhà sản xuất trực tiếp đối mặt với người tiêu dùng, giúp tài nguyên và của cải của xã hội

được phân bổ lại, phân bổ một cách hiệu quả, đây là sự thúc đẩy to lớn của Douyin đối với thời đại này. Vì vậy, với tư cách là một nền tảng như Douyin, chúng ta không thể chỉ dùng một ứng dụng để hình dung nó, không thể chỉ dùng một nền tảng giải trí truyền thống để hình dung nó. Douyin thực sự đã mang đến niềm vui, hạnh phúc cho rất nhiều người bình thường, giúp họ hiểu được thế giới này, cũng nhìn thấy rất nhiều điều tốt đẹp, cũng ghi lại, chia sẻ những điều tốt đẹp trong cuộc sống của mình. Nhưng trong thời đại tiền bạc, thương mại, Douyin đã trở thành một nền tảng có lợi ích thương mại rất lớn, mà nền tảng này không chỉ ảnh hưởng đến Trung Quốc, nó còn ảnh hưởng đến thế giới. Thông qua Douyin, thông qua những nội dung chất lượng cao để toàn thế giới hiểu được văn hóa Trung Quốc. Thông qua Douyin, đưa sản phẩm của chúng ta đến toàn thế giới, để toàn thế giới sử dụng sản phẩm của Trung Quốc. Thông qua Douyin, chúng ta có thể hoàn thành gần như tất cả các sản phẩm của chúng ta, sau đó là toàn bộ quá trình dịch vụ, hoàn thành một cách hiệu quả trên mạng, vượt qua thời gian và không gian thông qua video ngắn, thông qua livestream. Vì vậy, sự thay đổi mà Douyin mang lại là quá lớn, nhưng đây mới chỉ là bắt đầu, phía sau còn có vô số khả năng. Vì vậy, những khả năng vô hạn trong tương lai này đều đáng để tất cả chúng ta cùng nhau chờ đợi.

Trong tương lai, tôi tin rằng 5 năm, 10 năm sau, tương lai có thể sẽ có những nền tảng mới ra đời, nhưng trong thời gian ngắn, 3-5 năm, thậm chí là trong vòng 5-10 năm, tạm thời vẫn chưa xuất hiện một nền tảng nào có thể sánh ngang với Douyin. Vì vậy, chúng ta hãy cùng nhau chờ đợi Douyin mang đến nhiều điều tốt đẹp hơn, tôi cũng chúc mọi người có thể thực hiện được nhiều ước mơ và lý tưởng hơn thông qua Douyin, có thể giúp chúng ta thể hiện giá trị cuộc sống của mình tốt hơn thông qua Douyin. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, tin rằng mọi người đã có nhận thức hoàn toàn mới về Douyin, tôi cũng hy vọng mọi người có thể hiểu được sự thật về Douyin, có thể sử dụng tốt nền tảng Douyin này, để nó có thể giúp ích cho cuộc sống, gia đình, công việc, sự nghiệp của chúng ta. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.



SỰ THẬT VỀ LƯU LƯỢNG TRUY CẬP

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học hôm nay của chúng ta sẽ tìm hiểu về sự thật về lưu lượng truy cập. Chúng ta thường nói về lưu lượng truy cập, nhưng rốt cuộc lưu lượng truy cập là gì? Sự thật về lưu lượng truy cập là gì? Thực ra, lưu lượng truy cập chính là sự chú ý, lưu lượng truy cập chính là sức ảnh hưởng, lưu lượng truy cập chính là của cải. Mọi người có biết trước đây, thời đại internet, tất cả các công ty được định giá như thế nào không? Chính là sức ảnh hưởng của bạn, bạn có bao nhiêu người theo dõi, bao nhiêu người hâm mộ, nền tảng có bao nhiêu người dùng đã đăng ký để đánh giá công ty này có giá trị bao nhiêu. Rất nhiều quảng cáo trả phí chính là số lần hiển thị, mỗi lần bao nhiêu tiền. Vì vậy, lưu lượng truy cập thực ra chính là của cải, xét về mặt thương mại.

Trước khi internet xuất hiện, rất nhiều lưu lượng truy cập thực ra là ở các phương tiện truyền thông truyền hình truyền thống, một số phương tiện truyền thông in ấn truyền thống, hoặc chúng ta gọi là ngoại tuyến. Tức là sau khi có internet, chúng ta phát hiện ra rất nhiều lưu lượng truy cập đã chuyển sang trực tuyến, nhưng khi chưa có internet, lưu lượng truy cập là ngoại tuyến, đúng không? Ngoại tuyến này, bạn sẽ thấy, tất nhiên, phương tiện truyền thông truyền thống như TV, báo chí đều nằm trong tay nhà nước, chính phủ và một số doanh nghiệp nhà nước lớn. Nói cách khác, nếu chúng ta muốn có lưu lượng truy cập, ngưỡng để chúng ta có được sự hiển thị là rất cao, chi phí cũng rất cao, nó không dành cho người dân bình thường. Hơn nữa, lúc đó hiệu quả truyền tải thông tin không cao. Ví dụ, một cửa hàng truyền thống, khách hàng của cửa hàng này không phải là những người đến từ cửa, hoặc là đi ngang qua, hoặc là xung quanh, hoặc là trong cùng thành phố mỗi ngày. Vì vậy, trước đây, thời đại chưa có internet, tất cả lưu lượng truy cập thực ra rất cố định, tính lưu động không lớn, số lượng có hạn, tương đối đắt, muốn có được lưu lượng truy cập không phải là chuyện dễ.

Sau khi có internet, rất nhiều lưu lượng truy cập bắt đầu chuyển sang trực tuyến, các loại trang web như Alibaba, Baidu, Toutiao, chúng ta thấy rằng sự xuất hiện của internet đã khiến rất nhiều lưu lượng truy cập bắt đầu chuyển sang trực tuyến. Lúc này, chúng ta có khái niệm trực tuyến và ngoại tuyến. Sau đó, dần dần phát triển, có điện thoại thông minh, có 5G, có internet di động, lúc này thực ra chúng ta phát hiện ra rằng lưu lượng truy cập dần dần không chỉ là trên trang web, nó lại chuyển sang điện thoại di động của chúng ta, chính là trên thiết bị đầu cuối di động của chúng ta, chúng ta gọi là điện thoại di động, hoặc

là ứng dụng trên điện thoại di động. Chúng ta sẽ thấy rằng trong những năm qua, cơ bản là việc tiêu dùng hàng ngày của chúng ta, thanh toán đều có thể thực hiện bằng điện thoại di động. Vì vậy, rất nhiều lúc lưu lượng truy cập ở đâu, nói một cách đơn giản là ở trong điện thoại di động, hoặc là ở trong một số phần mềm này trên điện thoại di động. Vì vậy, bạn sẽ thấy rằng bây giờ mọi người không thể sống thiếu điện thoại di động, vậy thì nơi nào có lưu lượng truy cập, nơi đó có của cải. Bạn sẽ thấy rằng tất cả các hoạt động kinh doanh cuối cùng đều phải chiếm lĩnh điện thoại di động, chiếm lĩnh thiết bị đầu cuối di động, như vậy mới có thể có lưu lượng truy cập, mới có thể có của cải. Đây là thời đại internet di động.

Chúng ta nói rằng TikTok hiện nay có 800 triệu người dùng hoạt động hàng ngày, nói cách khác là lưu lượng truy cập của TikTok là 800 triệu, mà người dùng TikTok phần lớn là sử dụng điện thoại di động, tức là trong điện thoại di động, bây giờ ứng dụng được sử dụng nhiều nhất là TikTok và WeChat. Mọi người mở điện thoại di động ra, một là phần mềm xã hội, chính là WeChat, một là nền tảng giải trí, chính là TikTok. Vì vậy, nó đã trở thành nền tảng lưu lượng truy cập, đồng thời nó cũng là nền tảng của cải. WeChat cũng chiếm một nửa giá trị thị trường nghìn tỷ của Tencent. Giá trị hiện tại của TikTok cũng là một con số thiên văn rất lớn, tuy nó chưa niêm yết, nhưng thực ra giá trị đã rất cao rồi. Bạn nghĩ xem, trong thời đại truyền thông, tất cả chúng ta, chúng ta chỉ có thể là những người bình thường, chúng ta chỉ có thể đóng góp lưu lượng truy cập của mình, nhưng chúng ta rất khó sở hữu lưu lượng truy cập. Ngay cả một người nổi tiếng, họ cũng không nhất thiết có thể sở hữu lưu lượng truy cập một cách liên tục. Vì vậy, trước đây muốn sở hữu lưu lượng truy cập phải làm thế nào? Thường là phải quảng cáo, phải đầu tư quảng cáo, phải bỏ tiền, hơn nữa chi phí này không hề thấp. Hoặc là bỏ tiền, hoặc là bản thân bạn có sức ảnh hưởng cá nhân, bạn là người nổi tiếng, là ngôi sao, có vàng hào quang. Vì vậy, trước đây ai có thể chi trả được số tiền này? Trước đây, những người có thể chi trả được số tiền này chính là ví dụ như nhà đầu tư, ví dụ như chúng ta nói những doanh nghiệp lớn truyền thông này, doanh nghiệp top 500 thế giới, doanh nghiệp nhà nước, tóm lại là những công ty rất có tiền, hoặc là hành vi thương mại. Trước đây, trong mấy chục năm này, bất kể là ngoại tuyến hay trực tuyến, hầu hết tất cả các quảng cáo hoặc là lưu lượng truy cập mà chúng ta có thể nhìn thấy đều bị tư bản độc quyền, bị thương mại độc quyền, những gì chúng ta nhìn thấy đều là những gì người khác muốn chúng ta nhìn thấy. Ví dụ, có một câu quảng cáo rất nổi tiếng: *"Năm nay lễ tết không nhận quà, nhận quà chỉ nhận Nào bạch kim"*. Tại sao chúng ta đều thuộc lòng? Vì khắp nơi trên đường phố đều là quảng cáo này. Tại sao khắp nơi trên đường phố đều là quảng cáo này? Vì có người bỏ tiền quảng cáo. Tại sao họ có thể bỏ tiền quảng cáo? Là vì sau khi quảng cáo thì có người mua, họ có thể kiếm tiền, vì vậy họ tiếp tục quảng cáo. Vòng lặp này, chúng ta có thấy rằng người dân bình thường chúng ta chỉ có thể làm khách hàng, chúng ta chỉ có thể tiêu tiền, chúng ta chỉ có thể đóng góp

lưu lượng truy cập này, nhưng trên thực tế chúng ta rất khó sở hữu lưu lượng truy cập, chúng ta hầu như mãi mãi chỉ là khán giả.

Đây là thời đại trước đây. Tuy chúng ta cũng biết lưu lượng truy cập chính là của cải, nhưng chúng ta không có vốn, chúng ta không có cách nào để sở hữu lưu lượng truy cập, quy tắc của lưu lượng truy cập không phải do chúng ta đặt ra, ngưỡng quá cao. Vì vậy, TikTok thực ra đã mang đến một sự thay đổi hoàn toàn mới về quy tắc lưu lượng truy cập. Sau đó, TikTok đã cho mỗi người bình thường có cơ hội có được lưu lượng truy cập, đây là một điều rất tuyệt vời, đây cũng là một nền tảng và phương tiện rất quan trọng để người bình thường có thể vượt qua giai cấp, lội ngược dòng trong thời đại này. Cơ chế lưu lượng truy cập của TikTok là công bằng, công bằng, nó là phi tập trung, bất kể bạn là ai, bạn là một người bình thường ở nông thôn, hay là bạn là một người nổi tiếng, khi đến nền tảng này, quy tắc trò chơi của mọi người đều như nhau, nó được thúc đẩy bởi nội dung, chính là mọi người đều phải có nội dung chất lượng cao, nó là cạnh tranh công bằng, là cuộc thi mở, cũng là cơ chế "*đua ngựa*". Vậy cơ chế "*đua ngựa*" là gì? Cơ chế "*đua ngựa*" chính là tất cả mọi người sáng tạo ra tác phẩm như nhau, ví dụ, cơ chế "*đua ngựa*" sẽ có một số điều kiện nhất định, ví dụ như xét về thời lượng, đều là video 45 giây. Video 45 giây, mọi người đều được đặt trong cùng một nhóm, sau đó xem video của ai có tỷ lệ xem hết cao, tỷ lệ thích, tỷ lệ bình luận, chính là xem dữ liệu. Cốt lõi của cơ chế "*đua ngựa*" chính là mọi người cạnh tranh công bằng trên cùng một đường đua, sau đó xem nội dung của ai tốt hơn, con ngựa nào có thể chạy đến đích, bạn có thể chạy ra khỏi nhóm lưu lượng truy cập này hay không. Ví dụ như video ngắn, trước tiên, mỗi người đều bước vào một nhóm lưu lượng truy cập 500 người, nếu dữ liệu của bạn có thể vượt qua những người khác, thì bạn có thể sẽ bước vào nhóm lưu lượng truy cập 3.000 người, nếu dữ liệu tốt hơn nữa thì sẽ ngay lập tức bước vào nhóm lưu lượng truy cập 10.000 người, tốt hơn nữa thì bước vào nhóm 50.000 đến 100.000 người, tốt hơn nữa thì bước vào nhóm 300.000 người, 500.000 người, 800.000 người, 1 triệu người, 5 triệu người, 10 triệu người. Nói cách khác, mỗi người bình thường, chỉ cần bạn có thể sáng tạo ra nội dung chất lượng cao, bạn đều có thể chiến thắng trong cuộc thi này, bạn đều có thể có được lưu lượng truy cập, hơn nữa bất kể hôm nay bạn là người mới, hay là bạn là một người nổi tiếng trên mạng, là một người có rất nhiều người hâm mộ, thực ra mỗi video đều là bắt đầu lại từ đầu. Vì vậy, người mới luôn có cơ hội, tương đối mà nói, TikTok rất công bằng đối với người dân bình thường, không có bất kỳ ngưỡng và đặc thù nào, mọi người đều ở cùng một vạch xuất phát, quy tắc trò chơi công bằng, cùng nhau cạnh tranh, cho người bình thường có cơ hội có được lưu lượng truy cập không ngừng thông qua việc đóng góp nội dung chất lượng cao.

Vậy logic cơ bản trong đó là gì? Logic cơ bản thực ra rất đơn giản đối với nền tảng, vì nền tảng cần có nội dung chất lượng cao mới có thể giữ chân được

hiều người hâm mộ hơn. Vì vậy, nền tảng cần có người sáng tạo nội dung chất lượng cao để giúp nền tảng giữ chân người dùng, vì giúp nền tảng giữ chân người dùng thì nền tảng mới có giá trị. Nền tảng giữ chân người dùng thì nền tảng mới có thể kiếm tiền từ quảng cáo, nền tảng mới có thể kiếm tiền, vì vậy nó là một vòng tuần hoàn lành mạnh. Thực ra, trong đó mọi người là một cộng đồng, TikTok đã xây dựng một nền tảng để chúng ta nói rằng những người khởi nghiệp, hoặc là những người làm nội dung, người nổi tiếng, cũng có thể là doanh nhân, chủ cửa hàng, để mọi người đều ở trên nền tảng này, sau đó thông qua thuật toán AI, dữ liệu lớn của nền tảng để đề xuất dữ liệu chính xác, chính là nó biết bạn quan tâm đến điều gì, nó sẽ đề xuất tác phẩm đó cho bạn. Tất nhiên, nó cũng có thể đề xuất cho bạn dựa trên nhu cầu của bạn. Trong đó có lưu lượng truy cập miễn phí, có lưu lượng truy cập trả phí. Lưu lượng truy cập thực ra có thể có được miễn phí thông qua nội dung, bạn cũng có thể có được thông qua trả phí, kết hợp chính xác. Vì vậy, thực ra điều này đối với rất nhiều doanh nghiệp, rất nhiều cửa hàng mà nói thì có nhiều khả năng hơn, thông qua TikTok có thể có nhiều giao dịch hơn, tạo ra nhiều cửa hàng hơn. TikTok thông qua việc thúc đẩy nội dung, sau đó thông qua thuật toán dữ liệu lớn, nó đã hình thành một vòng tuần hoàn lành mạnh hoàn hảo. Tức là những tác phẩm càng tốt, những tác phẩm xuất sắc không phải là do nền tảng đề xuất, do nền tảng đánh giá, vì nền tảng là một robot, nó phải xem dữ liệu của bạn. Tức là nền tảng có một bộ quy tắc, có một mô hình phân tích dữ liệu hoàn chỉnh, thông qua mô hình này có thể dựa vào người dùng để bỏ phiếu. Ví dụ, người dùng xem video này trong bao lâu, tỷ lệ xem hết 5 giây là bao nhiêu, đúng không? Sau đó, sau khi xem có dừng lại hay không, dừng lại trong bao lâu, có thích hay không, có theo dõi hay không, có bình luận hay không, có chia sẻ hay không, có lưu hay không. Tất cả những dữ liệu này, nền tảng sẽ nhận biết tác phẩm này có phải là tác phẩm chất lượng cao hay không. Vì vậy, nền tảng sẽ không xem bạn là người nổi tiếng hay là người bình thường. Vì vậy, dựa trên việc mỗi người đều có cơ hội, tác phẩm có thể dựa trên những yêu cầu, dữ liệu này của nền tảng để khiến người hâm mộ sẵn sàng dừng lại, sẵn sàng theo dõi, sẵn sàng thích, sẵn sàng tương tác, sẵn sàng chia sẻ. Vì vậy, những tác phẩm như vậy sẽ có lượt xem cao hơn. Đối với những lưu lượng truy cập có được bằng nội dung, hoặc là lưu lượng truy cập đổi lấy bằng nội dung, sau đó đổi lấy của cải bằng lưu lượng truy cập, sau khi có đủ của cải, có thể coi đó là một công việc kinh doanh, một lần khởi nghiệp, một sự nghiệp, sau đó tham gia vào việc sáng tạo nội dung chất lượng cao một cách liên tục, có đủ động lực để sáng tạo nội dung chất lượng cao, sau đó lại đóng góp cho nền tảng, đóng góp cho người hâm mộ. Vì vậy, toàn bộ nó đã hình thành một hệ sinh thái lành mạnh, trong hệ sinh thái này, mọi người đều cùng có lợi, nền tảng cũng có lợi, người sáng tạo cũng có lợi. Còn người hâm mộ thì sao? Người hâm mộ cũng có lợi, vì người hâm mộ có thể có được nội dung tốt, họ sẽ sẵn sàng dừng lại, họ xem mãi không dừng.

Vậy bản chất của lưu lượng truy cập trả phí là gì? Bản chất của lưu lượng truy cập trả phí thực ra rất đơn giản, lưu lượng truy cập trả phí thực ra chính là dùng tiền để mua lưu lượng truy cập, sau đó thường là doanh nghiệp, cửa hàng, nó có vấn đề về tỷ lệ chuyển đổi. Tức là tôi đầu tư chi phí quảng cáo, sau đó chuyển đổi lưu lượng truy cập, sau khi chuyển đổi thì kiếm tiền, nếu có thể kiếm được lợi nhuận, thì đây chính là một công việc kinh doanh, có thể tiếp tục. TikTok cũng có sự hỗ trợ của thuật toán dữ liệu lớn, tức là giúp các cửa hàng phân tích chân dung người dùng của bạn, phân tích sở thích, thói quen của người dùng của bạn, sau đó thông qua đề xuất và thuật toán thông minh có thể giúp các cửa hàng bỏ ra số tiền ít nhất có thể có được những khách hàng chính xác nhất, có thể chuyển đổi tốt nhất, có thể để nhiều cửa hàng hơn kiếm được tiền thông qua nền tảng này, có thể phân bổ, phân phối 800 triệu lưu lượng truy cập này một cách hợp lý, có thể để nhiều người hơn kinh doanh trên TikTok, có thể có được khách hàng, có được của cải thông qua TikTok. Điều này lại hình thành một vòng tuần hoàn, vì mọi người thấy rằng bây giờ điều khiến các cửa hàng đau đầu nhất chính là lưu lượng truy cập, không có lưu lượng truy cập thì *"rượu ngon cũng sợ ngõ sâu"*, không có lưu lượng truy cập thì không thể kinh doanh. Vì vậy, trong thời đại này, thời đại internet di động, toàn bộ thông tin được truyền tải rất nhanh, môi trường cạnh tranh thương mại thực ra rất lớn, rất xô bồ, lúc này, ai có thể thu hút sự chú ý, ai có thể thu hút lưu lượng truy cập, người đó có thể có được của cải. Bản thân logic kiếm tiền cơ bản trong toàn bộ hoạt động kinh doanh chính là trao đổi giá trị, chính là giải quyết vấn đề thông tin bất cân xứng. Vì vậy, ai có thể nắm bắt được lưu lượng truy cập, người đó sở hữu của cải. Vì vậy, nếu một cửa hàng có thể có được lưu lượng truy cập và khách hàng của riêng mình thông qua TikTok một cách liên tục, thì cửa hàng này sẽ không thể rời khỏi nền tảng này, họ sẽ coi nền tảng này là chiến trường chính của mình. Như vậy, đối với TikTok mà nói, có cửa hàng ngày nào cũng ở đây, sau đó cửa hàng lại bán sản phẩm, lại sáng tạo nội dung, lại phục vụ khách hàng, sau đó lại giữ chân khách hàng. Ví dụ, bây giờ rất nhiều livestream đã mang đến rất nhiều đổi mới, rất nhiều ý tưởng, cũng có nội dung rất tốt, tiện thể bán một số sản phẩm. Livestream của New Oriental, tại sao mỗi buổi lại có hàng trăm nghìn, hàng triệu, hàng chục triệu lượt xem? Chính là vì mọi người có thể mở mang kiến thức ở đây, có thể học hỏi kiến thức, có thể có được một trải nghiệm rất tốt, đồng thời tiện thể mua một số đồ. Một livestream như vậy thực ra là nền tảng rất thích, vì nó có thể giúp nền tảng giữ chân khách hàng, nó lại có thể tạo ra nội dung cho nền tảng. Vì vậy, nó đã hình thành một vòng tuần hoàn lành mạnh. Thân phận này đang không ngừng thay đổi, thay đổi như thế nào? Chính là rất nhiều người hâm mộ có thể một ngày nào đó cũng sẽ trở thành người sáng tạo, rất nhiều người sáng tạo sẽ trở thành người khởi nghiệp, rất nhiều người khởi nghiệp sẽ trở thành chủ cửa hàng, chủ cửa hàng lại đầu tư lưu lượng truy cập, lưu lượng truy cập lại mang đến khách hàng, mang đến người hâm mộ, mang đến của cải. Thân phận của mỗi người là đa dạng, nhưng nó đã hình thành một chuỗi sinh thái không lồ, trong toàn bộ hệ sinh thái thương mại

khổng lồ này, mọi người đều cùng có lợi. Quy tắc trò chơi này là một cuộc thi mở, là công bằng, chỉ cần bạn có khả năng sáng tạo nội dung chất lượng cao, chỉ cần bạn đủ siêng năng, có thể liên tục nỗ lực trên nền tảng, thì nói cách khác, TikTok có thể cho người bình thường có vị trí của riêng mình trong toàn bộ hệ sinh thái lớn này khi phân bổ lưu lượng truy cập, có thể có vị trí sinh thái của riêng mình khi phân bổ của cái. Vì vậy, điều tuyệt vời nhất của TikTok chính là thông qua việc phân bổ lưu lượng truy cập đã giải quyết việc phân bổ của cái mới, thông qua việc phân bổ của cái đã thay đổi mối quan hệ giữa các cá nhân, tầng lớp xã hội này. Vì vậy, TikTok trong mười năm tới có thể sẽ trở thành nền tảng xáo trộn và phân bổ lại làn sóng của cái lớn nhất của Trung Quốc. TikTok thông qua thuật toán lưu lượng truy cập có thể phân bổ 800 triệu lưu lượng truy cập này một cách hợp lý, thực ra nó có thể nâng cao hiệu quả phân bổ lưu lượng truy cập, tính công bằng trong phân bổ lưu lượng truy cập dựa trên bản chất con người, dựa trên sự đóng góp giá trị.

Trên thực tế, chúng ta nói rằng lưu lượng truy cập có loại miễn phí, có loại trả phí, đồng thời lưu lượng truy cập cũng có lưu lượng truy cập do video ngắn mang lại và lưu lượng truy cập do livestream mang lại. Lưu lượng truy cập do video ngắn mang lại, chúng ta nói thực ra chính là thông qua việc đăng tải video ngắn để hiển thị, nó có một tiêu chuẩn và quy tắc đánh giá. Còn lưu lượng truy cập của livestream thì sao? Nó lại là một đường song song khác, logic lưu lượng truy cập của livestream và lưu lượng truy cập của video ngắn thực ra là khác nhau, đều có đánh giá, đều có tiêu chuẩn, nhưng chúng không liên quan đến nhau. Lưu lượng truy cập của livestream lại là một cách đánh giá hoàn toàn mới. Trong livestream lại chia thành, chia thành bạn chỉ là livestream thuần túy, hay là có dữ liệu thương mại điện tử? Nếu bạn có bán hàng, livestream bán hàng, thì còn có đánh giá dữ liệu thương mại điện tử, đây là một hệ thống rất phức tạp. Đồng thời, cái mà chúng ta gọi là lưu lượng truy cập thường ngày này gọi là lưu lượng truy cập miền công cộng, chính là lưu lượng truy cập trong nhóm của TikTok. Thông qua video ngắn, livestream của chúng ta, cuối cùng chúng ta còn có thể chuyển đổi lưu lượng truy cập thành lưu lượng truy cập miền riêng tư. Lưu lượng truy cập miền công cộng giống như một đại dương, lưu lượng truy cập miền riêng tư giống như một ao. Đại dương là của chung, ao có thể là ao của riêng bạn. Vì vậy, thực ra thông qua TikTok, rất nhiều người trong chúng ta có thể dần dần sàng lọc, có được lưu lượng truy cập miền riêng tư của mình từ lưu lượng truy cập miền công cộng. Mà những lưu lượng truy cập miền riêng tư này thực ra lại là một loại của cái và tài sản mới trong thời đại này. Tài sản là gì? Thực ra, trong thời đại này, dữ liệu chính là tài sản, khách hàng chính là tài sản. Tức là khi bạn có đủ người hâm mộ, những người hâm mộ này sẵn sàng trả tiền cho bạn, sẵn sàng đến miền riêng tư của bạn, có thể kết nối sâu hơn, kết nối lâu dài hơn với bạn, thì điều này cũng sẽ trở thành một loại của cái. Khi một người có đủ lưu lượng truy cập miền riêng tư, thực ra bạn đã có được nhiều của cái

hơn, hơn nữa là của cải không ngừng, đây là một đặc điểm rất lớn của thời đại này, cũng là một lợi thế rất lớn của thời đại này.

Vì vậy, nếu mọi người đã hiểu rõ sự thật về lưu lượng truy cập, mọi người nhất định phải nhớ kỹ, trong thời đại thương mại này, ai sở hữu người hâm mộ, người đó sở hữu của cải; ai sở hữu lưu lượng truy cập, người đó sở hữu của cải; ai sở hữu sức ảnh hưởng, người đó sở hữu của cải; ai sở hữu lượt hiển thị, người đó sở hữu của cải; ai sở hữu sự tin tưởng của người hâm mộ, người đó sở hữu của cải. Thông qua video ngắn và livestream, thông qua TikTok, mỗi người bình thường đều có cơ hội, để mọi người có thể chia sẻ một phần trong nhóm lưu lượng truy cập 800 triệu người này, để vô số người có thể thông qua tài năng của mình, thông qua nội dung của mình, thông qua sự nỗ lực, cống hiến của mình để có được sự chú ý, có được người hâm mộ, sau đó chuyển đổi thành miền riêng tư, có thể quản lý tốt miền riêng tư trong thời gian dài. Vì vậy, chúng ta hãy tóm tắt lại, lưu lượng truy cập có lưu lượng truy cập miễn phí, có lưu lượng truy cập trả phí, có lưu lượng truy cập miền công cộng, có lưu lượng truy cập miền riêng tư, có lưu lượng truy cập của video ngắn, có lưu lượng truy cập của livestream. Nhưng tóm lại, về bản chất, bản chất của lưu lượng truy cập, thực ra ngày nay trong thương mại, chúng ta hiểu rằng nó chính là của cải. Vì vậy, nếu bạn thực sự hiểu rõ bản chất của lưu lượng truy cập, bạn nhất định phải, bất kể hôm nay bạn làm thương mại, hay là bạn đã kinh doanh rất thành công, hay là bạn là một người trẻ tuổi có tài năng, có ước mơ, mọi người đừng quên, trên một nền tảng công bằng, công bằng, công khai như vậy, nó đã cho mỗi người một cơ hội để có được lưu lượng truy cập, cơ hội này đã được trao cho mọi người, quan trọng là xem mọi người có thể nắm bắt được hay không. Nếu mọi người có thể nắm bắt được, thực sự trong thời đại này, thông qua việc phân bổ lại lưu lượng truy cập có thể thực hiện được việc phân bổ của cải và vượt qua giai cấp hoàn toàn mới. Đây có thể là quy mô lớn nhất, cũng là cơ hội công bằng nhất trong hàng nghìn năm qua. Bài học hôm nay đến đây là hết, tôi tin rằng thông qua bài học này, rất nhiều bạn bè đã hiểu sâu hơn về sự thật về lưu lượng truy cập, cũng chúc mọi người có thể nắm bắt được thời đại hoàng kim của lưu lượng truy cập, có thể đạt được sự tăng trưởng của cải, vượt qua giai cấp, giúp mọi người thực hiện ước mơ. Hy vọng thông qua lưu lượng truy cập, nhiều người hơn có thể trở thành cá nhân xuất sắc. Hẹn gặp lại các bạn trong bài học tiếp theo.

SỰ THẬT VỀ CƠ HỘI

Xin chào mọi người, tôi là Trương Đào, chào mừng mọi người đến với lớp học Tư duy cường giả, cùng nhau nhận thức chân tướng, trở thành cường giả.

Bài học này của chúng ta sẽ nói về sự thật về cơ hội. Vậy cơ hội là gì? Thực ra, cơ hội thực sự chính là cơ hội mà người bình thường cũng có thể nắm bắt được, người bình thường cũng có thể thay đổi vận mệnh, chúng ta gọi đó là cơ hội. Cơ hội cũng là thời cơ, chúng ta lấy TikTok làm ví dụ, bạn xem TikTok chính là thời cơ lớn nhất hiện nay, thời cơ lưu lượng truy cập lớn nhất, lợi ích lưu lượng truy cập lớn nhất, cũng là cơ hội tốt nhất cho người bình thường. Vì chúng ta đã thấy vô số người bình thường xung quanh thông qua TikTok đã kiếm được số tiền lớn đầu tiên trong đời, thậm chí đạt được thành công lớn, thực hiện được việc vượt qua giai cấp. Vậy thì, trong TikTok, tại sao lại có nhiều người thành công như vậy, nhất định là dựa trên quy tắc của TikTok, lưu lượng truy cập của TikTok, cộng với lợi thế của thời đại này. Xung quanh chúng ta có rất nhiều người thành công, họ đã thành công nhờ TikTok như thế nào? Hoặc là TikTok đã giúp họ thành công, kiếm được tiền như thế nào? Hoặc là trên TikTok rất cuộc có những cách nào có thể kiếm tiền? Tức là phương thức kiếm tiền của TikTok, phương thức tạo thu nhập của TikTok. Tôi nghĩ là một cơ hội, nó có thể giúp chúng ta thành công, giúp chúng ta kiếm tiền, thì trước tiên chúng ta phải nghiên cứu xem nó có những cách nào có thể kiếm tiền.

Là người bình thường, trên TikTok, tôi đã tổng kết lại, có 11 cách kiếm tiền, phương thức kiếm tiền, đó là bán hàng qua video ngắn, livestream bán hàng, tất nhiên, bán hàng qua video ngắn còn có bán hàng qua hình ảnh, chương trình video trung bình, kiếm tiền từ kiến thức, quảng cáo "*Tinh đồ*" (Star Map), thu nhập từ quà tặng, kiếm tiền từ miền riêng tư, nhượng quyền thương mại, quảng bá thương hiệu. Tiếp theo, tôi sẽ nói chi tiết về từng phương thức kiếm tiền này. Mỗi phương thức kiếm tiền đều có ưu điểm, cũng có nhược điểm, cũng có đặc điểm của nó, cũng phù hợp với những nhóm người khác nhau.

Ví dụ như livestream bán hàng, mọi người đều biết, thực tế bán hàng trực tiếp là một phương thức kiếm tiền phổ biến nhất. Bán hàng trực tiếp trong phòng livestream, "*người-hàng-cảnh*" được xây dựng tốt nhất, cũng là phương thức bán hàng thường thấy. Bán hàng trực tiếp, yêu cầu thực tế cũng không cao, chỉ cần bạn có 1000 người theo dõi, hoặc bạn là tài khoản doanh nghiệp đều có thể bán hàng trực tiếp. Nhưng thực tế, bán hàng trực tiếp lại được chia thành "*lưu lượng miễn phí*" và "*lưu lượng trả phí*", vậy nên nếu mọi người có phương pháp, có kỹ năng, bán hàng trực tiếp thực tế phù hợp với tất cả mọi người, không nhất thiết yêu cầu phải có ngoại hình đẹp, nhưng thực sự bạn tìm được tài

khoản đối chiếu, thực tế là có thể thông qua học tập, thông qua không ngừng luyện tập mà đạt được. Những tài khoản bán hàng trực tiếp tốt, lượng hàng bán ra của họ rất lớn, thu nhập của một phòng livestream có thể bằng cả một công ty niêm yết. Phòng livestream bán hàng trực tiếp, cũng có một số phòng livestream bán hàng trực tiếp chuyên nghiệp, ví dụ như "*Kết bạn giao lưu*", "*Kết bạn giao lưu*" của La Vĩnh Hạo, có thể nói là vô cùng chuyên nghiệp trong lĩnh vực bán hàng trực tiếp. Tất nhiên, cũng có một tổ chức như "*Oriental Selection*" làm bán hàng trực tiếp. "*Oriental Selection*" một tháng có thể bán được lượng hàng trị giá từ 600 triệu đến 1 tỷ tệ, con số này cũng vô cùng kinh ngạc! Thứ có thể giúp "*New Oriental*" sống lại từ cõi chết, chính là dựa vào bán hàng trực tiếp. Tất nhiên, cũng có một số dạng IP cá nhân, như "*Brother Xiao Yang*", "*Brother Xiao Yang*" về cơ bản mỗi tháng trung bình lượng hàng bán ra đều vượt quá 100 triệu tệ, như "*Vợ chồng cầu vòng*" rất bình dị, một cặp vợ chồng trẻ bình thường, rồi cũng có thể thông qua bán hàng, rồi một đêm có thể bán được lượng hàng trị giá hàng chục triệu tệ, tất nhiên còn có những ngôi sao, Giả Nãi Lượng, bao gồm cả Hương Thái gần đây, livestream bán hàng của họ, phòng livestream của họ mỗi đêm đều có doanh thu mấy chục vạn, cả triệu tệ, đây là những người bán hàng chuyên nghiệp. Tất nhiên, cũng có rất nhiều cá nhân bình thường, hoặc doanh nghiệp tổ chức, doanh nghiệp cũng bán hàng rất nhiều. Tóm lại, bán hàng trực tiếp trong tương lai sẽ trở thành một xu thế của thời đại, mỗi người, mỗi cửa hàng, mỗi doanh nghiệp, mỗi thương hiệu đều có thể làm bán hàng trực tiếp. Những phòng livestream lớn này, mỗi đêm họ đều có doanh thu mấy chục vạn, cả triệu tệ, rồi đều có doanh thu mấy chục triệu tệ, lợi nhuận này vô cùng khả quan. Chia cho streamer, thu nhập mỗi đêm của họ, có lẽ cũng là mấy trăm nghìn tệ. Điều này cũng rất phổ biến, ngay cả một số streamer vừa và nhỏ, thu nhập mỗi đêm của họ cũng đều vượt quá con số bốn chữ số. Vậy nên, bán hàng trực tiếp không chỉ là một phương thức kiếm tiền rất tốt. Thực tế, nó còn thúc đẩy sự lưu thông thương mại, lưu thông sản phẩm và nâng cao hiệu suất kinh doanh của toàn bộ thương mại, bởi vì kiểu bán hàng truyền thống, ví dụ như ở "*New Oriental*", giáo viên offline, có lẽ họ phục vụ trực tiếp một kèm một, hoặc một kèm nhiều, cũng nhiều nhất là mấy chục học sinh, nhưng trên online, có lẽ họ có thể đồng thời đối diện với mấy chục, mấy trăm, mấy nghìn, có lẽ phòng livestream đồng thời có mấy chục vạn người. Như vậy, hiệu suất sẽ vô cùng cao. Vậy nên, bán hàng trực tiếp, thực tế đã nâng cao rất nhiều hiệu suất sản xuất, nâng cao rất nhiều hiệu suất bán hàng, cũng nâng cao toàn bộ lưu lượng, thương hiệu, sức ảnh hưởng, doanh số và lợi nhuận của toàn bộ công ty. Vậy nên, bán hàng trực tiếp vẫn là phương thức kiếm tiền chủ yếu, cũng là phương thức có quy mô lớn nhất.

Phương thức kiếm tiền thứ hai gọi là bán hàng qua video ngắn. Vì livestream bán hàng vẫn có ngưỡng, ví dụ như nó yêu cầu phải xuất hiện trước ống kính, yêu cầu ngoại hình, khí chất, tài ăn nói, năng lực của người livestream, yêu cầu việc xây dựng "*người - hàng - khung cảnh*", tương đối mà nói vẫn có

một chút khó khăn và ngưỡng. Nhưng bán hàng qua video ngắn thì không có yêu cầu gì cả, ví dụ như không cần xuất hiện trước ống kính, ví dụ như không cần quá nhiều người hâm mộ, thậm chí ví dụ như không cần nhất thiết phải là sản phẩm của mình. Vì vậy, bán hàng qua video ngắn, thực ra ngưỡng của nó rất thấp, phù hợp với rất nhiều người dân bình thường, thậm chí là chỉ cần thời gian rảnh rỗi ở nhà, thời gian nghiệp dư, thời gian sau khi tan làm, sau đó tự mình chỉnh sửa video, sau đó gắn giỏ hàng, mở cửa sổ là có thể bán hàng rồi. Mọi người đừng coi thường việc bán hàng qua video ngắn, sản phẩm bán hàng qua video ngắn thường có giá đơn hàng tương đối thấp, thường là khoảng vài chục tệ, 9,9 tệ, 12,9 tệ, 19,9 tệ là nhiều nhất. Tuy những sản phẩm này bề ngoài có vẻ như giá đơn hàng rất thấp, nhưng vì nó là nhu cầu thiết yếu, tần suất cao, số lượng rất lớn, vì vậy thực ra thu nhập cũng khá cao. Bạn có thể thấy những túi rác mà mọi người thường sử dụng trong nhà, mọi người có thể tìm kiếm, mọi người có thể tìm kiếm trên nền tảng để xem, sau đó có rất nhiều túi rác. Tôi sẽ giới thiệu cho mọi người một tài khoản, mọi người có thể xem sau. Chính là trong một đồng túi rác, tài khoản có doanh số cao nhất là hơn 10 triệu sản phẩm. Bạn đừng coi thường 9,9 tệ nhân với hơn 10 triệu sản phẩm, nếu mọi người bán hàng, tỷ lệ hoa hồng của bạn thấp nhất là 20%, có loại là 30%, cao nhất là 50%, 60%, điều này rất đáng kể. Tức là bạn chỉnh sửa một video, sau đó gắn một giỏ hàng bên dưới, sau đó có thể sẽ mang lại cho bạn thu nhập hàng nghìn, hàng chục nghìn, thậm chí là hàng trăm nghìn tệ, hơn nữa là thu nhập liên tục. Đây chính là bán hàng qua video ngắn, nó không cần bạn giao hàng, cũng không có chi phí, cũng không có rủi ro, cũng không có áp lực, chỉ cần quay video ngắn, sau đó chỉnh sửa theo logic của sản phẩm bán chạy, trưng bày sản phẩm, sau đó khách hàng sẽ tự động đặt hàng. Vì vậy, đây là không có bất kỳ rủi ro nào. Giống như túi rác, giống như đồ chơi, giống như rất nhiều tài khoản bán sách đều như nhau. Giống như tài khoản bán sách của thầy Tăng Sĩ Cường, bạn sẽ thấy rất nhiều người sau khi chỉnh sửa video xong thì gắn một cuốn sách, gắn một giỏ hàng nhỏ, bạn sẽ thấy lưu lượng truy cập tự nhiên, có thể mọi người click vào xem, rất nhiều sách đều có doanh số bán hàng nghìn, hàng chục nghìn cuốn. Còn một số đồ chơi, đặc biệt là tài khoản bán đồ chơi, bạn xem một video bán một món đồ chơi, một video có doanh số cao nhất là hơn một triệu sản phẩm, điều này rất đáng kinh ngạc. Có thể trước đây một cửa hàng bán trong một năm cũng không bán được nhiều như vậy, nhưng một video ngắn lại có thể. Vì vậy, bán hàng qua video ngắn, ngưỡng của nó rất thấp, không có yêu cầu gì cả, cũng không cần tích trữ hàng, không có áp lực, cũng không cần bất kỳ hàng tồn kho, rủi ro, kinh nghiệm nào, chỉ cần quay video ngắn cho tốt. Sau đó, tìm những sản phẩm có giá đơn hàng tương đối thấp, doanh số tương đối cao trong "tuyển chọn liên minh", sau đó gắn vào, sau đó nền tảng sẽ tự động chia hoa hồng. Điều này cũng rất tốt, đối với rất nhiều người muốn làm thêm, muốn làm nghề tay trái, muốn tăng thêm thu nhập đều có thể thử bán hàng qua video ngắn.

Phương thức kiếm tiền thứ ba trong TikTok gọi là trả phí kiến thức. Khối lượng của nó hiện nay cũng khá lớn, hơn nữa TikTok thực ra đã thúc đẩy sự phát triển của việc trả phí kiến thức, vì trong TikTok có rất nhiều kiến thức, bao gồm cả rất nhiều blogger kiến thức, nhu cầu của mọi người đối với kiến thức này là rất lớn, vì vậy đã dẫn đến sự bùng nổ của việc trả phí kiến thức. Trả phí kiến thức thực ra cũng rất đơn giản, nó có rất nhiều hình thức. Nhiều nhất chính là người livestream kiến thức, người livestream kiến thức chính là có IP cá nhân. IP cá nhân chính là bán những kiến thức trong ngành, lĩnh vực của mình hoặc là những kiến thức đã dạy ngoại tuyến lên mạng. Bạn có thể thấy một số ví dụ phổ biến, quen thuộc, ví dụ như giáo dục theo môn học, giáo dục nghề nghiệp, bao gồm cả giáo dục doanh nghiệp, giáo dục nuôi dạy con cái, rất nhiều người làm rất tốt trên TikTok, như cô Tuyết Lê, cô ấy dạy tiếng Anh, trước đây cô ấy chỉ là một giáo viên tiếng Anh bình thường. Nhưng trên mạng, trong livestream, cô ấy có thể tạo ra rất nhiều câu chuyện thần thoại và kỷ lục. Một giáo viên tiếng Anh bình thường, mọi người đoán xem một tháng cô ấy có thể dạy bao nhiêu học sinh? Mọi người có thể xem trên nền tảng, trung bình mỗi ngày cô ấy đều có thể dễ dàng kiếm được hơn mười nghìn tệ, lúc cao nhất, doanh số bán hàng trong một tháng của cô ấy đạt 6 triệu tệ. Lợi nhuận ròng hàng năm của cô ấy đều hơn mười triệu tệ, vì không có chi phí gì cả, vì nó là khóa học. Vì vậy, trả phí kiến thức khác với bán hàng, nó không giống như các sản phẩm hữu hình khác cần phải giao hàng, còn có trả hàng, còn phải cân nhắc rất nhiều vấn đề rắc rối về hậu cần. Vì trả phí kiến thức là khóa học trực tuyến đã được ghi hình, chi phí chỉnh sửa rất thấp. Vì vậy, như cô Tuyết Lê dạy tiếng Anh, bao gồm cả thầy Cổ Dã dạy thư pháp, trước khi dịch bệnh xảy ra, ông làm lớp đào tạo ngoại tuyến, lớp đào tạo ngoại tuyến vì dịch bệnh nên không thể mở lớp được. Không còn cách nào khác, ông đã livestream trên mạng, doanh thu hàng năm của ông cũng có thể đạt mười triệu tệ. Bạn xem, ngay cả dạy thư pháp cũng có thể, vì vậy trong trả phí kiến thức thực sự có rất nhiều thứ, đủ loại, bao gồm cả giáo dục gia đình. Danh mục giáo dục gia đình, nuôi dạy con cái cũng khá nhiều, vì có rất nhiều người trước đây rất bận rộn, không biết cách giáo dục con cái, rất nhiều người làm cha mẹ thực ra đều là lần đầu tiên làm cha mẹ, không biết cách giáo dục con cái. Vậy thì sẽ xuất hiện rất nhiều vấn đề, cũng tạo ra rất nhiều lo lắng. Vì TikTok, đã có một cơ hội để rất nhiều bà mẹ có thể biết, học hỏi được rất nhiều kiến thức về cách giáo dục con cái. Vì vậy, danh mục này cũng rất lớn, có rất nhiều, có rất nhiều livestream làm rất tốt, mọi người có thể học hỏi, bao gồm cả lớp học phát triển phụ nữ, v.v. Vì vậy, lĩnh vực trả phí kiến thức thực ra cũng rất lớn. Có thể nói, 360 ngành nghề, mỗi ngành nghề đều có thể làm trả phí kiến thức. Trả phí kiến thức thường sử dụng phương thức livestream, tất nhiên có thể làm livestream bán hàng, cũng có thể làm bán hàng qua video ngắn. Tại sao lại tách nó ra riêng? Chính là vì khối lượng của nó rất lớn, nhu cầu rất lớn, hơn nữa giá trị và ý nghĩa cũng rất lớn. Vì vậy, trả phí kiến thức đáng để mỗi người chia sẻ những ưu điểm hoặc kinh nghiệm trong ngành và thông tin có giá trị của mình. Ngoại tuyến có thể chi phí rất cao, có thể là chi phí vài vạn tệ,

trên mạng có thể chỉ cần vài trăm tệ là được. Bao gồm cả việc chi phí của tôi trước đây ngoại tuyến đều là vài vạn tệ, mười mấy vạn tệ, bây giờ tôi trên mạng, trong livestream, mọi người có thể mua khóa học của tôi với chi phí rất thấp. Vì vậy, trả phí kiến thức rất có ý nghĩa, rất có giá trị, hơn nữa theo sự phát triển của thời đại, theo sự phát triển của video ngắn, livestream trên mạng, nhu cầu của mọi người đối với kiến thức này, học tập, trưởng thành, nâng cao nhận thức cũng khiến cho toàn bộ lĩnh vực trả phí kiến thức trong tương lai trở thành một đường đua vàng rất quan trọng. TikTok cũng rất coi trọng, bao gồm cả việc phát triển riêng ứng dụng Xue Lang để thực hiện mảng kinh doanh này, mọi người học tập sẽ rất tiện lợi, có ứng dụng riêng, mọi người có thể học tập.

Phương thức kiếm tiền thứ tư là kế hoạch video tầm trung. Mọi người có lẽ đều đã nghe qua kế hoạch này, mọi người có lẽ không quá để ý đến nó, kế hoạch video tầm trung thực tế là Douyin để thúc đẩy video dài hơn một chút, ý nói video có thời lượng tương đối dài. Đặc biệt là muốn thúc đẩy để giúp video đưa hầu có thể tốt hơn, có nhiều lưu lượng hơn, đây cũng là một bố cục ma trận của nó. Vậy thì kế hoạch video tầm trung, thực tế vô cùng đơn giản, ý nói khi bạn đăng video, video này hơi dài một chút, thực tế lượt xem của bạn có lẽ sẽ bị ảnh hưởng, vậy nên nền tảng sẽ cho bạn một khoản trợ cấp, ý nói khi video của bạn dài, phù hợp với các điều kiện quy định của nền tảng, bạn tham gia kế hoạch video tầm trung, vậy thì mỗi lượt xem video của bạn, nền tảng sẽ cho bạn trợ cấp. Kế hoạch này, thực tế cũng rất "*thom*", bởi vì có rất nhiều video có lẽ có lượt xem mấy chục vạn, cả triệu, vậy thì ý nói mỗi khi bạn đăng video có lẽ sẽ bỏ túi được mấy nghìn tệ, đây là mức đảm bảo. Vậy nên, kế hoạch video tầm trung cũng giúp rất nhiều blogger giỏi làm nội dung, chỉ thông qua video ngắn là có thể thực hiện kiếm tiền vô cùng dễ dàng.

Phương thức kiếm tiền thứ năm, chính là quảng cáo Tinh Đồ. Mọi người đều biết, quảng cáo Tinh Đồ thực tế là một mảng mà Douyin phát triển độc lập. Xây dựng một nền tảng kinh tế như vậy cho tất cả những người nổi tiếng trên mạng và nhà sáng tạo, rồi đến kiếm tiền từ quảng cáo. Quảng cáo Tinh Đồ thực tế có ngưỡng nhất định, ví dụ như lượng người theo dõi phải lớn. Lượng người theo dõi phải lớn mới có thể làm quảng cáo, lượng người theo dõi ít thì không nhận được quảng cáo, nhưng ngưỡng này thực tế cũng không cao lắm, ý nói lượng người theo dõi của bạn chỉ cần vượt quá một vạn là một ngưỡng, năm vạn là một ngưỡng, mười vạn là một ngưỡng, tất nhiên thông thường có lẽ là trên mười vạn. Giá trị quảng cáo Tinh Đồ có lẽ sẽ lớn hơn một chút. Vậy thì quảng cáo Tinh Đồ hiện nay, có lẽ ban đầu nhiều người không coi trọng, vậy thì hiện nay bao gồm cả tương lai, quảng cáo Tinh Đồ sẽ là một phương thức kiếm tiền vô cùng quan trọng. Đặc biệt là rất nhiều IP, lượng người theo dõi của họ vô cùng lớn. Vậy thì quảng cáo Tinh Đồ, thực tế chi phí rất thấp, vì sao? Bởi vì có lẽ chỉ là một đoạn quảng cáo mười mấy giây, có lẽ chỉ là vài câu nói, chèn vào trong video ngắn. Việc quay video của nó không có chi phí gì, nó là lợi nhuận

ròng. Ví dụ như ở một số tài khoản blogger tương đối nổi tiếng trên nền tảng, blogger nổi tiếng, ví dụ như "*Tiểu Ngư Hải Đường*", mọi người có lẽ đều nghe qua, "*Tiểu Ngư Hải Đường*", giá báo giá quảng cáo một video của cô ấy là 880.000 tệ. Ba tháng cô ấy có thể kiếm được 30 triệu tệ, ý nói chỉ riêng nhận quảng cáo Tinh Đồ, ba tháng đã kiếm được 30 triệu tệ, gần như là lợi nhuận ròng. Ví dụ như một số người nổi tiếng hơn trong Douyin, ví dụ như "*pupu*", báo giá một video của cô ấy là 500.000 tệ. Một video báo giá 500.000 tệ, một tháng có thể nhận 15 video quảng cáo, một tháng đã kiếm được 7,5 triệu tệ, mười tháng, vậy thì là 75 triệu tệ, một năm cũng gần 100 triệu tệ thu nhập từ quảng cáo. Ví dụ như, bao gồm cả Bạch Băng báo giá một video 700.000 tệ, ví dụ như "*Hầu Ca Nói Xe*" báo giá một video 550.000 tệ, một tháng có thể nhận 16 video quảng cáo, vậy thì một tháng là hơn 8 triệu tệ, gần 10 triệu tệ, mười tháng, một năm, thu nhập từ quảng cáo đều sẽ vượt quá 100 triệu tệ. Vậy nên, ví dụ như một số blogger lớn, khi bạn đã có đủ lượng người theo dõi, thực tế thu nhập từ quảng cáo Tinh Đồ là vô cùng "*thom*", cũng vô cùng dễ dàng. Phương thức kiếm tiền này chỉ là ngưỡng hơi cao một chút, nhưng nếu đã có đủ lượng người theo dõi, vậy thì cái này có thể kiếm tiền lâu dài. Vậy nên mọi người tuyệt đối đừng xem thường thu nhập trên Tiktok.

Phương thức kiếm tiền thứ sáu chính là thu nhập từ quà tặng. Mọi người có thể thường xuyên xem TikTok, có thể thường xuyên tặng quà cho những người livestream mà mình thích. Tất nhiên, quà tặng này có thể mỗi người một ít, nhưng mọi người đừng quên, người đông thì sức mạnh lớn. Một số người livestream PK, một buổi tối thu nhập từ quà tặng có thể đạt hàng trăm nghìn tệ. Một số người mà mọi người có thể tiếp xúc nhiều hơn, như một số ông bà ở nông thôn, những livestream hát hò, nhảy múa đó có rất nhiều người xem. Thực tế rất đơn giản, chỉ là mỗi đêm dựa vào tiền thưởng, một đêm có lẽ thu nhập mấy nghìn, mấy vạn tệ, rất nhiều, ví dụ như "*Jia Jia*", ở nông thôn, rồi ca hát, về cơ bản mỗi đêm đều có lượng người xem online, đều vượt quá vạn, vượt quá mấy vạn, ví dụ như dịp Tết Nguyên Đán, phòng livestream có lượng người xem online vượt quá 100.000 người, vậy thì mỗi đêm tiền thưởng âm thanh, thu nhập từ quà tặng thưởng đều sẽ có mấy chục vạn tệ thu nhập.

Phương thức kiếm tiền thứ bảy chính là nhượng quyền thương mại. Trên thực tế, trên TikTok có rất nhiều người cần cơ hội, vì vậy TikTok đã trở thành một kênh phát hành thông tin rất lớn. Đối với các cửa hàng, nhượng quyền thương mại thực ra trước đây là ngoại tuyến, cần phải họp, sau đó cần phải quảng cáo, chi phí rất cao. Nhưng trên mạng có thể thực hiện việc nhượng quyền thương mại rất dễ dàng. Chúng ta thấy rất nhiều cửa hàng nổi tiếng trên mạng bây giờ đều sử dụng cách này để thực hiện. Như "*Bao tử Ca*", "*Lẩu cay Phúc Đại Thúc*", "*Cơm trộn Hoàng Tứ Gia*", "*Bánh bao đêm Bảo Trâm*", những cửa hàng nổi tiếng trên mạng này có thể nhanh chóng mở rộng ra toàn quốc, mở được hàng trăm, thậm chí là hàng nghìn cửa hàng trong vòng hai năm, điều này

trước đây gần như là không thể làm được, nhưng bây giờ lại có thể. Vì vậy, khi bạn trở thành một cửa hàng nổi tiếng trên mạng, có vô số người có thể nhìn thấy bạn trên mạng. Tuy lúc này họ khó có thể đến tận nơi để ăn một bữa cơm, hoặc là mua một món đồ, nhưng họ có thể mang cơ hội này đến địa phương của họ. Vì Trung Quốc quá rộng lớn, Trung Quốc có rất nhiều thành phố, hàng trăm thành phố, đúng không? Trung Quốc rất rộng lớn. Trước đây là do thông tin bất cân xứng, bây giờ đã có mạng, thông tin rất cân xứng, bất kỳ thứ gì chỉ cần nó nổi tiếng, sau khi nổi tiếng là có thể nhanh chóng lan rộng ra toàn quốc. Vì vậy, việc kiếm tiền từ nhượng quyền thương mại thực ra rất tốt, vì một cửa hàng chỉ có thể phục vụ một thành phố, doanh thu mỗi ngày của họ là có hạn. Nhưng làm nhượng quyền thương mại có thể nhanh chóng mở rộng cửa hàng ra toàn quốc, chỉ cần thu phí nhượng quyền, thu phí nguyên vật liệu có thể sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Vì vậy, một cửa hàng ăn uống nhỏ, một năm họ có thể chỉ kiếm được vài chục triệu tệ, nhưng họ đã có TikTok, làm nhượng quyền thương mại, trở thành cửa hàng nổi tiếng trên mạng, có thể một năm thu phí nhượng quyền đều sẽ thu được hàng tỷ tệ. Đây là một phương thức kiếm tiền rất quan trọng đối với những người muốn làm thương hiệu chuỗi.

Phương thức kiếm tiền thứ tám trên TikTok chính là thu hút lưu lượng truy cập cho cửa hàng thực tế. Tôi tin rằng Trung Quốc có hơn 100 triệu hộ kinh doanh cá thể, phần lớn hộ kinh doanh cá thể đều là cửa hàng thực tế. Cửa hàng thực tế bị ảnh hưởng rất lớn, rất nhiều lưu lượng truy cập ngoại tuyến đã chuyển sang trực tuyến, lúc này áp lực sinh tồn của ngoại tuyến rất lớn, nguyên nhân cốt lõi là do không có lưu lượng truy cập. Vì vậy, TikTok đã mang đến, vì lưu lượng truy cập đều ở trong TikTok, vì vậy TikTok đã mở "*cuộc sống địa phương*", mở "*mua theo nhóm*" trực tuyến, mở "*giao đồ ăn*" v.v., cũng hỗ trợ những người làm nội dung đánh giá cửa hàng, chỉ có một mục đích, chính là giúp cửa hàng thực tế thu hút lưu lượng truy cập. Vì vậy, thực ra cửa hàng thực tế trong tương lai đều có thể kiếm tiền trên mạng thông qua video ngắn, thông qua livestream, thông qua TikTok. Vì vậy, TikTok đã trở thành nguồn lưu lượng truy cập rất quan trọng của cửa hàng thực tế. Vì vậy, phương thức kiếm tiền của cửa hàng thực tế có thể thông qua tất cả các hình thức hỗ trợ ngoại tuyến của TikTok, "*cuộc sống địa phương*", "*mua theo nhóm*", sau đó những người làm nội dung đánh giá cửa hàng, "*giao đồ ăn*" v.v. để giúp cửa hàng thực tế đạt được sự tăng trưởng về lưu lượng truy cập. Vì vậy, khi cửa hàng thực tế không có lưu lượng truy cập, hoặc là gặp phải nút thắt về lưu lượng truy cập, nhất định phải nhanh chóng đến TikTok để tìm kiếm lưu lượng truy cập, nghiên cứu kỹ về "*cuộc sống địa phương*" của TikTok. "*Cuộc sống địa phương*", hiện nay TikTok cũng đang hỗ trợ những người vận hành "*cuộc sống địa phương*", vì rất nhiều cửa hàng thực tế không có khả năng xây dựng đội ngũ, cũng không biết quay phim, cũng không biết vận hành. TikTok đã hỗ trợ những người vận hành "*cuộc sống địa phương*" để thúc đẩy mảng kinh doanh này, ở địa phương của mọi người cũng sẽ có, mọi người có thể tìm kiếm. Nếu bạn tìm được, bạn sẽ

thấy rằng một khi cửa hàng này có lưu lượng truy cập, rất nhanh sau đó cửa hàng này sẽ hoạt động trở lại.

Phương thức kiếm tiền thứ chín trên TikTok chính là livestream của doanh nghiệp, livestream của thương hiệu. Doanh nghiệp và thương hiệu mà chúng ta nói ở đây thực ra là những doanh nghiệp và thương hiệu có quy mô, khối lượng tương đối lớn, thậm chí là một số doanh nghiệp đầu ngành, hoặc là một số doanh nghiệp, thương hiệu chuỗi lớn. Vì rất nhiều doanh nghiệp này là ngành truyền thống, rất nhiều sản phẩm của những ngành này rất đặc biệt, có thể là TO B, có thể là phải tùy chỉnh, có thể số tiền rất lớn, có thể là làm chuỗi cửa hàng, có thể có hàng trăm, hàng nghìn cửa hàng chuỗi. Livestream của doanh nghiệp và livestream của thương hiệu cũng là điều mà TikTok rất ủng hộ, cũng là xu hướng trong tương lai, hơn nữa hiện nay thông qua sự hỗ trợ này của TikTok, rất nhiều thương hiệu, chính là những thương hiệu nhỏ, hoặc là một số thương hiệu mới có thể nhanh chóng trở thành thương hiệu nổi tiếng trên mạng. Ví dụ như *"Nhật dưỡng nhất đầu ngư"*, mọi người có thể đã từng xem livestream này. *"Nhật dưỡng nhất đầu ngư"* trong toàn bộ thị trường sữa có thể nói là có rất nhiều ông lớn, theo cách truyền thống mà nói, gần như là không thể chen chân vào thị trường này. Nhưng họ đã thông qua livestream trực tuyến, *"nhận nuôi một con bò"*, thực sự đã mở ra một lối đi, thông qua livestream, thông qua hệ thống thành viên, *"nhận nuôi một con bò"*, chỉ trong vài năm, doanh thu hàng năm trên mạng đã đạt đến hàng tỷ tệ. Còn một số thương hiệu lâu đời như Bosideng, một số thương hiệu thể thao như Anta, Li-Ning, bao gồm cả một số thương hiệu nổi tiếng trên mạng như áo thun trắng, bao gồm cả Xiaomi, Huawei, tất cả những thương hiệu này, thực ra họ đều đã mở livestream, hơn nữa đều làm rất tốt, mọi người cũng có thể theo dõi. Chính là những thương hiệu này, họ có thương hiệu riêng, có vàng hào quang riêng, mọi người đều rất công nhận. Họ thông qua livestream vừa có tác dụng tuyên truyền, quảng bá, vừa có tác dụng trực tiếp bán hàng trong livestream, sau đó lại có thể trao quyền cho cửa hàng thực tế ngoại tuyến tốt hơn. Bao gồm cả một số doanh nghiệp truyền thống như Sany Heavy Industry, họ bán máy xúc, máy móc hạng nặng, mỗi chiếc đều vài trăm nghìn, hàng triệu tệ. Sany Heavy Industry như vậy, họ cũng thông qua livestream, livestream của thương hiệu cũng có thể đạt được sự hiển thị thương hiệu, cũng có thể trao quyền cho các nhà phân phối của họ. Vì vậy, livestream của doanh nghiệp và livestream của thương hiệu trong tương lai nhất định sẽ là một xu hướng và trạng thái bình thường, mỗi doanh nghiệp, dù có lớn đến đâu, thực ra cũng phải bố trí, vì lưu lượng truy cập ở đâu, doanh nghiệp chúng ta phải ở đó.

Phương thức kiếm tiền thứ mười gọi là kiếm tiền từ miền riêng tư. Kiếm tiền từ miền riêng tư là gì? Trên thực tế, chính là một số ngành, một số sản phẩm tương đối đặc biệt, sản phẩm này có thể không tiện nói trong livestream, hoặc là không thể giải thích rõ ràng trong livestream, hoặc là sản phẩm này cần

phải phi tiêu chuẩn, tùy chỉnh, hoặc là giá đơn hàng quá cao, v.v. Tóm lại, rất nhiều ngành rất đặc biệt đều có thể kiếm tiền thông qua miền riêng tư. Kiếm tiền từ miền riêng tư, mọi người có thể hiểu là chúng ta livestream, dùng video ngắn để thu hút người hâm mộ vào nhóm của chúng ta, sau đó thu hút vào WeChat của chúng ta, chúng ta gọi đó là miền riêng tư. Kiếm tiền từ miền riêng tư, mọi người có thể xem rất nhiều tài khoản, như "*nhạc thai giáo*", bạn sẽ thấy rằng trong livestream thực ra chỉ là phát một bản nhạc, sau đó lúc này có rất nhiều bà bầu sẽ vào nhóm để lấy tài liệu, sau đó những người hâm mộ chính xác này đều được chuyển hướng, sau đó lại kiếm tiền ở phần phụ trợ của miền riêng tư. Như một số khóa đào tạo, một số như "*lập trình hạt nhân*", bao gồm cả một số mỹ phẩm cao cấp, sản phẩm chăm sóc sức khỏe, sản phẩm bổ dưỡng, v.v. Rất nhiều danh mục, thực ra họ không trực tiếp kiếm tiền trong livestream, mà là thu hút người hâm mộ vào nhóm người hâm mộ của họ, sau đó thêm WeChat của họ để kiếm tiền. Mọi người đừng coi thường sức mạnh của việc kiếm tiền từ miền riêng tư, vì mỗi người hâm mộ chính xác, giá trị của họ, giá trị lâu dài của họ là rất lớn, mà chi phí thu hút lưu lượng truy cập thông qua TikTok lại rất thấp. Như vậy thì thực ra tương đương với việc không cần phải bỏ ra chi phí quảng cáo khổng lồ như trước đây nữa, mà là thông qua video ngắn, livestream để những người hâm mộ chính xác tìm đến mình. Thực ra, bạn có thể hiểu đây là một loại quảng cáo, bạn cũng có thể hiểu đây là một loại marketing, quảng bá, bạn cũng có thể hiểu đây là một kênh hoàn toàn mới. Tóm lại, việc kiếm tiền từ miền riêng tư thực ra rất tốt, rất nhiều người đang âm thầm làm giàu, chỉ là mọi người không biết mà thôi. Vì vậy, bạn đừng nói rằng sản phẩm của mình đặc biệt, ngành của mình đặc biệt, việc của mình không thể kiếm tiền. Thực ra, điều này không liên quan gì cả. Tất nhiên, mười cách mà chúng ta nói chỉ là phần nổi của tảng băng chìm, việc kiếm tiền thực sự trên TikTok không phải là đơn lẻ, chính là bạn có thể đa dạng hóa, bạn vừa có thể kiếm tiền từ video ngắn, bạn cũng có thể kiếm tiền từ livestream, bạn cũng có thể bán sản phẩm của mình, cũng có thể bán sản phẩm của người khác, bạn cũng có thể kiếm tiền từ trả phí kiến thức, bạn cũng có thể thu hút lưu lượng truy cập ngoại tuyến, cũng có thể kiếm tiền từ miền riêng tư, bạn cũng có thể làm livestream của thương hiệu, cũng có thể làm nhượng quyền thương mại. Nói cách khác, hình thức kiếm tiền của livestream là muôn hình vạn trạng, theo chính sách của nền tảng, theo sự thay đổi của thị trường, thực ra trong tương lai còn có nhiều phương thức kiếm tiền hơn, chỉ là mọi người có thể chưa biết, chưa hiểu rõ. Vì vậy, mọi người nhất định phải nghiêm túc nghiên cứu, nếu hôm nay thông qua video ngắn và livestream có thể nâng cao hiệu quả kiếm tiền lên 10 lần, 100 lần, thì mọi người có muốn thử phương thức này hay không? Nếu thông qua video ngắn và livestream có thể vượt quá mong đợi của bạn, để việc kiếm tiền có thể thực sự thực hiện được giá trị cuộc sống tốt hơn của bạn, có thể nâng cao hiệu quả của bạn, có thể nhân đôi thời gian của bạn, có thể để bạn tạo ra giá trị lớn hơn, ảnh hưởng đến nhiều người hơn, thì mọi người có muốn tìm hiểu kỹ về việc kiếm tiền này hay không? Vì vậy, cơ hội thực sự nhất định là dành cho người bình

thường, nhất định là để tạo nên người bình thường, chỉ là chúng ta phải dùng tâm để nghiên cứu sâu, học hỏi sâu, tìm hiểu sâu. Khi chúng ta có thể thực sự phát hiện ra sự thật về cơ hội, nhìn thấy bản chất của cơ hội, tìm được cơ hội thực sự, lúc này, mọi người nhất định phải dũng cảm đưa ra quyết định, nắm bắt cơ hội này, đừng bỏ lỡ, nhất định phải làm người hưởng lợi, đừng làm người chứng kiến.

Trong thời đại này, thực sự chúng ta đang sống trong thời kỳ thịnh vượng, gặp được một thời đại tốt như vậy, thực ra là *"không phá thì không xây"*. Chính vì TikTok đã phá vỡ rất nhiều ràng buộc, quy tắc trước đây, bao gồm cả lưu lượng truy cập, bao gồm cả rất nhiều phương thức phân bổ của cải, bao gồm cả các mối quan hệ xã hội. Chính vì thời đại như vậy, một sản phẩm như vậy, một nền tảng như vậy có thể để vô số người bình thường nắm bắt được cơ hội lợi ngược dòng này, cơ hội thay đổi vận mệnh, cơ hội vượt qua giai cấp. Gần đây, cũng có rất nhiều người hâm mộ nhắn tin riêng cho tôi, hỏi tôi làm thế nào mới có thể làm tốt video ngắn và livestream, làm thế nào mới có thể nắm bắt được thời cơ và lợi thế của thời đại này, làm thế nào cũng có thể tham gia, có thể lợi ngược dòng về của cải, vượt qua giai cấp. Vì vậy, sau này tôi đã chuẩn bị một khóa học riêng để dạy mọi người làm video ngắn và livestream, trong đó có phương pháp, có kỹ năng, có logic, còn có một số phương pháp luận, còn có rất nhiều ví dụ và một số kinh nghiệm thực hành. Tôi cũng tin rằng mọi người có thể dựa vào tình hình thực tế của mình, dựa trên kế hoạch cuộc sống cá nhân, kế hoạch nghề nghiệp, sở thích của mình, dựa trên một số tình hình nghề nghiệp của mình, mọi người cũng có thể tìm được phương thức kiếm tiền phù hợp với mình. Cũng hy vọng rằng mọi người đều có thể nắm bắt được lợi thế của thời đại này, lợi thế của lưu lượng truy cập, có thể lợi ngược dòng trong cuộc sống, đạt đến đỉnh cao của cuộc đời. Bài học hôm nay của chúng ta đến đây là hết, hẹn gặp lại.