

NHÂN TÍNH ĐEN VÀ TRẮNG

人性

Khóa học nhân tính

Tài liệu miễn phí cho khóa học trực tuyến - không phải để bán

nhân tính học

Xấu
Hòn
Kê
Xấu

·
Tốt
Hòn
Người
Tốt



LỜI MỞ ĐẦU

Cuộc đời là một hành trình tu tập, và cảnh giới cao nhất của tu tập là gì? Câu trả lời chính là rèn luyện thành "Lòng Lang Dạ Phật".

"Lòng Lang Dạ Phật" là gì?

Phật giáo dạy về "minh tâm kiến tánh", vậy thì minh tâm là minh tâm cái gì? Chính là tâm từ bi, tâm bồ tát, tâm đại ái, tức là cái thiện sâu thẳm trong nội tâm. Kiến tánh là thấy bản tính gì? Chính là thấy bản tính con người! Bản tính con người là thứ sâu sắc nhất trên thế giới này, nó vừa mãnh liệt vừa tàn khốc. Phải hiểu rõ bản tính con người mới có thể tồn tại và phát triển trong cuộc chiến sinh tồn khốc liệt, leo lên đỉnh chuỗi thức ăn.

Bí mật về bản tính con người vừa chân thực vừa tàn khốc, trải qua hàng ngàn năm, ngoại trừ những bậc thầy đỉnh cao, người thường rất khó nhìn thấy sự thật, đây cũng là lý do khiến hầu hết mọi người đều trở nên tầm thường, bởi vì họ cách sự thật quá xa vời.

Hãy nhớ! Một tầng lớp người có thể điều khiển một tầng lớp khác, bởi vì họ biết những bí mật mà tầng lớp kia không biết.

"Kiến tánh giả tất hữu lang tính", ra tay phải dứt khoát, quyết đoán phải lạnh lùng, có thủ đoạn tàn nhẫn như gió thu quét lá rụng. Từng thấy một câu hỏi: *"Điều gì khiến bạn nhận ra khi trưởng thành?"*. Có một câu trả lời được nhiều người tán đồng: *"Lớn lên mới biết, thế giới này không có đạo lý gì cả, tất cả đều là cá lớn nuốt cá bé"*, thật là một nhận thức chua xót về cuộc đời!

Điều đáng buồn nhất của người bình thường là gì? Họ luôn nghĩ rằng thế giới này "có lý lẽ", kết quả là bản thân bị tổn thương đầy mình mới phát hiện ra rằng thế giới này thực chất là "cá lớn nuốt cá bé". Từ nhỏ chúng ta đã được nhồi nhét nhiều nhất là: Cái gì đúng, cái gì sai. Kết quả là lớn lên mới phát hiện ra xã hội hoàn toàn không phải như vậy, nó chỉ công nhận thực lực, chỉ công nhận kẻ mạnh người yếu, chỉ công nhận kẻ thắng người thua. Chỉ cần bạn thất bại, dù là người tốt đến đâu cũng sẽ trở thành đối tượng bị mọi người khinh thường! Chỉ cần bạn thành công, dù bạn có bao nhiêu khuyết điểm cũng sẽ được mọi người tung hô! Hãy nhớ: Chỉ có thể nói đạo lý với người lương thiện, đối xử tử tế với người tử tế, còn cách tốt nhất để đối phó với kẻ lưu manh chính là trở nên lưu manh hơn chúng. Cách tốt nhất để đối phó với kẻ xấu là tàn nhẫn hơn chúng, **lấy gậy ông đập lưng ông!**

Những người ngốc nghếch nhất trong xã hội này chính là những kẻ chỉ biết nói đạo lý, cứng nhắc, chỉ biết nói đạo đức, và thường thì những người nhiệt tình, hết lòng hết dạ, đầu óc chỉ toàn yêu thương và tình cảm như vậy thường là những người bị tổn thương nhiều nhất, bởi vì họ không hiểu, đằng sau tất cả đều cần có thủ đoạn.

Sự thật về bản chất con người là: $100 - 1 = 0$, $0 + 1 = 100$. (Sau khi đọc toàn bộ nội dung tài liệu này, bạn sẽ hiểu).

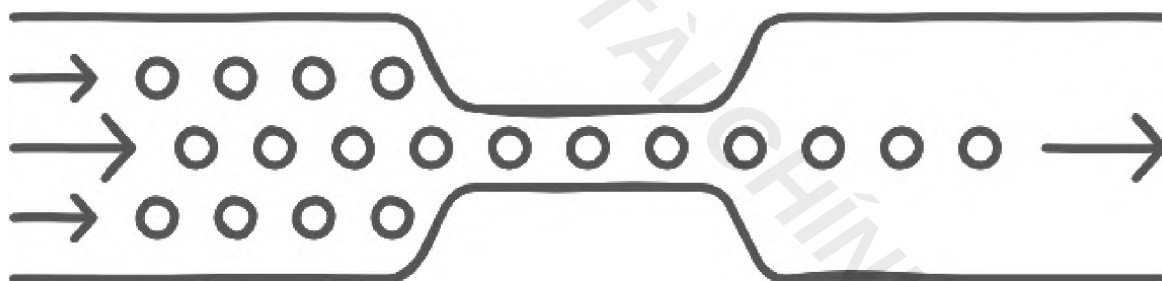
Bản chất con người là **nhớ thù quên ơn**, cho đi tình yêu phải từ từ, phải có thủ đoạn, nếu không đổi lại chỉ là tự hủy hoại bản thân. Hãy nhớ rằng, cách người khác đối xử với bạn đều là do bạn dạy họ.

Những cao thủ thực sự đều là những người có "Lòng Lang Dạ Phật", không có sự tàn nhẫn của sói, khó thành đại sự, không có lòng tốt của phật, khó thành đại nghiệp lâu dài. "Lòng Lang Dạ Phật" chính là làm việc phải tàn nhẫn như sói, đối nhân xử thế phải hiền từ như phật, cũng chính là cái mà chúng ta gọi là **mặt tối và mặt sáng** trong bản chất con người.

Làm thế nào để tu luyện "Lòng Lang Dạ Phật" của chính mình? Làm thế nào để nhìn thấu **mặt tối và mặt sáng** trong bản chất con người?

Hãy mở cuốn tài liệu nội bộ này, nín thở ... Nghiền ngấm từng chữ, bắt đầu hành trình chấn động nhận thức, vén màn bí mật "mặt tối đằng sau nhân tính" mà các bậc thầy đỉnh cao qua hàng ngàn năm chưa từng tiết lộ ra ngoài, giúp bạn rèn luyện trở thành cao thủ "Lòng Lang Dạ Phật" thực sự!

Sự hiểu lầm về bản tính con người cản trở sự phát triển cá nhân và các chiến lược sinh tồn.

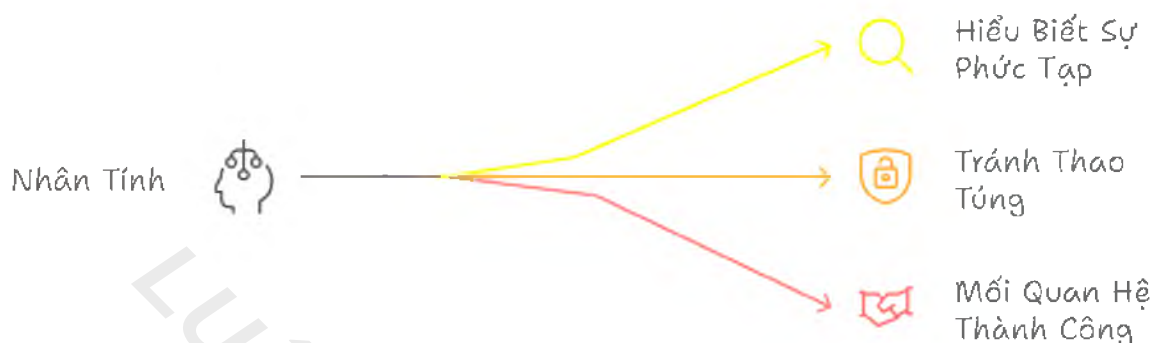


MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
MỤC LỤC	3
CHƯƠNG 1: NHẬN BIẾT VÀ ĐIỀU KHIỂN LÒNG NGƯỜI	5
1. Tại sao lòng tốt của bạn bị người khác chà đạp như một con chó? Bởi vì bạn hoàn toàn không hiểu về nhân tính!	5
2. Làm thế nào để chấm dứt cuộc đời bi thảm của người tốt?	8
3. Cách tránh xa sự tằm tối và bản thủ của nhân tính.....	12
4. Tu luyện bí thuật "mê hoặc" người khác, khiến họ ngoan ngoãn nghe lời (không truyền ra ngoài).....	14
5. Ai đang thao túng suy nghĩ trong đầu bạn? Ai đang thao túng hành vi của bạn?	17
6. Thấu hiểu nhân tính mới có thể "như cá gặp nước"	18
7. Những bài học đắt giá vì không hiểu rõ nhân tính	24
CHƯƠNG 2: TÂM PHÁP QUYỀN MUÙ, THUẬT DỤNG NGƯỜI	27
1. Thế giới này, 99% người là robot, có bạn trong đó không?	27
2. Làm thế nào để đưa người khác vào trạng thái "máy móc"? Làm thế nào để bản thân thoát khỏi trạng thái "máy móc"?	30
3. Làm thế nào để "khai nhãn", nhìn thấu kẻ đạo đức giả?	35
4. Trí tuệ nhân tính bỏ qua đạo đức giả tạo.....	40
5. Làm thế nào để tu luyện "thuật đàm phán" đỉnh cao?	42
6. Tam đạo của "thuật giao tiếp" đỉnh cao, thu phục lòng người dễ như trở bàn tay!	44
CHƯƠNG 3: GIẢI MÃ HÔN NHÂN, CHIẾN THẮNG TÌNH TRƯỜNG	50
1. Vượt qua nhân tính, nhìn thấu bí mật của hôn nhân và tình yêu, không bao giờ bị tổn thương.....	51
2. Người phụ nữ hiểu được nhân tính, sẽ khiến đàn ông tệ bạc phải hối hận cả đời.....	57
3. Quá thân thiết với bất kỳ ai, đều sẽ trở thành "tai họa"	60
4. Cuộc "so găng" lợi ích giữa nam và nữ	62
5. Vạch trần màn biểu diễn "oscar" của phụ nữ khi nói dối, hầu hết đàn ông đều trúng "dính chường"	64
6. Tại sao hôn nhân của bạn lại bất hạnh? tiết lộ bí mật ít ai biết của hai giới	66
CHƯƠNG 4: BÍ KÍP KIẾM TIỀN, NĂM	70

1. Tại sao lương của bạn lại thấp như vậy? Vạch trần "thuật quyền mưu" để có thu nhập cao	70
2. "Thành công học" mới là "trò lừa" lớn nhất, đừng để bị "móc túi" nữa	73
3. "Thuật dụng người" của "đế vương" đỉnh cao, khiến người khác "tâm phục khẩu phục"	75
4. Làm thế nào để sử dụng "mật mã" nhân tính, để không bị "đâm sau lưng"?	79
5. Những người cần kiên trì cuối cùng đều từ bỏ, sau khi đọc xong bài viết này, bạn sẽ trở nên tinh táo hơn.	83
6. 2 "tuyệt chiêu" nhân tính, "giải quyết" hoàn toàn nỗi lo "vay tiền"	85
CHƯƠNG 5: BÍ THUẬT NHÂN TÍNH, KIỂM SOÁT LÒNG NGƯỜI.....	89
1. Lòng tốt của bạn, có thực sự được "báo đáp" hay không? Có lúc, có thể bị "chó tha" đi mất!	89
2. Khai nhãn cho bạn, nhìn thấu kẻ lừa đảo đang lẩn trốn xung quanh	93
3. Để người khác tin vào lời "nổ" của bạn, bí kíp đằng sau sự "tâm phục khẩu phục"	95
4. Vạch trần âm mưu của kẻ lừa đảo, giúp bạn không bao giờ bị lừa nữa	96
5. Hé lộ bí mật đen tối mà nhân tính không muốn công khai.....	98
6. Nhìn thấu nhân tính để kiếm bộn tiền, kinh doanh dựa vào tình cảm sẽ không bền lâu! Cao thủ chỉ "dùng tình" chứ không "động tình"!	100
7. Người nghèo nhất định phải xem: Sự thật về nhân tính "màu xám" – Nói rõ sự thật về người nghèo!.....	102
8. Làm thế nào để thoát khỏi khuôn khổ, leo lên đỉnh chuỗi thức ăn?....	104
9. Làm thế nào để sử dụng "nhân tính", "nhìn thấu" "âm mưu" của một người "trong nháy mắt"?	107
10. Làm thế nào để vạch trần kẻ lừa đảo, học sai kiến thức toang cả đời.	110
11. Người hiểu nhân tính là “người chơi”, người không hiểu nhân tính là "đồ chơi"	113
12. Tại sao con bạn bị bắt nạt ngay khi bước vào xã hội?.....	118
13. Bàn tay vô hình trong bóng tối (kẻ nhát gan không nên đọc).....	121

CHƯƠNG 1: NHẬN BIẾT VÀ ĐIỀU KHIỂN LÒNG NGƯỜI



1. Tại sao lòng tốt của bạn bị người khác chà đạp như một con chó? Bởi vì bạn hoàn toàn không hiểu về nhân tính!

Hỏi mọi người một câu: "Bạn có sợ chó không?" Tôi nghĩ hầu hết mọi người đều trả lời là: "Không!" Tại sao con người không sợ chó? Câu trả lời là vì con người hiểu rõ bản tính của chó. Ví dụ, nếu một con chó phát điên muốn cắn bạn, bạn có thể chạy vào nhà, đóng cửa lại, vênh vào nói với con chó: "Mày vào đây, mày vào đây, cắn tao đi, cắn tao đi." Hoặc bạn nhanh nhẹn hơn một chút, trèo lên cây, con chó dù có phát điên đến đâu, đối diện với bạn cũng chỉ có thể trừng mắt nhìn. Vì vậy, có thể kết luận rằng, lý do bạn không sợ chó là vì bạn hiểu rõ bản tính của chúng.

Hỏi bạn một câu nữa: "Bạn có sợ ma không?" Tôi nghĩ hầu hết mọi người đều trả lời là có. Ví dụ, tôi nói "Ma đến rồi!", bạn sợ đến chết, vội vàng chạy vào phòng đóng cửa lại, trốn dưới gầm giường. Nhưng bạn sẽ phát hiện ra, dù trốn dưới gầm giường bạn vẫn sợ, bởi vì bạn không biết ma có thuật xuyên tường hay không, có chui xuống gầm giường hút máu bạn hay không. Ngay cả khi bạn trèo lên cây, bạn vẫn sợ! Bởi vì bạn không biết giây tiếp theo con ma đó có bay đến trước mặt bạn hay không. Tại sao con người không sợ chó mà lại sợ ma? Câu trả lời là vì chúng ta hiểu rõ bản tính của chó, còn bản tính của ma thì chúng ta hoàn toàn không biết gì.

Vậy tôi hỏi bạn, bạn sống trong thế giới con người này, hàng ngày tiếp xúc với con người, hợp tác làm ăn với con người, nói chuyện tình cảm với con người, kết hôn sinh con với con người, vậy bạn có hiểu bản chất con người không? Từ nhỏ đến lớn, có ai dạy bạn về bản chất con người chưa? Hình như chỉ có một câu dạy bạn, đó là: "Nhân chi sơ, tính bản thiện" (Con người sinh ra vốn dĩ đã lương thiện). Nhưng thực tế có phải "nhân tính bản thiện" hay không? Tại sao khi bạn bước vào xã hội, bạn lại bị người khác làm tổn thương, lừa dối, bắt nạt và chèn ép, khiến bạn đau khổ tột cùng? Lý do đằng sau đó chính là bạn đã tin vào câu "nhân tính bản thiện". Nhân tính là thứ phức tạp nhất trên thế giới này, thiện ác song hành, ham lợi tránh hại, tốt xấu thất

thường, còn nguy hiểm hơn cả hổ báo sói, chỉ cần sơ sẩy một chút, bạn sẽ rơi xuống vực thẳm. Từ xưa đến nay, tất cả những bậc thầy đỉnh cao, đế vương tướng lĩnh, doanh nhân thành đạt, đều là những bậc thầy về nhân tính. Tóm lại một câu: *"Nhân tính, mới là học phủ cao nhất trên thế giới này!"*

Vì vậy, tất cả những đau khổ của bạn trên thế giới này đều bắt nguồn từ sự thiếu hiểu biết của bạn về nhân tính. Chỉ có hiểu rõ nhân tính, bạn mới có thể ứng xử linh hoạt trong thương trường và tình trường như cá gặp nước.

Vậy chúng ta hãy cùng tìm hiểu, tại sao con người sống trên đời lại đau khổ? Bởi vì từ nhỏ đến lớn, tất cả những gì bạn học được đều nói với bạn rằng *"nhân tính bản thiện"*. Vì vậy, trong lòng bạn đã có một định vị về con người, con người là lương thiện, con người là biết ơn, con người là trọng tình trọng nghĩa, con người là biết ơn, phẩm chất của con người là phải cao thượng. Tất nhiên, thực tế là trong những năm tháng đi học của bạn, những người mà bạn tiếp xúc hầu hết đều là hiện thân của sự hoàn hảo, ví dụ như tình thầy trò, tình bạn học, bao gồm cả tình yêu thuần khiết thời niên thiếu.

Vậy tại sao thời đi học con người lại ngây thơ và trong sáng như vậy? Có hai lý do chính cho điều này. Thứ nhất, bởi vì khi bạn còn nhỏ, mọi lúc mọi nơi xung quanh bạn đều ra sức tuyên truyền về giáo dục con người phải trở thành người tốt. Thứ hai, trong thời gian đi học, mối quan hệ giữa bạn và những người xung quanh bạn, lợi ích ràng buộc rất nhỏ, mọi người không có sự tranh giành lợi ích quá lớn. Khi bạn bước vào xã hội, bạn sẽ dần dần nhận ra rằng, khi bạn ở bên bạn bè, người yêu, đối tác, đồng nghiệp, những gì họ làm sẽ không diễn ra theo mong đợi của bạn. Ví dụ như bạn bè vay tiền không trả, người yêu ngoại tình, đối tác phản bội, đồng nghiệp đâm sau lưng, anh em tranh giành tài sản, tranh chấp đến mức ruột thịt không nhận nhau, không phụng dưỡng cha mẹ... ***Khi hành vi của con người không giống như mong đợi của bạn, bạn sẽ bắt đầu đau khổ.***

Tại sao người lớn không hành động theo quy luật *"nhân tính bản thiện"*? Thực ra câu trả lời rất đơn giản, bởi vì người lớn khi chung sống với nhau, lợi ích giữa họ bắt đầu ngày càng lớn. Vì vậy, bạn sẽ thấy rằng, nơi nào lợi ích càng lớn, con người sẽ càng ích kỷ, khi sự ích kỷ đạt đến một mức độ nhất định, thì nhân tính sẽ biến thành tà ác.

Bạn hãy xem tất cả những cuộc đấu đá quyền lực của các hoàng đế thời cổ đại, trong đó thậm chí không nhìn thấy bóng dáng của cái thiện. Ví dụ như sự biến Huyền Vũ môn của Lý Thế Dân, giết chết anh trai và em trai của chính mình. Võ Tắc Thiên thậm chí còn giết chết chính con đẻ của mình. Việc đánh giá bản chất con người là thiện hay ác phải dựa vào lợi ích lớn nhỏ mà so sánh.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Chúng ta phải sống lương thiện, nhưng không phải lương thiện với tất cả mọi người. Lý do bạn đau khổ là vì bạn đã đối xử tốt với cả những kẻ xấu!

Trên một con phố sầm uất, có người giơ tấm biển ghi: *"Tôi là bệnh nhân AIDS, ôm không lây, có thể cho tôi một lời động viên được không?"* Đáng tiếc là rất nhiều

người đi đường đều cố tình tránh xa anh ta. Sau một hồi lâu, anh ta mới nhận được một cái ôm triu mến. Anh ta nói với người đi đường: *"Cảm ơn bạn đã động viên, thực ra tôi không phải là bệnh nhân AIDS, tôi chỉ đang làm một bài kiểm tra xem có bao nhiêu người có trái tim nhân ái như vậy."* Người đi đường xúc động nói: *"Tôi phải cảm ơn bạn, bởi vì tôi mới là bệnh nhân AIDS, chúng ta là bạn đồng bệnh."* Nghe xong, người giờ biến mặt mày tái mét, tức giận ném biển xuống đất rồi bỏ chạy. Kỳ thực, kẻ xấu nhất trên thế giới này không ai khác chính là bản thân chúng ta. Khi bạn nghiêm túc nhìn vào bản chất của chính mình, bạn sẽ phát hiện ra rằng trong con người bạn cũng có phần xấu xa đó.

Chỉ là khi chưa động chạm đến lợi ích, thì phần *"tà ác"* tiềm ẩn trong bản chất con người chưa bộc lộ ra mà thôi. Sự thật là, những người xung quanh bạn đều như vậy.

[Tâm Pháp Quyền Muu Nhân Tính]: Ai cũng là bậc thầy diễn xuất, ai cũng tiềm ẩn "cái ác" trong con người mình, chỉ khi lợi ích đủ lớn thì nó mới bộc lộ ra. Mục đích của việc học nhân tính không phải là để trở thành kẻ "ác", mà là để trở thành người tốt có thể tự bảo vệ mình!

Vì vậy, đừng bao giờ thử thách lòng người, nếu không bạn sẽ không tin tưởng cả chính mình. Lòng người khó dò, chúng ta hy vọng mọi người đều trở thành người có lương tâm, nhưng cũng phải đối mặt với sự thật phũ phàng của thế giới này. Bạn có thể dùng đạo đức để yêu cầu bản thân, nhưng đừng kỳ vọng quá nhiều về mặt đạo đức ở người khác, kể cả người thân, người yêu và con cái của bạn, đừng kỳ vọng quá nhiều, nếu không người cuối cùng bị tổn thương chính là bạn.

Nhiều năm trước, Mỹ đã phát hành một bộ phim gây tranh cãi có tên là *"Indecent Proposal"*. Trong phim có một người đàn ông giàu có tên là John Gage, vì muốn ngủ với vợ của một người đàn ông khác, ông ta sẵn sàng trả cho cặp vợ chồng này 1 triệu đô la. Sau một hồi đấu tranh tư tưởng, cặp vợ chồng đã quyết định chấp nhận lời đề nghị này. Khi bộ phim được công chiếu, rất nhiều chương trình truyền hình của Mỹ đã thảo luận về nó. Trong đó, có một đài truyền hình cũng mời một số khách mời đến để thảo luận về *"giao dịch phi đạo đức"* này. Trên chương trình, người dẫn chương trình hỏi một nữ khách mời, *"Nếu có người trả cho cô 1 triệu đô la để ngủ với cô, cô có đồng ý không?"* Nữ khách mời cho biết, *"Đây không phải là vấn đề tiền bạc, điều này vi phạm nguyên tắc và đạo đức cá nhân của tôi, vì vậy tôi không thể chấp nhận."* Người dẫn chương trình tiếp tục hỏi, *"Vậy nếu trả cho cô 2 triệu đô la thì sao?"* Lúc này, nữ khách mời hơi do dự một chút, nhưng vẫn trả lời là *"Không thể chấp nhận."* Khi người dẫn chương trình tăng giá lên 8 triệu - 10 triệu đô la, nữ khách mời bắt đầu ấp úng không biết trả lời như thế nào.

Vì vậy, khi lợi ích nhỏ hơn đạo đức rất nhiều, tuyệt đại đa số mọi người sẽ lựa chọn đạo đức. Còn khi lợi ích lớn hơn đạo đức rất nhiều, thì nhân tính sẽ không chịu nổi cám dỗ, lúc này tuyệt đại đa số mọi người sẽ lựa chọn lợi ích. Nghe xong câu chuyện này, bạn sẽ thấy rằng, kỳ thực nhân tính rất đơn giản, chúng ta đều hy vọng bỏ ra ít nhất, nhưng nhận lại được nhiều nhất, hơn nữa là hy vọng càng nhận được nhiều càng tốt trong thời gian ngắn nhất.

Chúng ta khi lang bạt giang hồ, thường gặp phải một số người xưng huynh gọi đệ với chúng ta, miệng lúc nào cũng nhân nghĩa đạo đức, còn dạy bảo chúng ta, "*Làm người không thể ích kỷ, phải sống vị tha*," không những yêu cầu chúng ta phải vị tha, thậm chí còn thường xuyên dạy dỗ chúng ta phải cống hiến và hy sinh một cách vô điều kiện. Kỳ thực, tôi nói cho bạn biết sự thật, những người dạy dỗ chúng ta này, khi nói thì hùng hồn lắm, nhưng đến lượt họ làm thì lại bất lực. Bởi vì khi họ yêu cầu bạn hy sinh vô điều kiện, thì họ đã mang động cơ ích kỷ rồi. Họ ngày ngày dạy bạn "*Không thể ích kỷ, phải hy sinh vô điều kiện*," thực chất là muốn bạn hy sinh vô điều kiện cho họ. Mục đích họ dạy dỗ bạn là muốn ngồi mát ăn bát vàng, thỏa mãn lòng ích kỷ của chính mình mà thôi.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Những người bề ngoài càng kết nghĩa huynh đệ với bạn, miệng lúc nào cũng nhân nghĩa đạo đức, thì sau lưng càng dễ đâm bạn một nhát dao chí mạng!

Trong xã hội, cũng thường có người dạy chúng ta cách đối nhân xử thế, ví dụ như khi chung sống với người khác phải kiểm soát tốt cảm xúc của mình, đừng nổi nóng. Họ sẽ nói với bạn rằng, "*Nổi nóng là một hành vi xấu xa*," dạy chúng ta phải bao dung, "*Bao dung là một đức tính tốt*." Kỳ thực, trong thế giới thực, căn bản không có cái gọi là tính khí tốt hay tính khí xấu, chỉ có tính khí hữu dụng hay vô dụng. Nếu có người liên tục ức hiếp bạn, rõ ràng muốn giẫm đạp lên đầu bạn, lúc này bạn nổi nóng, có thể dạy cho họ cách tôn trọng bạn. Chúng ta vẫn nói "*Bao dung là một đức tính tốt*," nhưng nếu trong bất kỳ hoàn cảnh nào bạn cũng lựa chọn bao dung, thì đó chính là sự vô đạo đức với chính mình.

Ví dụ như chồng bạn ngoại tình bảy tám lần, bạn vẫn tha thứ cho anh ta, vậy thì bạn trở thành kẻ tiếp tay cho tội ác, sự bao dung của bạn trở thành một tội ác. Vì vậy, không có tính khí tốt hay tính khí xấu, chỉ có tính khí hữu dụng hay vô dụng. Tính khí có thể giúp chúng ta đạt được kết quả mong muốn là tính khí đúng, tính khí không thể giúp chúng ta đạt được kết quả mong muốn là tính khí sai.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Bơi lội cần hiểu biết về nước, thuần thú cần hiểu biết về thú tính, người không hiểu nhân tính, bước vào giang hồ chỉ có thể nằm ở đáy chuỗi thức ăn, mặc người chèn ép!

2. Làm thế nào để chấm dứt cuộc đời bi thảm của người tốt?

Cha mẹ chỉ dạy chúng ta làm người phải thật thà, trung thực, dẫn đến rất nhiều người khi bước vào xã hội gặp rất nhiều khó khăn trong cuộc sống. Trong cùng một công ty, người tốt và người có thủ đoạn cùng tranh giành vị trí tổng giám đốc, chắc bạn cũng biết ai sẽ dễ dàng có được vị trí này hơn. Chắc chắn người có thủ đoạn có cơ hội lớn hơn, bởi vì họ sẽ dùng mọi thủ đoạn hèn hạ, bần thiêu để đạt được mục đích, không đạt được mục đích sẽ không bao giờ bỏ cuộc, vì vậy họ sẽ giăng rất nhiều bẫy, bày rất nhiều âm mưu quỷ kế.

Ngược lại, người tốt sẽ xử lý như thế nào? *"Ôi! Thôi, tôi không đấu với anh ta nữa!"* Cho rằng nhẫn nhịn được thì cứ nhẫn nhịn, *"Tôi là quân tử, sao có thể chấp nhận với kẻ tiểu nhân."* Vì vậy, họ nhẫn nhịn, nhường nhịn, bị đánh má trái, lại đưa má phải cho đánh, không những đưa cả hai má cho đối phương đánh, mà còn nằm rạp xuống đất, mặc cho đối phương đánh đập! Tại sao? Bởi vì họ không muốn đắc tội với người khác, cũng không dám đắc tội với người khác, nhút nhát, sợ hãi, thà buông tay, cam chịu tâm thường. Cuối cùng, họ còn đáng thương nói: *"Chẳng phải chỉ là thắng chức thôi sao, cần gì phải đấu đá, tôi ghét nhất kiểu tranh giành quyền lực này."* Đây chỉ là lời tự an ủi của người tốt mà thôi. Cho nên mới nói, *"Đáng thương chi nhân tất hữu khả hận chi xử!"* (Người đáng thương hầu như luôn có những khía cạnh khiến người khác đáng trách hoặc không hài lòng)

Kỳ thực, cái gọi là *"Lùi một bước biển rộng trời cao, nhẫn một chút sóng yên gió lặng,"* trong một số trường hợp, chính là sự trốn tránh hèn nhát. Đối phương không những không cảm kích bạn, ngược lại còn cảm thấy bạn nhu nhược, vô dụng, sau đó được đằng chân, lân la, từ đó càng lấn tới.

Bạn nhường nhịn, nhưng đối thủ của bạn sau khi lên chức tổng giám đốc, bước tiếp theo của họ nhất định là diệt cỏ tận gốc, đuổi cùng giết tận, loại bỏ người tốt có khả năng cạnh tranh với họ trong tương lai và tất cả những người ủng hộ người tốt đó! Lúc này, người tốt chỉ có thể đau buồn khóc lóc, *"Tại sao lại làm vậy? Tôi cũng đâu có tranh giành vị trí tổng giám đốc với anh, hại tôi một mình chưa đủ, sao còn hại đến người khác?"*

Người có thủ đoạn lên chức tổng giám đốc, đương nhiên sẽ loại bỏ hết những người tốt phản đối mình. Bây giờ ai là người có quyền lực nhất? Là người tốt hay người có thủ đoạn? Có phát hiện ra rằng, mặc dù bạn là người tốt, nhưng bạn đã gián tiếp làm điều xấu. ***Người tốt không có quyền lực, ngay cả bản thân mình còn không bảo vệ được, thì làm sao có thể hy vọng bảo vệ được những người bên cạnh mình?*** Làm hại những người ủng hộ mình cũng bị liên lụy! Người tốt cho dù có đến bất kỳ công ty nào, khóc đến sưng cả mắt, thì vẫn vô tình hại chết thêm nhiều người ủng hộ mình, kết cục vẫn không thay đổi. Nơi nào có người, nơi đó có ân oán, công ty càng lớn, quan hệ giữa người với người và đấu đá quyền lực càng phức tạp. Những người tốt này chỉ có thể chạy đến nhà thờ, chùa chiền, ngày ngày thắp hương cầu nguyện, oán trách trời xanh, cũng vô ích, kết quả vẫn như vậy.

Người đàn ông tốt bụng không có thủ đoạn, cả đời sẽ không có duyên với phụ nữ. Thế giới tình cảm cũng vậy, cũng không đấu lại những kẻ có thủ đoạn. Người tốt theo đuổi người khác giới đều rất thật thà, chân thành, không bao giờ nói lời hoa mỹ. Còn kẻ có thủ đoạn thì lại rót mật vào tai, dùng lời ngon tiếng ngọt, khiến đối phương mê muội, si mê, khiến họ cười như được mùa... So sánh như vậy, cho dù người đẹp biết rõ bạn là người tốt, nhưng vẫn sập bẫy của kẻ có thủ đoạn mà ngã vào vòng tay họ. Còn người tốt chỉ có thể thở dài nói: *"Ôi! Trong tình yêu, phụ nữ luôn mù quáng, không có đầu óc, ông trời bất công!"*

Trong thế giới quan của người tốt, cho rằng tình yêu là phải chân thành, không cần bất kỳ thủ đoạn nào. Họ không hề biết rằng, những kẻ có thủ đoạn đều đang dốc

hết tâm sức, sử dụng đủ mọi thủ đoạn để khiến người đẹp vui vẻ. Chỉ khi người đẹp vui vẻ thì họ mới càng bằng lòng ngã vào vòng tay họ. Hơn nữa, sau khi có được người đẹp, họ sẽ nhanh chóng lộ đuôi cáo, ra ngoài tiếp tục trêu hoa ghẹo nguyệt, vui vẻ sung sướng, thậm chí khi chán ghét họ sẽ mắng chửi họ! Lúc này, người phụ nữ bị tổn thương đây mình, người đầu tiên họ nghĩ đến chính là bạn, người tốt bụng, tìm đến bạn để giải bày tâm sự. Lúc này, bạn vẫn đang nghĩ, *"Tôi nhất định phải làm một chính nhân quân tử, như nhà truyền giáo, an ủi tâm hồn bị tổn thương của cô ấy,"* hahaha...

Người tốt rõ ràng yêu đôi phương tha thiết, lại không muốn làm kẻ phá hoại tình cảm của người khác, thế là vừa tự dối lòng mình vừa an ủi người đẹp, miệng nói: *"Ôi, em gái à, trên đời này làm gì có ai hoàn hảo, hai người ở bên nhau không dễ dàng, phải học cách nhường nhịn và bao dung..."* Người tốt trong lòng thì nghĩ làm sao để đưa được cô ấy lên giường, miệng thì lại nói một đồng lời sáo rỗng lãng mạn *"kiểu tư vấn!"*

Lúc này, người đẹp sau khi giải bày tâm sự xong, tâm trạng u uất cũng được giải tỏa phần nào, sau đó cũng sẽ nói ra những lời khiến người tốt nghe xong vừa mừng vừa tủi: *"Ôi, anh A à! Nếu bạn trai em mà được như anh thì tốt biết mấy."* Lúc này, người tốt nghe xong trong lòng vui như mở cờ, người đẹp lại tiếp tục nói: *"May mà có người bạn tốt như anh để tâm sự, anh giống như anh trai ruột của em vậy."* Nói xong, người đẹp lại quay về bên cạnh *"kẻ xấu xa"* kia. Còn người tốt chỉ có thể cô đơn, đáng thương tiếp tục làm *"anh trai tốt"* trong mắt người khác!

Cho đến khi người đẹp lần sau lại bị tổn thương, lại gọi điện thoại cho người tốt để an ủi, cứ lặp đi lặp lại như vậy. Người tốt giống như thùng rác trong nhà vệ sinh, mỗi lần người khác đi vệ sinh xong đều vứt rác vào đó. Người tốt này trở thành bậc thầy tư vấn tình yêu không bao giờ được ném trái ngọt, chức năng chính là dọn dẹp *"chất thải"* của đôi phương, mãi mãi không thể chạm vào người phụ nữ mà mình yêu sâu đậm!

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Bạn hãy nhớ, *"Không có bệnh nhân nào muốn lên giường với bác sĩ tâm lý."* Vì vậy, bây giờ mọi người đã phát hiện ra, người tốt này rốt cuộc là làm việc tốt hay việc xấu. Để người phụ nữ mình yêu thương bị kẻ tồi tệ làm tổn thương đủ đường, chẳng phải là anh ta đang hại người phụ nữ mình yêu thương sao?

Cùng tranh giành một thứ, ai buông tay trước người đó thua, ai dám dùng thủ đoạn người đó có khả năng thắng. Dùng thủ đoạn và không dùng thủ đoạn, kết quả hoàn toàn khác nhau. Nếu người tốt này đặc biệt yêu thích người đẹp này, không muốn cô ấy bị tổn thương, biết rõ ràng người đàn ông đang theo đuổi cô ấy không phải là thứ tốt đẹp gì, ngay từ đầu đã phải dùng mọi thủ đoạn cướp cô ấy về bên mình, chỉ có như vậy mới có cơ hội yêu thương cô ấy thật lòng, bảo vệ cô ấy, không để cô ấy bị tổn thương, đó mới là người đàn ông tốt thực sự.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Làm thế nào để trở thành người tốt? Câu trả lời là phải *"xấu hơn kẻ xấu, tốt hơn người tốt!"* Học về nhân tính, học về thủ đoạn, không phải để đối phó với người tốt, mà là để đối phó với kẻ xấu, bởi vì đối phó với người tốt căn bản không cần thủ đoạn.

Vì vậy, bạn cần phải là một người tốt có thủ đoạn mới có thể cứu khổ cứu nạn. Sai lầm lớn nhất của chúng ta về nhân tính chính là cho rằng chỉ cần là người, ai cũng sẽ có chút lương tâm. Đó là chúng ta đã đánh giá thấp tác dụng của tiền bạc và quyền lực. Hãy nhớ! *"Chỉ có tiền mới có thể khiến người ta nghiêm."*

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Người đẹp thích rơi lệ trước mặt người tốt, nhưng lại thích đổ mồ hôi trước mặt kẻ xấu!

Người tốt cho rằng trong tình trường, điều quan trọng nhất là phải làm bạn trước, sau đó là anh em, cuối cùng mới dần dần trở thành người yêu. Tiếc là đến lúc đó thì *"hoa cũng tàn rồi."*

Rất nhiều người đàn ông tốt, khi theo đuổi người khác phái, vì ngại ngùng, vì đạo đức cao thượng, nên chọn cách làm bạn tốt trước, từ từ phát triển, cuối cùng thực sự trở thành bạn tốt của đối phương. Nếu đã là bạn tốt của con gái, cơ bản rất khó chuyển từ mối quan hệ bạn bè sang mối quan hệ yêu đương. Bởi vì bạn bè với nhau không thể nói những lời *"khiếm nhã,"* không thể *"trêu ghẹo"* nhau, không thể thỉnh thoảng có những hành động *"động chạm"* táo bạo, chỉ có thể làm một chính nhân quân tử, vậy thì tình cảm làm sao mà nảy nở?

Kết quả là bạn đang từ từ làm bạn tốt đây, bỗng nhiên nhảy ra một cao thủ tình trường *"hoi hoi"* xấu xa, có thủ đoạn, vừa ga lăng, vừa lẳng mạn, vừa biết cách tán tỉnh, vừa biết nói lời đường mật, khiến cô gái mê mẩn, ba lần bảy lượt đã đưa được cô gái lên giường. Một khi đã xảy ra chuyện, cô gái sẽ hoàn toàn mất lý trí, yêu phải kẻ tội tệ đó. Cho nên chúng ta thường nghe nói *"Đàn ông không hư, phụ nữ không yêu,"* chính là logic này.

Đó là lý do tại sao người tốt thường dễ trở thành *"người dẫn dắt tinh thần"* cho phụ nữ khi họ bị tổn thương, còn những người đàn ông có thủ đoạn lại thường trở thành *"người thầy dạy nhảy"* của phụ nữ.

Tất cả những người đàn ông tốt bụng, nhút nhát đều là những người nghèo, không có ngoại lệ, bởi vì họ luôn bỏ lỡ cơ hội của chính mình. Đừng ngại ngùng, những cô gái bạn ngại theo đuổi đều đã trở thành bạn gái của người khác, số tiền bạn ngại kiếm đều đã chui vào túi người khác, đó chính là sự thật phũ phàng của cuộc sống. Những kẻ mặt dày ngày nào cũng đang rót mật vào tai bạn, khiến bạn ngại ngùng, thực chất là họ đang nhắm vào tiền và phụ nữ của bạn.

Tiếp theo, tôi xin kể một câu chuyện, hãy xem tại sao người khác có thể *"leo lên đầu bạn mà ỉa."* Có một tên trộm chuyên nghiệp, thủ đoạn tinh vi, nhiều lần gây án thành công, trước khi bị bắt chưa từng thất bại. Nhưng khi hắn ta đột nhập vào nhà thứ 54 thì để lộ sơ hở, bị bắt tại trận. Khi bị cảnh sát dẫn đi nhận diện hiện trường các vụ án, đi ngang qua tòa nhà văn phòng của một công ty, hắn ta lầm bầm: *"Thực ra, công ty này cũng là mục tiêu của tôi, nhưng sau khi quan sát kỹ, tôi đã từ bỏ, bởi vì tôi thấy công ty này rất gọn gàng, ngăn nắp, trực giác mách bảo tôi rằng hệ số nguy hiểm rất cao."* Cổ nhân có câu: *"Cái ác đều sinh ra từ nơi bẩn thỉu, nơi nào được dọn dẹp sạch sẽ, tự nhiên sẽ tỏa ra chính khí, gián, ruồi, chuột đều không dám bén mảng."*

Một người thực sự có nguyên tắc, có giới hạn, biết cách từ chối, nhất định sẽ không bị người khác bắt nạt. ***Lý do bị người khác bắt nạt là vì thái độ của bạn đã nói với đối phương rằng bạn dễ bị bắt nạt***, vì vậy họ mới dám bắt nạt bạn. Ai bảo bạn giống như "*nhà vệ sinh*," ai cũng muốn trút bỏ thứ bẩn thỉu nhất vào đây!

- Từ chối một cách thích hợp, bạn sẽ càng được tôn trọng trong tập thể!
- Keo kiệt một cách thích hợp, yêu cầu của bạn sẽ trở nên hợp lý hơn!
- Mạnh mẽ một cách thích hợp, nhân cách của bạn sẽ càng cao quý!

Lý do người khác "*coi thường*," có thể bắt nạt bạn một cách tùy tiện, không phải vì bạn cho đi quá ít, mà là vì bạn cho đi quá nhiều, lại còn rất dễ nói chuyện.

[Tâm Pháp Quyền Muu Nhân Tính]: Nếu lần đầu tiên bạn bị người khác bắt nạt và hăm hại, đó là lỗi của người hại bạn. Nếu lần thứ hai bạn bị người khác bắt nạt và hăm hại, đó là lỗi của cả người hại bạn và bạn. Nếu lần thứ ba bạn bị người khác bắt nạt và hăm hại, đó chính là lỗi của bạn.

3. Cách tránh xa sự tăm tối và bẩn thỉu của nhân tính

Nhân tính là như vậy, gặp người bên ngoài giỏi hơn mình, hoặc vượt xa mình, sẽ ngưỡng mộ, sùng bái, nịnh hót. Gặp người xung quanh giỏi hơn mình, hoặc hơn mình một chút, sẽ ghen tị, thù ghét, sinh lòng dạ xấu xa. Kể một câu chuyện có thật xảy ra ở Tứ Xuyên, có một cặp vợ chồng rất yêu thương nhau, trong 12 năm trời, liên tục phải chịu đựng cú sốc lớn. 12 năm qua, cứ mỗi lần sinh con, chưa đầy 3 năm, đứa trẻ lại vô duyên vô cớ qua đời. 3 đứa con đầu đều chết vì sùi bọt mép, cấp cứu không kịp! Khi họ dốc hết tâm sức chăm sóc đứa con thứ 4, thì bị kích lại ập đến, năm 2008, đứa con thứ 4 chưa đầy 3 tuổi cũng sùi bọt mép mà chết. Điều gì đã khiến họ liên tiếp phải chịu nỗi đau mất con? Bất lực, họ đã cầu cứu cảnh sát. Sau khi điều tra kỹ lưỡng, cảnh sát phát hiện ra một bí mật động trời, những đứa trẻ trước đó đều không phải chết do tai nạn, mà là bị người khác hăm hại. Cặp vợ chồng đáng thương vẫn luôn nghĩ rằng do con cái ốm yếu, nên mới chết yểu.

Kết quả điều tra cuối cùng của cảnh sát được công bố, khiến tất cả mọi người nghiêng răng nghiêng lợi, hung thủ lại chính là chị dâu của họ! Khi lấy lời khai, người phụ nữ nông thôn này lạnh lùng nói một câu: "*Tại sao cô ta lúc nào cũng sinh con trai, còn tôi thì chỉ sinh con gái? Tại sao chứ!...*"

Sự ghen tị của con người khi đã đến một mức độ nhất định, thì cái ác nảy sinh trong lòng còn đáng sợ hơn bạn tưởng tượng rất nhiều. Họ có thể vứt bỏ tất cả tình thân, đạo đức, giới hạn, trong lòng gào thét: "*Tao không có, mày cũng đừng hòng có, chỉ cần mày sống tốt hơn tao, mày chính là có tội.*" Ngoại trừ cha mẹ bạn, sẽ không có ai hy vọng bạn sống tốt, đặc biệt là những người thân thiết nhất với bạn, bên ngoài thì khách sáo không thể tả, miệng thì nói lời chúc mừng, nhưng trong lòng lại lăm le con dao, lúc nào cũng sẵn sàng. Điều đáng buồn nhất là, bạn đã vượt qua muôn vàn khó khăn bên ngoài, cuối cùng lại bị chính người thân cận nhất đâm sau lưng. Đối thủ lớn

nhất của đời người không phải là súng đạn của kẻ thù, mà là mũi tên bắn lên của người bên cạnh. Sự ghen tị, tham lam trong lòng người khi được phóng đại đến mức cùng cực, khiến người ta phải rùng mình. Bạn có thể tin vào con người, nhưng xin đừng tin vào nhân tính. Nhân tính là thứ không chịu nổi thử thách, thực sự muốn thử thách, thì chính bạn cũng không đối mặt nổi với chính mình. Nghi ngờ luôn an toàn hơn tin tưởng. Từ xưa đến nay, có vị vua nào không đa nghi? Tào Tháo, Lưu Bang, Chu Nguyên Chương, đều là những người thà giết nhầm còn hơn bỏ sót, tuyệt đối không tin tưởng vào nhân tính.

Vì vậy, học hỏi và rèn luyện tâm pháp quyền mưu, thủ đoạn tình trường, thủ đoạn thương trường, chính là môn học bắt buộc quan trọng nhất trong đời người!

Nếu đối phương yếu hơn bạn, kém cỏi hơn bạn, đáng thương hơn bạn, bạn sẽ thực sự hy vọng họ sống tốt, bởi vì đó là cảm xúc pha trộn giữa cảm giác mình vượt trội hơn và lòng thương hại. Còn nếu đối phương thành công hoặc vượt qua bạn trước, bạn sẽ cảm thấy vô cùng đau khổ, bởi vì cảm giác mình là người chiến thắng đã biến mất.

Con người có thể cho phép một người xa lạ phát lên, nhưng không thể dung thứ cho việc người bên cạnh thăng tiến, bởi vì giữa những người cùng đẳng cấp sẽ có sự so sánh, xung đột lợi ích, còn với người xa lạ thì không tồn tại vấn đề này. Khi bạn thất bại, bên cạnh bạn sẽ có một đám người quan tâm hỏi han bạn chuyện gì đã xảy ra, nghe bạn kể về kinh nghiệm thất bại của mình, sau đó thì hả hê rời đi.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Bạn thân của bạn thì trượt, bạn sẽ cảm thấy rất buồn! Bạn thân của bạn thi đỗ thủ khoa, bạn sẽ còn cảm thấy buồn hơn!

Ai mà chẳng vậy? Đó chính là mặt tối của nhân tính. Đùng suốt ngày cứ tốt đẹp cái này, tốt đẹp cái kia, đến nỗi ngu ngốc mà bản thân cũng không biết, còn đi khắp nơi rao giảng đạo lý cho người khác. Ghen tị là thứ tình cảm đen tối nhất, chỉ những kẻ ngu ngốc mới có. Sống trong một tập thể thua kém bạn, và sống trong một tập thể toàn những người giỏi giang hơn bạn, hiển nhiên là sống trong tập thể thứ hai sẽ có lợi cho bạn hơn. Rất nhiều người thà sống trong một tập thể thua kém mình, bị người khác kìm hãm, ghen ghét lẫn nhau, còn hơn là nhìn thấy người khác thành công. Nếu xung quanh bạn đều là người giàu có, cho dù hiện tại bạn có nghèo khó một chút, thì tương lai cũng sẽ không tệ đến đâu. Còn nếu những người xung quanh bạn đều kém cỏi hơn bạn, thì tương lai bạn có thể tốt đẹp đến đâu? Vì vậy, xung quanh toàn người giàu có, còn hơn là xung quanh toàn người nghèo khó. Tương tự như vậy, người bên cạnh giàu có, còn hơn là người ngoài giàu có.

Đối xử tốt với những người xung quanh, chính là đang lát đường cho chính mình!

Ghen tị với những người xung quanh, sẽ khiến bản thân rơi vào vòng luẩn quẩn không lối thoát!

Không nhìn thấy người khác tốt, kỳ thực chính là đang tự chặt đứt đường lui của chính mình, người cuối cùng chịu thiệt hại vẫn là chính mình. Không nhìn thấy người khác tốt, bản thân cũng sẽ không sống tốt được. Không dung nạp được người

giỏi hơn mình, bản thân cũng sẽ trở nên tầm thường. Nhân tính chính là học phủ cao nhất của con người, nắm giữ được nhân tính, chính là nắm giữ được tiền bạc, mới có thể nắm giữ được vận mệnh.

4. Tu luyện bí thuật "mê hoặc" người khác, khiến họ ngoan ngoãn nghe lời (không truyền ra ngoài)

Chúng ta đã nghe rất nhiều bài giảng về trí tuệ cảm xúc, đa phần là những điều như kiềm chế cơn giận. Hôm nay tôi sẽ nói về những điều bạn chưa từng nghe thấy, đảm bảo sẽ khiến bạn mở mang tầm mắt. Rất nhiều người khi khen ngợi người khác, rất dễ khiến người khác cảm thấy bạn đang nịnh hót, đó là bởi vì khi bạn khen ngợi mà không chỉ ra cụ thể chi tiết nào, tức là bạn khen quá chung chung. Hãy nhớ, khi bạn khen ngợi người khác, tốt nhất là đừng cười quá tươi. Nếu có một người khen ngợi bạn, mà nụ cười của họ lại rạng rỡ vô cùng, bạn cảm thấy thế nào? Có phải là hơi giống Hòa Thân đại nhân không?

Làm thế nào để thể hiện sự chân thành?

Khi chúng ta khen ngợi người khác, đừng cố tình cười, cười một cái là giống như đang nịnh hót rồi. Ngược lại, không biểu cảm quá nhiều, sẽ khiến bạn trông chân thành hơn, sẽ khiến người khác cảm thấy bạn là người "biết nhìn người", trong tiềm thức sẽ cảm thấy bạn tốt hơn người khác, bạn hiểu họ hơn.

Khen ngợi nhất định phải có chi tiết rõ ràng. Ví dụ, bạn là fan hâm mộ của Lưu Đức Hoa, một ngày đẹp trời bạn gặp được Lưu Đức Hoa, bạn chỉ nói: *"Anh Hoa, anh giỏi quá, em rất thích nghe nhạc của anh!"* Lúc này, trong mắt Lưu Đức Hoa, bạn cũng chỉ là một fan hâm mộ bình thường trong số hàng vạn người hâm mộ khác mà thôi, những lời này anh ấy đã nghe nhiều rồi. Cho nên, khen ngợi chỉ có thành ý thôi là chưa đủ, nhất định phải có giá trị. Những người thực sự giỏi nịnh hót, khi họ khen ngợi đối phương, họ sẽ phải làm bài tập trước, nhất định phải *"đánh trúng tâm lý"* đối phương, khiến đối phương ấn tượng sâu sắc, nhớ mãi không quên, đó mới là cao thủ. Ví dụ như: *"Anh Hoa, em thích nhất bài Vong Tình Thủy của anh, đặc biệt là đoạn cuối của phần 3, chính là đoạn chuyển từ âm trầm sang âm cao đó, em chưa từng thấy ca sĩ nào hát được như vậy, xin hỏi cách hát này là ý của anh hay là ý của nhà sản xuất âm nhạc? Thật sự là quá hay!"* Lúc này, Lưu Đức Hoa chắc chắn sẽ nghĩ, bao nhiêu năm qua, cuối cùng cũng tìm được một người hiểu mình. Cho nên, mấu chốt của việc *"mê hoặc"* không nằm ở chỗ thật hay giả, mà nằm ở chỗ đối phương có thể cảm nhận được sự khác biệt của bạn, từ đó để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng họ.

Cảnh giới cao nhất của việc mắng chửi

Ví dụ như chồng bạn thường xuyên la cà, về nhà rất muộn, tối hôm qua lại đến 2, 3 giờ sáng mới về, bạn rất tức giận. Sáng hôm sau thức dậy, bạn nói với chồng: *"Anh yêu, em rất yêu anh, nhưng mà anh về muộn như vậy, cũng không gọi điện thoại cho em, em rất tức giận!"* Câu *"Anh yêu, em rất yêu anh,"* anh ta có thể nghe không rõ lắm, nhưng câu sau *"em rất tức giận,"* anh ta chắc chắn sẽ nghe rất rõ ràng. Tiếp theo,

anh ta sẽ dựa vào câu *"rất tức giận"* của bạn để phản bác và viện đủ lý do! Bạn nghe xong càng tức giận hơn, cuối cùng hai người rất có thể sẽ cãi nhau một trận nảy lửa! Ban đầu, bạn hy vọng chồng mình sau này sẽ về nhà sớm hơn, nhưng phản ứng của anh ta lại không phải là kết quả mà bạn mong muốn, ngược lại còn phản tác dụng.

Cách *"mê hoặc"* đúng đắn nên đảo ngược hai câu nói đó lại: *"Anh yêu, tôi qua anh về muộn như vậy, lại còn không gọi điện thoại cho em, em rất lo lắng, cũng rất tức giận, nhưng mà em vẫn rất yêu anh."* Bạn nói như vậy, câu cuối cùng anh ta nghe thấy là bạn rất yêu anh ta, thì cảm nhận của anh ta sẽ hoàn toàn khác. Cách này gọi là *"lạt mềm buộc chặt,"* bọc thuốc đắng trong kẹo ngọt, để đối phương vui vẻ nuốt xuống.

Mọi người còn nhớ hồi bé, mẹ chúng ta để lừa chúng ta uống thuốc đắng, thường sẽ dùng kẹo ngọt. Mẹ có bao giờ cho chúng ta ăn kẹo trước, rồi mới cho chúng ta uống thuốc đắng không? Cơ bản là không bao giờ làm như vậy. Thông thường đều là cho chúng ta uống thuốc đắng trước, rồi mới cho ăn kẹo. Bởi vì cảm nhận của con người thường sẽ ghi nhớ những điều mới mẻ nhất, gần đây nhất. Cho nên, bạn sẽ thấy, rất nhiều khi, những thứ tốt đẹp đều phải để đến cuối cùng mới mang ra.

Muốn người khác tiếp thu lời phê bình của bạn, lúc kết thúc hãy dùng lời ngon tiếng ngọt để *"bọc đường."* Vì vậy, mọi người phải hiểu rõ, mục đích mắng chửi người khác của bạn là gì? Là đơn thuần chỉ muốn mắng chửi cho hả giận? Hay là muốn đối phương thay đổi? Không ai thích nghe người khác nói xấu mình, khi bạn liên tục sửa chữa một người, chính là gián tiếp nói họ ngu ngốc. Khi người khác không muốn bạn dạy bảo, thì đừng cố gắng sửa chữa họ, họ sẽ không nghe lọt tai đâu, đó là bản chất con người.

Chúng ta thường xuyên đi du lịch, khi ra ngoài cũng thường phải nhờ vả người khác, mỗi lần nhờ vả người khác, chúng ta đều sẽ dùng cách *"lạt mềm buộc chặt."* Ví dụ như khi chúng ta đi du lịch, muốn nhờ người khác chụp ảnh giúp, chúng ta thường sẽ nói: *"Anh gì ơi, phiền anh chụp giúp em tấm hình với, cảm ơn anh!"* Lúc này, bạn sẽ thấy đối phương rất vui vẻ, tại sao vậy? Bởi vì câu cuối cùng họ nghe thấy là *"cảm ơn anh."* Còn nếu chúng ta nói: *"Anh gì ơi, phiền anh chụp giúp em tấm hình,"* câu cuối cùng anh ta nghe thấy là *"phiền anh chụp giúp em tấm hình,"* mặc dù đa phần mọi người cũng sẽ chụp giúp chúng ta, nhưng các bạn có thể thử quan sát kỹ một chút, chắc chắn anh bạn đầu tiên sẽ vui vẻ hơn anh bạn thứ hai, khi giúp đỡ cũng nhiệt tình hơn.

Vì vậy, mọi người hãy nhớ, khi giao tiếp với người khác, nhất định phải nói những lời khó nghe trước, những lời dễ nghe để sau cùng mới nói, những lời khó nghe thì dùng *"kẹo ngọt"* bọc lại mà nói.

Làm thế nào để *"mê hoặc,"* rèn luyện kỹ năng giao tiếp đỉnh cao?

Giao tiếp là sự truyền tải năng lượng, càng là cuộc đối đầu giữa hai trường năng lượng. Mỗi câu nói, mỗi hành động, mỗi biểu cảm của bạn, đối phương đều có thể cảm nhận được trường năng lượng của bạn. Cái gọi là trường năng lượng, chính là trong cuộc đối thoại, xem năng lượng của ai cao hơn.

Làm thế nào để phán đoán năng lượng của ai cao hơn? Tôi xin chia sẻ với mọi người 5 công thức:

Khi tôi rất cần bạn, năng lượng của bạn cao, năng lượng của tôi thấp.

Khi bạn hiểu biết nhiều hơn tôi, năng lượng của bạn cao, năng lượng của tôi thấp.

Khi tôi nghe lời bạn, năng lượng của bạn cao, năng lượng của tôi thấp.

Khi tôi càng cố gắng chứng tỏ bản thân, năng lượng của bạn cao, năng lượng của tôi thấp.

Khi bạn đánh giá tôi, năng lượng của bạn cao, năng lượng của tôi thấp.

Khi giao tiếp với người khác, nếu xuất hiện 5 trường hợp trên, năng lượng của bạn sẽ thấp, sẽ bị đối phương "hạ gục", người có năng lượng cao luôn thuyết phục được người có năng lượng thấp, người có năng lượng cao luôn chốt được đơn hàng của người có năng lượng thấp. Xin đưa ra 2 ví dụ:

Giả sử bạn đi phỏng vấn, nhà tuyển dụng khi phỏng vấn bạn, sẽ hỏi han mọi thông tin của bạn, lúc này năng lượng của họ sẽ cao, năng lượng của bạn sẽ thấp. Muốn thay đổi cục diện này, bạn có thể nói: *"Gần đây, tôi cũng đã phỏng vấn ở một vài công ty tương tự như công ty của anh/chị, tôi muốn chọn một công việc phù hợp với mình hơn, có nhiều cơ hội phát triển hơn, tôi muốn tìm hiểu một chút về kế hoạch phát triển trong tương lai của công ty mình, anh/chị có thể giới thiệu sơ qua cho tôi được không?"* Tiếp theo, năng lượng của đối phương sẽ giảm xuống, họ sẽ thao thao bất tuyệt giới thiệu về công ty của họ, rơi vào "cái bẫy" của bạn, bạn lập tức trở thành người đánh giá đối phương, từ người có năng lượng thấp trở thành người có năng lượng cao.

Khi chúng tôi mới vào nghề, thường xuyên phải đi công tác đến các công ty lớn có hàng nghìn nhân viên để giảng bài, đến "địa bàn" của người khác, là đi phục vụ người khác, năng lượng chắc chắn sẽ không cao. Chúng tôi sẽ dùng chiến thuật rất khéo léo là nhờ vả sếp của họ một việc nhỏ, ví dụ như: *"Anh X ơi, phiền anh lấy giúp em cái bảng lau bảng với, cảm ơn anh!"* Lúc đầu, họ đang "soi xét" chúng tôi, bỗng nhiên chúng tôi lại "ra lệnh" cho họ làm việc, họ sẽ có một khoảnh khắc "đứng hình", khoảnh khắc đó chính là lúc năng lượng của họ thấp nhất, sau đó họ sẽ làm theo lời chúng tôi một cách máy móc. Còn nhớ điều thứ 3 ở trên không? *"Ai nghe lời ai, người đó có năng lượng thấp,"* làm như vậy có thể nhanh chóng phá vỡ cục diện đối thoại "thấp kém" ban đầu.

Rất nhiều người theo đuổi con gái cũng vậy, càng xum xoe, nịnh nọt đối phương, đối phương càng không coi bạn ra gì, cảm thấy bạn không có giá trị. Khi giao tiếp với khách hàng cũng vậy, bạn càng hạ thấp mình, tỏ vẻ như một tên nô bộc, họ càng coi thường bạn. Trong quá trình giao tiếp, khi bạn rơi vào thế bất lợi, năng lượng thấp, nhất định là đã rơi vào 5 trường hợp nói trên, hãy nhanh chóng điều chỉnh cục diện, chuyển từ năng lượng thấp sang năng lượng cao. Hãy ghi nhớ 5 công thức này, vận dụng tốt, sẽ thay đổi hoàn toàn cuộc sống của bạn.

5. **AI đang thao túng suy nghĩ trong đầu bạn? AI đang thao túng hành vi của bạn?**

Năm 1968, Đại học Princeton đã thực hiện một thí nghiệm tâm lý, nhóm nghiên cứu tìm 10 người, trong lúc họ không hề hay biết, nhốt mỗi người vào một căn phòng riêng biệt, sau đó cho khói bốc vào từ khe cửa. Trong thí nghiệm này, những người tham gia thí nghiệm đều ngồi một mình trong phòng, khi họ phát hiện có khói bốc vào, đa số đều có phản ứng ngay lập tức, có người mở cửa kiểm tra, có người đi tìm nhân viên, có 75% người có phản ứng, thời gian phản ứng trung bình là 2 phút.

Tiếp theo, họ tiến hành thí nghiệm thứ 2, họ tăng số người trong mỗi phòng lên 8 - 10 người, trong đó có cả một số nhân viên của nhóm nghiên cứu. Khi cho khói bốc vào phòng, do những nhân viên của nhóm nghiên cứu không có bất kỳ phản ứng nào, mọi người thấy không ai lên tiếng, nên cũng mặc kệ. Thỉnh thoảng có người nhắc đến chuyện khói bốc vào, cũng có người nói với nhau là *"không sao đâu, đừng làm ồn lên."* Kết quả thí nghiệm lần này chỉ có 10% người kiên trì với quan điểm của mình, mở cửa kiểm tra hoặc đi tìm nhân viên, còn 90% người chọn cách làm theo số đông, tiếp tục ở trong căn phòng đầy khói.

Khi một người ở một mình hoặc gặp nguy hiểm, họ mới có thể có suy nghĩ độc lập. Đối với số đông, số lượng chính là chân lý. Ví dụ như kiểu sang đường của người Châu Á, chỉ cần có một nhóm người đi sang, bạn sẽ tự nhiên đi theo, đó là *"lỗi quy biện của số đông."* Sự cộng hưởng của đám đông chỉ là sự cộng hưởng của những kẻ ngu ngốc, trí tuệ thực sự thường bị dòng chảy ngu ngốc nhấn chìm. ***Đám đông là không có chính kiến, người thực sự thông minh biết cách đưa ra chính kiến để dẫn dắt đám đông, chỉ có kẻ ngu dốt mới chạy theo số đông.***

Chúng ta đều đã từng nghe qua quy luật 80/20, 80% suy nghĩ của con người bị 20% người khác kiểm soát, 80% tài sản trên thế giới nằm trong tay 20% dân số, 80% suy nghĩ của người nghèo căn bản không phải là của họ, mà là suy nghĩ đã được người khác thiết kế sẵn. Chắc chắn bạn sẽ hỏi, vậy ai là người thiết kế? Câu trả lời rất đơn giản, ai muốn kiếm tiền của bạn, thì người đó chính là người thiết kế. Hỏi mọi người một câu, khi có 1 vạn (10000) người tranh nhau giành 10 tỷ, thì cuối cùng ai là người chiến thắng?

Chắc chắn bạn đã đoán sai, câu trả lời chính xác là, ai là người ném tiền ra, thì người đó là người chiến thắng lớn nhất. Đừng quên, 1 vạn người tranh giành một thứ, kết cục của mỗi người đều là đầu rơi máu chảy, người cướp được 10 tỷ cũng phải trả giá bằng sức khỏe và thời gian, lúc cầm được tiền cũng đã *"thập tử nhất sinh"* rồi. Còn người ném tiền ra, không tốn một chút sức lực nào, đã *"hốt bạc,"* bạn sẽ hỏi anh ta ném 10 tỷ ra, làm sao mà *"hốt bạc"* được? Câu trả lời là anh ta đã có được danh tiếng, bởi vì sự việc này sẽ trở thành tâm điểm chú ý, được lan truyền rộng rãi, người ném tiền ra sẽ nổi tiếng lẫy lừng, đã nổi tiếng thì đương nhiên sẽ có lợi. Như vậy, bạn có thể hiểu được tại sao các doanh nhân lại làm từ thiện, quyên góp tiền bạc. Xét về góc độ kinh doanh, nó cũng giống như việc bỏ tiền ra để quảng cáo trên tivi, đều là vì muốn tăng độ phủ sóng và danh tiếng, đương nhiên sau này cũng sẽ nhận được những lợi ích

tương ứng. Dĩ nhiên, chúng ta không phủ nhận lòng tốt trong đó, nhưng đồng thời cũng phải hiểu rõ mục đích kinh doanh đằng sau nó.

Lấy một ví dụ nữa, bạn sẽ hiểu rõ hơn. Nếu bây giờ bạn đang ở trong phòng, cho dù tôi đang ở bất kỳ góc ngách nào trên thế giới này, tôi đều có thể thao túng suy nghĩ và hành vi của bạn. Chắc chắn bạn sẽ nói tôi đang "nổ," nếu tôi muốn bạn cúi xuống khi bước ra khỏi cửa, tôi sẽ đặt một xấp tiền trên đất, nếu tôi muốn bạn rẽ phải khi bước ra khỏi cửa, tôi sẽ đặt một con chó sói bên trái, nếu tôi muốn bạn nhảy lên khi bước ra khỏi cửa, tôi sẽ đào một cái hố trên đất. Về cơ bản, suy nghĩ và hành vi của bạn, đều đang bị tôi điều khiển từ xa. Như vậy, tất cả những suy nghĩ và hành vi hiện tại của bạn, đều là kết quả của việc bị người khác thao túng, có phải là rất đáng sợ không?

Suy nghĩ của bạn không thuộc về bạn, đều đang vận hành trong phạm vi kiểm soát của người khác. Đa số mọi người đều không có chính kiến, thế giới này chính là do người thông minh thao túng kẻ ngốc. Có phải bạn nhận thấy rằng đa số mọi người đều rất kiên định và tin tưởng vào suy nghĩ của mình? Đó chính là ngu ngốc.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Suy nghĩ và hành vi kiên định nhất trong lòng bạn đều là do người khác thao túng, bạn chưa bao giờ có suy nghĩ thực sự của riêng mình!

Ví dụ như, bạn muốn một cô gái nhanh chóng có thiện cảm với bạn, khiến cô ấy lầm tưởng rằng bạn là người rất an toàn, thì bạn hãy cố gắng dẫn cô ấy đến những nơi náo nhiệt, mạo hiểm, ly kỳ như nhà ma, tàu lượn siêu tốc, phòng trò chơi trốn thoát, cầu kính,... Khi đó, nhịp tim của cô ấy sẽ đập nhanh hơn, vô tình sẽ liên kết sự hưng phấn đó với bạn, từ đó tạo ra ảo giác an toàn khi ở bên bạn. Điều này gọi là "*hiệu ứng cầu treo*." Mặc dù đó chỉ là ảo giác, nhưng đối với bạn mà nói, đó chính là suy nghĩ và hành vi ảo mà bạn tạo ra cho cô ấy, có thể không phải là thật, nhưng trong đầu óc của người phụ nữ, họ cho rằng đó là sự thật.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Chúng ta tạo ra ảo giác, nhưng trong đầu óc của đối phương, tất cả đều là thật, đó gọi là "*lấy giả thay thật*."

6. Thấu hiểu nhân tính mới có thể "như cá gặp nước"

Khi tạo ra loài người, tạo hóa đã ban cho con người hai nhiệm vụ vô cùng quan trọng. Nhiệm vụ thứ nhất chính là sinh sôi nảy nở, cho nên khi đến tuổi dậy thì, bạn sẽ tự nhiên nảy sinh hứng thú với người khác phái. Vì vậy, đàn ông háo sắc là vì muốn hoàn thành nhiệm vụ trọng đại là duy trì nòi giống cho nhân loại. Bạn thử nghĩ xem, nếu đàn ông không háo sắc, thì loài người sẽ mất đi gen di truyền, cũng sẽ không có bạn ở đây đọc những dòng này.

Nhiệm vụ thứ hai mà tạo hóa ban cho loài người chính là sinh tồn, điều đó có nghĩa là đàn ông phải có khả năng tạo ra của cải vật chất - ăn, mặc, ở, đi lại,... Người bạn đời và con cái của họ mới có thể tiếp tục sinh tồn. Đàn ông cần phụ nữ để duy trì

nòi giống, cho nên trong gen của đàn ông phải có "sắc," mục đích cả đời của đàn ông theo đuổi tiền tài và sắc đẹp, chính là để hoàn thành nhiệm vụ sinh tồn và duy trì nòi giống.

Vì sự tồn tại và phát triển của nhân loại, nên bản chất con người phải là ích kỷ. Khi chúng ta nhìn nhận về nhân tính, nhất định phải nhìn từ khi còn là trẻ sơ sinh, chứ không phải là khi đã trưởng thành, bởi vì nhân tính của người trưởng thành đã bị xã hội "tôi luyện," còn nhân tính của trẻ sơ sinh mới là innate, là bản năng. Nếu có một nhóm trẻ con chơi đùa cùng nhau, người lớn bỏ đi một lúc, bạn sẽ thấy nhất định sẽ có đứa trẻ tranh giành đồ chơi, cũng có đứa cãi nhau, đánh nhau, đó mới là bản tính thực sự của chúng.

Mọi người thử tưởng tượng xem, nếu con người không ích kỷ, thì làm sao nhân loại có thể tồn tại được. Khi bạn còn là một đứa trẻ, bạn nhìn thấy mẹ bạn đang cầm bánh quy, định cho vào miệng ăn, bạn với bản tính ích kỷ sẽ hoàn toàn không đứng trên lập trường của mẹ bạn để suy nghĩ, bạn cũng sẽ không thông cảm cho bà, bạn càng không có lòng tự trọng, bạn sẽ không chút do dự cướp lấy bánh quy trong tay mẹ, cho vào miệng mình. Nếu trẻ sơ sinh khi đói bụng mà còn phải để tâm đến cảm xúc của mẹ, thì chắc chắn đã chết đói từ lâu rồi.

Khi bạn thấu hiểu được những điều này, bạn cũng sẽ ngộ ra rằng, nếu không có hành vi ích kỷ, thì bạn còn không có cơ hội để trưởng thành. Nếu trong bản tính con người không có gen ích kỷ, thì nhân loại đã diệt vong từ lâu rồi.

Tôi nhận thấy rằng, rất nhiều người trong xã hội này, cả đời phấn đấu, của cải kiếm được cũng chỉ đủ để sống qua ngày. Tình yêu của đa số mọi người cũng là do không có sự lựa chọn nào khác, hoặc là không dám lựa chọn, nên đành "*bạ đâu chọn đấy*," tìm đại một người để sống cho qua ngày. Năng lực kinh tế bình thường, hôn nhân "*bạ đâu chọn đấy*" bình thường, cứ như vậy mà sống hết cả đời. Lâu ngày, những người này sẽ bắt đầu tin vào số phận, bắt đầu nói những câu như người già hay nói: "*Ấn bao nhiêu, mặc bao nhiêu, đều là do số phận.*" Muốn có tiền, muốn có gái đẹp, phải xem bạn có "*mệnh*" đó hay không. Giống như Trần Tiểu Xuân có một bài hát đã từng hát: "*Tôi không có số phận đó, may mắn sẽ chẳng bao giờ đến lượt tôi.*"

Khi một ông thầy bói nói với bạn rằng, ăn bao nhiêu, mặc bao nhiêu, dùng bao nhiêu đều đã được ông trời định sẵn, vậy thì bạn có thể hỏi ông thầy bói đó, nếu con người thực sự sống theo số phận, vậy thì từ ngày mai tôi không cần đi làm nữa, cứ nằm im một chỗ, thì đồ ăn sẽ tự động chui vào miệng tôi sao? Cho dù tôi không muốn ăn, thì cũng sẽ có người mang đồ ăn mà số phận đã định sẵn đến trước mặt tôi, rồi nhét vào miệng tôi sao?

Nếu như bạn thực sự "*mệnh lớn*," vậy thì cho dù bạn có cố tình nhảy lầu tự tử, thì cũng sẽ có người đỡ được bạn sao? Nếu có người nói, bạn không theo đuổi được cô gái mà bạn thích, là do ý trời, vậy thì bạn nên hỏi ngược lại họ, là ông trời đích thân nói với bạn rằng bạn không thể ở bên cô gái đó sao?

Nếu có người nói sự nghiệp của bạn mãi không phát triển, là do số phận, vậy thì bạn có thể hỏi họ, vậy bạn xem số phận của tôi ở đâu vậy? Cho nên, những người nói

ra những lời này, đều là những kẻ yếu đuối, vô trách nhiệm, đang suy đoán lung tung mà thôi!

Còn có những người nói với bạn rằng, *"gieo nhân nào gặt quả nấy, không phải là không báo, chỉ là chưa đến lúc,"* những lời này đều là những lời nhảm nhí để ru ngủ những kẻ yếu đuối. Nếu một kẻ xấu xa bắt nạt bạn, mà không bị trừng phạt, bạn bè của bạn sẽ an ủi bạn rằng: *"Báo ứng cho kẻ xấu còn chưa đến."* Nếu kẻ xấu sắp chết mà vẫn chưa bị báo ứng, thì bạn bè của bạn sẽ nói: *"Đừng vội, kiếp sau nhất định sẽ bị báo ứng."* Kỳ thực, khi bạn nghe những lời này, ngoài việc khiến bạn cảm thấy dễ chịu hơn một chút, thì chẳng có tác dụng gì khác. Cách làm đúng đắn là bạn nên học hỏi thêm nhiều chiến lược cao tay hơn, dùng những biện pháp chính đáng để trừng trị kẻ xấu, chứ không phải là đợi đến kiếp sau, cũng không phải giao phó kẻ xấu cho ông trời, đó chỉ là lời dối trá để tự an ủi bản thân mà thôi!

Tương tự như vậy, khi một người không thể kiếm được nhiều tiền trong xã hội, không thể tự do lựa chọn người phụ nữ mà mình yêu thương, thì nên học hỏi thêm nhiều phương pháp và chiến lược để có thể *"cả đời vinh hoa phú quý."* *"Tôi là tôi, số phận do tôi nắm giữ, không do trời định,"* đừng nên phó mặc cuộc đời mình cho ông trời.

Cho nên, hãy dừng cảm theo đuổi tiền tài và tình yêu thuộc về bạn, đó là bản năng mà tạo hóa ban tặng cho con người. Nếu có người đàn ông nào nói với bạn rằng anh ta không háo sắc, vậy thì anh ta chắc chắn đang lừa dối bạn. Đàn ông ai cũng biết khi nhìn thấy những thứ nhất định sẽ có phản ứng rất tự nhiên, có phản ứng hay không là một chuyện, có muốn nói ra hay không lại là chuyện khác. Khi chúng ta nói về nhân tính, sẽ khiến bạn cảm thấy hơi khó nghe, nhưng rất xin lỗi, chúng tôi chỉ có thể nói sự thật.

"Ăn no mặc ấm mới nghĩ đến chuyện yêu đương," đó là bản tính con người. Những người không nghĩ đến chuyện yêu đương chỉ có 2 khả năng: thứ nhất, là do họ chưa ăn no; thứ hai, là do họ mặc chưa đủ ấm; cũng có thể là do người đàn ông này sự nghiệp chưa thành công, vẫn cần phải cố gắng, cho nên họ không có thời gian và tâm trí để *"hư hỏng"* bên ngoài.

Chúng ta thường nghe nói một câu: *"Đàn ông càng giàu càng háo sắc,"* thực ra là không đúng, sự thật là đàn ông vốn dĩ đã háo sắc, chỉ là càng giàu thì càng táo bạo mà thôi. Nhưng phụ nữ cũng đừng quá thất vọng, bởi vì vẫn còn kiểu đàn ông thứ hai không háo sắc, đó chính là những người đàn ông có ý thức tôn giáo và đạo đức rất cao thượng, bởi vì họ sợ xuống địa ngục, hoặc là không vượt qua được bản thân. Khi đã ăn no mặc ấm, họ chỉ nghĩ đến những điều cao cả, cứu khổ cứu nạn, ngày nào cũng nghĩ đến chuyện lên thiên đường, thành tiên thành phật. Dĩ nhiên, phụ nữ khi nghe đến đây cũng đừng vội mừng, lý do mà họ không *"trêu hoa ghẹo nguyệt"* không phải là vì bạn, mà chỉ là vì muốn thỏa mãn sự ích kỷ của bản thân, muốn thành tiên thành phật mà thôi.

Nếu phụ nữ muốn *"giữ chặt"* trái tim của người đàn ông, thì phải liên tục thay đổi, có lúc là thay đổi ngoại hình, có lúc là thay đổi cách giao tiếp, có lúc là thay đổi cách *"thâm nhập"* với đàn ông. Dĩ nhiên, đàn ông khi nghe đến đây cũng đừng vội

mừng, càng không nên đắc ý vênh váo. Ở Mỹ, có một báo cáo điều tra rất uy tín chỉ ra rằng, gần 1/3 số đàn ông ở Mỹ và Tây Âu, con cái không phải là con ruột của mình. Cuộc khảo sát tương tự cũng được thực hiện ở Đài Loan, tỷ lệ cũng tương đương với các nước Âu Mỹ, khoảng 30%. Ở quê tôi, những chuyện như vậy cũng không phải là hiếm, còn cụ thể là bao nhiêu thì chỉ có trời mới biết. Nếu mỗi đứa trẻ sinh ra đều được xét nghiệm ADN, thì chắc chắn rất nhiều người đàn ông sẽ phải "*lên dàn hót*" mất.

Cho nên, bản chất của con người là ích kỷ, nếu bạn có thể thấu hiểu được điều này, thì ít nhất bạn sẽ không còn quá nhiều đau khổ. Vì vậy, bạn không những phải chấp nhận "*nhân tính bản thiện*," chấp nhận mặt tốt đẹp của con người, mà đồng thời cũng phải chấp nhận "*nhân tính bản ác*," ai cũng có mặt tối của mình.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Nếu một người chỉ có thể chấp nhận "*nhân tính bản thiện*," vậy thì bạn chính là một người tốt bụng đáng thương, cả đời chỉ có thể bị người khác làm tổn thương. Nếu bạn còn có thể chấp nhận "*nhân tính bản ác*," vậy thì bạn là người trưởng thành, có thể học được cách điều khiển người khác, đạt được tiền tài và tình yêu trong đời, bạn sẽ không còn đổ lỗi cho ông trời vì bạn không kiếm được tiền, không có được người phụ nữ mà mình yêu thương. Tóm lại, có 2 điều:

Theo đuổi tiền tài và tình yêu là bản năng mà tạo hóa ban tặng cho con người để duy trì nòi giống và sinh tồn, bạn hãy dùng cảm theo đuổi, đừng để những câu chuyện cổ tích đẹp để đầu độc tâm trí nữa. Truyện cổ tích chỉ dạy bạn cách hy sinh vô điều kiện, nhưng xã hội hiện thực lại yêu cầu bạn phải là người hùng "*cả đời vinh hoa phú quý*." Hy sinh vô điều kiện không sai, nhưng phải hy sinh cho đúng người, người đúng nghĩa là người cũng sẵn sàng hy sinh vô điều kiện vì bạn. Nếu không, sự hy sinh, hết lòng hết dạ của bạn, chỉ khiến bản thân bạn bị tổn thương mà thôi, rất nhiều người phụ nữ chắc hẳn rất thấm thía điều này.

Tại sao cuộc sống của bạn lúc nào cũng khổ sở? Đó là vì bạn tin vào "*nhân tính bản thiện*," khi người khác làm tổn thương bạn, bạn không thể chấp nhận được sự thật phũ phàng đó. Nếu bạn cũng có thể chấp nhận mặt tối của con người, thì cho dù đối phương có là kẻ xấu xa đến đâu, bạn cũng sẽ cảm thấy họ rất bình thường. Những người có thể thấu hiểu mặt tối của con người, cuộc sống sẽ không còn đau khổ nữa. Tại sao bạn lại sống ở tầng lớp đáy của xã hội, tại sao bạn không thể có được tiền tài và tình yêu? Không phải là do ông trời bất công với bạn, mà là do bạn không thấu hiểu được nhân tính, bạn căn bản không có quyền mưu và thủ đoạn để điều khiển người khác. Sau khi đọc xong những cuốn sách bí kíp còn lại của chúng tôi, nghe xong khóa học, bạn sẽ "*lột xác*" về mặt quyền mưu và thủ đoạn, trở thành cao thủ về nhân tính thực thụ.

Trong thế giới động vật, có động vật ăn thịt và động vật ăn cỏ. Kỳ thực, hai loại động vật này có một cách phân biệt rất đơn giản qua ngoại hình, hầu hết các loài động vật ăn thịt có tính công kích mạnh, hung dữ, ví dụ như sư tử, hổ, báo, sói,... mắt của chúng đều mọc ở phía trước, hai mắt nhìn thẳng về phía trước. Còn một loại động vật ăn cỏ khác, ví dụ như trâu, bò, ngựa, dê,... mắt của chúng đều mọc ở hai bên. Vậy tại

sao mắt động vật ăn thịt lại mọc ở phía trước, còn mắt động vật ăn cỏ lại mọc ở hai bên?

Câu trả lời rất đơn giản, bởi vì mắt của động vật ăn thịt mọc ở phía trước, phạm vi nhìn của chúng sẽ tập trung hơn, giúp chúng có thể tấn công con mồi một cách chính xác hơn. Còn mắt của động vật ăn cỏ mọc ở hai bên, phạm vi nhìn của chúng sẽ rộng hơn, góc nhìn cơ bản gần 360 độ, như vậy có thể giúp chúng quan sát xung quanh tốt hơn, nhanh chóng phát hiện xem có động vật nào nguy hiểm đang tiếp cận mình hay không. Mắt mọc ở hai bên là để thuận tiện cho việc chạy trốn khỏi móng vuốt của động vật ăn thịt. Quy luật của tự nhiên là rất công bằng, khi động vật ăn thịt có lợi thế về khả năng tấn công, thì động vật ăn cỏ cũng sẽ có lợi thế về khả năng phòng thủ. Cho nên, quy luật của tự nhiên chính là "*cá lớn nuốt cá bé*," và con người chúng ta cũng phải cạnh tranh với những loài động vật hung dữ này.

Mặc dù là "*linh vật của muôn loài*," nhưng xin mọi người hãy chú ý, hai con mắt của chúng ta cũng giống như mắt của hổ và sói, đều mọc ở phía trước, nhìn thẳng về phía trước. Cho nên, bản tính của con người vốn dĩ đã có sẵn tính công kích của kẻ đi săn mồi. Thời nguyên thủy, chúng ta vốn dĩ là những người săn bắn, mọi người hãy nhớ kỹ, trong thế giới của kẻ đi săn, rất khó có thể tồn tại hai chữ "*cùng thắng*." Hoặc là tôi ăn thịt bạn, hoặc là tôi không ăn thịt được bạn, rồi tự mình chết đói, hoặc là thua, hoặc là thắng, rất khó có thể "*cùng thắng*," chinh phục vốn dĩ là bản năng của con người. Tất nhiên, người da đỏ có một cách săn bắn "*cùng thắng*," họ không giết động vật còn nhỏ, họ muốn những con vật này lớn lên, sinh thêm nhiều con nhỏ, để con cháu của họ có cái mà ăn, cách làm "*cùng thắng*" này cũng khá hay.

Vậy thì trong thương trường có tồn tại hai chữ "*cùng thắng*" hay không? Câu trả lời là rất khó, rất khó! Thương trường vốn dĩ là nơi "*cá lớn nuốt cá bé*," ai lại muốn "*cùng thắng*" với bạn chứ? Nếu không tin, bạn hãy về hỏi mẹ bạn xem, bà ấy đi chợ mua rau như thế nào. Người bán hàng nói bó rau này 2 đồng, mẹ bạn sẽ nói: "*Sao đắt thế? Tôi ngày nào cũng đến đây mua rau, bớt cho tôi đi, 1 đồng rưỡi đi.*" Mua xong, mẹ bạn còn không quên "*cuốn*" thêm 2 nhánh hành lá mang về. Bạn thấy chưa, đến cả mẹ bạn cũng không muốn "*cùng thắng*" cơ mà?

Vậy chẳng lẽ trên thế giới này không tồn tại hai chữ "*cùng thắng*" sao? Đương nhiên là có, vậy trong trường hợp nào chúng ta nên lựa chọn "*cùng thắng*"? Ví dụ như giữa bạn và khách hàng phải "*cùng thắng*," nếu khách hàng của bạn không "*thắng*," thì bạn sẽ không bao giờ "*thắng*" được. Hay ví dụ như, giữa bạn và đồng đội nhất định phải "*cùng thắng*," nếu đồng đội của bạn không "*thắng*," thì bạn cũng không bao giờ "*thắng*" được. Giống như những người thầy trong nhóm của chúng tôi, giữa chúng tôi nhất định phải tuân theo quy tắc "*cùng thắng*," chỉ khi anh ấy "*thắng*," tôi mới có thể "*thắng*," chỉ khi tôi "*thắng*," anh ấy mới có thể "*thắng*," bởi vì chúng tôi là một tập thể.

Còn khi đối mặt với kẻ thù bên ngoài và đối thủ cạnh tranh, quy luật sinh tồn của chúng ta chỉ có hai chữ, đó là "*thắng - thua*." Vì vậy, mọi người nhất định phải phân biệt rõ ràng, giữa bạn và ai thì nên tuân theo quy tắc "*cùng thắng*," giữa bạn và ai thì nên tuân theo quy tắc "*thắng - thua*."

Giả sử bây giờ có một cái lồng rất lớn, bên trong nhốt một người, một con chó, một con khỉ đột và một con hổ. Khi con hổ đói bụng, chắc chắn con người sẽ là người đầu tiên bị "xử" bởi vì con người là kẻ yếu nhất trong 4 đối tượng này. Nhưng trên thực tế, trong môi trường tự nhiên, con người mới là kẻ đứng đầu chuỗi thức ăn, chúng ta có thể khiến hổ tuyệt chủng bất cứ lúc nào, chúng ta thậm chí còn có thể nhốt hổ lại để chơi, nuôi trong sở thú để kiếm tiền.

Trong sở thú, có một tiết mục biểu diễn như thế này, tất cả du khách đều có thể bỏ tiền ra mua một con gà sống, sau đó trói chặt con gà đó vào một cây sào tre, đưa vào chuồng hổ. Khi nhìn thấy con gà sống trên cây sào tre, con hổ sẽ trở nên hung dữ, phấn khích xé xác con gà ra, sau đó ăn ngấu nghiến cho thỏa cơn đói. Rất nhiều du khách sẽ cảm thấy rất thích thú, phấn khích, hồi hộp, gay cấn khi xem tiết mục này.

Tất nhiên, cũng sẽ có rất nhiều người tự cho mình là cao thượng, tốt bụng, khi nhìn thấy cảnh tượng tàn nhẫn, đầm máu này, sẽ yêu cầu sở thú dừng tiết mục đó lại, nhưng như vậy là *"chữa ngọn không chữa gốc,"* kỳ thực mọi người chỉ cần động não một chút là có thể hiểu ra, cho dù có dừng tiết mục đó lại, chẳng lẽ con hổ trong sở thú sẽ ăn chay sao? Bạn không cho hổ ăn gà sống nữa, chẳng lẽ từ nay về sau hổ sẽ không ăn thịt nữa sao?

Lý do mà một số người cảm thấy tàn nhẫn, là vì có người đã tự tay đưa con gà sống vào miệng hổ, tận mắt chứng kiến cảnh tượng máu me be bét, cho nên mới không nhẫn tâm mà thôi. Không ai có thể thay đổi được gen của hổ, bất kỳ hành động ngăn cản nào cũng đều vô ích. Nhưng họ có từng nghĩ đến, khi họ bước chân vào KFC, ăn gà một cách ngon lành, uống bát canh gà bổ máu, thì về bản chất có gì khác biệt sao? Nếu so sánh số gà bị *"hy sinh"* trong sở thú và số gà bị *"xử"* trong chuỗi cung ứng của KFC, thì quả thực là *"kém xa."* Mỗi năm, KFC bán ra hàng tỷ con gà, chẳng lẽ không tàn nhẫn, đầm máu hơn những con hổ kia sao? Thực sự có thể miêu tả bằng bốn chữ *"máu chảy thành sông."*

Vì vậy, mọi người hãy nhớ kỹ, sự cạnh tranh trên thị trường đầy rẫy những điều tàn nhẫn và đầm máu, cho dù bạn có giành chiến thắng, thì cũng là đánh đổi bằng lợi ích của người khác, đó chính là cái giá phải trả bằng *"máu."* *"Thương trường như chiến trường, một tướng công thành vạn xương khô,"* hàng vạn binh lính khi đã bước chân lên chiến trường, đều đã chuẩn bị tinh thần hy sinh vì tổ quốc, sống chết không do bản thân quyết định. Giới sinh vật vốn dĩ là một chiến trường vĩnh cửu, bất kỳ sinh vật nào cũng phải trải qua quá trình đào thải tàn khốc của *"kẻ thích nghi sẽ tồn tại,"* *"muốn sinh thì phải diệt,"* quy luật này bắt nguồn từ chính gen của chúng ta. Ngay cả một đứa trẻ mới sinh ra cũng là kết quả của sự cạnh tranh khốc liệt, bởi vì nó phải đánh bại hàng tỷ đối thủ, hy sinh anh dũng mới có thể kết hợp thành công với trứng.

Trong tiềm thức của mỗi người, ai cũng đều thích cạnh tranh. Giống như Dương Chí Viễn của Yahoo! và Bill Gates đều từng nói: *"Tôi không thích cảm giác thất bại, tôi thích cảm giác chiến thắng trong cạnh tranh."* Câu nói này nghe có vẻ rất ngạo mạn, tự đại, toát lên khí chất bá đạo của một vị vua, nhưng nó lại thể hiện rõ tâm lý của những người chiến thắng.

Chúng tôi đã đào tạo cho rất nhiều giám đốc và nhân viên của các doanh nghiệp trên khắp cả nước, nhận thấy rằng rất nhiều người thất bại trong cạnh tranh là do họ quá ngại ngùng. Chúng tôi còn phát hiện ra một điều thú vị hơn, đó là có những người khi bán hàng cho khách hàng thì rất ngại ngùng, nhưng khi họ không có tiền, đi vay tiền người khác, thì lại không hề ngại ngùng, không những vay tiền không ngại, mà còn *"mặt dày mày dạn"* quýt nợ, bạn nói có đáng ghét không?

Trong thế giới động vật, đói thì ăn, đến mùa giao phối thì giao phối, hoàn toàn không hề ngại ngùng, thậm chí cá mập khi ngửi thấy mùi máu tanh sẽ lao đến, cắn xé con mồi một cách dã man, chúng hoàn toàn không hề ngại ngùng. Suy nghĩ của động vật rất đơn giản, muốn gì là phải giành lấy, trừ khi có nguy hiểm đến tính mạng. Khi săn mồi, thủ đoạn của chúng ta không đơn giản như động vật, thủ đoạn của chúng ta sẽ cao cấp và đa dạng hơn.

Nếu bạn cảm thấy bản thân chưa thực sự nỗ lực hết mình trong sự nghiệp hoặc trong tình trường, tôi cho rằng là do bạn đã học quá nhiều thứ vô bổ, kìm hãm bản tính của bạn, khiến bản tính của bạn không thể bộc lộ ra ngoài. Những người kinh doanh hoặc bán hàng giỏi, thường là những người có khí chất *"săn mồi,"* muốn ăn là ăn, muốn uống là uống, không hề kiêng dè. Mọi người hãy nhớ kỹ, muốn kiếm tiền, muốn có được người phụ nữ mà mình yêu thương, thì đừng ngại ngùng. Nếu không có nguy hiểm đến tính mạng, không vi phạm pháp luật, thì bạn cứ việc mạnh dạn tranh giành những gì mà bạn muốn, và hãy *"ăn máu uống thịt"* nó.

7. Những bài học đắt giá vì không hiểu rõ nhân tính

Câu chuyện này có ảnh hưởng rất lớn đến cuộc đời tôi, tôi tin rằng sau khi đọc xong, bạn cũng sẽ như bừng tỉnh khỏi giấc mơ. Tôi nhớ cách đây khoảng 10 năm, tôi và một vài người đồng nghiệp đi mát-xa chân. Người mát-xa chân cho tôi là một bạn nam, rất khỏe, ấn đau chân tôi kinh khủng. Lúc đó, bạn ấy hỏi tôi: *"Lực tay như vậy có được không ạ?"* Lúc đó, tôi định nói là nhẹ tay hơn một chút, nhưng vì ngại ngùng, cũng có thể là vì sợ đối phương buồn, vậy mà tôi lại buột miệng nói: *"Ấn rất tốt!"* Nói xong, tôi hối hận ngay lập tức, tại sao tôi lại nói ra câu đó chứ, kết quả là bạn nam kia nghe tôi nói vậy, càng ấn mạnh tay hơn, tôi cảm giác như mỗi lần bạn ấy ấn xuống, da đầu tôi đều muốn *"nổ tung"*, có mấy lần tôi định nói là nhẹ tay hơn một chút, nhưng lại không nói ra khỏi miệng, còn cười gượng gạo với bạn ấy vài cái. Tôi càng cười, bạn ấy càng ấn mạnh tay, đến ngày hôm sau, tôi đi lại tập tễnh, chân đau mất mấy ngày trời...

Còn có một chuyện nữa, cũng xảy ra cách đây vài năm rồi, thời gian cụ thể thì tôi không nhớ rõ. Lúc đó, tôi mua hoa quả ở một cửa hàng hoa quả, tôi hỏi người bán hàng: *"Cho tôi ném thử quả quýt này được không?"* Người bán hàng nói: *"Được ạ!"* Thế là tôi bóc một quả ra, ăn thử một miếng, chua khủng khiếp, lại còn toàn hạt, chẳng ngon chút nào. Thế nhưng sau đó lại xảy ra một chuyện dở khóc dở cười, người bán hàng tươi cười hỏi tôi: *"Thế nào, lấy mấy cân?"* Tôi nói: *"Vị ngon đấy, cho tôi 3 cân đi."* Người bán hàng liền cân cho tôi 3 cân quýt, tôi thanh toán tiền xong rồi về nhà. Về đến nhà, tôi ăn thử một quả, còn chua hơn cả quả lúc này tôi ăn thử, thế là mấy cân

quýt đó tôi chẳng ăn quả nào nữa. Lúc đó, tôi tự hỏi bản thân, tại sao rõ ràng tôi đã ăn thử, cảm thấy không ngon, mà vẫn nói là ngon? Tại sao rõ ràng không ngon, mà tôi lại mua về? Tôi là khách hàng, tôi bỏ tiền ra thì phải mua được thứ khiến tôi hài lòng chứ, vậy tại sao tôi lại bỏ tiền ra, để người khác hài lòng?

Nhưng sau đó, tôi lại nghĩ, có phải là tôi quá nhỏ nhen, so đo rồi không? Đàn ông muốn làm nên chuyện lớn thì phải có "tầm nhìn", lúc đó, tôi đã bị những câu "trích dẫn tạo động lực" đầu độc quá nặng. Mãi cho đến khi chuyện thứ ba xảy ra, tôi mới thực sự thay đổi.

Tôi thường xuyên đến một tiệm cắt tóc, mỗi lần gọi đầu, cắt tóc, tôi đều tìm một thợ cắt tóc và một nhân viên gọi đầu cố định. Ban đầu, tôi cảm thấy dịch vụ của họ rất tốt, dần dần, tôi quen với họ, kết quả là nhân viên gọi đầu càng ngày càng qua loa, thợ cắt tóc cũng càng ngày càng cẩu thả. Mỗi lần, họ đều nói chuyện rôm rả với tôi, nhưng dịch vụ thì ngày càng kém. Kỳ thực, tôi rất muốn đổi người khác, nhưng vì đã quá quen biết, nên ngại không dám đổi.

Tôi đã nghĩ, mỗi lần tôi đều tìm các bạn, nghĩa là tôi đã cho các bạn cơ hội kiếm tiền, tôi đối xử với các bạn như bạn bè, tại sao lúc đầu còn xa lạ thì các bạn phục vụ rất tốt, bây giờ coi nhau như bạn bè rồi, thì các bạn lại đối xử với tôi như vậy? Cuối cùng, sau một lần gọi đầu rất qua loa, khi thanh toán, tôi đã nói: *"Tôi muốn khiếu nại bạn nhân viên gọi đầu kia, gọi đầu không đủ thời gian, cứ mãi mê nói chuyện phiếm, dịch vụ rất kém, tôi rất không hài lòng."* Lúc đó, nhân viên thu ngân cũng ngớ người ra, bởi vì cô ấy biết tôi và nhân viên gọi đầu, thợ cắt tóc kia rất thân thiết, hơn nữa, cô ấy luôn cho rằng tôi là người rất dễ nói chuyện, không ngờ lần này tôi lại khiếu nại. Lúc đó, bạn nhân viên gọi đầu kia cũng "đứng hình", ánh mắt nhìn tôi như thể tôi là kẻ vô ơn bạc nghĩa vậy. Sau đó, ông chủ nói lần này sẽ miễn phí gọi đầu, còn phạt bạn nhân viên gọi đầu kia. Sau đó, tôi quay người bỏ đi. Lần sau, tôi quay lại tiệm đó, cho dù là nhân viên gọi đầu hay thợ cắt tóc, ai cũng đều rất khách sáo với tôi, làm việc cũng rất cẩn thận. Tôi cũng không còn chuyện trò rôm rả với họ như trước nữa, tôi giữ thái độ lạnh lùng, tôi càng lạnh lùng, họ càng phục vụ chu đáo. Trước đây, tôi càng coi họ như bạn bè, họ càng làm việc qua loa. Giờ thì hiểu được bản chất con người rồi chứ!

Sau khi đã hiểu rõ tất cả, tôi lại đến cửa hàng hoa quả kia mua quýt, ăn thử một miếng, rất chua, ông chủ cầm túi nilon hỏi: *"Lấy mấy cân ạ?"* Tôi không thèm nhìn ông ta, chỉ nói một câu: *"Không lấy nữa, cảm ơn!"* rồi quay người bỏ đi.

Đi cắt tóc, mát-xa ở đâu, cho dù đối phương có nhiệt tình, niềm nở đến đâu, chỉ cần làm việc không cẩn thận, hoặc là lực tay không phù hợp, tôi đều sẽ thẳng thắn nói: *"Vai tôi hơi mỏi, phiền anh/chị ấn kỹ vào vai cho tôi, tóc bên này cắt chưa được đẹp lắm, phiền anh/chị sửa lại cho tôi,"* tóm lại là tôi sẽ không vì nể nang mà trở nên rụt rè, không dám bày tỏ trực tiếp yêu cầu và giới hạn của mình nữa. Bởi vì tôi hiểu rõ, không thể chiều chuộng người khác, càng chiều càng hỏng việc.

Đa phần mọi người bề ngoài đều tỏ vẻ thân thiết, xưng huynh gọi đệ với bạn, nhưng trong bụng có thể là đang nghĩ cách "mời" tiền của bạn. Lý do mà nhân viên gọi đầu nhiệt tình, nịnh nọt bạn, có thể là vì muốn gọi đầu qua loa một chút, để đỡ tốn sức.

Đọc đến đây, có thể có người cho rằng tôi nhỏ nhen, so đo, không có "tâm nhìn". Tôi muốn nói rằng, bạn có thể hào phóng, có thể không so đo, nhưng phải xem là đối với ai. Làm việc gì cũng đừng nên xen lẫn quá nhiều tình cảm và yếu tố đạo đức, điều quan trọng nhất là phải tranh thủ giành lấy lợi ích và giá trị mà bạn xứng đáng được hưởng. Nếu không, bạn sẽ chỉ khiến người khác thoải mái, còn bản thân thì chịu thiệt thòi.

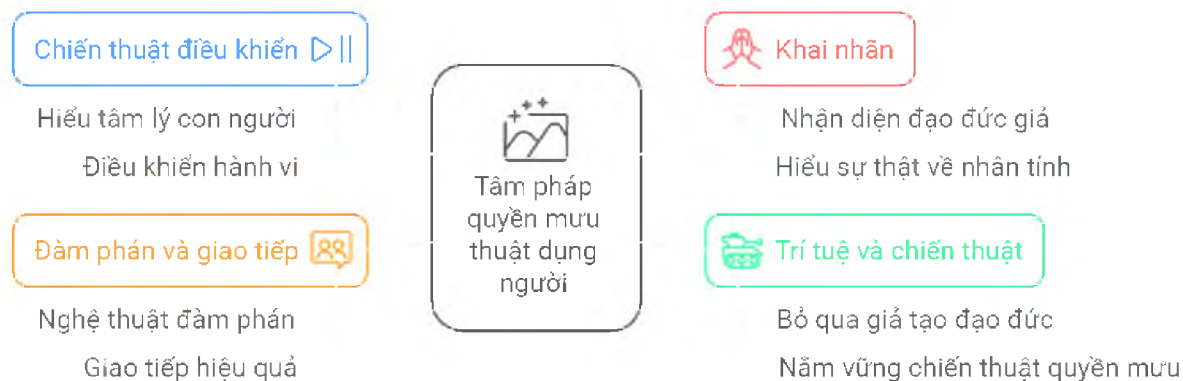
[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Một khi bạn đã hình thành thói quen không dám bày tỏ yêu cầu của bản thân, không có giới hạn cho bản thân, lúc nào cũng ngại ngùng không dám tranh giành quyền lợi chính đáng của mình, lâu dần, mọi người sau khi dò la được giới hạn của bạn, sẽ coi bạn là *"quả hồng mềm, muốn bóp thế nào thì bóp."*

Hãy nhớ kỹ, *"đối xử với người tốt, phải tốt hơn cả người tốt, đối xử với kẻ xấu, phải xấu hơn cả kẻ xấu."*



CHƯƠNG 2: TÂM PHÁP QUYỀN

MƯU, THUẬT DỤNG NGƯỜI



1. Thế giới này, 99% người là robot, có bạn trong đó không?

Nói ra đừng giật mình, trước tiên bạn hãy xem xem mình có phải là con người hay không, đa số đều không phải là người, mà là robot. Xem những nội dung dưới đây, bạn sẽ hiểu...

Đa số mọi người sau khi sinh ra, từ ngày chào đời, bạn uống sữa bột của hãng nào? Dùng bím của hãng nào? Ăn gạo của ai? Ăn rau của ai? Học trường nào? Tốt nghiệp xong đi làm công việc gì? Mua xe gì? Mua nhà ở đâu? Làm thế nào để trả góp xe? Làm thế nào để trả góp nhà? Từ lúc sinh ra cho đến khi chết đi, cuối cùng mua quan tài của nhà nào? Được chôn cất ở đâu? Tất cả đều đã được lên kế hoạch sẵn, sau đó bạn sinh con đẻ cái, lại đẩy con cái của bạn vào "vòng quay" mà bạn đã trải qua! Tất cả những điều này đều đã được những "nhà tư bản" trên thế giới này sắp đặt sẵn, bạn không có quyền lựa chọn, bạn chỉ là đang sống một cuộc đời nhảm chán như một người máy, làm việc theo lịch trình. Bạn bắt con cái của bạn kết hôn, sinh con, sau đó bạn nghỉ hưu, an hưởng tuổi già. Nói một cách khó nghe, cái gọi là an hưởng tuổi già chính là chờ chết! Gần 95% mọi người đều đi theo con đường đã được định sẵn này.

Tuyệt đại đa số mọi người đều không suy nghĩ quá nhiều, cứ mơ mơ màng màng bước đi trên con đường này. Bạn thử hỏi một số người tại sao lại kết hôn? Họ sẽ nói với bạn: "Vì chúng tôi đến tuổi kết hôn rồi," còn có câu trả lời "bá đạo" hơn: "Không còn cách nào khác, vì bạn bè và anh chị em đều kết hôn hết rồi," hahaha... Ngu ngốc đến mức không thể tưởng tượng nổi!

Trên thế giới này, hơn 80% mọi người không thích công việc của mình, 80% mọi người không thích người bạn đời của mình, bởi vì không thể theo đuổi người mình thích, cho nên đành "bạ đâu chọn đấy". Thử nghĩ xem, một ngày có 24 tiếng, 8 tiếng để ngủ, 8 tiếng để làm việc, 8 tiếng để ăn uống, giao tiếp, đi vệ sinh, đánh răng, rửa mặt, tắm rửa. 1/3 cuộc đời dành để ngủ, 1/3 cuộc đời dành để làm công việc mà

mình không thích, 1/3 thời gian còn lại là để làm những việc liên quan đến sinh lý hoặc giải trí.

Trên thế giới này, chỉ có 2% số người thực sự dùng đầu óc để suy nghĩ xem mình muốn gì, còn đa số mọi người đều sống như những người máy, vận hành theo cơ chế. Ví dụ như, khi bạn đến trung tâm thương mại, bạn sẽ thấy, khi bạn bước chân vào một cửa hàng nào đó, nhân viên bán hàng thường sẽ có phản ứng đầu tiên là: *"Anh/chị muốn mua gì ạ?"* Tiếp theo, đa số mọi người đều sẽ trả lời như một người máy: *"À, không có gì đâu, tôi chỉ xem qua thôi, dạo chơi thôi."*

Nhân viên bán hàng nói: *"Để tôi giới thiệu cho anh/chị nhé?"*, bạn sẽ trả lời: *"Không cần đâu, tôi tự xem được."* Sau khi nói xong câu đó, bạn sẽ thấy, nhân viên bán hàng đi loanh quanh trong cửa hàng, nhìn ngó khắp nơi, bạn cũng đi dạo khắp nơi trong cửa hàng, nhân viên bán hàng như biến thành một *"hồn ma"*, lượn lờ xung quanh bạn. Cuối cùng, bạn cảm thấy áp lực quá lớn, liền quay người bỏ đi, không mua bất kỳ thứ gì. Kết quả là bạn không mua được thứ mình muốn mua, cô ấy cũng không bán được thứ mình muốn bán.

Bạn có nhận thấy rằng, trong những cuộc đối thoại hàng ngày của chúng ta, có bao nhiêu người đang nói chuyện theo một *"khuôn mẫu"* như vậy, có bao nhiêu người đang trả lời những câu thoại y hệt như người máy? Xin hỏi, nếu bạn không phải là người máy, thì bạn là cái gì?

Còn có chuyện thú vị hơn nữa, nếu bạn hỏi một người: *"Bạn ăn cơm chưa?"*, đối phương trả lời: *"Rồi,"* còn có câu trả lời *"bá đạo"* hơn nữa, bạn hỏi: *"Bạn ăn cơm chưa?"*, rõ ràng là họ chưa ăn cơm, nhưng vì họ làm người máy quá lâu rồi, nên công tắc máy móc trong họ được kích hoạt, họ liền trả lời: *"Rồi,"* sau đó mới sực tỉnh, vội vàng nói: *"Ôi, không phải, không phải, tôi chưa ăn!"* (hahaha). Bạn nói xem, những người này sống như một cái máy, chỉ có thể sống hết cuộc đời nhàm chán, tầm thường theo lịch trình, thì làm sao mà tỏa sáng rực rỡ được?

Vậy tại sao con người chúng ta lại có nhiều hành động và phản ứng theo cơ chế như vậy? Bởi vì khi họ làm những hành động, phản ứng theo cơ chế, họ có thể tiết kiệm được rất nhiều thời gian, họ không cần phải suy nghĩ. Cho nên mọi người hãy nhớ kỹ, 2% số người sẽ thực sự suy nghĩ, 3% số người cho rằng mình có suy nghĩ, 95% số người là phản đối suy nghĩ. Tôi xin nhắc lại một lần nữa, chỉ khi bạn gặp phải tai họa lớn, hoặc là chuyện cực kỳ nghiêm trọng, liên quan đến sống chết, thì bạn mới thực sự suy nghĩ, mới có thể biến từ người máy trở lại thành con người thực sự.

Vì vậy, vừa nãy khi nhân viên bán hàng nói: *"Anh/chị muốn mua gì ạ?"*, bạn trả lời: *"Không cần đâu, tôi chỉ xem qua thôi,"* tại sao hai người lại nói như vậy? Bởi vì nói như vậy có thể tiết kiệm thời gian, có thể tiết kiệm công sức suy nghĩ, đó chính là hai người máy đang nói chuyện với nhau.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Làm thế nào để lợi dụng phản ứng theo cơ chế của người khác?

Thời xưa có một kỹ thuật điều khiển nhân tính rất lợi hại, gọi là *"thuật thôi miên"*. Ví dụ như, bạn đến nhà bạn chơi, bạn của bạn hỏi: *"Bạn có muốn uống gì"*

không?", đa số mọi người đều sẽ nói: *"Không cần đâu."* Nhưng nếu bạn của bạn nói như thế này: *"Có cà phê và trà xanh, bạn muốn uống loại nào?"*, thì theo điều tra, đa số mọi người sẽ lựa chọn, hoặc là uống cà phê, hoặc là uống trà xanh. Ban đầu, bạn không muốn uống, nhưng tại sao cách hỏi thứ 2 lại khiến bạn vô thức lựa chọn một loại để uống?

Đó chính là mấu chốt của *"thuật thôi miên"*, đưa người khác vào *"khuôn khổ"* của bạn, sau đó đạt được mục đích của bạn. Tiềm thức của con người thường xuyên xuất hiện phản ứng theo cơ chế. Ví dụ như, bạn đang đi trên đường, bỗng nhiên có một người nói với bạn: *"Giúp tôi chụp một tấm hình, cảm ơn!"*, trong đa số trường hợp, bạn sẽ nhận lấy chiếc máy ảnh, và trong khoảnh khắc đó, bạn còn không biết tại sao mình lại nhận lấy chiếc máy ảnh. Gần như không có ai từ chối yêu cầu *"giúp tôi chụp ảnh"* này.

Một số chàng trai theo đuổi con gái cũng vậy, những ai hỏi đối phương: *"Em có đồng ý làm bạn gái anh không?"*, cơ bản là tỷ lệ bị từ chối rất cao. Bởi vì như vậy sẽ khiến cô gái phải suy nghĩ: *"Mình có nên làm bạn gái anh ấy hay không, hay là mình suy nghĩ thêm mấy ngày nữa?"*, kết quả là càng suy nghĩ càng cảm thấy không phù hợp, bởi vì càng lý trí, càng dễ dàng nhìn thấy khuyết điểm của đối phương.

Còn những người không hỏi, mà trực tiếp tạo ra cơ hội, khi đi hát karaoke hoặc xem phim, nhân lúc không khí lãng mạn, bất ngờ nắm chặt tay cô gái không buông, thì tỷ lệ thành công thường rất cao, bởi vì trong khoảnh khắc đó, cô gái sẽ rơi vào phản ứng theo cơ chế, đầu óc trống rỗng, không biết nên từ chối hay đồng ý, cứ nắm tay như vậy rồi thành đôi (điều kiện tiên quyết là đối phương đã có thiện cảm với bạn, nếu không sẽ bị coi là *"yêu râu xanh"*, bị đánh).

Trên một con phố có 2 nhà hàng, đều bán mì, khách hàng bước vào nhà hàng A gọi món, nhân viên phục vụ hỏi khách hàng: *"Anh/chị có muốn thêm một quả trứng không ạ?"*, kết quả là rất nhiều khách hàng đều trả lời theo cơ chế: *"Không cần đâu."* Khách hàng đến nhà hàng B gọi món, nhân viên phục vụ hỏi: *"Anh/chị muốn thêm một quả trứng hay là hai quả trứng ạ?"*, đa số khách hàng đều trả lời theo cơ chế: *"Một quả thôi."* Đó chính là lợi dụng phản ứng theo cơ chế của đối phương.

Hai nhân viên bán hàng, bán cùng một sản phẩm, khi khách hàng nói sản phẩm quá đắt, nhân viên A nói: *"Không đắt đâu ạ, sản phẩm của chúng tôi chất lượng rất tốt, chính vì tốt cho nên mới đắt ạ."* Kết quả là khách hàng bỏ đi.

Còn nhân viên B khi đối mặt với khách hàng nói sản phẩm quá đắt, sẽ nói như thế này: *"Anh/chị muốn sản phẩm này rẻ hơn một chút, rồi còn được tặng thêm quà nữa phải không ạ?"* Khách hàng nghe xong sững người ra, liền trả lời theo cơ chế: *"Đúng vậy."* Thế là nhân viên bán hàng nói: *"Vậy để tôi xin giảm giá cho anh/chị, rồi còn tặng thêm cho anh/chị một bộ quà tặng nữa, anh/chị đợi một lát nhé!"* Kết quả là, *"ma xui quỷ khiến"* thế nào, khách hàng mua sản phẩm đó rồi về nhà, trên đường về chắc hẳn khách hàng còn không hiểu tại sao mình lại mua sản phẩm đó.

Cho nên, những người kiếm được tiền, đều là những người biết cách lợi dụng nhân tính! Con người thường xuyên bị thôi miên, rơi vào trạng thái *"máy móc"*, ví dụ

như, khi nhìn thấy một cửa hàng bán gà rán đông người xếp hàng, sẽ có nhiều người vô thức xếp hàng mua theo, kỳ thực, đa số trong số họ đều chưa từng ăn món gà rán đó, ban đầu cũng không có ý định mua, nhưng tại sao lại xếp hàng, chính họ cũng không hiểu.

Hay ví dụ như, khi đi tàu hỏa, tàu cao tốc, bạn sẽ thấy, rõ ràng còn lâu mới đến giờ soát vé, nhưng một đám người đã bắt đầu xếp hàng rồi. Bạn hỏi họ tại sao lại vội vàng xếp hàng như vậy, kỳ thực họ cũng chẳng hiểu, chỉ nói được một câu: *"Tại thấy mọi người đều đang xếp hàng, nên tôi cũng xếp hàng thôi,"* còn lý do tại sao thì họ căn bản không hề suy nghĩ. Cho nên, khi bạn đã hiểu rõ nhân tính, thì việc điều khiển người khác sẽ trở nên vô cùng đơn giản.

2. Làm thế nào để đưa người khác vào trạng thái "máy móc"? Làm thế nào để bản thân thoát khỏi trạng thái "máy móc"?

Tiếp theo là phần quan trọng, tôi sẽ *"bật mí"* một số *"bí kíp"*, khi đọc, hãy nhớ nín thở khi đọc! Mỗi quan hệ giữa người với người, chính là một cuộc đấu tranh *"thuần hóa"*, hoặc là bạn *"thuần hóa"* đối phương, hoặc là đối phương *"thuần hóa"* bạn, đặc biệt là giữa vợ chồng, càng thể hiện rõ điều này. Cái gọi là *"thuần hóa"*, chính là đưa đối phương vào trạng thái *"máy móc"*, biến thành một phản ứng tự động mà đối phương không hề hay biết, lâu dần, nó sẽ trở thành một mô hình hành vi cố định, gọi tắt là *"mô hình người máy"*.

Trong gia đình, chúng ta có thể chia ra thành những việc quan trọng đối với việc nâng cao giá trị bản thân, và những việc không có giá trị gì đối với việc nâng cao giá trị bản thân. Ví dụ như, việc làm ăn, khởi nghiệp, học tập, mở rộng mối quan hệ, những hành vi này đều là những việc cực kỳ quan trọng đối với việc nâng cao giá trị bản thân trong tương lai.

Còn có một số việc không có giá trị gì đối với việc nâng cao giá trị bản thân, ví dụ như giặt quần áo, nấu cơm, đưa đón con cái đi học,... Loại việc này, cho dù bạn có lặp đi lặp lại 50 năm, thì giá trị bản thân của bạn cũng sẽ không được nâng cao.

Cho nên, cao thủ thực sự, chính là những người biết cách *"thuần hóa"* đối phương làm những việc không có giá trị, hoặc là giá trị tương đối thấp, biến nó thành mô hình hành vi *"máy móc"* của đối phương. Cái gọi là mô hình hành vi *"máy móc"*, chính là chủ động làm những việc đó một cách không kiểm soát, và căn bản không thể dừng lại được.

Giống như một người ban đầu không biết chơi mạt chược, nhưng bạn rủ họ đi chơi sau giờ tan làm, liên tục rủ họ đi chơi trong vòng 1 tháng, sau đó, bạn không cần rủ nữa, tan làm xong họ sẽ tự động đi chơi mạt chược, bởi vì họ đã bị bạn đưa vào mô hình hành vi *"máy móc"* rồi. Hay ví dụ như hút thuốc lá, xem video ngắn, đều là như

vậy, một khi bạn đã rơi vào trạng thái *"máy móc"*, bạn sẽ chủ động làm những việc đó một cách không kiểm soát, căn bản không thể dừng lại được.

Quay trở lại vấn đề vợ chồng vừa nãy, điều đó có nghĩa là, giữa vợ chồng, ai *"thuần hóa"* được đối phương làm những việc như giặt quần áo, nấu cơm, chăm sóc con cái, biến nó thành mô hình hành vi *"máy móc"*, còn bản thân thì tập trung vào việc làm ăn, khởi nghiệp, học tập, phát triển bản thân, mở rộng mối quan hệ với những người có giá trị, thì tương lai của hai người đó sẽ có sự khác biệt một trời một vực. (Dĩ nhiên, những người chồng là đại gia thì không tính, đó là *"vợ đại gia"*, chứ không phải là *"nội trợ"*, bởi vì một nửa tài sản của chồng là của cô ấy, sự nghiệp của cô ấy chính là chăm sóc tốt cho chồng).

Nói đến đây, có thể nhiều người vẫn chưa hiểu rõ lắm, tiếp theo, tôi xin lấy một ví dụ, bạn sẽ hiểu được cuộc đời của bạn đã rơi vào *"hố đen"* của trạng thái *"máy móc"* như thế nào.

Tôi và vợ tôi kết hôn đã nhiều năm, việc nhà và việc chăm sóc con cái đều do cô ấy làm, nói trắng ra là tôi đã đưa cô ấy vào mô hình hành vi *"máy móc"* này, bởi vì cuộc đời tôi luôn coi sự nghiệp là trên hết, việc nhà tôi chưa bao giờ động tay vào. Không phải là tôi gia trưởng, mà là bởi vì những việc đó mang lại lợi ích quá thấp, tôi coi sự nghiệp là trên hết, cũng là vì muốn gia đình có cuộc sống tốt đẹp hơn.

Cho nên, việc đưa đón con đi học hàng ngày đều do vợ tôi làm, ngày nào cũng phải dậy từ 6 rưỡi sáng, mấy năm nay đều như vậy. Dạo gần đây, bỗng nhiên tôi thấy áy náy, thấy cô ấy vất vả quá, cho nên sau khi đi công tác về, tôi chủ động dậy sớm đưa con đi học. Ban đầu, vợ tôi rất cảm động, khen ngợi tôi hết lời, khiến tôi có chút *"phồng mũi"*...

Tôi kiên trì đưa con đi học nửa tháng, có một hôm, do công việc bận rộn, nên tôi ngủ muộn, sáng hôm sau rất buồn ngủ, tôi liền nói với vợ: *"Hôm nay em đưa con đi học nhé, anh buồn ngủ quá."* Cô ấy mơ màng nói: *"Anh đã dậy rồi thì anh đưa con đi đi."* Sau đó, tôi *"ừ"* một tiếng rồi bò dậy, lúc đang mặc quần áo, bỗng nhiên đầu óc tôi *"lóa"* lên một cái, tôi phát hiện ra có gì đó sai sai. Tôi đã rơi vào mô hình hành vi *"máy móc"* đưa con đi học mỗi sáng rồi, còn vợ tôi đã rơi vào mô hình hành vi *"máy móc"* ngủ nướng mỗi sáng, không cần đưa con đi học nữa rồi.

Nếu cứ tiếp tục như vậy trong thời gian dài, mô hình hành vi của tôi và cô ấy sẽ càng cố định hơn, tôi sẽ dậy đúng giờ mỗi sáng, sau đó đi đưa con đi học, còn vợ tôi thì đến 9 giờ sáng mới dậy. Một khi mô hình đã hình thành, sau này tôi muốn thay đổi, sẽ khó như lên trời. Đến lúc đó, việc đưa con đi học thực sự sẽ trở thành công việc của tôi, chứ không còn là việc tôi đang hy sinh vì cô ấy nữa, mà trở thành một việc *"đương nhiên"* trong mắt cô ấy.

[Tâm Pháp Quyền Muu Nhân Tính]: Hãy nhớ, khi người khác cho rằng những việc bạn làm cho họ là *"đương nhiên"*, thì sự hy sinh của bạn, trong mắt họ chẳng có giá trị gì.

Cho nên, lúc này, tôi phải phá vỡ mô hình *"máy móc"* này, để bản thân thoát khỏi mô hình *"máy móc"* này, đưa cô ấy trở lại mô hình *"máy móc"* ban đầu. Dĩ nhiên,

không phải là tôi không muốn chia sẻ việc nhà, mà là do công việc của tôi quá bận rộn, học viên, nhóm, công ty đều cần tôi, tôi không thể dành thời gian cho những việc có giá trị thấp hơn.

Thế là tôi gọi vợ tôi dậy, nghiêm khắc hỏi cô ấy: "*Mấy hôm trước, anh thấy em vất vả, nên mới giúp em đưa con đi học mấy hôm, xin hỏi việc đưa con đi học là của ai? Ngày nào anh cũng đưa con đi học, thì anh còn làm việc được nữa không?*". Cô ấy thấy tôi nghiêm túc như vậy, liền nói: "*Anh đưa thêm một hôm nữa được không, con có phải con một mình em đâu.*" Nghe cô ấy nói vậy, tôi càng thấy không ổn, lòng tốt của tôi trong mắt cô ấy đã trở thành điều "*đương nhiên*". Tôi nói: "*Thời gian tới, anh có việc bận, không có thời gian đưa con đi học giúp em, hôm nay nếu em không đưa con đi, thì con khỏi phải đi học nữa.*". Nói xong, tôi đi làm việc.

Thấy thái độ của tôi như vậy, cô ấy đành phải bất đắc dĩ bỏ dậy đi đưa con đi học. Liên tục đưa con đi học một thời gian, cô ấy lại rơi vào mô hình hành vi "*máy móc*", không còn bảo tôi đưa con đi học nữa.

Vì vậy, mấu chốt của cuộc đời, chính là bạn đang ở trong mô hình hành vi "*máy móc*" nào, những việc mà mô hình hành vi đó mang lại cho bạn là có giá trị hay là không có giá trị, điều đó quyết định vận mệnh tương lai của bạn. Sau đó, hãy đưa những việc vất vả, không có giá trị đó cho người khác làm, để họ rơi vào mô hình hành vi "*máy móc*" của những việc đó.

Nghe đến đây, có phải là bạn cảm thấy rất đáng sợ? Cho nên, tại sao phụ nữ thường bị tổn thương trong hôn nhân? Bởi vì bản chất là do họ bị tình yêu làm mờ mắt, đàn ông là loài động vật rất tinh táo. Cho nên bạn sẽ thấy, sau khi kết hôn, đàn ông vẫn làm những việc giống như trước khi kết hôn, bận rộn với sự nghiệp, bận rộn với những việc giúp họ phát triển bản thân, nâng cao giá trị, còn những việc nhà lật vật, không có giá trị thì đều "*quăng*" hết cho phụ nữ. Lâu dần, phụ nữ sẽ rơi vào trạng thái "*máy móc*", thực sự trở thành "*nội trợ*".

Dĩ nhiên, nếu chồng bạn là người có năng lực, có trách nhiệm với gia đình, anh ấy cảm thấy việc bạn làm nội trợ cũng là công việc, cũng rất có giá trị, chỉ là hai người phân công lao động khác nhau. Anh ấy cho rằng bạn đang cống hiến cho gia đình, cho nên cũng sẵn sàng "*trả lương*" cao cho bạn, chứ không phải là coi bạn như một người nội trợ vô dụng. Trong trường hợp này, bạn "*chủ nội*", anh ấy "*chủ ngoại*" là hoàn toàn bình thường (Tôi chưa bao giờ coi vợ tôi chỉ là nội trợ, tôi coi cô ấy là "*bộ trưởng hậu cần*" của tôi, cô ấy chăm sóc gia đình tốt chính là đang cùng tôi "*khởi nghiệp*").

Còn nếu người đàn ông đó vừa vô dụng, vừa vô trách nhiệm, lúc này, nếu bạn rơi vào mô hình "*máy móc*" chỉ biết làm việc nhà, thì tương lai của bạn sẽ vô cùng bấp bênh.

[Tâm Pháp Quyền Muu Nhân Tính]: Vậy làm thế nào để phá vỡ mô hình "*máy móc*"?

Hãy nhớ, chỉ khi giá trị của bản thân cao, bạn mới có thể phá vỡ mô hình "*máy móc*". Còn nếu giá trị của bản thân thấp hơn đối phương, thì mô hình "*máy móc*" được tích lũy trong thời gian dài, sẽ rất khó phá vỡ, bởi vì đối phương sẽ không đồng ý để

bạn thoát ra. Nếu bạn cố tình thay đổi, rất có thể sẽ xảy ra xung đột, thậm chí là có nguy cơ tan vỡ. Mà do giá trị của bạn thấp, giá trị của đối phương cao, nếu chuyện ảm ỉ lên, thì cuối cùng người phải nhượng bộ vẫn là bạn, như vậy, sau này, đối phương sẽ càng *"nắm thóp"* bạn hơn.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Trong giai đoạn giá trị bản thân thấp hơn đối phương, bạn phải *"nhẫn nhịn"*, nâng cao giá trị bản thân, nếu không, tất cả những yêu cầu và phản kháng của bạn, cuối cùng đều sẽ *"tự rước nhục vào thân"*.

Anh họ tôi và chị dâu tôi kết hôn đã 15 năm, lúc nào chị dâu tôi cũng *"hét ra lửa"* với anh họ tôi, anh họ tôi thì lúc nào cũng *"nhẫn nhịn"*. Trong mắt anh họ tôi, đó là một kiểu yêu thương, nhường nhịn, bao dung, còn trong mắt chị dâu tôi, do mô hình hành vi đã cố định, cho nên chị ấy cảm thấy việc mắng mỏ anh họ tôi là điều *"đương nhiên"*, một ngày mà chị ấy không mắng anh họ tôi mấy câu, thì chị ấy sẽ cảm thấy khó chịu, bởi vì việc mắng anh họ tôi đã trở thành mô hình hành vi *"máy móc"* cố định của chị ấy hàng ngày, còn việc bị mắng của anh họ tôi, cũng đã trở thành mô hình hành vi cố định. Cho nên mới gọi là *"Chu Du đánh Hoàng Cái, một người muốn đánh, một người muốn chịu"*. Nhưng vấn đề là, sự nhường nhịn, bao dung của anh họ tôi, chỉ khiến chị dâu tôi ngày càng *"lấn tới"*. Cho nên, khi mọi chuyện đã nghiêm trọng đến một mức độ nhất định, anh họ tôi cũng nhận ra có gì đó không ổn.

Vì vậy, anh họ tôi quyết định phải thoát khỏi mô hình *"máy móc"* này, không thể tiếp tục nhẫn nhịn nữa. Thế là, có một lần, sau khi bị chị dâu tôi mắng, anh họ tôi nổi cơn thịnh nộ, tát chị dâu tôi hai cái, quát lớn: *"Anh nhịn em 15 năm rồi, em càng ngày càng quá đáng, em còn dám 'lái nhái' với anh nữa, thì anh sẽ đánh em!"*

Các bạn nghĩ xem, mô hình *"máy móc"* đã hình thành 15 năm, liệu chị dâu tôi có chấp nhận việc anh họ tôi phá vỡ nó hay không? Chắc chắn là không, trừ khi bây giờ anh họ tôi là ông chủ lớn, thu nhập cực cao, tức là giá trị của anh ấy phải cao hơn chị dâu tôi gấp mấy chục lần. Nhưng thực tế là, một người đàn ông lúc nào cũng *"sợ vợ"*, bị vợ sai khiến, thì sự nghiệp có thể phát triển tốt được sao? Câu trả lời là không thể nào. Bởi vì cuộc đời của anh họ tôi đều do chị dâu tôi sắp đặt, mà sự sắp đặt của chị dâu tôi đa phần đều là sai lầm.

Cho nên, trong trường hợp giá trị như vậy, anh họ tôi không hề cao hơn chị dâu tôi, hơn nữa, lại là mô hình *"máy móc"* đã được tích lũy hơn 10 năm, anh họ tôi căn bản không thể thay đổi được. Chị dâu tôi chỉ nói một câu: *"Ly hôn đi,"* nói xong liền bỏ về nhà mẹ đẻ. Anh họ tôi *"đứng hình"*, bởi vì giá trị bản thân không đủ, thiếu chị dâu tôi, một người đàn ông nông thôn hơn 40 tuổi, con còn nhỏ, bố mẹ già, cuộc sống sẽ càng bi đát hơn. Thế là, chưa đầy mấy ngày sau, anh ấy đành phải *"xuống nước"* xin lỗi, *"rước"* chị dâu tôi về nhà. Kết cục là, chị dâu tôi còn mắng anh họ tôi nhiều hơn trước, còn anh họ tôi thì không dám *"ho he"* gì nữa. Đáng sợ chưa?

Cho nên, tôi đã nói, mối quan hệ giữa người với người, xét về góc độ nhân tính, chính là một cuộc chiến, đáng tiếc là rất nhiều người thiếu kiến thức về nhân tính, lúc nào cũng ngây thơ sống trong thế giới cổ tích, kết quả là khi phát hiện ra sự thật phũ phàng của cuộc sống, bản thân đã rơi xuống vực sâu, hối hận cũng đã muộn. Về nội dung liên quan đến *"thuật thuần hóa tình cảm"*, tôi đã chia sẻ rất chi tiết trong cuốn

sách *"Tình cảm bí tịch"*, đọc hiểu rồi thì bạn sẽ hiểu được cách *"thuần hóa"*, đưa đôi phương vào mô hình *"máy móc"*, cũng như cách để bản thân thoát khỏi mô hình *"máy móc"* sai lầm.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Người thường thuần hóa thú, cao thủ thuần hóa người!

Cao thủ thực sự, nhất định là người *"phân biệt rõ ràng yêu ghét"*, tại sao người khác không coi trọng bạn? Bởi vì bạn không biết cách *"nổi đóa"* đúng lúc, lúc nên *"nổi đóa"* thì bạn lại không *"nổi đóa"*, lâu dần, đối phương sẽ không coi trọng bạn. Kỳ thực, mỗi người khi gặp nhau lần đầu tiên đều sẽ tôn trọng bạn, bởi vì họ chưa hiểu rõ bạn, chắc chắn không dám *"vượt quá giới hạn"*. Sau này, tại sao họ dám *"vượt quá giới hạn"* với bạn, đều là do bạn từng bước từng bước dạy họ.

Việc gì cũng đồng ý, thứ gì cũng cho, lỗi lầm gì cũng tha thứ, tổn thương gì cũng chấp nhận, cho dù là người lương thiện đến đâu, cũng sẽ không nhịn được mà bắt nạt bạn! Bạn phải hiểu rằng, con người kỳ thực không đáng sợ, nhưng nhân tính lại đáng sợ đến kinh ngạc.

Tất nhiên, chúng ta phải chú ý đến một điều cốt lõi, nếu một người xa lạ bắt nạt bạn, mà chưa động chạm đến giới hạn của bạn, chưa đe dọa đến sự an toàn của bạn, thì nên *"nhường nhịn"*, *"một bước nhường, chín bước lại hòa"*, bởi vì quay lưng lại là đường ai nấy đi, cả đời không gặp lại nữa. Nhưng nếu một người quen biết bắt nạt bạn, động chạm đến giới hạn của bạn, thì nhất định phải phản kháng, bởi vì đã có một lần thì sẽ có vô số lần, một lần không phản kháng thì cả đời sẽ bị bắt nạt, thậm chí còn trở thành thói quen. Càng nhường nhịn, càng bị đối phương *"lấn tới"*. Chuyện nhỏ có thể nhượng bộ, nhưng chuyện lớn nhất định phải có nguyên tắc. Đối với người xa lạ, có thể nhượng bộ hết mức có thể, bởi vì không quan trọng, nhưng đối với người quen biết và người thân, nhất định phải có nguyên tắc. Tình yêu cần có sự tôn trọng lẫn nhau mới có thể nảy nở.

Bạn cũng phải biết cách phân biệt *"người rác rưởi"*, khi gặp phải *"người rác rưởi"*, cách xử lý tốt nhất chính là tránh xa họ. Có lần, tôi đi mua sườn, lúc mua thì người thấy rất tươi, về đến nhà, vợ tôi mang ra, phát hiện có một phần bị hỏng, lúc đó tôi mới biết người bán hàng đã *"giở trò"*. Vợ tôi cầm miếng thịt bảo tôi đi tìm người bán hàng *"ba mặt một lời"*, tôi ném miếng thịt vào thùng rác, nói: *"Thôi"*. Vợ tôi không hiểu, tôi liền nói với cô ấy: *"Nhìn là biết người ta cố tình rồi, em đi tìm họ, họ nhất định sẽ không nhận, tiếp theo nhất định sẽ cãi nhau."* Đừng quên người bán hàng có dao trong tay, chuyện mấy chục đồng, coi như mất đi vậy. Không phải chuyện gì cũng phải tranh luận đúng sai, có những chuyện không cần câu trả lời. Những người không có việc gì làm, thích tranh luận đúng sai trong những chuyện nhỏ nhặt, còn những người có việc lớn để làm, họ không bao giờ câu nệ tiểu tiết.

Có lần tôi đi mua dưa hấu, người bán hàng bỏ ra, ruột dưa trắng bệch, anh ta hỏi tôi: *"Dưa hấu này có đỏ không?"*. Tôi nói: *"Dưa này vừa đỏ vừa ngọt"*, sau đó tôi thanh toán tiền, ôm quả dưa hấu rồi bỏ chạy. Vợ tôi nhìn tôi *"ngớ người"* ra, tôi nói với cô ấy, em nhất định không được tranh cãi với anh ta, nhờ anh ta nổi khùng lên, trong tay anh ta có dao bỏ dưa hấu đấy.

Ngoài ra, có mấy kiểu người nhất định không nên đắc tội:

Phụ nữ bị tổn thương trong tình cảm: Phụ nữ vốn dĩ là loài động vật sống theo cảm xúc, cho dù họ có địa vị cao đến đâu, thì cũng không thể thoát khỏi bản chất này, đặc biệt là những người phụ nữ bị tổn thương trong tình cảm, khi trả thù sẽ "ngoài sức tưởng tượng" của bạn. Bi kịch cuộc đời của Tiêu Phong trong "*Thiên Long Bát Bộ*" bắt đầu từ việc đắc tội với Mã phu nhân. Tiêu Phong không đáp lại tình cảm của bà ta, nên bị bà ta oán hận, "*hồng nhan họa thủy*", chính là ám chỉ những người phụ nữ bị tổn thương trong tình cảm. Phụ nữ bị tổn thương trong tình cảm, một khi đã "*ra tay*", thì chắc chắn sẽ giống như "*kẻ khủng bố*", hahaha... Không tin, bạn hãy xem kết cục của Vương Lực Hoàn khi đắc tội với vợ, Ngô Diệc Phàm khi đắc tội với bạn gái...

Đàn ông cùng đường: Đàn ông cùng đường là đáng sợ nhất, cuộc khởi nghĩa nông dân đầu tiên trong lịch sử Trung Hoa, Trần Thắng, Ngô Quảng, do mưa to, nên bị trì hoãn, khởi nghĩa cũng chết, thực hiện mệnh lệnh cũng chết, thế là những người đàn ông này liền làm phản, chống lại nhà Tần. Rất nhiều người đàn ông phạm tội, đều là vì "*không còn gì để mất*", cùng đường, nên mới liều lĩnh "*được ăn cả, ngã về không*".

Thanh niên mới bước vào đời, bồng bột, hiếu thắng: Có câu nói rất hay: "*Người trẻ tuổi có thể chết vì lý tưởng của mình, còn người trưởng thành sẽ sống nhục nhẽ vì lý tưởng của mình.*" Thanh niên mới bước vào đời, đầu óc toàn là chủ nghĩa lý tưởng, chưa bước vào giai đoạn trưởng thành, chưa học được cách nhẫn nhịn và thỏa hiệp. Bạn sẽ thấy, rất nhiều thanh niên trong trường học, "*trời không sợ, đất không sợ*", thích gây rối, đánh nhau. Mỗi lần về quê, tôi đều tránh xa những thanh niên "*hổ báo*" đó, họ có thể vì một chút sĩ diện mà phạm tội tày trời. Kiểu người này, khi đến một độ tuổi nhất định, sẽ "*gọt giũa*" hết những góc cạnh.

Ba kiểu người nói trên, đừng nên chọc vào, bởi vì đạo lý và quyền mưu đều không có tác dụng với họ.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Con chó muốn ăn cứt, bạn đừng nên cản nó, nếu không, nó còn tưởng bạn muốn tranh giành với nó.

3. Làm thế nào để "khai nhãn", nhìn thấu kẻ đạo đức giả?

Kể một câu chuyện có thật, hồi bé, dựng cả của tôi rất giàu có, sống trong một căn nhà rất lớn, lái xe sang, cũng là thần tượng trong lòng tôi từ nhỏ đến lớn. Nhưng tôi không ngờ rằng, cuối cùng, ông ấy lại rơi vào kết cục bị mọi người xa lánh, càng không ngờ rằng ông ấy lại treo cổ tự tử dưới gầm cầu! Lúc dựng cả tôi đang thăng hoa nhất, ông ấy đã lên lút vui vẻ với người phụ nữ khác sau lưng di tôi. Mặc dù ông ấy đã che giấu rất kỹ, nhưng vẫn bị phát hiện, suýt chút nữa thì ly hôn, nhưng cuối cùng hai người vẫn làm hòa. Tuy nhiên, dựng tôi vẫn thích trêu hoa ghẹo nguyệt bên ngoài, di tôi cũng không làm gì được ông ấy! Ban đầu, việc kinh doanh của dựng tôi rất phát đạt, sau đó, do nhiều nguyên nhân, việc kinh doanh bị phá sản. Sau khi phá sản, ông ấy đến nhà di út tôi khóc lóc, van xin hai vợ chồng di út giúp đỡ ông ấy vượt

qua khó khăn. Sau đó, dì út và dưỡng út tôi đã bỏ tiền bạc, công sức ra giúp ông ấy vượt qua cơn bĩ cực. Lúc đó, dưỡng cả tôi gặp ai cũng nói dì út và dưỡng út là ân nhân cứu mạng của ông ấy, sau này nếu ông ấy phục hồi, nhất định sẽ báo đáp. Ngoài hai vợ chồng dì út ra, dì tôi (tức là vợ của ông ấy) cũng đi khắp nơi vay tiền giúp ông ấy, thậm chí còn đi làm công nhân ở nhà máy, cùng cam cộng khổ với dưỡng tôi.

Sau khi phá sản, dưỡng cả tôi cuối cùng cũng quyết định hoàn lương, làm lại cuộc đời. Lúc đó, dưỡng tôi vừa khóc vừa nói: *"Nếu sau này tôi có phục hồi, tôi tuyệt đối sẽ không làm chuyện có lỗi với vợ tôi nữa, trên đời này, người tốt với tôi nhất vẫn là vợ tôi, nếu vượt qua được kiếp nạn này, tôi nhất định sẽ cho cô ấy cuộc sống tốt nhất."* Khi dưỡng tôi vừa khóc vừa nói ra những lời này, ánh mắt, thái độ đó, thực sự vô cùng chân thành, tất cả họ hàng chúng tôi đều cho rằng dưỡng tôi đã thực sự hối cải.

Sau khi việc làm ăn thất bại, dưỡng tôi thực sự đã hoàn lương, làm lại cuộc đời, ông ấy thậm chí còn bằng lòng *"xuống nước"* làm những công việc hèn mọn trong một khoảng thời gian. Tôi nhận thấy rằng, đa số những ông chủ tay trắng làm nên, đều có một đặc điểm chung, đó là khi thăng hoa, họ rất sĩ diện, khi thất bại, họ cũng có thể *"xuống nước"*. Dưỡng tôi thực sự là người *"biết co biết duỗi,"* quả nhiên, ông ấy đã phục hồi. Không lâu sau, ông ấy tự mở một xưởng sản xuất nhỏ, tự mình mày mò mấy năm, việc kinh doanh ngày càng phát đạt, còn bá đạo hơn cả lúc trước. Người đầu tiên mà ông ấy muốn báo đáp chính là dì tôi, nói thật, sau khi phục hồi, ông ấy đối xử với dì tôi rất tốt, cho dù là về tiền bạc hay là những thứ vật chất khác, gần như đều chiều theo ý của dì tôi. Người thứ hai mà ông ấy muốn báo đáp chính là hai vợ chồng dì út, để báo đáp hai vợ chồng dì út, ông ấy đã cho họ một số cổ phần, mỗi năm đều được chia lợi nhuận.

Nhưng lúc đó, cũng có một số người nói dưỡng tôi là diễn, nhưng tôi đoán lúc đó, chắc hẳn ông ấy muốn báo ân một cách chân thành, bởi vì với thực lực lúc đó của ông ấy, căn bản không cần phải giả tạo. Chỉ là, nhân tính là thứ dễ dàng quên ơn phụ nghĩa nhất, con người đối xử với ân tình cũng giống như đối xử với tình yêu, lúc không có thì lại cần, lúc có rồi thì lại không coi trọng! Sau đó, dưỡng tôi cảm thấy hai vợ chồng dì út không có cống hiến gì cho công ty, cảm thấy số tiền đó cho họ là lãng phí, cho nên ông ấy liền tìm mọi cách để đuổi họ đi. Ông ấy gây khó dễ cho dì út tôi đủ đường, khiến dì tôi không thể chịu đựng được nữa. Dì út tôi tức giận trả lại cổ phần cho ông ấy, chỉ lấy một ít tiền rồi bỏ đi. Kỳ thực, dì út tôi căn bản không biết rằng, bà ấy đã sập bẫy của dưỡng tôi.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Vì tức giận mà ném tiền qua cửa sổ là ngu ngốc nhất, thứ người khác tặng cho bạn, chính là của bạn, mặc dù chúng ta phải uống nước nhớ nguồn, nhưng hoàn toàn không cần thiết phải nhả nước ra trả lại cho họ!

Kết quả là, sau khi dì út tôi bỏ đi, nghe nói bà ấy còn giận dỗi mấy năm trời. Tôi thực sự không hiểu, tiền đã trả lại rồi, còn giận dỗi cái gì? Nếu là tôi, tôi tha ôm tiền mà giận dỗi. Nếu dì út tôi sống ở thời Tam Quốc, thì chắc chắn bà ấy sẽ có kết cục

giống như Chu Du. Sau khi đuổi được đi út tôi đi, dưỡng tôi cũng dần dần lộ nguyên hình.

Đàn ông sau khi vượt qua khó khăn, gặt hái được thành công trong sự nghiệp, sẽ có một cái cơ rất vĩ đại: *"Tôi vì muốn phát triển sự nghiệp, vì gia đình này, cho nên mới phải giao tiếp, xã giao, haizzz, tôi bị ép buộc phải ăn chơi trác táng"*, tiếp theo, chắc hẳn mọi người cũng đoán được, khả năng trêu hoa ghẹo nguyệt của ông ấy còn bá đạo hơn cả trước kia.

Đi tôi tức giận đến mức muốn chết đi sống lại, nói với dưỡng tôi: *"Nếu không có tôi, thì anh lấy đâu ra ngày hôm nay?"*. Dưỡng tôi cười lạnh một tiếng, nói (nụ cười giống hệt như nụ cười của Nhạc Bất Quần trong *"Tiểu Ngạo Giang Hồ"*): *"Thành công ngày hôm nay của tôi, hoàn toàn là dựa vào năng lực của chính tôi, cô chỉ giúp tôi một chút lúc ban đầu mà thôi, sau này, cô căn bản không giúp được gì cả."* Chắc hẳn lúc đó, diễn xuất của dưỡng tôi xứng đáng đạt giải Oscar, thể hiện sự phũ phàng một cách xuất thần, không hề có chút diễn nào.

Nói đến đây, có thể mọi người sẽ cho rằng, vậy thì sự ăn năn hối lỗi của ông ấy lúc đó chẳng phải là diễn sao? Vậy thì tôi xin hỏi mọi người, lúc dưỡng tôi phá sản, vừa khóc vừa ăn năn hối lỗi với đi tôi, là chân thành hay là giả dối? Tôi xin nói cho mọi người biết, sự ăn năn hối lỗi lúc đó của ông ấy là chân thành 100%, không hề có chút diễn nào (Lý do cụ thể về mặt tối của nhân tính, tôi sẽ giải thích chi tiết ở phần sau).

Haizzz, lúc dưỡng tôi treo cổ tự tử, đến tiền an táng cũng không có, sau đó, một tổ chức từ thiện nào đó đã lo liệu. Tất cả họ hàng chúng tôi đều không đến dự đám tang, thực sự là gieo gió gặt bão...

Hãy xem một ví dụ khác, tôi có một người bạn rất thân, khi ở bên cạnh chúng tôi, tính tình cậu ấy rất tốt, nhưng cậu ấy có một vấn đề, đó là có khuynh hướng bạo lực gia đình, động một tí là đánh vợ. Có lần, tôi đến Thượng Hải giảng bài, sau khi giảng bài xong, tôi đi mát-xa chân, thì vợ cậu ấy gọi điện thoại cho tôi, nói cậu ấy đánh cô ấy, trong điện thoại, cô ấy vừa khóc vừa kêu cứu. Nếu bạn hỏi tôi có cách nào giúp cô ấy không, thì tôi chỉ có thể khuyên cô ấy nên đi học võ.

Ở đây, tôi xin đưa ra một lời khuyên, kỳ thực, mọi mô hình bạo lực gia đình đều có một trình tự cố định, giống như hành vi của mỗi người, nó đều có một trình tự cố định. Ví dụ như, mỗi lần bạn đi về nhà đều đi theo đường A, bạn sẽ quen đi đường A, nếu không có ai phá vỡ, thì bạn gần như sẽ không đi đường khác, đó chính là trình tự hành vi của một người. Nếu một ngày nào đó, tôi dẫn bạn đi đường B, hơn nữa, phong cảnh trên đường B lại rất đẹp, vậy thì có thể lần sau, bạn cũng sẽ tự đi đường B, như vậy là đã phá vỡ trình tự hành vi cố định của bạn. Còn việc người đàn ông kia đánh vợ chính là trình tự hành vi cố định của anh ta, cũng gọi là phản ứng theo cơ chế của con người, chỉ cần chúng ta sử dụng một số kỹ thuật về nhân tính, phá vỡ phản ứng theo cơ chế của đối phương, thì bạo lực gia đình sẽ không xảy ra nữa. Chúng tôi đã từng gặp một nạn nhân của bạo lực gia đình, trước khi chồng cô ấy chuẩn bị ra tay, cô ấy bỗng nhiên đặt mình vào tư thế karate, trừng mắt nhìn chồng mình (nhất định phải thật hung dữ, càng hung dữ càng tốt), kết quả bạn đoán xem sao? Anh bạn kia của tôi đứng hình

luôn, tại sao lại như vậy? Trước đây, mỗi lần anh ta động tay đánh cô ấy, cô ấy đều ôm đầu chịu trận, kết quả lần này, hành vi bất thường của cô ấy đã phá vỡ trình tự phản ứng theo cơ chế của anh ta. Sau này, mỗi khi anh ta muốn đánh cô ấy, cô ấy lại đặt mình vào tư thế Lý Tiểu Long, lần này, anh bạn tôi chỉ biết cười trừ. Kết quả là, sau hai lần ra tay bất thành, phản ứng theo cơ chế đánh vợ của anh ta dần dần bị phá vỡ.

Mọi người nhất định phải nhớ kỹ, không phải là đợi đến lúc bạo lực gia đình xảy ra mới làm như vậy, mà là phải ngăn chặn trước khi đối phương nổi cơn thịnh nộ. Hành vi khác lạ của cô vợ đã phá vỡ mô hình hành vi trình tự cố định của người chồng.

Trước tiên, mọi người nhất định đừng hy vọng rằng người đàn ông vũ phu sẽ thay đổi, nếu họ có thể thay đổi, thì họ đã thay đổi từ lâu rồi. Những kẻ vũ phu đều là những kẻ ức hiếp kẻ yếu, sợ kẻ mạnh, có những người đàn ông sau khi đánh vợ, biết mình sai, liền khóc lóc, nói rằng mình sẽ sửa đổi. *"Đối với kiểu nhận lỗi này, tôi là người không tin tưởng nhất. Xét về góc độ nhân tính, những người nhận lỗi một cách bình tĩnh, lý trí, ít giải thích, ngược lại sẽ có khả năng không tái phạm cao hơn so với những người khóc lóc, ăn năn."*

Những người đàn ông càng hối hận vì đã đánh vợ, kỳ thực lại càng thích đánh vợ. Có một số người đàn ông thích đánh vợ, mỗi khi nổi cơn thịnh nộ là thượng cẳng chân, hạ cẳng tay, đánh xong lại hối hận, sau đó lại nhận lỗi một cách rất chân thành. Cách họ nhận lỗi cũng rất thú vị, kinh điển nhất là kiểu quỳ gối trước cửa nhà vợ, cho đến khi vợ ra tha thứ mới thôi. Kỳ thực, đa số phụ nữ đều sẽ tha thứ cho những người đàn ông vũ phu, hơn nữa, do phong tục tập quán của chúng ta: *"Thà dạy con đánh nhau, cũng đừng dạy con ly hôn"*. Tư tưởng văn hóa ăn sâu bén rễ này, cùng với sự khuyên can của mọi người, đa số phụ nữ đều sẽ lựa chọn tha thứ cho những người đàn ông vũ phu. Nhưng tôi xin nói cho bạn biết sự thật về nhân tính, bạn tha thứ cho anh ta, lần sau, anh ta chỉ cần nổi cơn thịnh nộ, thì anh ta vẫn sẽ đánh bạn!

Vậy thì lúc anh ta quỳ gối khóc lóc, ăn năn nhận lỗi, có phải là diễn không? Kỳ thực là không phải, lúc anh ta nhận lỗi, anh ta không hề lừa dối, lúc đó, anh ta thực sự rất chân thành nhận lỗi. Nhưng tại sao anh ta lại tái phạm? Bởi vì lúc nhận lỗi là lúc anh ta tỉnh táo, anh ta biết mình sai, nhưng khi anh ta nổi cơn thịnh nộ, đánh người, thì anh ta lại mất đi lý trí, giống như những người đàn ông mỗi lần say rượu, đều nổi điên, múa võ say rượu, khi tỉnh rượu lại thề thốt sẽ không bao giờ uống rượu nữa, nhưng lần sau, võ say rượu của họ lại càng lợi hại hơn.

Phân tích từ góc độ nhân tính, bởi vì cảm giác tội lỗi là một loại cảm xúc, nếu chỉ vì cảm xúc bộc phát mà hối hận, thì đó là điều rất đáng sợ, bởi vì chúng ta đều biết, cảm xúc là thứ lúc có lúc không, lúc lên lúc xuống, thất thường. Nếu là do cảm xúc mà khiến anh ta hối hận, vậy thì mọi người phải hiểu rõ, cảm xúc là thứ hoàn toàn không đáng tin cậy.

Cho nên, lúc đó, xét về cảm xúc hối hận của anh ta, những lời anh ta nói đều là thật, không hề lừa dối, bởi vì lúc đó, anh ta thực sự có cảm xúc hối hận đó, cho nên mới vừa khóc vừa van xin bạn tha thứ. Nhưng đợi đến khi cảm xúc hối hận biến mất,

một ngày nào đó, gặp chuyện không vui, cảm xúc muốn đánh người của anh ta lại trôi dạt.

Người dựng cả mà tôi đã nhắc đến ở phần trước, năm đó, sau khi phá sản, sự hối hận của ông ấy dành cho dì tôi cũng là thật 100%, bởi vì lúc đó, ông ấy không còn tiền, cảm nhận được sự khổ cực của cuộc sống, có khổ cực thì sẽ có phản ứng cảm xúc, cảm xúc khổ cực đó ở thời điểm hiện tại chắc chắn là thật, cho dù có dùng máy phát hiện nói dối để kiểm tra, thì cũng là thật. Nhưng xét về góc độ nhân tính, vấn đề lớn nhất chính là lời hứa của ông ấy, chỉ là thật ở thời điểm đó mà thôi. Cho nên, các chị em phụ nữ, khi người đàn ông vừa khóc vừa nói yêu bạn trọn đời, cho đến khi đầu bạc răng long, thì đừng nên cười nhạo họ, bởi vì những lời họ nói trong khoảnh khắc đó là xuất phát từ trái tim, chỉ là trái tim đó chỉ giới hạn trong khoảnh khắc đó mà thôi.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Người phụ nữ có con mắt bình thường, tin vào những lời hứa hẹn trọn đời trọn kiếp của người đàn ông; người phụ nữ có ánh mắt lạnh lùng, chỉ tin vào lời hứa hẹn trọn đời trọn kiếp của người đàn ông trong khoảnh khắc đó.

Lúc đó, dì tôi đã nói với dựng tôi: *"Nếu không có tôi, thì anh lấy đâu ra ngày hôm nay?"* Mặc dù những lời bà ấy nói đều là sự thật, nhưng bà ấy đã phạm phải một sai lầm lớn nhất về nhân tính, đó là bà ấy nhắc đến ân huệ trong quá khứ. Đàn ông tuyệt đối sẽ không biết ơn vì ân huệ trong quá khứ, ngược lại, bạn càng nhắc đến ân huệ đó trước mặt họ, họ càng ghét bạn, bởi vì bạn liên tục nói rằng, anh ta có được ngày hôm nay, đều là nhờ bạn đã từng giúp đỡ anh ta, lâu dần sẽ khiến những người xung quanh anh ta cảm thấy anh ta rất vô dụng. Cho dù là ân tình có thật, thì đàn ông cũng sẽ viện đủ lý do để phủ nhận ân tình đó. Điều thú vị nhất là, khi đàn ông trắng tay, ném trái sự đời bạc bẽo, họ lại nhớ đến ân tình đó.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Khi người phụ nữ nhắc đến ân huệ trong quá khứ khi người đàn ông đang thăng hoa, người đàn ông chỉ nhớ đến sự oán hận hiện tại, chứ không phải là ân tình năm xưa, đó chính là bản tính quên ơn phụ nghĩa của con người.

Đừng tưởng rằng chỉ có dựng tôi mới như vậy, chỉ cần là con người, chỉ cần bạn liên tục nhắc đến ân tình trước kia, đối phương sẽ cảm thấy oán hận, tiếp theo chính là kết cục ân oán.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Quên ơn phụ nghĩa là bản chất của con người.

Sau đó, dựng cả tôi chơi quá trớn, đến lúc việc làm ăn sụp đổ, còn nợ nần chồng chất, lúc này, ông ấy lại vừa khóc vừa quỳ gối van xin dì tôi và dì út tôi, nhưng lần này, cái hố quá lớn, thực sự là *"gieo gió gặt bão,"* họ hàng, bạn bè căn bản không thể giúp được nữa, cuối cùng, dựng tôi cùng đường, đành phải treo cổ tự tử. Dĩ nhiên, cho dù họ hàng, bạn bè có giúp ông ấy, thì một khi ông ấy phục hồi, ông ấy cũng sẽ quên ơn phụ nghĩa, quên sạch những người đã từng giúp đỡ mình.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Không có người tốt, người xấu thực sự, tất cả nhân tính đều thay đổi theo lợi ích, nhân tính luôn biến đổi khôn lường. Năm

xưa, lời thề non hẹn biển yêu bạn là thật, ngày hôm nay, phũ phàng bỏ rơi bạn cũng là thật.

Đọc đến đây, bạn đã hiểu, chỉ khi nhìn thế giới bằng con mắt lạnh lùng, nhìn nhận nhân tính bằng con mắt lạnh lùng, thì bạn mới có thể nhìn thấu bộ mặt thật của dương cả tôi và anh bạn vũ phu kia của tôi, cũng mới có thể khai nhãn, nhìn thấu nhân tính. Những người tin vào nhân tính bản thiện, sẽ luôn bị tổn thương, những người tin vào nhân tính bản ác, sẽ luôn đề phòng!

Bạn phải khai nhãn, nhìn thấu nhân tính, chúng ta cũng có thể gọi đó là con mắt lạnh lùng. Trí tuệ nhìn thế giới bằng con mắt lạnh lùng là gì? Người bình thường sẽ dạy bạn phải sống tích cực, lạc quan, đúng không? Nếu bạn muốn có một cuộc sống vui vẻ, thì ngoài việc sống tích cực, lạc quan ra, bạn còn phải thường xuyên nhìn thế giới bằng con mắt lạnh lùng, chỉ có con mắt lạnh lùng mới có thể nhìn thấu nhân tính. Nhìn người khác bằng con mắt nóng bỏng, bạn sẽ chỉ bị lừa dối và chà đạp. Cho nên, rất nhiều học viên khi nghe giảng bài của chúng tôi, ban đầu, họ không dễ dàng tiếp thu, nhưng dần dần, họ sẽ càng học càng nghiệm.

4. Trí tuệ nhân tính bỏ qua đạo đức giả tạo

Cách đây nhiều năm, tôi và sếp tôi chơi cờ tướng, tôi hoàn toàn không nể nang, liên tục 3 ván đều dồn ông ấy vào thế bí. Sau khi chơi xong, ông ấy nói cách chơi cờ của tôi rất tà đạo, tôi nghe xong liền bật cười, xin hỏi, chơi cờ tướng mà cũng có chính đạo, tà đạo sao? Nếu tôi không dùng chiêu độc, thì ông ấy lại nói tôi cổ tình nhường ông ấy, tôi dùng chiêu độc, thì ông ấy lại nói tôi tà đạo. Chẳng lẽ, bạn muốn tôi chơi cờ giỏi vừa phải, không quá giỏi, cũng không quá dở, vừa đủ để bạn cảm thấy có thử thách, lại còn có thể kích thích trình độ chơi cờ của bạn, đó mới gọi là tinh thần thi đấu sao? Rất nhiều người đã hiểu sai ý nghĩa của thi đấu, nói trắng ra, mục đích của thi đấu chính là để giành chiến thắng, bất kỳ cuộc thi nào, chỉ khi phân định thắng thua mới có ý nghĩa. Tinh thần thi đấu mà chúng ta thường nghe, là người thua cuộc đừng nên quá tiểu nhân, không những phải chấp nhận thất bại một cách thoải mái, mà còn phải rộng lượng chúc mừng đối phương. Người chiến thắng cũng đừng nên quá kiêu ngạo, phải khiêm tốn tiếp nhận lời chúc mừng của người thua cuộc.

Kỳ thực, nói một cách khó nghe, đó chỉ là để an ủi người thua cuộc, chỉ là phép lịch sự làm cho có lệ mà thôi. Nếu có người nói với bạn rằng, điều quan trọng nhất của thi đấu là ý nghĩa, trừ khi cuộc thi đó là thi xem ai biết cách làm người hơn, nếu không thì đều là những lời nhảm nhí. Nói một cách cực đoan hơn, cho dù cuộc thi đó là thi xem ai biết cách làm người hơn, thì cuối cùng chẳng phải cũng phải dựa vào điểm số để phân định thắng thua sao?

Tôi đã từng tham gia một khóa học, người thầy đó dạy chúng ta cách buông bỏ, cách sống thanh thoi, lúc học, tôi cảm thấy như trút được gánh nặng, giác ngộ ra nhiều điều. Về đến nhà, nhìn mấy cái miếng há hốc chờ cơm, mâu thuẫn lại xuất hiện, rốt cuộc là nên nắm giữ hay là nên buông bỏ đây? Tâm thần phân liệt mất!

Cuộc đời chỉ có 2 trường hợp có thể nói đến buông bỏ:

- Khi bạn có thứ gì đó, thì bạn mới có tư cách nói đến buông bỏ, một người tay trắng, nói đến buông bỏ, tôi thực sự bó tay, bạn có gì mà buông bỏ? Jack Ma nói, thứ mà ông ấy ghét nhất chính là tiền, tôi muốn hỏi ngược lại ông ấy, ông ghét tiền nhất, vậy tại sao ông lại kiếm nhiều tiền như vậy? Người đứng nhất an ủi người đứng nhì, *"Điều quan trọng nhất của thi đấu chính là tinh thần tham gia"*, tôi muốn hỏi anh bạn đứng nhất, nếu đã là tinh thần tham gia, vậy vừa nãy anh chạy nhanh như vậy làm gì? Cho nên, mặt tối lớn nhất của nhân tính chính là nói một đằng, làm một nẻo. Một người không có tiền, lại còn lên mạng nỏ: *"Tôi không quan tâm đến tiền"*, đó chính là thái giám đi lâu xanh, chỗ nên cứng thì không cứng, chỉ có thể miệng cứng, hahaha.
- Chỉ khi con người sắp chết, mới có tư cách nói đến buông bỏ mọi thứ. Trước khi có được thứ gì đó, thì trong cuộc đời này, căn bản không có cái gọi là buông bỏ. Cuộc đời không coi trọng kết quả sẽ trở nên bê bối, cuộc thi không có kết quả sẽ trở nên vô nghĩa, ý nghĩa của thi đấu chính là ở kết quả thắng thua, kết quả của bạn không phải là thắng, thì chính là thua, tinh thần thi đấu không phải là kết quả mà chúng ta muốn, chiến thắng mới là kết quả mà chúng ta muốn.

Mục đích của việc chơi cờ tướng là để giành chiến thắng, chỉ cần tôi không phạm luật, có thể chiến thắng một cách nhanh chóng, thì những thứ khác đều là thứ yếu. Bạn nhất định phải hiểu rõ mục đích của thi đấu là vì tinh thần thi đấu (ý nghĩa), hay là vì muốn chiến thắng (kết quả), càng phải hiểu rõ, bạn kinh doanh, buôn bán, là vì làm người phải chu toàn (ý nghĩa), hay là vì muốn kiếm tiền (kết quả). Mục đích của cạnh tranh là chiến thắng, mục đích của kinh doanh là kiếm tiền, những thứ khác đều là thứ yếu.

Rất nhiều người nói rằng, yêu một người phụ nữ, thì phải hy sinh, đừng đòi hỏi báo đáp, tình yêu là vô điều kiện. Những ai có suy nghĩ như vậy, đều là đang tự lừa dối bản thân, đối với người mình thích, thì bạn hy sinh hết mình, còn đối với người bình thường, tại sao tôi lại không thấy bạn hy sinh? Bạn lấy tư cách gì nói rằng hy sinh là không đòi hỏi báo đáp? Bạn hy sinh cho người phụ nữ mình thích, chẳng phải là vì muốn cô ấy báo đáp bạn bằng cách đặc biệt sao? Bạn dám chối không?

Vậy thì chúng ta nên nhìn nhận vấn đề thắng thua như thế nào? Giống như hổ khi nhìn thấy con mồi, sẽ dùng tốc độ và sức mạnh nhanh nhất để đuổi theo con mồi, nhờ không đuổi kịp, trong thế giới của nó, không có khái niệm thất bại. Quan niệm về thắng thua, thất bại là do con người tạo ra, sự bi quan của con người, hổ không có. Đầu óc của hổ rất đơn giản, hoặc là ăn được thức ăn, hoặc là không ăn được, cho dù không ăn được, thì nó cũng không cảm thấy mình vô dụng. Hổ không cần thể hiện tinh thần cao thượng để chúc mừng con mồi chạy nhanh hơn nó, nó cũng không cần một con hổ khác đến cổ vũ, động viên nó! Nó càng không cảm thấy buồn bã vì không bắt được con mồi.

Còn nếu là con người thì sao? Con người sẽ có suy nghĩ gì? *"Thất bại rồi! Nản chí, chán nản, tuyệt mood,..."* Không có con hổ nào cảm thấy buồn bã vì thất bại. Một người đàn ông muốn theo đuổi một người phụ nữ, nếu không theo đuổi được, họ sẽ tự

viện ra rất nhiều lý do, ví dụ như: *"Haizzz, kiểu phụ nữ như vậy chắc chắn sẽ không để ý đến tôi, tôi cũng không biết nói chuyện, không có duyên với phụ nữ, phụ nữ bây giờ khó theo đuổi quá, tôi đã cố gắng hết sức rồi, cô ấy vẫn không thích tôi, tôi cũng hết cách rồi!"*.

Còn có rất nhiều người, nếu kinh doanh thất bại, họ sẽ nói: *"Thị trường bây giờ khó khăn quá, đồ đạc gì cũng khó bán, kiểu khách hàng này khó xử nhất, kiếm tiền thực sự là quá khó khăn..."*. Nếu là hồ cua gái, nếu cua không đổ, nó chỉ nói với bạn một câu: *"Tiếp tục cua!"*. Nó cho rằng, không có bất kỳ bằng chứng nào chứng minh rằng nó không thể cua đổ hồ cái, nó sẽ tiếp tục tìm cách để cua. Con người ngược lại, họ sẽ càng mê tín hơn, họ cho rằng, không theo đuổi được phụ nữ có thể là do số phận an bài. Khi con hồ cua gái không đổ, nó có nói là do số phận của nó không tốt hay không? Khi bạn làm việc gì đó mà không thành công, đừng nên nói những câu như *"Tôi thất bại rồi"* hay là *"Tôi không làm được"*, bạn hãy học cách giống như hồ, chỉ nói với bản thân 3 chữ: *"Tiếp tục làm!"*.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Hãy nhớ, trái tim có thể tan vỡ, nhưng đôi chân đừng nên dừng lại!

5. Làm thế nào để tu luyện "thuật đàm phán" đỉnh cao?

Thế giới này đầy rẫy những cạm bẫy, kẻ xấu đội lốt *"thiện lương"*, dùng vẻ ngoài xinh đẹp, *"diễn"* ra vẻ mặt từ bi, nhân hậu để lừa dối và lợi dụng chúng ta, khiến chúng ta bị *"móc túi"*, *"lên voi xuống chó"*. Tạo hóa khi tạo ra con người, ngoài việc ban cho chúng ta trí tuệ, tay chân, cảm xúc, còn ban cho chúng ta con mắt nhìn thấu lòng người.

(1) Làm thế nào để sử dụng "thuật gạt đầu" khiến người khác ngoan ngoãn nghe lời?

Được chia thành 2 trường hợp:

1. Đối phương đã rất *"sùng bái"* bạn, cho dù bạn có nói những lời vô nghĩa, thì bạn vẫn có thể *"tẩy não"* họ;
2. Bạn và đối phương chưa quen biết, lúc này cần phải sử dụng *"thuật gạt đầu"*.

Bản chất con người đều có tính ích kỷ, hèn mọn, đều có 3 ham muốn sau:

1. Thích *"trút bầu tâm sự"* với người khác.
2. Mong muốn người khác lắng nghe mình *"trút bầu tâm sự"*.
3. Mong muốn người khác đồng ý với mình.

Khi bạn giao tiếp với người khác, bạn cần phải sử dụng *"thuật gạt đầu"*. Thuật gạt đầu là gì? Từ khóa của thuật gạt đầu là: *"Ồ ồ"*, *"Ừ ừ"*, *"Ra là vậy"*, *"Nói đúng ý tôi rồi"*, *"Quan điểm của anh/chị/bạn thật tuyệt vời"*, đại loại như vậy.

Sử dụng *"thuật gạt đầu"*, chúng ta có thể lợi dụng nhân tính, khiến người khác thích giao tiếp với chúng ta, lâu dần, sẽ khiến đối phương lầm tưởng rằng, chỉ có bạn là người hiểu họ nhất. Nếu bạn sử dụng *"thuật gạt đầu"* với sếp trong công ty, khiến sếp *"nghiện"* bạn, thì khi gặp chuyện gì, sếp đều sẽ nghĩ đến việc bàn bạc, trao đổi với bạn. Sếp sẽ nghĩ như thế này: *"Haizzz, nói chuyện với những người khác thật là chán, đám người ngu ngốc đó chẳng hiểu ý tôi gì cả, giá như có A ở đây thì tốt biết mấy, A nhất định sẽ hiểu được ý tôi, trên đời này chỉ có A mới hiểu được ý tôi"*, lâu dần, sếp gặp chuyện phiền lòng sẽ thích tìm bạn để *"trút bầu tâm sự"*, bạn sẽ trở thành cánh tay phải của sếp, từ đó có cơ hội thăng tiến.

Rất nhiều người đàn ông thích tiểu tam, không thích vợ mình, thậm chí có những tiểu tam còn không xinh đẹp bằng vợ cả, vậy tại sao đàn ông vẫn thích *"hồ ly tinh"* bên ngoài? Lý do chính là vì *"bà vợ"* ở nhà không biết sử dụng *"thuật gạt đầu"*, cứ hễ mở miệng là cãi nhai, khuyên nhủ chồng, khiến đàn ông cảm thấy mất mặt, mất tự trọng.

Còn *"hồ ly tinh"* bên ngoài lại rất giỏi sử dụng *"thuật gạt đầu"*, khen ngợi người đàn ông tới tấp, khiến người đàn ông *"phồng mũi"*, dần dần, người đàn ông sẽ cảm thấy, cô gái bên ngoài hiểu anh ta nhất, còn *"bà vợ"* ở nhà chỉ là *"mụ phù thủy"*.

Tất nhiên, điều này không phải là bảo bạn chỉ biết nịnh hót sếp, mà là muốn bạn biết cách lợi dụng bản tính thích được tôn trọng, giữ thể diện của con người, từ đó *"thu phục"* lòng người, khiến những người *"cao tay"* coi bạn là tri kỷ. Dĩ nhiên, điều kiện tiên quyết là năng lực làm việc và trình độ nhận thức của bạn phải cao, đó là điều tối thiểu, đồng thời, bạn còn có thể sử dụng *"thuật gạt đầu"* để đồng cảm với đối phương, như vậy sẽ *"như hổ mọc thêm cánh"*.

Vấn đề của rất nhiều người chính là năng lực thì có, nhưng lại *"thích thể hiện"*, giống như Tôn Ngộ Không, lúc nào cũng *"tự cao tự đại"*, cuối cùng bị *"nhốt"* dưới Ngũ Hành Sơn. Bạn hãy nhớ kỹ, đa số mọi người đều không thích nghe lời nói thật, thậm chí, đa số mọi người đều không xứng đáng để bạn cho họ lời khuyên, họ thích nghe những lời ngon tiếng ngọt, những lời tán thành, cho dù những lời đó có thể là sai. Cho nên, bạn phải có sự thông minh của Tôn Ngộ Không và sự *"giả ngu"* của Sa Tăng, đó mới là mấu chốt của việc *"thu phục"* lòng người.

Dĩ nhiên, nếu bạn gặp phải cao thủ đỉnh cao, thì hoàn toàn không cần sử dụng những *"chiêu thức"* này, bởi vì cao thủ đỉnh cao, chỉ nghe lời thật, chỉ nói lời thật, những thứ khác đều vô dụng. Nhưng vấn đề là, cao thủ đỉnh cao thực sự, có mấy người?

Cho nên, hãy nhớ kỹ, muốn chinh phục lòng người, hãy ghi nhớ hai câu nói sau:

"Bách nhẫn thành cương" + "Bách luyện thành cương." ("Trăm lần nhẫn nhịn, thành thép" + "Trăm lần tôi luyện, thành thép")

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Cho dù là người lợi hại đến đâu, chỉ cần họ bằng lòng *"trút bầu tâm sự"* với bạn, thì bạn đã trở thành người mà họ tin tưởng, dựa dẫm.

Lắng nghe người khác nói chuyện, bạn chỉ cần liên tục sử dụng "thuật gạt đầu", thể hiện rằng bạn hoàn toàn có thể hiểu họ, thể hiện rằng bạn còn buồn hơn cả họ, như vậy, chúng ta có thể lợi dụng nhân tính, trở thành "bậc thầy diễn xuất" về nhân tính, thành công giành được sự tin tưởng của đối phương.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Bệnh về thể xác, chỉ cần cắt bỏ "ô bệnh" là sẽ khỏi; bệnh về tâm lý, thì cần phải "trút hết" những phiền não và đau khổ.

6. Tam đao của "thuật giao tiếp" đỉnh cao, thu phục lòng người dễ như trở bàn tay!

Tại sao bạn không thể trở thành bậc thầy giao tiếp? Tôi sẽ dạy bạn 3 "con dao" để "thu phục" lòng người, giúp bạn dễ dàng "thu phục" lòng người. Đa số mọi người chỉ thích nói về những điều mà họ quan tâm, thích "khoe khoang" bản thân, mà những điều này chỉ khiến đối phương cảm thấy phản cảm. Làm thế nào để "thu phục" lòng người? Chính là phải làm ngược lại, ai cũng thích thể hiện bản thân, khoe khoang bản thân, vậy thì bạn hãy hạ thấp bản thân, nâng cao đối phương, đối phương sẽ cảm thấy rất thoải mái, từ đó vô hình chung sẽ thích bạn, cách này gần như là "bách phát bách trúng". Tôi xin lấy ví dụ, giả sử bạn muốn thu phục ông chủ của một công ty, tên là Trương, chúng ta sẽ dùng "tam đao" để thu phục ông ta.

Con dao thứ nhất: "Đao tâm bốc".

Anh Trương, chào anh! Em đã được nghe danh anh từ lâu rồi, trong ngành này, anh chính là tấm gương sáng cho mọi người noi theo, em luôn coi anh là thần tượng của mình, hôm nay được gặp anh, thực sự là phúc phận của em. Vài câu nói này, anh Trương đã "bay lên mây" rồi, mặc dù anh ta cũng biết bạn đang tâm bốc anh ta, anh ta cũng có thể biết là có chút "giả tạo", nhưng anh ta vẫn không nhịn được vui vẻ, thích nghe những lời này, giống như phụ nữ luôn thích hỏi đàn ông: "Anh có yêu em không?", rõ ràng là biết người đàn ông có thể đang nói dối, nhưng họ vẫn thích nghe.

Con dao thứ hai: "Đao tự sát".

Anh Trương, anh có thể chia sẻ cho em một chút về bí quyết kinh doanh của anh được không ạ? Em muốn học hỏi anh một cách nghiêm túc, em rất kém cỏi trong lĩnh vực này, lúc nào cũng phạm phải những sai lầm ngớ ngẩn, nếu em có được 1/10 suy nghĩ của anh, thì em tin rằng năm sau, công ty em sẽ tốt hơn bây giờ gấp 100 lần. Anh nhất định phải chỉ bảo cho em bí quyết kinh doanh của anh đấy! Lúc này, bạn phải lấy bút và sổ ra, "giả vờ" ghi chép một cách chăm chú, như thể đang rất khao khát kiến thức, lúc này, anh Trương sẽ "nở" "tới tấp", "nở" đến mức quên cả họ tên của mình.

Con dao thứ ba: "Đao móc túi".

Anh Trương, trước đây, nghe người ta nói anh "thần thánh" lắm, em còn bán tín bán nghi, hôm nay nghe anh chia sẻ, em thấy anh còn "thần thánh" hơn người ta nói gấp 100 lần. Em nhất định phải học theo anh, em còn có một vấn đề nan giải, mong

anh Trương có thể chỉ bảo giúp em, nếu thần tượng của em có thể giúp đỡ em, thì em thực sự là quá may mắn!" Sau khi 3 "con dao" này được "ghim" vào, anh Trương cơ bản đã bị "hạ gục". Con dao thứ hai càng "ghim" sâu, anh ta càng "nổ" dữ dội, thì cơ hội thành công của con dao thứ ba càng cao, bởi vì con người luôn phải "trả giá" cho những lời "nổ" của mình.

"Cao tay" hơn nữa, bạn hãy ghi lại những ý chính trong lời nói của anh ta, sau đó, khi ra về, bạn hãy chụp ảnh ghi chú đó gửi cho anh ta, rồi nói: "Hôm nay nghe anh Trương chia sẻ, em thực sự như được "giác ngộ", em đã ghi chép lại cẩn thận rồi, về nhà em sẽ nghiên cứu kỹ, cảm ơn anh rất nhiều!" Chiêu này của bạn, chắc chắn sẽ "hạ gục" anh Trương, bởi vì mọi nỗ lực của con người, về bản chất đều là vì "tự tôn" và "thể diện". Chỉ cần bạn có thể "thỏa mãn" "tự tôn" và "thể diện" của đối phương đến mức tốt cùng, thì đối với họ mà nói, bạn chính là "người có giá trị", bạn sẽ trở nên rất quan trọng trong lòng họ.

(3) Làm thế nào để sử dụng "thuật thu phục lòng người bằng lợi ích", khiến đối phương "mang ơn" bạn?

Đây là "thuật đàm phán nhân tính" mà chúng tôi thường sử dụng. Cách đây khoảng 10 năm, có một người muốn hợp tác với chúng tôi, tức là đối phương giới thiệu học viên cho chúng tôi, chúng tôi thu tiền học phí, sau đó chia cho họ một phần. Lần đầu tiên chúng tôi gặp mặt, khóa học mà anh ta giới thiệu cho chúng tôi có giá 5 vạn tệ (lúc đó, chúng tôi chưa có tiếng tăm, mới "chân ướt chân ráo" vào nghề, cho nên học phí tương đối thấp). Lúc đó, chúng tôi thỏa thuận cách chia như sau: học phí 5 vạn tệ, sau khi "chốt đơn" thành công, anh ta được 2 vạn, chúng tôi được 3 vạn, anh ta rất vui vẻ đồng ý, khóa học cũng được "chốt đơn" thành công.

Sau khi kết thúc khóa học, chúng tôi nhận được 5 vạn tệ học phí do học viên chuyển khoản, chúng tôi liền chuyển cho người giới thiệu 2,5 vạn tệ. Anh ta nhận được tiền, vội vàng gọi điện thoại cho chúng tôi, nói: "Thầy ơi, bên mình chuyển nhầm tiền rồi, phải là 2 vạn tệ chứ?". Chúng tôi nói: "Cảm ơn anh đã giới thiệu học viên cho chúng tôi, sau này, chúng ta hợp tác lâu dài, cứ chia 5:5, lần này cũng chia 5:5, cho nên chúng tôi chuyển cho anh 2,5 vạn tệ". Đối phương nghe xong, cảm động đến mức "Ngũ Thê đầu địa", dù sao thì khóa học là do chúng tôi giảng dạy, việc là do chúng tôi làm, anh ta chỉ giới thiệu một chút, đã được chia 50%, thực sự là vượt quá tỷ lệ phân chia thông thường trên thị trường, cho nên anh ta vô cùng "mang ơn", liên tục nói: "Các thầy đối xử với tôi tốt quá, "tâm nhìn" còn rộng lớn hơn cả những thầy cô mà tôi từng hợp tác, sau này, tôi nhất định sẽ giới thiệu tất cả khách hàng của tôi cho các thầy", còn nhất quyết mời chúng tôi đi ăn.

Hahaha, khoảnh khắc này, tâm lý và lời nói của anh ta, chính là kết quả mà chúng tôi đã "giăng bẫy" từ trước, lợi dụng nhân tính. Kỳ thực, ngay từ đầu, chúng tôi đã quyết định chia 5:5 rồi, ban đầu, chúng tôi cố tình chia cho anh ta 2 vạn, sau khi mọi việc kết thúc, rồi mới lấy lý do là anh ta làm việc tốt, là người tốt, để "thưởng" thêm cho anh ta 5 nghìn tệ. Nhân tính chỉ khi nhận được "lợi lộc" bất ngờ, mới có thể "kích hoạt" tất cả "điểm hưng phấn" trong lòng, vui mừng khôn xiết, "mang ơn" bạn.

Nếu ngay từ đầu, tôi đã chia cho anh ta 5:5, thì rất khó lợi dụng nhân tính để khiến đối phương "mang ơn". Ban đầu, anh ta chỉ nghĩ rằng chúng tôi là đối tác hợp tác bình thường, nhưng không ngờ, chúng tôi lại là người "hào phóng", sau đó, anh ta thực sự đã giới thiệu rất nhiều khách hàng cho chúng tôi. Hơn nữa, những người mà chúng tôi từng hợp tác, đều rất "tôn sùng" chúng tôi, danh tiếng của chúng tôi ngày càng lớn, khách hàng ngày càng đông. Hãy nhớ kỹ một câu: **Muốn cho đối phương 5 đồng, trước tiên hãy cho 4 đồng, 1 đồng còn lại, nhất định phải là "lợi lộc" bất ngờ đối với đối phương, mới có thể lợi dụng nhân tính để tạo ra sự bất ngờ cho đối phương.**

(4) Làm thế nào để nói xấu người khác mà không đắc tội với họ? "*Thuật đàm phán nhân tính*"

Chúng ta khi giao tiếp với người khác, tôi tin rằng ai cũng khó tránh khỏi lúc nói xấu người khác, không ai là ngoại lệ. Chúng ta thường "nói xấu" B trước mặt A, cũng thường "nói xấu" A trước mặt B, cũng thường "nói xấu" một người nào đó trước mặt nhiều người. Có người sẽ nói: "*Tôi chưa bao giờ nói xấu sau lưng người khác*", bạn hãy tự hỏi bản thân xem, có thể như vậy sao? Những người có thể làm được điều đó thì không phải là con người. Nhưng bạn phải chú ý, khi bạn "nói xấu" hoặc bày tỏ sự bất mãn với người khác sau lưng họ, thì cách nói chuyện và biểu đạt của bạn, cũng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến việc những người có mặt đánh giá nhân cách của bạn.

Giả sử, bạn "nói xấu" A trước mặt nhiều người, bạn nói: "*A là người rất cố chấp, người khác nói gì, anh ta cũng không nghe, hơn nữa, còn thích lo chuyện bao đồng, suốt ngày lải nhải, thật là đáng ghét*". Khi bạn nói như vậy, tất cả những người có mặt đều sẽ "hùa" theo bạn: "*Đúng vậy, đúng vậy, anh nói đúng lắm*". Nhưng thay đổi trường hợp, khi bạn không có mặt, sẽ có người nói bạn mới là người đáng ghét, thích "nói xấu" sau lưng người khác. Vậy thì, làm thế nào để "nói xấu" một cách chính xác? Đó là khi "nói xấu" người khác, hãy thêm vào một câu "*bổ sung tích cực*" ở cuối câu.

Ví dụ như, khi bạn nói về A trước mặt mọi người, bạn hãy nói: "*A là người rất cố chấp, còn thích lo chuyện bao đồng, suốt ngày lải nhải, nhưng tôi thấy A là người rất tốt bụng, không có ác ý*." Sau khi nói một loạt những lời phàn nàn, bất mãn, hãy thêm vào một câu "*bổ sung tích cực*". Như vậy có thể tránh được việc bị người khác "bàn tán" và "chỉ trích", đó là "thủ thuật" tự bảo vệ bản thân một cách khéo léo khi "chỉ trích" người khác. Khi "nói xấu" người khác sau lưng họ, hãy thêm vào một câu "*bổ sung tích cực*", có thể khiến người khác có ấn tượng tốt với bạn.

Rất nhiều người thường mắc phải một sai lầm lớn về nhân tính, đó là luôn muốn "*không đắc tội với bất kỳ ai*", kỳ thực, bạn đã đắc tội với tất cả mọi người rồi, làm "*người tốt*" là khó nhất. Có lúc, bạn cũng phải "*cân nhắc*", học cách "*chọn phe*", ví dụ như, bạn không muốn đắc tội với A, cũng không muốn đắc tội với B, bạn cho rằng cả hai người đều sẽ coi bạn là bạn tốt, nhưng sự thật là, cả hai người đều không dám "*trái lòng*" với bạn, A sẽ không bao giờ nói thật với bạn, bởi vì anh ta không biết bạn có nói với B hay không, B cũng không dám nói thật với bạn, bởi vì anh ta không biết bạn có nói với A hay không. Ban đầu, bạn muốn "*lưỡng toàn*", kết quả là bạn

chẳng có người bạn nào. Có lúc, sau khi phân tích lợi ích, bạn phải học cách "*chọn phe*", đôi phương mới dám coi bạn là "*người mình*", bạn mới có thể "*chia sẻ lợi ích*" với họ.

Rất nhiều người luôn cho rằng, muốn xây dựng mối quan hệ với "*cao thủ*", thì sự tự tin rất quan trọng, "*bản lĩnh*" rất quan trọng, sau đó, họ luôn cảm thấy mình bị "*hội chứng sợ xã hội*" là do thiếu tự tin, mỗi khi ngồi cùng "*cao thủ*", họ đều cảm thấy căng thẳng, bối rối, cho rằng đôi phương có quyền, có tiền, sẽ không coi trọng mình.

Kỳ thực, những suy nghĩ này đều là sai lầm, mấu chốt để "*thu phục cao thủ*", thứ nhất, không nằm ở sự tự tin của bạn, thứ hai, không nằm ở chỗ bạn có giàu hơn họ hay không, mấu chốt chính là suy nghĩ của bạn, đầu óc của bạn có "*chất xám*" hay không, gọi tắt là "*chủ đề trò chuyện*".

Hãy nhớ: Muốn chinh phục "*cao thủ*" thực sự, chỉ có một con đường, đó là "*chinh phục bằng tư tưởng*"!

Năm xưa, Jack Ma "*chẳng là ai cả*", tại sao chỉ trong vòng 15 phút, ông ấy có thể thuyết phục Masayoshi Son đầu tư cho mình mấy chục triệu đô la Mỹ? Là dựa vào sự tự tin sao? Là dựa vào việc bản thân thành công hơn sao? Rõ ràng là không phải. Chỉ có những tư tưởng "*đỉnh cao*" về nhân tính, thương trường, quyền mưu, mới là "*bí kíp*" để chinh phục "*cao thủ*". Rất nhiều người hỏi tôi làm thế nào để xây dựng sự tự tin, tôi nghe xong liền bật cười, bạn căn bản không cần phải xây dựng sự tự tin, đó đều là những lời "*dối trá*". Nếu có một khó khăn nào đó xuất hiện trước mặt bạn, bạn chỉ cần tìm được quyền mưu và phương pháp để giải quyết vấn đề, thì bạn sẽ tự nhiên có sự tự tin, cần gì phải xây dựng? Ngược lại, bạn không có bất kỳ phương pháp, thủ đoạn nào để giải quyết khó khăn, cho dù bạn có tìm 1 vạn "*bạc thầy thành công học*" đến giúp bạn xây dựng sự tự tin, thì sự tự tin đó cũng là "*giả tạo*", "*dễ vỡ*", bởi vì khi bạn chỉ dùng sự tự tin để đối mặt với khó khăn, khi khó khăn chưa được giải quyết, thì chẳng phải là bạn lại "*chết đứng*" sao?

Cho nên, người trưởng thành thực sự, nên tập trung vào việc nắm vững những kiến thức, thủ đoạn "*đỉnh cao*" về nhân tính, quyền mưu, chiến lược thương trường, trí tuệ cảm xúc, "*tâm pháp*" nuôi dạy con cái, "*giác ngộ*" tâm linh, kiếm tiền trên Internet,... để bản thân có "*trí tuệ*" và "*thủ đoạn*", còn quan trọng hơn việc có sự tự tin gấp 1 vạn lần.

Hai đội quân giao chiến, binh lính của một bên không có tự tin, nhưng trong tay mỗi người đều có một khẩu súng trường AK47, còn binh lính của bên kia thì tự tin tràn trề, nhưng trong tay mỗi người chỉ có một thanh đao, bạn nghĩ xem bên nào sẽ chiến thắng?

Vì vậy, hãy để bản thân sở hữu nhiều "*vũ khí tư tưởng*" lợi hại hơn, đó mới là chìa khóa để bạn "*bất khả chiến bại*" trong "*giang hồ*".

(5) Thế giới của người trưởng thành, tiền bạc mới là cách giao tiếp tốt nhất

Cho dù bạn có học bao nhiêu "*thuật giao tiếp*", bao nhiêu khóa học về trí tuệ cảm xúc, thì hãy nhớ kỹ, khi giao tiếp với đa số mọi người, thực lực mới là cách giao

tiếp tốt nhất, những thứ khác chỉ là *"phụ"*. Khi bạn không có thực lực, thì quen biết ai cũng vô dụng.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: _ Muốn chinh phục đa số mọi người, phải dùng thực lực để *"nói chuyện"*, muốn chinh phục cao thủ *"đỉnh cao"*, phải dùng tư tưởng để *"nói chuyện"*!

Mấy năm trước, khi tôi mới *"chân ướt chân ráo"* vào nghề giáo dục, trong một sự kiện, tôi đã quen biết một người tiền bối trong ngành, chúng tôi trò chuyện rất vui vẻ, sau đó, tôi xin số điện thoại của ông ấy. Về đến nhà, tôi cẩn thận nhắn tin cho ông ấy: *"Hôm nay rất vui được quen biết anh, hy vọng sau này có cơ hội được học hỏi anh"*. Nhưng đợi mãi mà ông ấy vẫn không trả lời. Sau đó, tôi nghĩ hay là gọi điện thoại hỏi thăm ông ấy, kết quả là khi tôi gọi, mới phát hiện ra số điện thoại mà ông ấy cho tôi là số *"ảo"*!

Lúc đó, tôi thực sự cảm thấy rất *"thất vọng"*. Nhiều năm sau, tôi đã gặt hái được một số thành tựu trong ngành, trong một bữa tiệc, tôi lại gặp người tiền bối đó, không ngờ ông ấy lại trò chuyện với tôi rất nhiệt tình, còn chủ động kết bạn WeChat với tôi, thậm chí còn muốn hẹn tôi đi ăn riêng. Sự nhiệt tình đó, thực sự khiến tôi kinh ngạc! Đến bây giờ, tôi mới hiểu được bản thân mình năm xưa ngây thơ đến mức nào, lúc đó, tôi và ông ấy không cùng đẳng cấp, cho dù lúc đó tôi có nhắn 100 tin nhắn, mời ông ấy ăn bao nhiêu bữa cơm, thì ông ấy cũng sẽ không thèm để ý đến tôi. Còn bây giờ, lý do mà ông ấy đối xử với tôi khác trước, từ *"lạnh lùng"* như *"băng giá"* đến *"nhiệt tình"* như *"lửa"*, bản chất không phải là do ông ấy thay đổi, mà là do tôi thay đổi.

Rất nhiều phụ nữ cũng vậy, luôn cảm thấy chồng mình thay đổi, chồng không còn yêu mình nữa, chồng có phải là đã *"say nắng"* cô gái nào khác rồi không? Kỳ thực, nói những lời này đều là biểu hiện của việc bản thân chưa trưởng thành. Hãy ghi nhớ kỹ những câu nói sau: ***"Phụ nữ có bản lĩnh khiến đàn ông không thể rời xa, phụ nữ không có bản lĩnh thì không thể rời xa đàn ông"***.

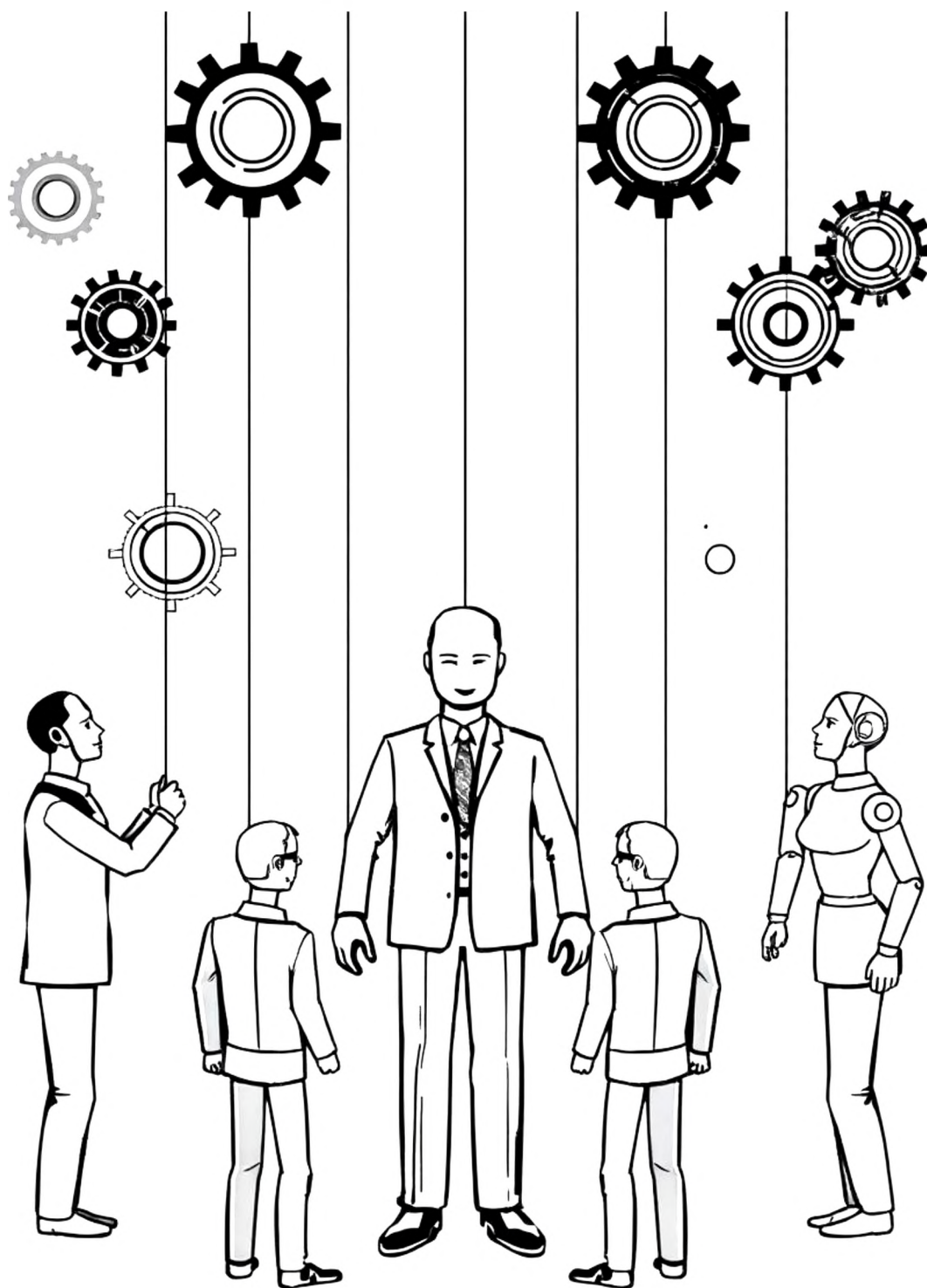
Chồng *"quay đầu"*, không phải là do chồng thay đổi, mà là do bạn thay đổi, nếu không, *"quay đầu"* xong, anh ta vẫn sẽ *"ngược đãi"* bạn! Bạn không phải *"cứu vớt"* chồng bạn, mà bạn phải *"cứu vớt"* chính mình.

Những câu hỏi liên quan đến người khác, đều không có câu trả lời, chỉ có những câu hỏi liên quan đến bản thân, mới có câu trả lời! *"Ai đau, người đó có bệnh, ai có bệnh, người đó phải uống thuốc"*. Vấn đề không thể giải quyết được, thì hãy tạm thời *"gác lại"*, trước tiên hãy nâng cao thực lực của bản thân.

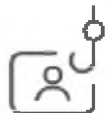
Kinh doanh 15 năm, tôi hiểu rõ rằng, cho dù là mối quan hệ, hợp tác hay là hôn nhân, đều có đẳng cấp. Mọi mối quan hệ lâu dài, nhất định đều được xây dựng trên cơ sở giá trị mà hai bên mang lại cho nhau, là *"ngang tài ngang sức"*. Trong mỗi quan hệ, thực lực là số *"1"*, tình cảm là số *"0"* đằng sau, không có số *"1"* đứng trước, thì có bao nhiêu số *"0"* đằng sau cũng đều vô nghĩa.

Cho nên, khi bạn chưa đủ mạnh mẽ, thì đừng nên *"cố gắng"* tiếp cận người khác, bởi vì thực lực không đủ, người ta sẽ không thèm để ý đến bạn, chỉ khi bạn tự mạnh mẽ lên, thì người khác mới chủ động đến gần bạn.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Khi bạn mạnh mẽ, bạn có "đánh rắm" cũng là đúng, khi bạn yếu đuối, bạn có "thờ" cũng là sai, cuộc sống chính là như vậy.



CHƯƠNG 3: GIẢI MÃ HÔN NHÂN, CHIẾN THẮNG TÌNH TRƯỜNG

Hôn nhân	
Ưu điểm	Nhược điểm
 Tình yêu và trách nhiệm	 Thay đổi sau hôn nhân
 Sự đồng hành	 Thách thức và căng thẳng
 Vượt qua khó khăn	 Tai họa từ quá thân thiết
 Hợp tác đôi bên	 Lợi ích không công bằng
 Hiểu rõ nhân tính	 Lừa dối và bí mật

1. Vượt qua nhân tính, nhìn thấu bí mật của hôn nhân và tình yêu, không bao giờ bị tổn thương

Cho dù bạn kết hôn với ai, sau khi kết hôn, bạn sẽ luôn phát hiện ra rằng, người bạn lấy không phải là người bạn đầu, mà là một người khác. Cho dù bạn có yêu một người đến đâu, cho dù hai người có hợp nhau đến đâu, thì chỉ cần bạn cưới cô ấy về nhà, cô ấy sẽ không còn là cô ấy nữa, bạn cũng không còn là bạn nữa, đó chính là "vòng luân quản" lớn nhất của đời người, người trong "vòng" muốn ra, người ngoài "vòng" muốn vào. Sau khi vào và ra rồi lại bắt đầu hối hận. Bạn hãy nhớ kỹ, người bạn đời mới là người thân thiết nhất trên đời này, bố mẹ sẽ "đi" trước bạn, con cái lớn lên sẽ lập gia đình riêng, chỉ có người bạn đời mới là người đồng hành cùng bạn đến cuối cùng. Đến khi bạn già đi, người ở bên cạnh chăm sóc bạn, bầu bạn với bạn chỉ có người bạn đời, khi bạn ốm đau, bệnh tật, "tuột mood", người ở bên cạnh an ủi, động viên bạn cũng chỉ có người bạn đời. Vì vậy, cho dù là lúc nào, hãy đặt người bạn đời lên hàng đầu.

Lấy ví dụ, vợ chồng, bố mẹ và con cái, giống như một đài phun nước lớn, trong đài phun nước có mấy cái "bát" đang "chống đỡ", nước phun lên, chảy đầy "bát" lớn nhất ở trên cùng, sau đó, nước tràn ra, chảy xuống "bát" thứ hai, nước ở "bát" thứ hai tràn ra, chảy xuống "bát" thứ ba, mỗi "bát" đều "nhận" và "cho", yên bình và tràn đầy sức sống. Vợ chồng tượng trưng cho "bát" ở trên cùng, tiếp theo là con cái, bố mẹ.

Vì vậy, chỉ khi mối quan hệ vợ chồng hòa thuận, thì "nguồn suối" và "động cơ" tình yêu của cả gia đình mới được "khởi động" một cách ổn định, tình yêu mới có thể "chảy" xuống, khiến các thành viên trong gia đình được hạnh phúc bao quanh. Hãy luôn ghi nhớ một chân lý: "Đối xử tốt với người bạn đời, chính là khoản đầu tư tốt nhất của cuộc đời". Tại sao gia đình lại có vấn đề? Nguyên nhân chủ yếu là do không "đúng vị trí", một gia đình, giống như một chiếc xe bò ở nông thôn, người đàn ông kéo xe ở phía trước, người phụ nữ đẩy xe ở phía sau, mới có thu nhập cho cả gia đình. Bố mẹ và con cái ngồi trên xe, chiếc xe phải luôn chuyển động, giống như các hành tinh, mới có thể khiến gia đình "sinh sôi nảy nở", "phát triển".

- **Tại sao đàn ông lại mệt mỏi?** Bởi vì phía sau chiếc xe bò không có người phụ nữ "tiếp sức".
- **Tại sao phụ nữ lại mệt mỏi?** Bởi vì phía trước chiếc xe bò không có người đàn ông "kéo xe".
- **Tại sao bố mẹ lại mệt mỏi?** Bởi vì không có đứa con nào có thể "gánh vác" trách nhiệm.
- **Tại sao con cái lại mệt mỏi?** Bởi vì không có một mái ấm "đúng nghĩa".

Đàn ông ngu ngốc + phụ nữ ngu ngốc = kết hôn;

Đàn ông ngu ngốc + phụ nữ thông minh = ly hôn;

Đàn ông thông minh + phụ nữ ngu ngốc = ngoại tình;

Đàn ông thông minh + phụ nữ thông minh = tình yêu lãng mạn.

Có một kiểu bạn bè nhất định không nên kết giao, đó là những người đàn ông đối xử không tốt với vợ. Khi bạn đến một nơi xa lạ, bạn mới quen biết một người, làm thế nào để biết được anh ta là người như thế nào? Tôi xin chia sẻ với bạn một cách rất đơn giản, hãy mời cả nhà họ đi ăn cơm, mời 2 - 3 lần, quan sát kỹ, nếu người đàn ông đó đối xử tốt với vợ, vậy thì bạn cứ việc kết giao với họ, còn nếu anh ta đối xử không tốt với vợ, vậy thì bạn hãy *"tránh xa"*, tại sao vậy? Bạn thử nghĩ xem, vợ là người thân thiết nhất với anh ta trong đời này, mà anh ta còn đối xử không tốt với vợ mình, thì làm sao anh ta có thể đối xử tốt với bạn? Chẳng phải là *"nói nhảm"* sao? Nói gì cũng vô dụng, phải xem anh ta làm như thế nào.

Muốn vợ chồng sống hạnh phúc, bền vững, trước tiên, chúng ta phải hiểu rõ, bản chất của tình yêu là gì?

Thời cổ đại, tình cảm vợ chồng không thể gọi là tình yêu, mà chỉ có thể gọi là hôn nhân, bởi vì là *"cha mẹ đặt đâu, con ngồi đấy"*. Cho nên, giữa họ chỉ có *"tình đồng chí"*, *"tình gia đình"*, tình cảm giữa họ không hề có chút thành phần nào của tình yêu. Thời cổ đại, thứ được gọi là tình yêu, chính là tình cảm giữa người đàn ông và kỹ nữ, mới được gọi là tình yêu.

Vậy còn trong lịch sử phương Tây, tình yêu bắt nguồn từ đâu? Ban đầu, giữa nam và nữ phương Tây, không có từ *"tình yêu"*, nam nữ kết hôn thuần túy chỉ là vì muốn duy trì nòi giống. Sau khi phương Tây bước vào thời Trung cổ, đã xảy ra một sự kiện, mới có từ *"tình yêu"*. Lúc đó, có rất nhiều hiệp sĩ phải ra trận, chỉ có thể để người vợ xinh đẹp ở nhà. Trong số đó, có một hiệp sĩ không ra trận, anh ta *"đào hoa"*, nhìn thấy vợ của những người khác ở nhà, *"quyến rũ"*, *"xinh đẹp"*, người phụ nữ cũng *"không cam chịu cô đơn"*, hai người *"tình trong như đã, mặt ngoài còn e"*, lập tức *"bén lửa"*. Nhưng do thân phận, địa vị khác biệt, cùng với sự ràng buộc nghiêm ngặt của tôn giáo và xã hội, cho nên kiểu tình yêu *"nhớ nhung"* này thường được *"giấu kín"* trong lòng, không thể nói ra. Khi hiệp sĩ và người phụ nữ *"cô đơn"* kia *"trông tư"* nhau, họ sẽ bất chấp nguy hiểm bị xử tử, bị *"mang tiếng xấu muôn đời"* để *"lén lút"* hẹn hò.

Lúc đó, hiện tượng này rất phổ biến, mọi người đều không biết thứ đó gọi là gì, phải đặt tên cho nó chứ, gọi là gì đây? Hay là gọi là *"tình yêu"* đi! Cái gọi là *"tình yêu"* chính là như vậy. Quá trình theo đuổi người phụ nữ đã có chồng mà mình *"thâm thương trộm nhớ"* đầy *"lý kỳ"*, *"mạo hiểm"* của các hiệp sĩ thời Trung cổ, được định nghĩa là *"tình yêu"*. Lâu dần, từ *"tình yêu"* được lưu truyền cho đến ngày nay. Cho nên, ban đầu, *"ngoại tình"* được gọi là *"tình yêu"*, sau đó, dần dần, người ta phân biệt *"tình yêu"* với *"ngoại tình"*, *"tình yêu"* được gắn liền với sự lãng mạn, ngọt ngào và hôn nhân.

Vì vậy, bạn phải hiểu rõ, hôn nhân không phải là tình yêu, mà là gia đình, là con cái, là trách nhiệm, là bạn bè, là đồng đội, là duy trì nòi giống. Cho nên, một cuộc hôn nhân *"lý tưởng"*, là không thể có tình yêu, vợ chồng như vậy mới có thể *"bách niên giai lão"*. Một khi giữa vợ chồng có tình yêu, thì tỷ lệ ly hôn sẽ tăng cao. Cho nên, mọi người sẽ phát hiện ra một sự thật, khi hôn nhân trên thế giới này, ngay từ đầu đã không biết tình yêu là gì, cũng không có tình yêu, thì tất cả những cuộc hôn nhân đều chỉ là vì

trách nhiệm chung, duy trì nòi giống, trên thế giới này sẽ không có hai chữ "ly hôn". Nhưng khi con người "đưa" "tình yêu" kiểu "ngoại tình" vào gia đình và hôn nhân, bạn sẽ thấy, tỷ lệ ly hôn hiện nay ngày càng tăng cao.

Tại sao những cặp vợ chồng không có tình yêu, ngược lại lại không ly hôn? Bạn thử hỏi một cặp vợ chồng không có tình yêu: *"Hai người không có tình yêu, sao không ly hôn?"*. Câu trả lời của họ là: *"Hả? Tình yêu là cái quái gì vậy? Chúng tôi chưa từng nghe thấy bao giờ, cậu có thể nói cho tôi biết, đó là thứ gì ở hành tinh nào không?"*. (hahaha) *"Chúng tôi ở bên nhau, chính là sự kết hợp của hai gia đình, sau đó sinh con đẻ cái, duy trì nòi giống, tại sao chúng tôi phải ly hôn? Cậu bị 'hâm' à? Cậu có thể nói cho tôi biết tình yêu là cái quái gì không?"*.

Thế giới của hai vợ chồng, chỉ có hôn nhân, chỉ có duy trì nòi giống, chỉ có sinh con đẻ cái, chỉ có *"nuơng tựa vào nhau"*, chỉ có trách nhiệm, chỉ có hợp tác *"cùng thắng"*, căn bản không có tình yêu, xin hỏi làm sao họ ly hôn được? Cho nên, những cặp vợ chồng không phải đến với nhau vì tình yêu, họ căn bản không có động cơ để ly hôn, bởi vì mục đích kết hôn của họ chỉ có một, đó là ở bên nhau, hợp tác *"cùng thắng"*, duy trì nòi giống.

Còn những cặp vợ chồng tự cho mình là đến với nhau vì tình yêu, bạn thử hỏi họ tại sao lại ly hôn? Câu trả lời của họ chỉ có một: *"Bởi vì chúng tôi không còn tình yêu nữa, cho nên chúng tôi ly hôn, không còn tình yêu nữa, tại sao còn phải ở bên nhau, cậu 'ngốc' à?"*. Cho nên, chúng ta phải phân biệt rõ ràng giữa hôn nhân và tình yêu.

Một cặp vợ chồng hoàn hảo, sẽ không bao giờ có tình yêu "sống chết có nhau".

Một tình yêu hoàn hảo, sẽ không bao giờ có một gia đình trọn vẹn.

Đừng bao giờ tìm kiếm hôn nhân trong tình yêu, đừng bao giờ tìm kiếm tình yêu trong hôn nhân.

Một người đàn ông hoặc phụ nữ thực sự "xuất sắc", trong cuộc đời của họ, chỉ cần làm được việc "tách biệt" hôn nhân với tình yêu, không bao giờ để chúng "giao nhau", thì họ sẽ "bất khả chiến bại".

[Tâm Pháp Quyền Muu Nhân Tính]: Cho dù bạn có thích một người đến đâu, thì chỉ cần thời gian đủ dài, tình cảm của bạn dành cho họ, cũng sẽ biến mất. Cho dù bạn có ghét một người đến đâu, thì chỉ cần thời gian đủ dài, sự căm ghét của bạn dành cho họ, cũng sẽ biến mất.

Vậy thì tìm người mình thích và tìm người mình ghét có gì khác nhau? Rất nhiều người đàn ông hoặc phụ nữ sống *"bê bết"*, hôn nhân đổ vỡ, gia đình tan nát, hai gia tộc chia ly. Một gia đình đang sống yên ổn, người đàn ông vất vả kiếm được một số tiền, đưa hết cho vợ, bỗng nhiên, do người phụ nữ *"ngu ngốc"*, thiếu hiểu biết, lại không chịu học hỏi, bị một tên *"trai bao"* trẻ tuổi *"nhắm"* vào. Tên *"trai bao"* đó vì muốn *"mồi"* tiền của người phụ nữ, nên đã *"bày binh bố trận"*. Kết quả là người phụ nữ *"ngu ngốc"* đó lại cho rằng: *"Ôi trời ơi, cuối cùng tôi cũng tìm được tình yêu đích thực rồi"*, thế là cô ta sẵn sàng hy sinh tất cả vì *"tình yêu"* này!

Cô ta bắt đầu "*dâng*" hết số tiền mà chồng mình vất vả kiếm được để "*bảo vệ*" gia đình, con cái và cả gia tộc cho tên "*trai bao*" đó, sau đó, cô ta "*bỏ chồng bỏ con*", đi theo tên "*trai bao*" đó. 2 năm sau, cô ta phát hiện ra người đàn ông đó là kẻ lừa đảo, người đàn ông mà cô ta từng yêu say đắm, lúc này nhìn cô ta như nhìn kẻ thù. Lúc này, người phụ nữ mới "*bình tĩnh*", bỗng nhiên phát hiện ra mình "*trắng tay*".

Rất nhiều người đàn ông cũng vậy, ban đầu, gia đình hạnh phúc, vợ chồng hòa thuận, bị những "*bông hoa dại*" bên ngoài "*mê hoặc*", cho rằng mình đã tìm được tình yêu đích thực, sau đó, họ bắt đầu "*bỏ bê*" gia đình, đối xử không tốt với vợ con, không đưa tiền cho vợ con, suốt ngày mắng chửi vợ, "*dâng*" hết tất cả cho người phụ nữ bên ngoài. Mấy năm sau, người đàn ông này sẽ phát hiện ra, tiền cũng mất, nhà cũng mất, vợ cũng mất, con cũng mất, tình yêu cũng mất, cuối cùng chỉ còn lại một mình, "*trắng tay*", trở thành một "*hồn ma*".

Vì vậy, bạn hãy luôn nhớ kỹ, thứ mà bạn đang theo đuổi được gọi là "*tình yêu*", bạn đã "*trao*" cho nó trái tim, tình cảm và cả tiền bạc, nhưng đừng quên rằng, giữa hai người, ngoài "*tình yêu*" đơn thuần ra, thì không có bất kỳ điểm chung nào khác. Càng đừng quên rằng, người phụ nữ ở nhà của bạn, cho dù cô ấy có béo, có xấu, có già, có kém sắc đến đâu, thì cô ấy cũng là "*người có công lớn*" đối với gia đình bạn. Nói một cách cực đoan hơn, cho dù là "*luận công ban thưởng*", thì người vợ trong hôn nhân cũng có công lao lớn hơn "*tình yêu*" bên ngoài gấp 1 vạn lần! Cho nên, bạn nhất định phải phân biệt rõ ràng đâu là tình yêu, đâu là hôn nhân.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]:

Đừng dùng cách "yêu đương" để "giữ gìn" hôn nhân;

Đừng dùng cách "chung sống" để "giữ gìn" tình yêu.

Khi bạn chuẩn bị "*về chung một nhà*" với nửa kia, bạn nhất định phải tự hỏi bản thân, đây là hôn nhân hay là tình yêu. Tình yêu có "*sinh*" có "*tử*", có ngày bắt đầu, thì nhất định sẽ có ngày kết thúc, mà ngày kết thúc đó, đối với hai người mà nói chính là con số "*0*", hơn nữa, "*thời hạn*" của tình yêu không dài. Ngược lại, hôn nhân là không có "*tử*", là "*trọn đời trọn kiếp*", có ngày bắt đầu, sẽ không bao giờ có ngày kết thúc. Ngày kết thúc chỉ có một trường hợp, đó là ngày bạn hoặc là đối phương "*ra đi*". Cho nên, mọi người nhất định phải đối xử tốt với nửa kia của mình, nhất định phải đối xử tốt với gia đình, đó mới là người thông minh.

Cách đây không lâu, tôi về quê, đến một vùng quê nghèo khó trên đỉnh núi, tôi nhìn thấy một người đàn ông ăn mặc "*lôi thôi lếch thếch*", người phụ nữ cũng "*luộm thuộm*" không thể tả, nhưng người ở đây chưa bao giờ ly hôn, bởi vì bản chất là hôn nhân của họ không hề có thành phần của tình yêu. Nhưng khi bạn đi xuống thị trấn, rất nhiều nam nữ "*ăn diện*", "*trang điểm lòe loẹt*", "*lả lơi*", thì tỷ lệ xuất hiện "*tình yêu*" sẽ rất cao, cho nên, tỷ lệ ly hôn cũng ngày càng tăng!

Đúng là hôn nhân không lãng mạn, cuồng nhiệt, kích thích như tình yêu, nhưng có một điểm, đó là nó "*bền vững*" hơn tình yêu. Hãy nhớ kỹ một câu: "*Người không lý trí, không xứng đáng có được tình yêu, cũng không xứng đáng yêu đương*". Rất nhiều khi, bạn rất ghét một người đàn ông hoặc một người phụ nữ, nguyên nhân lớn nhất

chính là vì hai người là vợ chồng. Một khi đã coi đối phương là chồng hoặc là vợ, thì bạn nhất định sẽ kỳ vọng vào họ, nếu họ không đạt được kỳ vọng của bạn, bạn sẽ oán trách, thậm chí là oán hận họ, như vậy, chắc chắn sẽ xảy ra cãi vã.

Chồng hoặc vợ gọi điện thoại cho bạn, nói chuyện gì đó, hoặc hỏi bạn vấn đề gì đó, bạn thường sẽ trả lời một cách rất khó chịu. Nhưng tôi muốn hỏi, nếu lúc đó là bạn bè gọi điện thoại cho bạn, thì bạn có còn *"nổi nóng"* như vậy không? Cho nên, tôi vẫn luôn nói, chỉ cần hai người không có *"thâm thù đại hận"*, chỉ là vì một số chuyện *"com áo gạo tiền"* mà ly hôn, thì chỉ cần ly hôn xong, mối quan hệ giữa hai người sẽ tốt đẹp hơn. Hai người là vợ chồng, buổi sáng còn cãi nhau *"long trời lở đất"*, chiều đến ủy ban nhân dân đăng ký ly hôn, vừa cầm giấy chứng nhận ly hôn trên tay, bước ra khỏi ủy ban nhân dân, mối quan hệ giữa hai người liền trở thành bạn bè, lập tức *"cải thiện"*, rất khách sáo với nhau, bạn mời tôi ăn cơm, tôi mời bạn ăn cơm, dạn dỏ lẫn nhau: *"Sau này, một mình rồi, phải sống tốt nhé!"*. Tôi có 2 người bạn như vậy, sau khi ly hôn, họ còn cùng nhau đi ăn *"bữa cơm chia tay"*.

Điều này nói lên điều gì? Nói lên rằng, bạn chỉ cần coi người chồng hoặc người vợ hiện tại của bạn như thể hai người đã ly hôn, anh ấy/cô ấy chỉ là bạn bè, hoặc là đồng nghiệp, hoặc là đối tác của bạn, thì mối quan hệ giữa hai người sẽ tốt đẹp hơn. Như vậy, bạn đã hiểu, tình yêu sẽ có cãi vã, sẽ có chia tay, sẽ có *"yêu thành hận"*, sẽ có *"cách mặt nhau"*.

Nhưng tình bạn giữa bạn và bạn bè, đồng nghiệp, đối tác, lại thường *"bền vững"* hơn, bởi vì mối quan hệ không quá thân thiết, ngược lại sẽ tôn trọng lẫn nhau, khách sáo với nhau, không dám can thiệp vào đời tư của nhau.

Một khi đã trở thành tình yêu, con người sẽ mất đi lý trí, sẽ *"phát điên"* muốn kiểm soát đối phương, sẽ *"công chúa bệnh"* *"trôi dạt"*, hy vọng đối phương phải yêu mình như thể này, yêu mình như thể kia, tóm lại, mọi yêu cầu vô lý đều trở nên hợp lý. Cho đến khi cả hai đều *"kiệt sức"*, cho đến khi chia tay, thì *"căn bệnh"* này mới dần dần khỏi (hahaha).

Tóm lại, tình yêu là một kiểu quan hệ *"méo mó"*, phi lý trí. Sai lầm lớn nhất của rất nhiều người, chính là *"trộn lẫn"* hôn nhân với tình yêu, anh ta có 100 điểm, dành cho vợ 80 điểm, thì dành cho *"người tình"* chỉ còn lại 20 điểm, dành cho *"người tình"* 80 điểm, thì dành cho vợ chỉ còn lại 20 điểm, đó chính là hành vi *"ngu ngốc"* của rất nhiều người khi *"trộn lẫn"* tình yêu với hôn nhân. Cách làm đúng đắn là, cho dù thế nào, hãy luôn dành 100 điểm cho hôn nhân của bạn, còn tình yêu, hãy trải nghiệm nó khi bạn còn trẻ, chưa kết hôn. Đừng có gần 40 tuổi rồi, con cái sắp trưởng thành rồi, mà đầu óc vẫn toàn là tình yêu, như vậy sẽ khiến bạn *"mất hết danh dự"*, *"tan cửa nát nhà"*.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: *"Chốn ôn nhu"* trong mắt đàn ông đã có gia đình, kỳ thực là *"hang động nhện"* mà người khác đã chuẩn bị sẵn cho bạn, đợi đến khi bạn *"tiền mất tật mang"*, mới *"bùng tỉnh"*.

Cao thủ thực sự, nhất định phải vượt qua được *"ái mỹ nhân"*, nếu không, cho dù sự nghiệp có *"thăng hoa"* đến đâu, cũng sẽ *"sụp đổ"*, những ví dụ như vậy nhiều vô kể,

hãy nhìn Ngô Tú Ba, Ngô Diệc Phàm, Hoàng Bột, Văn Chương, Diêu Thần ... thì sẽ hiểu.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Ngoại tình thì vui sướng nhất thời, nhưng lật thuyền thì vào hỏa táng!

Bất cứ lúc nào, chỉ cần chúng ta nhìn mối quan hệ nam nữ qua lăng kính nhân tính, sẽ không bao giờ cảm thấy đau khổ. Nhiều phụ nữ hay nói: *"Trời ơi! Người đàn ông này thật xấu xa, anh ta đã lừa dối tình cảm của tôi."* Cũng có nhiều đàn ông nói: *"Người phụ nữ này thật tệ, cô ấy đã lừa dối tình cảm của tôi."* Thực tế, những người nói những lời này hoàn toàn không hiểu nhân tính, bạn cần hiểu và tha thứ cho nhân tính. Bất kể là nam hay nữ, khi người kia nói yêu bạn, đó là thật, khi họ đối xử tốt với bạn, đó cũng là thật, nhưng khi không yêu bạn, đối xử tệ với bạn, điều đó cũng là thật. Người ta đâu có lừa dối bạn? Chỉ là bạn chưa trưởng thành, ***người lừa dối bạn không phải là người khác, mà chính là bản thân bạn.***

Khi xem các bộ phim tình cảm, câu chuyện của các nhân vật nam nữ chính thường bắt đầu bằng việc không ưa nhau, ghét nhau, rồi dần dần phát triển thành thích nhau vì tính cách, tạo ra tình cảm. Nếu hai người ghét nhau ở bên nhau lâu ngày sẽ nảy sinh tình cảm, và nếu có cảm tình với tính cách, hôn nhân của họ sẽ ổn định hơn nhiều so với những người yêu nhau từ đầu. Cũng giống như nhiều anh em tốt thường bắt đầu từ việc không hiểu nhau, hai người đánh nhau một trận, ghét nhau nhưng nếu nhận thấy những ưu điểm nhỏ hoặc điểm chung, họ sẽ kết bạn, giống như yêu một chai rượu lâu năm, càng thưởng thức càng thấy ngon.

Khi bạn rất thích ai đó, bạn sẽ nhìn thấy sự tự tin trong sự kiêu ngạo của họ. Nếu bạn ghét ai đó, bạn sẽ thấy sự kiêu ngạo trong sự tự tin của họ. Vì vậy, đừng bao giờ để bản thân quá thích hoặc ghét ai, vì điều đó dễ làm giảm khả năng phán đoán và IQ của bạn.

Yêu say đắm bất kỳ ai hay thứ gì đều đủ để biến bản thân thành kẻ ngốc. Nhiều kẻ ngốc thường nhầm lẫn giữa tình cảm chân thành và sự lụy tình. Tình cảm chân thành là đối với người bạn đời hiện tại, đó là cảm xúc lành mạnh, trong khi sự lụy tình là sự cố chấp đối với một mối quan hệ sai lầm, đó là bệnh lý tâm thần, là cảm xúc bệnh hoạn. Những người bị ám ảnh bởi người khác hoặc vật thể sẽ tự chuốc lấy hậu quả.

Vì vậy, bạn cần hiểu rằng, vợ chồng là vợ chồng, hôn nhân là hôn nhân, gia đình là gia đình, tình yêu là tình yêu, bạn không thể đặt những thứ hoàn toàn khác nhau này cùng nhau và nghĩ chúng là một, nếu bạn làm vậy, bạn sẽ sống sáng suốt và thấu triệt.

Có một người phụ nữ hạnh phúc với gia đình của mình, chồng rất yêu thương cô ấy. Một ngày, cô gặp một người đàn ông, người đàn ông dùng những lời ngon ngọt khiến cô rung động, và họ phát sinh mối quan hệ không chính đáng. Người đàn ông nói với cô rằng: *"Lén lút không tự do, hãy rời bỏ chồng, chúng ta đến một thành phố mới và xây dựng gia đình của riêng mình."* Người phụ nữ thấy hợp lý, nên khi chồng không ở nhà, cô đã lấy tất cả tài sản có giá trị trong nhà để đến gặp người đàn ông tại cảng. Người đàn ông nói: *"Để tránh bị bắt gặp, em hãy đưa đồ cho anh trước, anh sẽ"*

mang qua bờ bên kia rồi quay lại đón em." Người phụ nữ thấy hợp lý và để người đàn ông đi trước. Sau một ngày, hai ngày, ba ngày, người đàn ông đó đã biến mất cùng với tài sản của cô. Người phụ nữ vừa đói vừa lạnh, không có tiền bạc, không dám về nhà và vẫn mong người đàn ông quay lại. Lúc đó, cô thấy một con chó sói tha một con chim, chạy qua trước mặt cô. Con sói chạy đến bên nước, thấy có một con cá trong nước, nó liền bỏ con chim xuống để đuổi theo con cá. Kết quả là cá bơi đi, chim bay mất. Người phụ nữ nói: *"Con chó này thật ngốc, có một con chim tốt như vậy trong miệng mà lại bỏ xuống để đuổi theo con cá, kết quả là không có được cả chim lẫn cá, thật ngốc!"* Con chó sói quay đầu lại nhìn cô, và kỳ diệu thay, nó nói: *"Sự ngốc của tôi chỉ khiến tôi đói, còn sự ngốc của cô đã làm lỡ dở cả cuộc đời cô."* Người phụ nữ như bừng tỉnh, hối hận nói: *"Tôi không ngờ vì người đàn ông đó mà từ bỏ người chồng yêu thương mình và gia đình ổn định!"*

Khi bạn luôn làm theo ý muốn của mình, bạn có thể cảm thấy vui vẻ tạm thời, nhưng cuối cùng sẽ tự làm hại chính mình. Trong cuộc sống, không thể tránh khỏi những ham muốn, bạn cần nhanh chóng nâng cao chính niệm để giải quyết ham muốn, tránh việc lạc lối và dẫn đến vô tận phiền não và đau khổ.

Đừng bao giờ chê bai nửa kia của bạn, vì nửa kia của bạn luôn ở cùng một đẳng cấp với bạn. Nếu bạn thực sự vượt trội hơn họ nhiều, bạn sẽ không gặp họ. Tôi có một người bạn nữ, ngoài ba mươi tuổi, nhan sắc bình thường, thu nhập cũng bình thường, rất nóng lòng tìm bạn trai. Cô ấy đã tham gia vô số cuộc hẹn hò trong một năm, nhưng không ai khiến cô hài lòng. Cô ấy đã lãng phí thời gian vào việc tìm bạn trai mà quên nâng cao giá trị bản thân. Tôi nói với cô ấy rằng: *"Bạn sẽ không bao giờ tìm được người đàn ông lý tưởng qua hẹn hò, vì hình ảnh của bạn trong mắt bà mối đã quyết định bà mối sắp xếp người như thế nào để bạn gặp. Đừng chê bai người khác như thế này hay thế kia, chẳng phải bà mối đã tìm người giống bạn để gặp sao?"*

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Một cuộc hôn nhân vĩ đại không phải là yêu ngay từ cái nhìn đầu tiên, mà là từ ghét trở thành yêu. Tình bạn vĩ đại không phải là gặp nhau và hiểu nhau ngay, mà là không đánh nhau không quen biết.

2. Người phụ nữ hiểu được nhân tính, sẽ khiến đàn ông tệ bạc phải hối hận cả đời.

Có một phụ nữ hỏi tôi: *"Bạn trai tôi luôn đi khắp nơi kể rằng tôi đã ngủ với anh ta, bây giờ chúng tôi đã chia tay, nhưng chúng tôi vẫn sống cùng một làng, không gặp nhau không được, anh ta nói vậy khiến tôi không thể ở lại làng được nữa, bạn có cách gì giúp tôi không?"* Tôi nói với cô ấy: *"Bạn hãy công khai ở làng rằng lý do chia tay là vì anh ta lấy 'năm kim châm' đâm bạn."* (Haha). Bạn làm vậy, không quá một tháng, anh ta sẽ không nói về chuyện này nữa, và anh ta sẽ rất đau khổ. Hãy nhớ, khi gặp người mạnh hơn mình nhiều, hãy tránh né, khi gặp người mạnh hơn mình một chút, hãy trả đũa theo cách của họ.

Tôi muốn chia sẻ với bạn một trường hợp thực tế. Có một bà nội trợ, cô ấy hiền lành đảm đang, nấu ăn rất ngon, tính cách vui vẻ và thích giúp đỡ người khác. Cô đã kết hôn nhiều năm và có một đứa con. Trong năm thứ 15 của hôn nhân, vì chồng cô ngoại tình, cô bị chồng tàn nhẫn bỏ rơi. Lý do là chồng cô chê cô phát phì, hay cầu nhàu và không còn hấp dẫn nữa. Chồng cô thậm chí nói rằng: *"Chỉ cần nhìn thấy em là anh đã thấy khó chịu, từ đầu đến chân không có một ưu điểm nào."*

Người phụ nữ này rất đau khổ, đi khắp nơi tìm nhà tư vấn tình cảm để tìm cách cứu vãn cuộc hôn nhân này. Nhưng điều đó có ích gì? Người đàn ông đã không còn yêu nữa, dù có cứu vãn cũng vô ích. Điều cô nên làm là đứng dậy, dừng cảm đối mặt với thực tế. Sau khi ly hôn, cô ấy sống cùng con trai, sau đó qua giới thiệu của người quen, cô gặp một giáo sư góa vợ ở một trường đại học. Giáo sư này là người làm nghiên cứu học thuật, thường ít nói, nhưng khi ở bên cô ấy, hai người có rất nhiều chuyện để nói. Họ ở bên nhau hơn một năm và tự nhiên kết hôn. Sau hôn nhân, giáo sư này rất trân trọng cô ấy, khen cô ấy rất nhiều, nói rằng cô ấy rất biết chăm sóc người khác, tính cách tốt, và mỗi ngày đều được ăn những món ăn quê nhà đặc biệt ngon. Hiện tại, họ đã kết hôn nhiều năm và tình cảm rất tốt. Vị giáo sư này còn tài trợ cho con trai cô ấy du học.

Trường hợp này cho chúng ta thấy rằng, nếu bạn là một viên pin số 5, nhưng lại bị đặt vào một đèn pin dùng pin số 1, bạn đang ở sai vị trí, không được trân trọng và không có giá trị. Khi đó, bạn đừng buồn, hãy dừng cảm bước ra. Hãy tin rằng, chỉ cần bạn đặt mình vào đúng chỗ, bạn sẽ tỏa sáng.

Tại sao nói rằng một mối quan hệ tốt nhất là một mối quan hệ có thể chia tay bất cứ lúc nào? Điều đó không có nghĩa là bạn coi nhẹ mối quan hệ, mà là từ góc độ cảm xúc, bạn không phải phụ thuộc vào người đó. Từ góc độ tâm lý, bạn cũng không phải không thể thiếu người đó. Vì bạn là người độc lập, có hệ giá trị hoàn chỉnh, chúng ta ai cũng nên học cách trong bất kỳ mối quan hệ nào, đừng đặt toàn bộ tình cảm vào đó. Thực tế, bạn yêu bất kỳ ai cũng không bằng yêu bản thân, bởi khi bạn coi tình yêu là tất cả, khi tình yêu tan vỡ, bạn cũng sẽ tan vỡ.

Những người coi tình yêu là tất cả sẽ không có khả năng quản lý tốt cuộc sống của mình, bởi trong cuộc sống của họ không có điểm tựa khác. Dù là tình thân, tình bạn, sở thích hay sự nghiệp, đều không thể nâng đỡ cuộc sống của họ. Vì vậy, họ mới kỳ vọng tình yêu nâng đỡ toàn bộ cuộc sống của mình. Bạn nghĩ rằng điều đó có thể mang lại hạnh phúc không?

Cực hết vào một lá bài sẽ dẫn đến thua cuộc hoàn toàn. Bạn cần hiểu rằng, trong tình yêu, việc giữ độc lập tinh thần, coi tình yêu là một phần của bản thân, thực sự sẽ giúp bạn có được một tình yêu đúng nghĩa và hạnh phúc.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Hôn nhân tốt là khi mỗi người sống cuộc sống của riêng mình.

Tôi muốn chia sẻ với bạn một sự thật: Hôn nhân là chuyện của một người. Tất cả những người có cuộc hôn nhân không hạnh phúc đều có một điểm chung là luôn nghĩ rằng hôn nhân là chuyện của hai người. Nào là chồng tôi không quan tâm đến gia

đình, hay ngoại tình, nào là vợ tôi quá mạnh mẽ, tính tình nóng nảy, không dịu dàng với tôi, phải làm sao? Thì cứ làm gì thì làm! Bạn quản họ làm gì? Hãy sống tốt cuộc sống của mình. ***Cặp đôi tốt nhất không phải là những người đánh nhau như keo hàng ngày, mà là mỗi người sống cuộc sống của riêng mình.*** Hai điều nguy hiểm nhất trên thế giới này là tin tưởng và phụ thuộc vào người khác. Khi bạn tin tưởng và phụ thuộc hoàn toàn vào một người khác, khả năng bạn bị tổn thương sẽ tăng lên rất nhiều.

Bạn có thể có ước mơ sống chung với người ấy trọn đời, nhưng cũng phải sẵn sàng cho việc người ấy có thể rời đi bất cứ lúc nào. Ví dụ, bạn ở nhà gói bánh chưng, chồng bạn nói: *"Anh ra ngoài mua chút giấm,"* rồi ra đi ba năm không trở lại. Ba năm sau, anh ta quay lại và nói: *"Anh đã mua giấm rồi,"* và bạn chỉ cần nói: *"Ồ, ăn bánh chưng thôi."* Đây chỉ là ví dụ, tức là bạn cần có hệ thống tự trọng độc lập. Bạn cần cho người ấy tự do. Nếu người ấy tự do và quay lại, thì người ấy sẽ mãi là của bạn. Nếu người ấy không quay lại, thì người ấy chưa bao giờ là của bạn.

Tình trạng tình yêu tốt không phải là khi người ấy rời đi, bạn sụp đổ, mà là khi tình yêu vẫn tồn tại độc lập và gần gũi, yêu thương và tự do. Khi ở bên nhau, cả hai vô địch thiên hạ, khi xa nhau, cả hai vẫn sống tốt.

Điều này cần học từ Tiểu Long Nữ, không phải từ Dương Quá. Khi Tiểu Long Nữ rơi xuống vực sâu và mất tích, Dương Quá đã tìm cô ấy suốt 17 năm. Theo quan điểm của nhiều người, họ nghĩ Dương Quá thật tuyệt vời, rất kiên trì trong tình yêu. Nhưng người thực sự mạnh mẽ là Tiểu Long Nữ. Khi Dương Quá tìm thấy Tiểu Long Nữ dưới nước, cô ấy đã quên Dương Quá. Cô ấy sống vui vẻ dưới vực sâu suốt 17 năm, mỗi ngày nuôi ong lấy mật, luyện công. Khi Dương Quá gặp lại cô ấy, Dương Quá xúc động đến chết, gọi *"Cô cô, cô cô,"* Tiểu Long Nữ quay lại và nói: *"Ồ, người này là ai nhi? Sao nhìn quen quen."* *"Quá nhi, là Quá nhi à, nào nào, sống chung tiếp thôi."* Vì vậy, bạn thấy Tiểu Long Nữ trong 17 năm đó không đau khổ, không đau lòng, tại sao vậy? Vì cô ấy đã lớn lên trong cô độc, cuộc sống độc lập, không phụ thuộc vào người khác. Khi ở bên nhau, cô ấy sẽ cùng bạn phiêu bạt giang hồ, khi không ở bên nhau, cô ấy vẫn tự mình vui vẻ.

Vì vậy, khi nhiều người hỏi tôi về vấn đề tình cảm, tôi thường gửi họ bốn chữ *"Sống tốt bản thân"*. Tôi thường nói bạn nên sống ích kỷ một chút. Điều này không có nghĩa là bạn phải tổn hại người khác, mà là hiểu cách đối xử tốt với bản thân. Khi bạn đã trải qua sự vô tình của thực tế, áp lực kinh tế, những khó khăn trong hôn nhân, sự hiểm ác của nhân tính, cuối cùng bạn sẽ hiểu, buông bỏ những chấp niệm sai lầm và đối xử tốt với chính mình.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Học tập và kiếm tiền mới là bạn đời quan trọng nhất của bạn trong cuộc đời này, còn những điều khác, đừng quá coi trọng.

3. Quá thân thiết với bất kỳ ai, đều sẽ trở thành "tai họa"

Mọi tình cảm, đến cuối cùng đều là giả tạo, là sự giả tạo có lợi ích đáp trả, như vậy, người ta mới không cảm thấy mệt mỏi khi phải *"diễn"*. Chung sống là một nghệ thuật, hai người cho dù có thân thiết đến đâu, nếu không có giới hạn, đều sẽ trở thành tai họa. *"Cuộc đời như thức, phải có độ"*, bạn bè như vậy, người thân như vậy, người yêu càng như vậy.

(1) Giữ khoảng cách "một cốc nước" với bạn bè.

"Quân tử chi giao đạm như nước, tiểu nhân chi giao cam như mật", tình bạn giữa những người quân tử nhạt nhẽo như nước, nước thì uống mãi không chán, còn kẹo ngọt, ăn nhiều sẽ ngán. Một cốc nước lọc, tuy nhạt nhẽo, nhưng lại không thể thiếu. Bạn bè thực sự, nhất định phải có khoảng cách, bởi vì có khoảng cách, mới có thể bền lâu. Giữa bạn bè, giúp đỡ là tình cảm, không giúp đỡ là bổn phận. Mọi quan hệ quá thân thiết thường khiến con người cho rằng sự hy sinh của đối phương là điều đương nhiên, dễ dàng vượt quá giới hạn, vô độ đòi hỏi, mọi quan hệ cũng sẽ ngày càng xấu đi. Không can thiệp vào cuộc sống của bạn bè, không bô bô bí mật của bạn bè, nói năng, làm việc chừng mực, cho dù là người quen biết đến đâu, cũng phải chú ý đến *"giới hạn"*, *"giới hạn"* là dấu hiệu của sự trưởng thành.

Tại sao bạn và những người bạn thân thiết ngày xưa, dần dần mất liên lạc? Bởi vì những điều mà hai người có thể nói chuyện chỉ là hồi ức, không có tương lai, *"điểm cười"*, *"điểm khóc"* của hai người cũng không còn giống nhau nữa, những gì bạn nói, tôi không hứng thú, những gì tôi nói, bạn cũng không hiểu, dần dần trở thành *"người xa lạ quen thuộc nhất"*.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Trẻ con kết bạn vì "sở thích", người lớn kết bạn vì "lợi ích".

(2) Giữ khoảng cách "một bát súp" với họ hàng.

Súp quá nóng, sẽ *"bỏng"* chính mình, súp quá nguội, sẽ *"lạnh"* lòng người. Giữa họ hàng, có *"huyết thống"*, vốn dĩ là mối quan hệ *"thân thiết"* nhất, nhưng khi trưởng thành, mỗi người đều có cuộc sống riêng, *"điểm chung"* ngày càng ít, có gia đình riêng, có người thân cần chăm sóc, mối quan hệ cũng trở nên *"xa cách"* hơn.

Câu chuyện về Hàn Tín báo đáp ân huệ một bữa cơm của bà lão giặt đồ bằng nghìn vàng, đến nay vẫn được người đời ca tụng, nhưng ít ai nhắc đến chị dâu của Hàn Tín. Sau khi trưởng thành, Hàn Tín ngày nào cũng đến nhà anh trai ăn bám, liên tục mấy năm, một ngày nọ, chị dâu của Hàn Tín tức giận, không nấu cơm cho Hàn Tín, Hàn Tín mất mặt, bèn ra ngoài mưu sinh, sau đó mới có cơ hội lập công, phong hầu, vinh quy bái tổ. Hàn Tín tặng nghìn vàng cho bà lão giặt đồ đã cho ông ấy một bữa cơm, nhưng đối với người chị dâu đã nuôi ông ấy mấy năm trời, lại không đoái hoài.

Tình cảm giữa người với người, không phải là do huyết thống, hồi bé, chúng ta thường cho rằng chữ *"họ hàng"* rất đẹp đẽ, quan trọng, khi lớn lên, bắt đầu sống tự lập, mới biết mối quan hệ họ hàng thường rất thực dụng, ai cũng muốn trục lợi, trục lợi

không được thì ghen ghét, thậm chí, khó khăn lớn nhất trong cuộc sống của bạn, cũng thường do họ hàng gây ra.

"Một đầu gạo nuôi ân nhân, một gánh gạo nuôi kẻ thù", đối xử với họ hàng không nên quá tốt, quá tốt sẽ khiến họ ỷ lại, kéo bạn xuống, mà một khi bạn lơ là một chút, sẽ khiến họ oán hận. Đối xử với họ hàng cũng không nên quá tệ, quá tệ sẽ lạnh nhạt tình cảm, phá hoại tình thân. Một bát súp nóng, có thể "chữa cháy", nhưng không thể "chữa nghèo". Khi đối mặt với họ hàng, cứ giúp đỡ mãi, chi bằng để họ tự lực cánh sinh. Con đường của mỗi người, đều phải do chính họ đi, muốn người khác nâng đỡ cả đời, cơ bản là "hảo huyền". Cho dù là họ hàng thân thiết đến đâu, cũng phải có nguyên tắc và "giới hạn". "Cho cần câu, còn hơn cho cá", giúp họ tự lực cánh sinh, mới có thể "gắm thêm hoa", chứ không phải là "kéo" nhau xuống.

"Khi bạn đối, người chia cho bạn nửa cái bánh bao là bạn bè, người nhường cho bạn cái bánh bao trước là tình yêu, người cho bạn cả cái bánh bao là bố mẹ, người giấu cái bánh bao đi, rồi nói với bạn rằng họ cũng đói, chính là xã hội hiện thực".

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Coi người khác là người tốt, bạn sẽ luôn bị tổn thương, coi người khác là kẻ xấu, bạn sẽ "bất khả chiến bại".

(3) Giữ khoảng cách "một tờ giấy" với người yêu.

Mùa đông, nhím cần tụ tập lại với nhau để sưởi ấm, nhưng trên người nhím toàn là gai, đứng quá gần, sẽ đâm vào nhau, đứng quá xa, lại dễ bị chết rét, cho nên, giữa những con nhím, sẽ có một khoảng cách tinh tế, vừa có thể sưởi ấm cho nhau, lại vừa tránh làm tổn thương nhau. Vợ chồng là mối quan hệ thân thiết nhất trên đời này, sống chung dưới một mái nhà, bên nhau mấy chục năm, muốn giữ gìn mối quan hệ đó mà không nhàm chán, là một nghệ thuật rất cao siêu.

Nếu không hiểu giới hạn, không biết cách để trống, thì hôn nhân sẽ trở thành một "vòng luẩn quẩn" ngột ngạt. Có người cho rằng, kết hôn rồi, là vợ chồng "hòa làm một", "cùng tiến cùng lùi", thân thiết không khoảng cách, mọi chuyện đều phải minh bạch, công việc, đi công tác, bạn bè,... đều phải tìm hiểu kỹ càng mới được. Làm như vậy, bạn sẽ chỉ mệt chết mà thôi. Vợ chồng dù sao cũng là hai người, cần phải có một tờ giấy ngăn cách, vừa không mất đi sự ấm áp, lại vừa không hoàn toàn minh bạch. Yêu, không phải là kiểm soát hay là chi phối, mà là thỏa hiệp, thỏa hiệp sự khác biệt về tính cách, thỏa hiệp sự khác biệt trong cuộc sống, mới có thể bên nhau lâu dài.

Có một cặp vợ chồng, người chồng rất thích ăn sầu riêng, nhưng người vợ lại cảm thấy rất hôi, cho rằng việc ăn sầu riêng là điều không thể tưởng tượng nổi. Nhưng kết hôn mấy chục năm, mỗi lần đi siêu thị, người vợ đều mua sầu riêng về, sau đó, người chồng ăn ở bãi cỏ trong khu chung cư, sau đó, nhai 2 viên kẹo cao su, để tránh mang mùi về nhà. Kết hôn mấy chục năm, hai người sống hòa thuận, người vợ biết chồng thích ăn, cho nên cô ấy mua, người chồng biết vợ không thích ngửi mùi này, cho nên anh ấy ăn ở ngoài. Kiểu chung sống này khiến hai người không làm phiền nhau, lại vui vẻ theo cách riêng của mình, thân thiết nhưng vẫn có khoảng cách, mới có thể bên nhau lâu dài.

(4) Giữ khoảng cách "một đồng tiền" với đối tác.

Lợi ích dựa trên tình cảm, sẽ không bao giờ "bền vững" bằng tình cảm dựa trên lợi ích. Có người nói: *"Không có bạn bè vĩnh cửu, chỉ có lợi ích vĩnh cửu"*, tôi muốn nói rằng: *"Chỉ có lợi ích vĩnh cửu, mới có bạn bè vĩnh cửu"*. Bạn có thể "nói chuyện tình cảm" với bất kỳ ai, nhưng chỉ có đối tác là không thể chỉ "nói chuyện tình cảm", mà phải "nói chuyện lợi ích" trước. Lợi ích đã rõ ràng, thì tình cảm tự nhiên sẽ "bền vững", lợi ích chưa phân chia rõ ràng, thì anh em hợp tác cũng sẽ "cách mặt" nhau. Ai là người yêu bạn nhất trên đời này? Câu trả lời là, người có thể "thu được lợi ích" lớn nhất từ bạn.

Khiến người khác yêu bạn vì lợi ích, sau đó giả vờ yêu con người bạn, còn hơn là bạn hết lòng hết dạ để người khác yêu con người bạn. Mọi tình yêu, cuối cùng đều là giả tạo, là giả tạo có lợi ích đáp trả, như vậy, người ta mới không cảm thấy mệt mỏi khi phải "diễn". *Làm người, thủ đoạn phải đủ tàn nhẫn, tâm địa phải lương thiện, thủ đoạn mà nhân từ, chính là đưa dao cho người khác để họ đâm mình.*

4. Cuộc "so găng" lợi ích giữa nam và nữ

Còn có rất nhiều phụ nữ, thích ngày nào cũng "vòi vĩnh" tiền của đàn ông, đàn ông nhất định sẽ không cho. Trước tiên, bạn phải hiểu đàn ông từ góc độ nhân tính, họ sẵn sàng cho kiểu phụ nữ nào tiền?

Bạn đừng nên chủ động "vòi vĩnh" tiền của đàn ông, người yêu bạn, không cần bạn nói, họ sẽ tự động chuyển khoản cho bạn, người "cưng chiều" bạn, không cần bạn nói, họ sẽ chủ động mua quà cho bạn. Những người đàn ông suốt ngày than nghèo, kêu khổ trước mặt bạn, khỏi phải nghi ngờ, họ đang "lừa" bạn. Cho dù đàn ông có nghèo đến đâu, thì họ vẫn có tiền mua thuốc lá, tại sao lại không có tiền mua quà cho bạn? Khi một người đàn ông "tiết tiền" với bạn, đừng "lăn tăn", "block" luôn, "next" luôn, bởi vì họ đã dùng hành động để chứng minh rằng, bạn không quan trọng bằng tiền, thậm chí là còn không quan trọng bằng thuốc lá.

Ở đây, tôi xin lấy ví dụ về người tình, dĩ nhiên, tôi không khuyến khích mọi người làm người tình. Trên thế giới này, có 3 đẳng cấp người tình:

- Người tình đẳng cấp thấp nhất, là những người trực tiếp vòi vĩnh tiền của đàn ông, đàn ông sẽ không trao trái tim cho kiểu người tình này.
- Người tình đẳng cấp trung bình, là những người mỗi lần vòi vĩnh tiền của đàn ông, đều sẽ lấy lý do là gia đình xảy ra chuyện này, chuyện kia, khiến đàn ông không còn cách nào khác, mỗi lần đều phải bỏ túi cho họ một ít.
- Người tình đẳng cấp cao nhất, là những người mỗi lần được đàn ông cho tiền, đều sẽ nói: *"Cất cái đồng tiền 'bản thù' của anh đi, anh tưởng em yêu tiền của anh sao? Em yêu con người anh, sau này, đừng dùng tiền 'bản thù' này để 'xúc phạm' em"*. Kiểu người tình này là đỉnh cao nhất, cũng là lợi hại nhất.

Tất nhiên, cô ta không cần số tiền bản thiêu đó của người đàn ông, thứ mà cô ta muốn là một nửa tài sản của người đàn ông. Hơn nữa, kiểu người như vậy thường khiến đàn ông mê mẩn, say đắm.

Kiểu phụ nữ nào dễ dàng mê hoặc đàn ông nhất? Có 3 điểm: thứ nhất, là ngoại hình xinh đẹp; thứ hai, là nội tâm có *"chất xám"*; thứ ba, là không *"hám tiền"*. Bạn có đủ 3 điểm này, đàn ông sẽ *"vì bạn mà 'xông pha khói lửa', 'không ngại gian khổ'"*. Bạn muốn làm chủ tình yêu, không bao giờ bị tổn thương, chỉ có một cách, đó là bạn phải trải qua thật nhiều mối tình, chỉ số EQ của bạn mới càng cao.

Rất nhiều cô gái xinh đẹp, rất thông minh, bạn biết tại sao không? Bởi vì từ nhỏ, họ đã được rất nhiều người đàn ông theo đuổi, những trải nghiệm đó, khiến họ dần dần hiểu rõ loài đàn ông. Bạn sẽ thấy, những cô gái xinh đẹp rất giỏi điều khiển đàn ông, những người đàn ông bình thường, căn bản không phải là đối thủ của họ, không những ném tiền cho họ, mà còn chẳng được gì. Đó là bởi vì họ đã trải qua quá nhiều, đúc rút được kinh nghiệm. Còn nếu một cô gái xinh đẹp mà ít va chạm, thì cũng sẽ bị tra nam lừa gạt.

Những cô gái kém sắc thường ngốc nghếch trong tình yêu, bởi vì không có ai theo đuổi, nên họ không có cơ hội rèn luyện. Khi một người đàn ông theo đuổi một cô gái xinh đẹp, kỳ thực, anh ta cũng sẽ giáo dục cho cô gái đó về mặt trí tuệ, cho dù là thuận hay là nghịch. Cho nên, bạn đừng xem thường những cô gái xinh đẹp, mặc dù tuổi đời còn trẻ, nhưng quan niệm về lợi ích, tiền bạc của họ, lại vượt xa những người khác.

Một cô gái xinh đẹp, bẩm sinh đã thông minh hơn người bình thường, có một phần là do gen di truyền, một phần là do rèn luyện sau này. Ngược lại, đàn ông cũng vậy. Tôi vẫn luôn nói, trường đại học tốt nhất của một người phụ nữ, nhất định là *"trường đại học đàn ông"*, có thể tốt nghiệp trường đại học này, thì người phụ nữ đó cũng đã hiểu rất rõ về nhân tính. Những người bị tổn thương trong tình yêu, đều là do yêu quá ít, những người yêu ít, sẽ luôn bị những người yêu nhiều làm tổn thương.

Rất nhiều phụ nữ thích hỏi những câu hỏi như thế này: *"Anh có yêu em thật lòng không?"*, *"Anh yêu em hơn hay là yêu cô ta hơn?"*, đàn ông thường sẽ cười, hỏi ngược lại cô ấy: *"Em nghĩ sao?"* Chú ý, anh ta đang suy nghĩ xem nên *"lấp liếm"* như thế nào, khi bạn hỏi một người câu hỏi có câu trả lời là *"có"* hoặc là *"không"*, mà đối phương *"do dự"* hơn 3 giây, thì cơ bản là câu trả lời mà họ đưa ra không phải là câu trả lời thật lòng, mà là câu trả lời được *"tô vẽ"* để làm hài lòng bạn.

Người phụ nữ đau khổ vì đàn ông, sẽ không bao giờ hạnh phúc. Khóc vì đàn ông là việc của những cô gái nhỏ bé, không phải là việc của những người phụ nữ thông minh. Không bị tình cảm chi phối, là võ công mà phụ nữ cần phải tu luyện cả đời.

Cách đây không lâu, một người bạn nói với tôi rằng cô ấy thất tình, rất đau khổ! Tôi nói: *"Ngay từ khi em chuẩn bị yêu, thì đau khổ đã là kết cục 'chắc chắn' rồi"*, tôi nói với cô ấy: *"Em không nên đau khổ, mà nên tự trách bản thân, tại sao năng lực của em lại không thể thu hút được nhiều người đàn ông 'xuất sắc' hơn đến yêu em?"*

"Thủ lĩnh" của Pacific Construction Group, ông Nghiêm Kiến Hòa, yêu cầu con cái của mình trước khi tốt nghiệp đại học, nhất định phải yêu đương 3 lần. Đó mới là "cao thủ", những người chưa từng bị tổn thương trong tình yêu, thì mãi mãi "chưa trưởng thành".

Trong cuộc đời con người, sẽ gặp phải 4 kiểu tình cảm:

- A. Bạn yêu anh ấy/cô ấy, anh ấy/cô ấy không yêu bạn.
- B. Anh ấy/cô ấy yêu bạn, bạn không yêu anh ấy/cô ấy.
- C. Bạn yêu anh ấy/cô ấy, anh ấy/cô ấy cũng yêu bạn, nhưng hai người không thể đến được với nhau.
- D. Bạn không yêu anh ấy/cô ấy, nhưng hai người lại đến với nhau.

Đàn ông rơi vào trường hợp D, thường là vì "nghèo".

Phụ nữ rơi vào trường hợp D, thường là vì "xấu" (hoặc là lấy chồng "đại gia").

5. Vạch trần màn biểu diễn "oscar" của phụ nữ khi nói dối, hầu hết đàn ông đều trúng "dính chương"

Khi bạn theo đuổi một người phụ nữ, cô ấy liên tục nhấn mạnh rằng hai người chỉ là bạn bè, vậy bạn nên làm gì?

Có hai loại đàn ông:

- **Loại thứ nhất** sẽ nghĩ rằng vẫn còn hy vọng, ít nhất thì cũng giữ được mối quan hệ, nếu có cơ hội, sẽ tiếp tục tấn công, dùng thành ý để cảm hóa cô ấy. Loại này được gọi là những người đàn ông tốt.
- **Loại thứ hai** sẽ nghĩ rằng đây đã là một tình huống không còn cứu vãn được, đối phương chắc chắn không có hứng thú với mình, không nên lãng phí thời gian thêm nữa. Có thể họ sẽ nghĩ, hoặc là làm bạn gái của tôi, hoặc là chia tay, tôi không có thời gian để làm bạn bình thường với cô.

Cả hai loại đàn ông này đều chỉ hiểu phụ nữ ở bề mặt, không nhìn thấy được thế giới nội tâm của họ. Khi phụ nữ liên tục nói rằng cô ấy chỉ coi bạn là bạn bè, đừng hoàn toàn tin vào lời nói của cô ấy, hãy phân tích khi nào nên từ bỏ và khi nào nên tiến tới.

Trường hợp thứ nhất: Cô ấy liên tục nhấn mạnh rằng cô ấy chỉ coi bạn là bạn bè, rất ít khi nhận cuộc gọi từ bạn và thường tránh né bạn. Đừng tin rằng cô ấy coi bạn là bạn bè, thực chất cô ấy đang từ chối bạn một cách gián tiếp, hy vọng rằng thời gian trôi qua, bạn sẽ tự biết từ bỏ. Bạn thử nghĩ xem, có người bạn thực sự nào lại liên tục nhắc nhở bạn rằng họ chỉ coi bạn là bạn bè không? Bạn bè thực sự không cần phải nhắc nhở hay nhấn mạnh điều này. Đừng lãng phí thời gian và đừng cố gắng đảo

ngược tình thế, thay vào đó hãy dành thời gian cho một cô gái xinh đẹp hơn, có nội tâm sâu sắc hơn.

Trường hợp thứ hai: Nếu cô ấy nói rằng cô ấy chỉ coi bạn là bạn bè, nhưng vẫn thường xuyên gọi điện trò chuyện với bạn, thường xuyên gặp gỡ bạn, và trong các cuộc nói chuyện, hai người rất thân mật, đừng tin rằng cô ấy chỉ coi bạn là bạn bè. Khi cô ấy liên tục nói rằng hai người chỉ là bạn, thực chất cô ấy đã có cảm xúc với bạn, nhưng cô ấy muốn giữ cho mình vẻ ngoài kiêu kỳ, hy vọng rằng bạn sẽ đưa ra mức giá cao hơn.

Cô ấy đang suy nghĩ rằng nếu thắng thán thừa nhận có cảm xúc với bạn ngay lập tức, cô ấy sẽ trở nên rẻ mạt, mất giá trị. Những cô gái như thế này thường tạo ra một "*rào cản giả*" để bạn vượt qua. Nếu bạn phán đoán sai lầm, bạn sẽ phụ lòng cô ấy và làm tổn thương chính mình. Những cô gái như vậy rất mong muốn bạn chủ động tạo ra một cơ hội để cả hai có thể tự nhiên đến với nhau.

Có những chàng trai ngây thơ, khi theo đuổi con gái, sẽ hỏi một cách kỳ lạ: "*Anh có thể hôn em được không?*" Bạn bảo cô ấy trả lời thế nào? Đây vốn là một câu hỏi khó, nếu cô ấy trả lời rằng được, chẳng phải sẽ rất mất giá trị sao! Nhưng liệu cô ấy không muốn bạn hôn cô ấy không? Cũng không phải như vậy. Vậy khi nào bạn nên hôn cô ấy? Khi phụ nữ sẵn lòng hẹn hò với bạn hơn 3 lần, điều đó có nghĩa là cô ấy có cảm tình với bạn và muốn phát triển mối quan hệ. Sau 3 lần, bạn có thể tỏ tình. Nếu nắm tay cô ấy mà cô ấy không rút tay lại, điều đó có nghĩa là đã đến lúc dừng việc theo đuổi và tiến đến bước tiếp theo. Khi bạn nắm tay mà cô ấy không rút ra, bạn có thể tiến đến bước tiếp theo.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Khi lời nói và hành động của một người mâu thuẫn, chúng ta phải giải mã từ hành động của họ.

Đàn ông thường nghĩ rằng phụ nữ thích được khen ngợi vẻ đẹp, nhưng đừng dễ bị lừa. Phụ nữ xấu có thể cần điều đó, nhưng khi gặp phụ nữ xinh đẹp, đừng khen cô ấy, vì đàn ông nào cũng khen cô ấy rồi, cô ấy đã quá quen thuộc với điều đó. Nếu bạn khen cô ấy, bạn sẽ chẳng là gì trong mắt cô ấy, cô ấy sẽ không thèm nhìn bạn lấy một cái. Cách làm đúng là tìm ra một khuyết điểm nhỏ của cô ấy, nói đùa về nó, nếu cô ấy cười, điều đó có nghĩa là cô ấy đã chú ý đến bạn, và đó chính là "*tia lửa*" trong truyền thuyết. Hãy chú ý đến mức độ, vì mức độ quyết định thành công!

Trong các bộ phim truyền hình, nam và nữ chính thường bắt đầu bằng cách "*chọc ghẹo*" nhau. Sự "*chọc ghẹo*" này chính là tia lửa của tình yêu. Trong khi những người đàn ông khác đều tán tụng "*váy công chúa*" của cô ấy, bạn nên giẫm lên "*váy công chúa*" đó (ở đây "*váy công chúa*" chỉ là một phép ẩn dụ). Phụ nữ xinh đẹp thường có hứng thú với những người đàn ông không tán tụng họ. Khi một người phụ nữ không được tán tụng, cô ấy có thể thích những người tán tụng mình, nhưng nếu cô ấy thường xuyên được tán tụng, cô ấy sẽ thích những người không tán tụng mình. Con người thường thích những người khác biệt.

Còn một tình huống khác là sự kết hợp giữa sở thích và nghề nghiệp càng đối lập, càng dễ làm người khác muốn tìm hiểu sâu hơn về bạn. Ví dụ, bạn là một luật sư

nam, nhưng sở thích của bạn là nhảy múa Latin. Điều này sẽ khiến người khác muốn tìm hiểu về bạn nhiều hơn và bạn cũng dễ trở nên cuốn hút. Sự kết hợp đối lập này rất dễ làm người khác mê mẩn và để lại ấn tượng sâu sắc. Một sự kết hợp đối lập như vậy sẽ tăng cường vận đào hoa của bạn. Đừng bao giờ để mình quá hoàn hảo ngay từ đầu. **Một người hoàn hảo đến mức không có khuyết điểm, đó chính là khuyết điểm lớn nhất.** Nếu lần gặp đầu tiên bạn đã quá ấn tượng, lần gặp sau sẽ không còn bất ngờ nữa. Bạn cần tạo ra sự tương phản mạnh mẽ để khơi dậy cảm xúc đối lập trong lòng cô ấy.

Tôi có một người bạn, bề ngoài trông rất bình thường, mỗi khi gặp cô gái lần đầu tiên, anh ấy luôn là người ít được chú ý nhất, không ai có cảm tình với anh ấy. Nhưng chỉ cần có cơ hội gặp gỡ lần sau, như khi hát karaoke cùng nhau, giọng hát và sức hút vượt trội của anh ấy sẽ tạo nên sự tương phản mạnh mẽ với lần gặp trước, và sự tương phản này sẽ tạo nên tia lửa của tình yêu. Bạn của tôi chưa bao giờ thiếu phụ nữ, và tất cả đều là những cô gái xuất sắc.

Bạn sẽ nhận thấy rằng, dù là tiểu thuyết võ hiệp Trung Quốc hay phim siêu anh hùng Marvel của Mỹ, bất kỳ nhân vật anh hùng nào khiến chúng ta say mê đều bắt đầu từ một kẻ vô danh. Nếu phim võ hiệp mà nhân vật chính ngay từ đầu đã là công tử nhà giàu, võ công cao cường, hoàn hảo mọi mặt, chúng ta khó mà bị cuốn hút. Những nhân vật như Quách Tĩnh, Dương Quá, Lệnh Hồ Xung, Trương Vô Kỵ, Vi Tiểu Bảo... chúng ta yêu mến họ chính vì họ xuất hiện trong hoàn cảnh thấp kém, và sau đó đã tạo nên sự đối lập mạnh mẽ. Hãy nhớ rằng, tia lửa của tình yêu nảy sinh từ những sự đối lập mạnh mẽ, và đó chính là sức hấp dẫn mà sự kết hợp đối lập mang lại.

6. Tại sao hôn nhân của bạn lại bất hạnh? Tiết lộ bí mật ít ai biết của hai giới

Hôn nhân giống như chơi cờ vây, khi thực lực tổng hợp của hai người càng gần nhau, thì thời gian giằng co sẽ càng lâu, khi thực lực tổng hợp càng chênh lệch, thì "chết" càng nhanh. Có câu nói rất hay: "*Càng có nhiều điểm chung, càng ít tranh luận*", sự không phù hợp giữa hai người, chính là ngòi nổ dẫn đến cửa tử của hôn nhân.

Hôn nhân bền vững, không thể dựa vào sự giám sát và đạo đức để duy trì, mà phải liên tục nâng cao giá trị bản thân, kiềm chế lẫn nhau, khiến hai bên phụ thuộc vào nhau, không thể rời xa nhau, hôn nhân mới ngày càng bền chặt. Ví dụ như, khi bạn kết hôn với một người phụ nữ, bạn tay trắng, mà cô ấy bằng lòng lấy bạn, thì bạn nên mang ơn, tạ ơn trời đất! 7, 8 năm sau, bạn vẫn giậm chân tại chỗ, người ta chê bạn, muốn rời xa bạn, bạn lại nói người ta bạc tình, đó là bạn không hiểu nhân tính! Người ta đã cho bạn rất nhiều thời gian, đã cho bạn đủ cơ hội, chưa nói đến số dư trong tài khoản ngân hàng của bạn, mang lại cho người ta cảm giác an toàn đến đâu, thì ít nhất bạn cũng phải cho người ta nhìn thấy một chút hy vọng chứ? Tôi chưa bao giờ thấy người có thực lực bị người khác bỏ rơi, người có thực lực chỉ bỏ rơi người khác.

Lời khuyên dành cho đàn ông, tốt nhất là đừng nên lấy những kiểu phụ nữ này:

1. ***Phụ nữ quá xinh đẹp, tốt nhất là đừng nên lấy.*** Hôn nhân là một cuộc chiến trường kỳ, quá xinh đẹp sẽ tạo ra quá nhiều yếu tố bất ổn, bởi vì họ luôn nhận được những cảm dỗ từ bên ngoài, mọi người đều tăng bốc họ, một khi họ bị bạn đối xử bất công, họ sẽ rời xa bạn, bởi vì người thay thế quá nhiều. Càng nhiều lựa chọn, tỷ lệ ngoại tình càng cao, càng ít lựa chọn, hôn nhân càng bền vững.
2. ***Con gái được bố cưng chiều quá mức, cố gắng đừng nên lấy.*** Tình yêu của bố dành cho con gái, là vô điều kiện, không đòi hỏi báo đáp. Trước đây, khi tôi làm việc ở Thượng Hải, tôi quen biết một cô gái, chiều nào bố cô ấy cũng đạp xe đi giữ chỗ đậu xe cho cô ấy, quần áo của cô ấy đều do bố cô ấy giặt, cơm nước cũng do bố cô ấy nấu, món ăn nấu những món cô ấy thích, hơn nữa, cô ấy chưa bao giờ phải làm việc nhà, tất cả đều do bố cô ấy bao trọn gói. Kiểu con gái này, nếu lấy về nhà, đối với người chồng mà nói, áp lực sẽ rất lớn, bởi vì cho dù bạn có xuất sắc đến đâu, cũng không thể qua mặt bố cô ấy. Vì có sự so sánh, cho dù bạn có nỗ lực đến đâu, cũng rất khó làm được như vậy, sự chênh lệch và mất cân bằng sẽ khiến con người mất lý trí, cuối cùng trở thành bệnh nhân tâm thần.
3. ***Phụ nữ giỏi giang hơn bạn rất nhiều, đừng nên lấy.*** Bởi vì họ đã trải nghiệm quá nhiều, thấy quá nhiều thứ, thấy quá nhiều cảnh đời, bạn tặng họ đồng hồ Omega, họ cũng chẳng cảm động, bởi vì bạn bè của họ đều đeo Vacheron Constantin. Cho dù bạn có nỗ lực đến đâu, cũng rất khó lọt vào mắt xanh của họ, trong mắt họ, có thể bạn mãi mãi là người đàn ông vô dụng, mãi mãi không thể thỏa mãn họ.

Tiếp theo, nói về những kiểu đàn ông không nên lấy:

1. ***Đàn ông đam mê cờ bạc và vô trách nhiệm, không nên lấy.*** Bởi vì đam mê cờ bạc và vô trách nhiệm là những tật xấu không thể sửa. Khi người phụ nữ phát hiện ra chồng mình thích đánh bạc, họ thường muốn cứu vớt anh ta, suy nghĩ này cũng giống như việc bạn mua vé số, hy vọng trúng 500 triệu vậy, tỷ lệ thành công cực kỳ thấp, anh ta sẽ không bao giờ thay đổi, kết cục là bạn cũng mất trắng. Nếu bạn đang yêu, phát hiện ra bạn trai thích đánh bạc, cho dù anh ta có xuất sắc đến đâu, cũng đừng nên lấy anh ta, cuối cùng, anh ta sẽ vắt kiệt bạn, con bạc là những người không đáng tin.

Thắng lợi thực sự của sòng bạc, chính là nhân tính của bạn, họ không sợ hôm nay bạn thắng, ngày mai không đến, bởi vì họ biết bạn nhất định sẽ quay lại, chỉ có một kiểu người sẽ không bao giờ quay lại, đó là những người vợ con bỏ đi, nợ nần chồng chất. Sòng bạc đánh cược vào nhân tính, họ biết rõ rằng, mọi con bạc cuối cùng đều sẽ rơi vào kết cục đó, mới buông tha. Lấy chồng, phải xem anh ta có trách nhiệm hay không, những người đàn ông vô trách nhiệm, nhất định đừng nên lấy, yêu đương là niềm vui ngắn ngủi, hôn nhân là sự hy sinh cả đời.

Tôi có một học viên đã lấy phải một người đàn ông vô trách nhiệm, họ sống với nhau được 6-7 năm, ngày nào cũng đau đầu vì chuyện trả nợ. Rất nhiều người hỏi tôi,

làm thế nào để đánh giá một người trưởng thành? Quan điểm của tôi là, một đứa trẻ 8 tuổi biết chịu trách nhiệm cho những việc mình làm, đó gọi là trưởng thành; một người đàn ông 60 tuổi không biết chịu trách nhiệm cho những việc mình làm, đó gọi là trẻ con. Chịu trách nhiệm chính là trưởng thành, chung sống với một người trẻ con là vô cùng nguy hiểm.

2. **Dùng nhân tính để kiểm tra lòng người.** Lòng người là quan trọng nhất, kẻ xấu dễ dàng có được thành công nhất thời, đó là sự thật phũ phàng. Một kẻ xấu chắc chắn sẽ không muốn chia sẻ niềm vui thành công với vợ, bởi vì thành công của họ đều là dựa vào việc bóc lột người khác mà có được. Bạn đã lấy anh ta, bạn và anh ta là người thân không huyết thống, làm sao có thể hy vọng anh ta đối xử tốt với bạn?

Quan sát kỹ, bạn sẽ thấy, cho dù là kẻ xấu, khi tìm kiếm đối tượng kết hôn, họ cũng rất coi trọng nhân phẩm, hơn nữa, họ còn giàu kinh nghiệm hơn, họ có thể nhìn thấu đối phương chỉ trong nháy mắt, sau đó lập tức tránh xa. Kẻ xấu chỉ lấy người tốt, cho nên, người tốt rất dễ lấy phải kẻ xấu, đó là sự thật phũ phàng. Đó là lý do tại sao kẻ lừa đảo luôn tìm đến bạn? Bởi vì kẻ xấu đã loại bỏ những người cùng hội cùng thuyền trong đám đông, mới chọn bạn, người tốt. Hãy nhớ kỹ, *xung quanh người tốt, cơ bản đều là kẻ xấu, xung quanh kẻ xấu, cơ bản đều là người tốt.*

Chỉ có 4 tiêu chuẩn để đánh giá lòng người, khi muốn tin tưởng một người, hãy dùng 4 tiêu chuẩn này để lọc:

- A. Hạng bét, là những người *"nói suông"*.
- B. Hạng trung, là những người *"hành động"*.
- C. Hạng khá, là những người *"bỏ tiền"*.
- D. Hạng giỏi, là những người *"vừa hành động, vừa bỏ tiền"*.

Dưới đây là phân tích chi tiết về 4 kiểu người này, sau khi đọc xong, bạn sẽ *"giác ngộ"*:

Kiểu thứ nhất, hạng bét, là những người *"nói suông"*.

Tức là, việc gì họ cũng chỉ *"hứa hẹn"*, nhưng *"hành động"* thì *"bật vô âm tín"*, lúc nào cũng *"nói lời đường mật"*, nhưng mấy năm trời, đến cả một viên kẹo cao su cũng không mua cho bạn, bạn còn bị những lời *"đường mật"* của họ *"mê hoặc"*.

Kiểu thứ hai, hạng trung, là những người *"hành động"*.

Tức là, anh ta ở bên cạnh bạn, miệng thì nói lời đường mật, hành động thì *"hy sinh"* rất nhiều, nhưng chỉ cần động chạm đến vấn đề tiền bạc, là anh ta *"im bật"*, kiểu như *"Em muốn anh làm gì cũng được, nhưng đừng nói đến chuyện tiền bạc, thà giết anh còn hơn"*.

Kiểu thứ ba, hạng khá, là những người *"bỏ tiền"*.

Kiểu người này, khi bạn ở bên cạnh họ, bạn muốn có sự ấm áp, lãng mạn, muốn họ *"hy sinh"* vì bạn, thì đó là điều không thể. Họ chỉ biết lạnh lùng ném tiền cho bạn.

Tôi có một người bạn đã lấy phải kiểu đàn ông như vậy, người đàn ông đó ngoài việc đưa tiền ra, thì không có bất kỳ hành động quan tâm, chăm sóc nào khác. Đồng thời, anh ta đi đâu, khi nào về, bạn cũng đừng hỏi, anh ta lúc nào cũng tỏ vẻ “*Tao có tiền, tao là bố mày*”, luôn coi thường bạn, vật chất thì có thể thỏa mãn bạn, nhưng tinh thần thì chà đạp bạn không thương tiếc.

Kiểu thứ tư, hạng giỏi, là những người “*vừa hành động, vừa bỏ tiền*”.

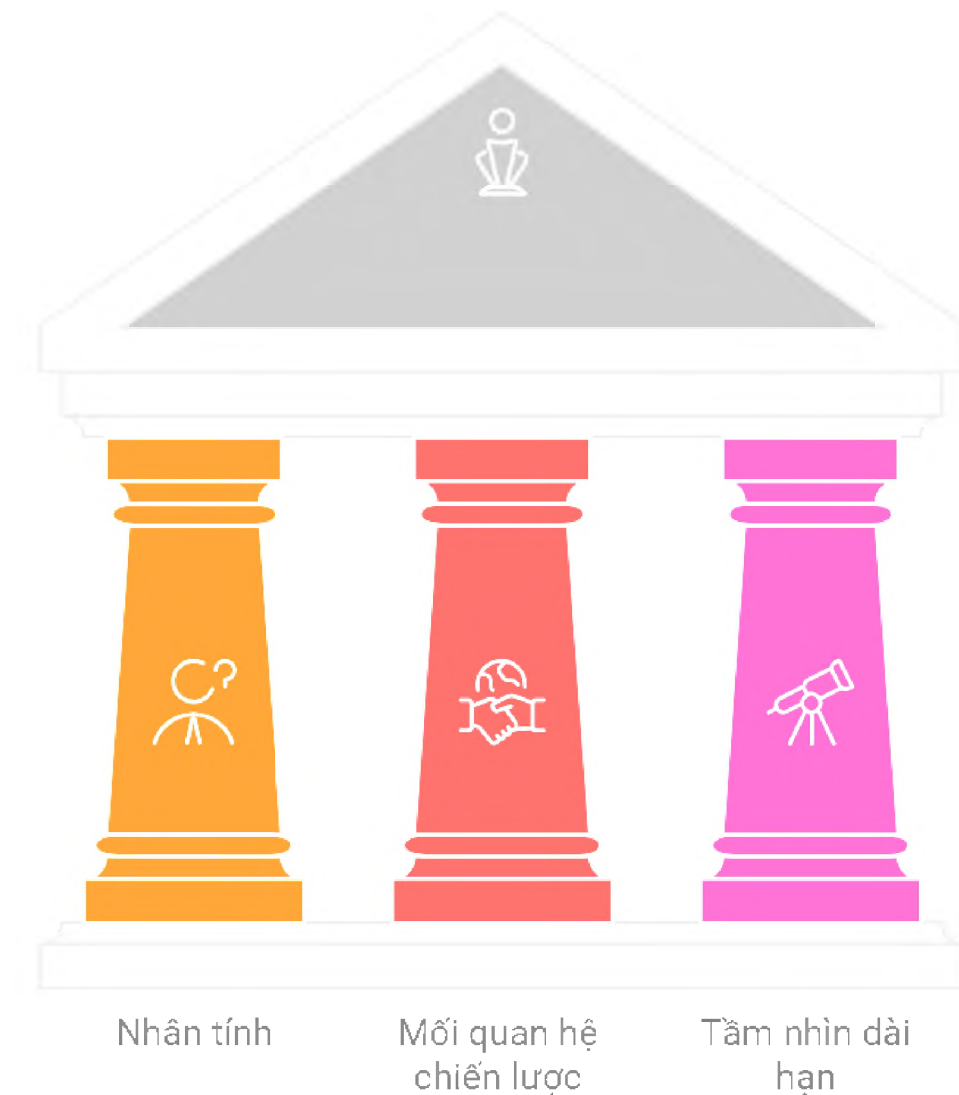
Tức là, anh ta không những sẵn sàng “*hy sinh*” vì bạn, nấu cơm, dọn dẹp cho bạn, không những sẵn sàng “*bầu bạn*” với bạn, mà còn sẵn sàng “*chi tiền*” cho bạn, đó mới là “*người đàn ông trong mơ*”.

Sau này, khi nhìn người, hãy dùng 4 tiêu chuẩn này để “*giải mã*”, sẽ không bao giờ sai, có thể giúp bạn “*tránh*” được rất nhiều “*cạm bẫy*”, tránh bị “*tra nam*” “*bóc lột*”!

[Lưu ý quan trọng]: Do giới hạn về dung lượng, ở đây, tôi sẽ không nói quá nhiều về những “*vùng xám*” trong tình cảm, còn những “*bí kíp*” về “*thủ đoạn*” tình cảm, bí mật của hai giới, “*mưu mô*” vợ chồng, “*tuyệt chiêu*” tình yêu, hôn nhân, cách giải quyết vấn đề “*ngoại tình*” trong hôn nhân, cách “*đấu trí với tiểu tam*”, phụ nữ làm thế nào để “*nhắm giữ quyền lực tài chính*”, “*tuyệt chiêu chinh phục*” người khác phái,... Các bạn hãy tham khảo cuốn sách “*Tình Cảm Bí Tịch*”, sau khi đọc xong cuốn sách này, bạn sẽ trở thành “*bậc thầy tình yêu*”, điều khiển tình cảm của người khác phái dễ như trở bàn tay.



CHƯƠNG 4: BÍ KÍP KIỂM TIỀN, NẮM



1. Tại sao lương của bạn lại thấp như vậy? Vạch trần "thuật quyền mưu" để có thu nhập cao

Tôi có một người bạn, khi đi phỏng vấn, khi được hỏi muốn nhận lương bao nhiêu, anh ta sẽ nói: “*Anh/chị cứ quyết định đi, anh/chị thấy tôi đáng giá bao nhiêu thì trả cho tôi bấy nhiêu.*” Kỳ thực, anh ta ngại nói ra yêu cầu của mình, sợ nói cao quá sẽ dọa đối phương, nói thấp quá thì lại sợ bị coi thường. Yêu cầu quá cao, lại sợ mất cơ hội việc làm, yêu cầu quá thấp, nếu được nhận vào làm, anh ta lại cảm thấy ảm ức. Kiểu người này, đầu sợ trộm, đuôi sợ cướp, không dám đưa ra yêu cầu của bản thân, nhường quyền quyết định chi phí sinh hoạt hàng tháng của mình cho người khác, làm sao để giải quyết?

Thật ra, cho dù đối phương có cảm thấy yêu cầu của bạn cao, nhưng chỉ cần họ cảm thấy bạn là ứng viên phù hợp, họ sẽ mặc cả với bạn. Nếu hai bên đều nhượng bộ, thì mức lương cuối cùng của bạn chắc chắn sẽ cao hơn so với mức lương mà bạn mong muốn. Còn nếu đối phương cảm thấy bạn không phải là ứng viên phù hợp, thì họ cũng sẽ không nhận bạn chỉ vì mức lương bạn đưa ra thấp. Nếu yêu cầu của bạn cao hơn so với ngân sách của công ty, bạn sẽ nhận được những kết quả sau:

1. Bạn được nhận mức lương như mong muốn, bởi vì đối phương cảm thấy bạn đáng giá (đây là kết quả tốt nhất).
2. Đối phương mặc cả với bạn, bởi vì bạn là ứng viên phù hợp, tuy không được nhận mức lương như yêu cầu, nhưng mức lương cuối cùng bạn nhận được sẽ cao hơn so với mức lương mà bạn mong muốn (đây là kết quả trung bình).

[Tâm Pháp Quyền Mua Nhân Tính]: Chỉ cần đối phương bắt đầu đàm phán với bạn, thì nghĩa là họ có hứng thú với bạn.

3. Đối phương cảm thấy bạn căn bản không đáng giá mức lương đó, cũng không phải là người mà họ cần, trong lòng họ căn bản không muốn nhận bạn, đưa ra mức lương cao hay thấp đều như nhau, việc đối phương yêu cầu bạn đưa ra mức lương chỉ là thủ tục mà thôi (đây là kết quả tệ nhất).

Ngược lại, nếu mức lương bạn đưa ra thấp hơn so với ngân sách của công ty, bạn cũng sẽ nhận được những kết quả sau:

1. Đối phương cảm thấy bạn đáng giá, nhưng họ sẽ không chủ động trả lương cao hơn cho bạn chỉ vì bạn đưa ra mức lương thấp, cho nên bạn sẽ nhận được mức lương thấp như yêu cầu (đây là kết quả tốt nhất).
2. Đối phương cảm thấy bạn là ứng viên phù hợp, nhưng vẫn mặc cả với bạn, xem có thể giảm lương xuống một chút hay không, để tiết kiệm chi phí cho công ty. Nếu bạn đồng ý, mức lương bạn nhận được sẽ thấp hơn so với mức lương mà bạn mong muốn (đây là kết quả trung bình).
3. Đối phương cảm thấy bạn căn bản không đáng giá, không phải là người mà họ cần, họ ngay từ đầu đã không muốn nhận bạn, bạn đưa ra mức lương cao hay thấp đều như nhau, chỉ là thủ tục mà thôi (đây là kết quả tệ nhất).

Cho nên, cho dù bạn đưa ra mức lương cao hay thấp, kết quả bạn nhận được đều như nhau:

1. Bạn nhận được mức lương như yêu cầu.
2. Đối phương mặc cả với bạn.
3. Bạn không được nhận vào làm.

Lúc này, bạn có thể tự hỏi bản thân, đưa ra mức lương cao và đưa ra mức lương thấp, cách nào có lợi hơn? Nếu bạn không đưa ra mức lương, bạn có cho rằng đối phương sẽ trả cho bạn mức lương công bằng sao? Khi bạn nhận được mức lương cao, bạn sẽ nỗ lực phát triển bản thân, cố gắng phù hợp với vị trí đó, tâm lý của bạn sẽ rất

tích cực. Còn nếu bạn nhận được mức lương thấp, bạn sẽ cảm thấy ảm ức, sẽ không có tâm lý phát triển tích cực, ngược lại, bạn sẽ làm việc hời hợt, sống qua ngày. Đa số mọi người đều không dám thẳng thắn đưa ra yêu cầu của bản thân.

Chúng ta từ nhỏ đến lớn đều bị nhồi nhét những thứ có vẻ là đạo lý, nhưng lại vô dụng, ví dụ như: Chỉ có hào phóng mới là tốt, ích kỷ là không tốt, đừng quên, *hào phóng chỉ là một dạng ích kỷ cao cấp hơn mà thôi*. Câu chuyện "*Không Dung nhường lê*" dạy chúng ta, phải nhường thứ tốt cho người khác, giữ thứ tồi tệ lại cho bản thân, như vậy mới là vĩ đại. Nếu trình độ của bạn chưa đủ cao, câu chuyện này sẽ khiến bạn cho rằng bản thân không xứng đáng có được thứ tốt đẹp, chỉ có thứ tồi tệ mới thuộc về bạn.

Ví dụ như, bạn và một người bạn cùng theo đuổi một cô gái rất xinh đẹp, nhưng người bạn đó nói với bạn rằng, anh ta rất thích cô gái đó, nhưng bạn cảm thấy cô gái đó thích bạn hơn, nếu bạn theo đuổi được cô ấy, bạn có cảm thấy áy náy không? Nếu bạn có chút áy náy hoặc là ngại ngùng, thì bạn đã bị đầu độc bởi câu chuyện "*Không Dung nhường lê*" rồi.

Bạn và cô gái đó tương tự nhau, chỉ vì người bạn kia tỏ vẻ rất thích cô ấy, bạn sợ mất lòng bạn bè, cho nên nhường cho anh ta, đó không phải là vĩ đại, mà là trẻ con. Nam nữ yêu nhau là chuyện bình thường, không phải vĩ đại, cũng không phải hèn mọn. Nếu vì người bạn kia thích cô ấy mà bạn từ bỏ, bạn không những hy sinh bản thân, mà còn hy sinh cả tình yêu của cô gái đó, đó là ngu ngốc. Tôi không phải là nói thứ tốt nhất định phải giữ cho bản thân, đối với con cái, bạn nên nhường như "*Không Dung nhường lê*", còn những chuyện khác, đừng quá tin tưởng vào Không Dung.

Hồi học cấp 2, tôi thích một cô gái, tôi không dám nói chuyện với cô ấy, ngược lại, tôi luôn khuyến khích người bạn thân của tôi theo đuổi cô ấy, người bạn thân của tôi cũng ngại ngùng, anh ấy nói: "*Hình như cô ấy thích cậu, cậu theo đuổi cô ấy đi, chắc chắn sẽ thành công*," tôi và người bạn thân của tôi cứ đùn đẩy nhau, cuối cùng, cô gái đó bị một chàng trai khác cướp đi, đau lòng quá! Chúng ta từ nhỏ đến lớn đều bị nhồi nhét suy nghĩ: ích kỷ là không tốt, hào phóng mới là vĩ đại, tức là lấy đồ của người khác là không tốt, chỉ có cho người khác mới là vĩ đại.

Khi chúng ta lớn lên, làm nhân viên bán hàng, chúng ta sẽ trở thành một nhân viên bán hàng không dám nói đến tiền, bởi vì khi mặc cả với khách hàng, chúng ta cảm thấy như mình đang gián tiếp lấy tiền của họ, đặc biệt là khi gặp những khách hàng quen biết, chốt đơn trở thành chướng ngại vật lớn nhất của bạn, bạn sẽ cho rằng hành vi đó là ích kỷ, vô hình chung, trong lòng bạn sẽ có cảm giác tội lỗi. Kiểu người này, hoặc là ngại ngùng làm nhân viên bán hàng, cho rằng làm nhân viên bán hàng là một việc mất mặt, cho dù có làm nhân viên bán hàng, thì họ cũng không dám chốt đơn, cuối cùng, họ vẫn nghèo.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Vấn đề lớn nhất của người bình thường, chính là cái gì cũng sợ, chỉ có nghèo là không sợ!

2. "Thành công học" mới là "trò lừa" lớn nhất, đừng để bị "móc túi" nữa

Rất nhiều người thích đọc sách truyền cảm hứng, hoặc nghe diễn thuyết truyền cảm hứng, hoặc xem những câu trích dẫn tạo động lực để *"nâng cao"* tinh thần, đặc biệt là khi *"tuyệt mood"*, họ sẽ nghe diễn thuyết truyền cảm hứng để *"nhắc nhở"* bản thân, chỉ cần *"kiên trì"*, thì vẫn còn hy vọng. Tôi không hoàn toàn phủ nhận điều này, nhưng tôi muốn cùng mọi người nhìn nhận sự thật đằng sau nó.

Tôi từng nghe một bài giảng truyền cảm hứng, trên lớp, trợ giảng hỏi tôi: *"Khi gặp phải trắc trở trong sự nghiệp, anh làm thế nào để khích lệ bản thân?"*, tôi trả lời: *"Tôi chưa bao giờ khích lệ bản thân"*. Mọi người có mặt đều ngó người ra, bởi vì họ cho rằng khích lệ bản thân là điều quan trọng nhất. Trợ giảng hỏi: *"Tại sao anh không khích lệ?"*, tôi nói: *"Khi gặp phải trắc trở và vấn đề, tôi sẽ lập tức suy nghĩ xem có bao nhiêu cách để giải quyết vấn đề đó, không có thời gian để khích lệ bản thân"*.

Cảm nhận bản thân và giải quyết vấn đề, cái nào quan trọng hơn? Những ai cho rằng cảm nhận quan trọng hơn, thì có thể khích lệ bản thân, để bản thân cảm thấy dễ chịu hơn một chút rồi mới bắt tay vào làm việc. Rất nhiều đứa trẻ cũng làm như vậy, đứa trẻ không muốn đi học, bố mẹ tìm mọi cách để dỗ dành, để con cảm thấy dễ chịu hơn, tâm trạng tốt lên, đứa trẻ sẽ đồng ý đi học. Chắc hẳn mọi người sẽ cho rằng tôi đang ám chỉ ai đó, đúng vậy, tôi thực sự đang nói đến những người chỉ cần được khích lệ mới hành động, giống như trẻ con. Còn nếu bạn cho rằng giải quyết vấn đề quan trọng hơn cảm nhận, thì bạn nên dành toàn bộ thời gian để tìm cách, nếu không tìm ra cách, thì hãy đi hỏi cao thủ hoặc là bỏ tiền ra học, xem có cách nào mới hay không. Nếu cách mới vẫn thất bại, thì hãy tiếp tục tìm cách mới hơn, cứ như vậy.

Khi bạn gặp phải trắc trở, việc tìm kiếm cách giải quyết quan trọng hơn việc giải tỏa cảm xúc. Khi bạn đang tìm cách, nếu còn thời gian, bạn có thể điều chỉnh tâm trạng, còn nếu không đủ thời gian, mà bạn vẫn điều chỉnh tâm trạng, thì đó là lãng phí thời gian.

Lấy ví dụ, trời lạnh đi bơi, có hai cách để xuống nước. Cách thứ nhất, gọi là *"nhát gan như chuột"*, bạn có thể từ từ nhúng ngón chân xuống nước, cảm thấy lạnh, thì lại rút lại, từ từ thử bằng ngón chân, làm quen với nhiệt độ của nước, sau đó, dùng một ít nước vẩy lên người. Bạn cần phải mất hơn 10 phút mới có thể làm quen với nhiệt độ của nước. Cách thứ hai, là bạn biết nước lạnh, trực tiếp nhảy xuống, trong 30 giây đầu tiên, bạn sẽ run cầm cập vì lạnh, 1 phút sau, bạn có thể tự do bơi lội trong nước. Đó mới là phong cách của người trưởng thành, họ không quá coi trọng cảm nhận, mà trực tiếp hướng đến kết quả. Những người thường xuyên tham gia các khóa học truyền cảm hứng mới có động lực, có thể dùng một từ để hình dung, đó là *"con nghiện"*. Giống như rất nhiều người ăn ớt, yêu đương, hoặc là *"hút chích"*, hoặc là uống rượu, cảm xúc của họ rất dễ lên đỉnh, nhưng khi trở lại bình thường, họ sẽ có triệu chứng *"cai nghiện"*, cảm thấy khó chịu, sau đó, họ lại phải dựa vào những cách đó để kích thích bản thân, cuối cùng, trở thành vòng luẩn quẩn, đó chính là nghiện.

Ví dụ như, gia đình bạn tổ chức một bữa tiệc lớn, đến tối, mọi người ra về hết, bạn sẽ cảm thấy hụt hẫng. Nếu cảm giác hụt hẫng đó mãnh liệt đến mức bạn cần phải tổ chức một bữa tiệc tương tự với bạn bè mỗi tuần, nếu không tổ chức, bạn sẽ cảm thấy buồn bã, thậm chí là ảnh hưởng đến công việc, thì đó chính là nghiện.

Những người quá phụ thuộc vào sách truyền cảm hứng hoặc là khóa học truyền cảm hứng, sẽ có 4 kết cục:

1. Thời gian duy trì ngắn

Cảm xúc dâng trào không thể duy trì lâu dài, không phải là do năng lực của diễn giả hoặc là tác giả kém cỏi, cũng không phải là do bạn không muốn thay đổi, mà là do não bộ của chúng ta không thể tiết ra loại hóa chất kích thích này trong thời gian dài. Vừa bước ra khỏi khóa học truyền cảm hứng, bạn cảm thấy mình có thể chinh phục cả hệ mặt trời, một thời gian sau, bạn sẽ trở về "*nguyên hình*".

2. Số lần lặp lại nhiều

Người bình thường cho rằng tham gia khóa học truyền cảm hứng giống như sạc pin, sạc xong, quay về là xung phong. Giống như hút thuốc lá để tỉnh táo, buồn ngủ là phải châm một điếu. Tham gia khóa học truyền cảm hứng mới có động lực, sẽ khiến chúng ta phải sạc pin ngày càng nhiều.

3. Liều lượng ngày càng lớn

Sức mạnh sau khi tham gia khóa học, thực sự có thể khiến một người làm được mọi thứ trong một khoảng thời gian ngắn, nhưng cảm xúc là thứ dễ gây nghiện, sau khi nghiện, liều lượng mà bạn cần sẽ ngày càng lớn. Khi bạn được bậc thầy truyền cảm hứng, bạn sẽ xông pha phẫn đấu, khi được lực giảm, bạn lại cần bậc thầy truyền cảm hứng. Đến lần thứ 3, thứ 4, bạn cần liều lượng kích thích lớn hơn mới có cảm giác, cùng một bậc thầy truyền cảm hứng cho bạn nhiều lần, bạn sẽ rất khó cảm nhận được sự choáng ngợp như lần đầu tiên, lúc này, bạn phải tìm bậc thầy khác để truyền cảm hứng cho bạn.

Đọc sách truyền cảm hứng cũng vậy, đặc biệt là những câu chuyện về người khuyết tật, sau khi đọc xong, bạn sẽ cảm thấy mình có thể cứu vớt cả gia đình. Vấn đề là, lần đầu tiên truyền cảm hứng cho bạn có thể là người không có hai tay, đến lần thứ hai, có thể bạn phải cần đến người không có cả tay và chân mới có thể truyền cảm hứng cho bạn.

4. Làm việc theo cảm xúc

Thường xuyên được truyền cảm hứng sẽ hình thành thói quen, tâm trạng tốt mới làm việc chăm chỉ, tâm trạng không tốt, thì làm việc ẩu tả, hoặc là nghỉ làm. Giống như rất nhiều người, chỉ khi tâm trạng tốt, có không khí, mới hứng thú ân ái, phải tâm trạng tốt mới hành động. Nói một cách thô tục, chẳng lẽ kỹ nữ thời xưa phải đợi đến khi có không khí mới tiếp khách sao? Nếu bạn muốn thành công, chẳng lẽ phải đợi đến khi tâm trạng và cảm xúc của bạn lên đỉnh, thì bạn mới làm những việc mà bạn nên làm sao? Nếu bạn thực sự muốn đạt được mục tiêu của cuộc đời, bạn nên học

hỏi kỹ nữ, cho dù tâm trạng có tệ đến đâu, tôi cũng phải làm. Cao thủ làm việc, chưa bao giờ quan tâm đến tâm trạng của bản thân.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Người bình thường bị cảm xúc sai khiến, cao thủ sai khiến cảm xúc.

"Nhân tính - Thương trường" dạy những điều thực tế, thực sự cầu thị, còn "thành công học" chủ yếu là "truyền cảm hứng". Chúng tôi chú trọng vào thủ đoạn và phương pháp của nhân tính, còn "thành công học" dạy bạn phải "dừng cảm", "vô căn cứ" phóng đại ước mơ của bạn lên gấp 10 lần, nói với bạn rằng, chỉ cần "dám nghĩ", "quyết tâm", thì nhất định sẽ "thành công". Nhưng bạn phải hiểu rằng, "dám nghĩ" là một chuyện, có thể "làm được" hay không lại là chuyện khác.

Tây Sở Bá Vương - Hạng Vũ, chẳng lẽ không lợi hại hơn bất kỳ "diễn giả thành công học" nào sao? Nhưng cuối cùng ông ấy vẫn thất bại. Những người theo chủ nghĩa "truyền cảm hứng" cho rằng, mọi thứ đều phải thay đổi từ tâm lý. Nhưng thử hỏi, những kẻ lừa đảo có thể lừa được người khác, chẳng lẽ là do họ có tâm lý tốt sao? Mọi thành công đều bắt nguồn từ sự thay đổi về tư duy và phương pháp, liên tục thay đổi phương pháp, cho đến khi đạt được kết quả mong muốn, mới có thể thành công. Thomas Edison đã sử dụng hơn 1000 phương pháp khác nhau mới phát minh ra bóng đèn, rất nhiều nhà khoa học thành công cũng là do liên tục thay đổi phương pháp. Nhân viên cần được "truyền cảm hứng", còn lãnh đạo và ông chủ cần "tư duy" và "phương pháp".

3. "Thuật dụng người" của "đế vương" đỉnh cao, khiến người khác "tâm phục khẩu phục"

1. Nắm vững "thuật chế nhân"

Giữa ông chủ và nhân viên không có huyết thống, chưa nói đến những mối quan hệ không huyết thống, có lúc, cho dù là quan hệ cha con, cũng không thể hoàn toàn tin tưởng đối phương. Muốn tập trung quyền lực của mọi người vào tay mình, thì phải sử dụng thuật chế nhân, thuật chế nhân còn gọi là thuật dùng kẻ yếu, không thể để cấp dưới có quá nhiều quyền lực, hoặc là quá phụ thuộc vào họ, như vậy sẽ làm giảm quyền lực của bạn.

Cho dù là do chiến lược của công ty, bạn phải thăng chức cho một người, thì cũng phải nhanh chóng thăng chức cho một người khác, để kiềm chế người đó. Khi quyền lực của một người quá lớn, sẽ đe dọa đến bạn. Cái gọi là thuật chế nhân, chính là chia nhỏ quyền lực của cấp dưới, không thể để bất kỳ ai có quá nhiều quyền lực. Nếu có ai dám phản bội chúng ta, thì những người còn lại sẽ tấn công kẻ phản bội đó. Ông chủ không thể chỉ trọng dụng trung thần, cũng không thể chỉ trọng dụng gian thần, trung thần có thể lực lớn, thì phải trọng dụng gian thần, gian thần có thể lực lớn, thì phải trọng dụng trung thần, đó chính là sự kiềm chế lẫn nhau giữa trung thần và gian thần.

Trước đây, khi đọc sách lịch sử, tôi không hiểu tại sao hoàng đế lại ghê lạnh trung thần, ngược lại, lại sùng ái gian thần, bây giờ tôi đã hiểu. Khi trung thần có thể lực quá lớn, thì mối đe dọa của họ đối với hoàng đế không hề thua kém gian thần, hoàng đế trọng dụng gian thần chính là để kiềm chế trung thần. Là hoàng đế, phải liên tục cân bằng thế lực giữa trung thần và gian thần, họ đấu đá nhau càng khốc liệt, thì ngai vàng của hoàng đế càng vững chắc, nếu họ không đấu đá nhau nữa, thì họ sẽ đấu đá với bạn.

Sau khi đánh hạ được giang sơn, Lưu Bang đã mất 8 năm để tiêu diệt hết những vị vua khác họ có mối đe dọa, phong đất cho những người họ hàng nhà họ Lưu. Lịch sử đã chứng minh, phong vương cho người cùng họ cũng không đáng tin cậy hơn so với phong vương cho người khác họ. Vị vua khác họ nếu có ý đồ, thì cùng lắm là muốn ly khai, còn vị vua cùng họ thì khác, nếu họ có ý đồ, thì họ muốn cướp ngôi.

Với trí tuệ chính trị của Lưu Bang, ông ấy không thể không nhìn thấy điều này, Lưu Bang không giết sạch những công thần khai quốc, những công thần không được phong vương, đa số đều được giữ lại. Một mặt là vì phía Bắc còn có Hung Nô, phải giữ lại người để đánh trận, mặt khác, những công thần này có thể được sử dụng để cân bằng với những vị vua nhà họ Lưu, những vị vua nhà họ Lưu cũng có thể kiềm chế những công thần này, như vậy, Lưu Bang có thể nắm giữ quyền lực cao hơn cả hai phe, điều khiển họ. Lưu Bang vừa mất, những vị vua nhà họ Lưu liền nổi loạn, những công thần được giữ lại kia, lập tức phát huy tác dụng, nhanh chóng dập tắt cuộc nổi loạn. Chúng ta nhận thấy rằng, rất nhiều ông chủ thường xuyên bị đe dọa bởi một phe phái có thế lực rất lớn, chỉ cần nắm vững thuật chế nhân, thì việc quản lý nhóm sẽ trở nên rất nhàn nhả.

1. Luôn bảo đảm an toàn quyền lực

Đối với một ông chủ, quyền lực trong tay chính là sinh mạng, cho dù là đưa ra quyết sách nào, cũng luôn đặt sự an toàn của quyền lực lên hàng đầu. Chúng ta cần phải phòng bị những cấp cao có quyền lực, tiêu chuẩn phòng bị không phải là xem những cấp cao này có năng lực hay không, có uy tín hay không, có phải là người tốt hay không, mà tiêu chuẩn đánh giá là xem họ có khả năng và mối quan hệ để làm phản hay không. Nếu như một cấp cao có khả năng và mối quan hệ đó, thì phải tìm có để hạ bệ anh ta. Một người muốn làm phản, không phải là do họ có ý đồ làm phản, mà là do họ có khả năng làm phản, họ mới có ý đồ làm phản.

Tại sao Khang Hy lại hạ bệ Ngao Bái và Ngô Tam Quế? Lúc đó, mặc dù Ngao Bái và Ngô Tam Quế có chút coi thường Khang Hy, nhưng họ tuyệt đối không dám có ý đồ làm phản, bởi vì thời xưa, làm hoàng đế, năng lực không phải là yếu tố quan trọng nhất, mà chính thống mới là quan trọng nhất. Chỉ cần bạn là con cháu hoàng tộc, cho dù bạn chỉ là một đứa trẻ mấy tuổi, thì mọi người đều sẽ ủng hộ bạn. Còn nếu bạn là hoàng đế không rõ lai lịch, thì mọi thế lực đều sẽ coi bạn là kẻ phản nghịch. Cho nên, Ngao Bái và Ngô Tam Quế không dám dễ dàng làm phản, Khang Hy hạ bệ hai người họ, chỉ có một lý do, đó là bởi vì hai người họ đã có khả năng làm phản, cho dù là cá chết lưới rách, cũng phải hạ bệ họ.

Việc hạ bệ những người này rất cần thủ đoạn, khi xử lý những chuyện như vậy, không thể trực tiếp sử dụng quyền lực, mà phải ngầm tiến hành, mới có thể loại bỏ họ một cách thuận lợi. Nếu bạn loại bỏ họ theo trình tự thông thường, bạn sẽ cho họ thời gian để chuẩn bị, những người có khả năng làm phản, sức phá hoại rất lớn, chưa chắc bạn đã an toàn hạ bệ được họ, thì họ đã ra tay trước rồi. Trước tiên, phải cô lập họ, luộc ếch trong nước ấm, điều chuyển họ khỏi vị trí quan trọng, cắt giảm thế lực của họ, khiến họ mất đi chỗ dựa, sau đó, dụ họ vào bẫy, cuối cùng khiến họ không thể chống cự, như vậy, mới có thể loại bỏ những cấp cao có quyền lực nhưng không nghe lời một cách hiệu quả.

Nếu bạn làm gì cũng công khai, minh bạch, làm theo trình tự, thì sẽ không có hiệu quả tốt. Thời Tây Hán, thế lực của các vị vua chư hầu rất lớn, quyền lực của Hán Cảnh Đế bị đe dọa, lúc đó, có một người tên là Triều Thác, trực tiếp đề nghị Hán Cảnh Đế cắt giảm quyền lực của các vị vua chư hầu, lời đề nghị này đã châm ngòi cho loạn bảy nước, suýt chút nữa khiến Hán Cảnh Đế mất ngôi. Hán Cảnh Đế bất lực, đành phải giết Triều Thác, để chứng minh với bảy nước rằng, việc cắt giảm quyền lực của các vị vua chư hầu không phải là ý của ông, mà là ý kiến tồi của Triều Thác. Triều Thác thật đáng thương, cứ như vậy mà trở thành vật tế thần.

Hán Vũ Đế khi đối mặt với tình huống tương tự, đã trực tiếp sử dụng một chiến lược rất lợi hại, gọi là sắc lệnh Thôi Ân. Sắc lệnh Thôi Ân là gì? Các vị vua bảy nước ở địa phương giống như vua của một nước, quyền lực của họ quá lớn, rất dễ huy động lực lượng cả nước để tấn công Hán Vũ Đế. Hán Vũ Đế đã nghĩ ra một chiêu, đó là chia nhỏ quyền lực của các vị vua chư hầu, để những người họ hàng của họ, anh em, cháu trai, em vợ,... đều được làm quan, như vậy, quyền lực của vị vua chư hầu sẽ tự nhiên bị phân tán. Họ hàng đều được làm quan, quyền lực và lợi ích đều tương đương với vị vua chư hầu, chắc chắn họ sẽ nghĩ cho lợi ích của chính mình, sẽ không nghe lời vị vua chư hầu, họ phải cân nhắc kỹ lưỡng. Như vậy, vị vua chư hầu rất khó huy động những người này đi tấn công Hán Vũ Đế. Chiêu này của Hán Vũ Đế rất cao tay, bề ngoài là ban ân, thực chất là cắt giảm quyền lực của các vị vua chư hầu.

5 chiến thuật quyền mưu đỉnh cao để điều khiển người khác:

1. Ban ơn đừng nên quá thường xuyên.

Lợi ích không nên ban phát quá thường xuyên, nếu ban phát quá thường xuyên, một mặt, tham vọng của cấp dưới sẽ phình to vô hạn, lòng tham sẽ ngày càng lớn, tiếp theo, nếu bạn không thể tiếp tục ban ơn với tần suất cao, họ sẽ bất mãn, đó chính là nguyên lý ân oán. Mặt khác, việc ban ơn liên tục sẽ khiến phần thưởng mất đi tính bất ngờ, con người chỉ khi nhận được phần thưởng bất ngờ mới cảm thấy vui mừng.

2. Ban ơn đừng nên quá lộ liễu.

Người đa số đều thích giữ thể diện, nếu bạn lúc nào cũng khoe khoang về lợi ích mà bạn đã ban phát cho họ, sợ người khác không biết, như vậy, cho dù họ có nhận được lợi ích, thì trong lòng cũng không thoải mái, trong mắt người khác, họ sẽ bị bàn tán. Hơn nữa, nếu bạn công khai mối quan hệ giữa hai người, sẽ khiến việc quản lý của bạn trở nên hỗn loạn, mọi người sẽ cho rằng bạn thiên vị, từ đó xa lánh bạn.

Mọi người phải hiểu rằng, ban ơn thực sự phải chú ý đến mức độ, tính bí mật và nhịp điệu. Rất nhiều người phạm sai lầm, chính là họ không nghiên cứu kỹ lưỡng về việc ban ơn như một chiến lược dụng người, mà là làm theo cảm tính, không đặt mình vào vị trí của người khác, không hiểu suy nghĩ của người khác. Ban ơn một cách vô tội vạ như vậy, không những lợi bất cập hại, mà thậm chí còn phản tác dụng.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Hãy nhớ kỹ, kẻ vong ân bội nghĩa đều là do chính bạn nuôi dưỡng mà thành!

Những người thực sự biết cách quản lý, đều sẽ khéo léo tỏ ra yếu đuối trước mặt nhân viên, ban phát một số lợi ích nhỏ cho nhân viên, để lấy lòng họ. Kỳ thực, kỳ vọng của nhân viên đối với lãnh đạo rất nhỏ, chỉ cần lãnh đạo không gây khó dễ, ghi nhận công sức của họ, thì họ đã cảm ơn khôn xiết rồi.

Tôi quen biết một người rất lợi hại, anh ta làm cấp cao ở đâu cũng đều thành công. Mỗi khi đến một công ty mới, anh ta thường ban phát một số lợi ích nhỏ cho cấp dưới. Kỳ thực, đối với một cấp cao khi đến công ty mới, điều khó khăn nhất không phải là thu phục ông chủ, cũng không phải là hoàn thành chỉ tiêu, mà là làm sao để cấp dưới tâm phục khẩu phục. Nếu cấp dưới đều tẩy chay bạn, thì ông chủ cũng không thể giữ bạn lại được. Tôi nhận thấy rằng, rất nhiều cấp cao có năng lực làm việc rất tốt, cuối cùng lại bị nhân viên cũ hợp sức đuổi đi. Hãy học thuật dụng người, chốn công sở sẽ dễ thở hơn.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Ban ơn phải khiêm tốn, hào phóng; trừng phạt phải nghiêm khắc nhưng khoan dung.

3. *Mắng chửi phải cẩn thận*

Nhân tài xuất sắc khi phạm sai lầm, chỉ cần không phải là cố ý, thì ông chủ đừng nên chỉ trích, ngược lại, phải tha thứ và khuyến khích, mục đích là để tăng thêm cảm giác tội lỗi của họ, khiến họ nỗ lực làm việc để báo đáp. Một nhân viên khi vô tình phạm sai lầm, bạn mắng họ, họ sẽ nghĩ: *"Tôi đã sai rồi, nhưng anh/chị cũng đã mắng tôi rồi, coi như huề nhau"*, kiểu nhân viên này sẽ không cố gắng sửa chữa sai lầm, trong lòng họ sẽ nghĩ: *"Anh/chị đã mắng tôi, anh/chị giỏi lắm, anh/chị cứ làm đi!"* Cho nên, cố ý phạm sai lầm phải trừng phạt nặng, vô tình phạm sai lầm, công ty bề ngoài phải phạt, nhưng trong bóng tối phải khoan dung.

4. *Cứu giúp người khác lúc hoạn nạn*

Tôi từng nghe thầy tôi nói một câu: *"Nếu bạn muốn giúp đỡ một người, thì giúp đỡ lúc hoạn nạn còn hơn là lúc thịnh vượng,"* câu nói này đã trở thành nguyên tắc giúp người của tôi trong suốt những năm qua. Khi người khác đang thuận buồm xuôi gió, bạn giúp đỡ họ, cơ bản là họ sẽ không nhớ đến bạn, cho người no một bát cơm, cũng chẳng có tác dụng gì, họ cũng sẽ không cảm kích bạn. Nhưng cho người đói 3 ngày một bát cơm, họ không những sẽ cố gắng hết sức, mà còn cảm kích bạn. Khi họ hoạn nạn, bạn có thể cứu họ, họ sẽ coi bạn là ân nhân cả đời. Lãnh đạo đối xử tốt với nhân tài lúc họ hoạn nạn, họ sẽ trung thành với lãnh đạo, không ngại gian khổ.

Cho nên, kiểu người nào là nhân tài tốt nhất? Câu trả lời là *"người hùng sa cơ lỡ vận"*, nếu bạn chiêu mộ được họ, ban ơn và trọng dụng họ, thì kiểu người này, cơ bản là sẽ cảm động khôn xiết, nhớ mãi không quên, hơn nữa, do họ đang *"cùng đường"*, cho nên họ sẽ rất nhiệt huyết. Còn nếu nhân tài đó hiện tại đang sống tốt, thì bạn chiêu mộ được họ cũng rất khó khăn. Thứ nhất, do họ đang sống tốt, nên bạn rất khó khiến họ *"tâm phục khẩu phục"*, chỉ cần họ cảm thấy không thoải mái, họ có thể bỏ đi. Thứ hai, do họ đang sống tốt, không thiếu tiền, cho nên *"động lực"* làm việc của họ sẽ kém hơn.

Cho nên, bạn đã hiểu tại sao Tống Giang khi chiêu mộ nhân tài lên Lương Sơn, nhất định phải khiến họ gây án mạng, không còn đường lui, ông ấy mới xuất hiện đón họ lên Lương Sơn, chính là vì lý do này.

Nhân tài ở vị trí quan trọng, tốt nhất là nên tự bồi dưỡng, bồi dưỡng một người cùng đường thành nhân tài, họ mới trung thành với bạn lâu dài.

Lý do mà Hàn Tín không phản bội Lưu Bang, cho dù ông ấy biết Lưu Bang có thể sẽ giết mình, nhưng ông ấy vẫn không làm phản, chính là vì Lưu Bang có ân tri ngộ với ông ấy, nếu ông ấy làm phản, ông ấy sẽ không vượt qua được lương tâm của mình.

5. Ngăn chặn cấp dưới an nhàn

Những người an nhàn trong công việc rất dễ lười biếng, uể oải, thiếu tinh thần, nếu cấp dưới làm việc ở một vị trí trong thời gian dài, có thể dễ dàng hoàn thành công việc, không có bất kỳ thách thức nào, họ sẽ mất đi nhiệt huyết, đó là bản tính của con người. Ông chủ phải chú ý, nhiệt huyết của nhân viên khi làm việc ở một vị trí là có *"chu kỳ"*.

Cho nên, ông chủ phải luôn thiết kế cơ chế thăng tiến, để nhân viên trong nhóm định kỳ có chức danh mới, đừng để công việc của họ rơi vào giai đoạn mệt mỏi.

4. Làm thế nào để sử dụng "mặt mã" nhân tính, để không bị "đâm sau lưng"?

Một cao thủ phải có *"bí mật"* không thể tiết lộ, đừng nên nói bí mật của bạn cho người bạn thân nhất, bởi vì người bạn thân nhất cũng có người bạn thân nhất, bí mật nói ra, chính là gián tiếp để người khác *"kiểm soát"* mình. Muốn kiểm soát một người, hãy tìm cách có được bí mật không thể tiết lộ của họ.

Ít nhất, bạn phải chuẩn bị cho mình 3 bí mật, trong đó, có 2 bí mật là không bao giờ được tiết lộ, một bí mật chứa những điều tồi tệ nhất, một bí mật chứa những điều tốt đẹp nhất. Bạn có thể mở bí mật ở giữa vào những thời điểm quan trọng, để những người muốn biết xem một chút, khiến họ *"lâm tường"* đó là bí mật thực sự của bạn, kỳ thực, đó chỉ là *"tin tức giả"*.

Bạn và sếp cùng làm 100 việc tốt, còn không bằng hai người cùng làm một việc bí mật, việc đó chỉ có hai người biết, như vậy, mối quan hệ giữa hai người sẽ tốt đẹp hơn.

Bí mật của một người, giống như mật khẩu tài khoản ngân hàng, không ai dễ dàng nói cho người khác biết, những người muốn biết bí mật của bạn, kỳ thực, họ chính là những *"tên trộm"*. Người trưởng thành nên cất giữ bí mật của mình cẩn thận, đừng nên giao *"chìa khóa"* cho người khác. Nếu không có lý do đặc biệt, bạn không có nghĩa vụ phải dùng bí mật của mình để lấy lòng người khác. Khi người khác biết được bí mật của bạn, họ sẽ coi bí mật của bạn như quà tặng để tặng cho người khác, đừng ngây thơ hy vọng người khác sẽ trả lòng với bạn, nếu bạn nghĩ như vậy, thì chỉ chứng tỏ bạn rất ngây thơ.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Đừng trách móc người khác phản bội bạn, bởi vì người thực sự phản bội bạn chính là bản thân bạn.

Tôi có một người bạn nữ, tính tình cô ấy rất thoải mái, có lần, cô ấy kể một bí mật của mình cho người mà cô ấy *"thân thiết nhất"*, người đó có thể nói là đồng nghiệp, cũng là bạn thân nhất của cô ấy, cô ấy dặn đi dặn lại là đừng nói cho ai biết. Sau đó, chuyện gì đã xảy ra? Tôi nghĩ bạn cũng đã đoán được, lúc đó, bạn thân của cô ấy thậm chí còn *"thề độc"* là tuyệt đối sẽ không nói cho ai biết, nhưng chưa đầy một tuần sau, cả công ty đều nhìn cô bạn tôi với ánh mắt khác thường, bí mật của cô ấy đã lộ ra ngoài. Vì chuyện này, cô bạn tôi cuối cùng đã phải nghỉ việc để trốn tránh. Mọi người phải hiểu rõ thế nào là bí mật, chỉ có những điều mà bạn biết một mình, mới gọi là bí mật. Nếu bí mật của bạn có người thứ hai biết, thì kỳ thực, cả thế giới này đều đã biết rồi.

Tất cả những bí mật bị bại lộ, đều là do *"tự bán đứng"* bản thân. Nếu bạn ghét việc bị người khác bán đứng, thì hãy giữ mồm giữ miệng. Có lần, một người bạn thân của tôi dò hỏi bí mật của tôi, tôi hỏi anh ta: *"Anh có thể giữ bí mật tuyệt đối không?"*, anh ta nói: *"Câu yên tâm, tôi nhất định làm được, tuyệt đối sẽ không nói cho ai biết."* Tôi nói: *"Anh có thể không nói cho ai biết, tôi cũng có thể,"* nói xong, tôi cười rồi bỏ đi.

Những chuyện có thể nói ra, thì không thể gọi là bí mật, nhiều nhất chỉ có thể gọi là *"chuyện khó nói"*. Chuyện khó nói và bí mật là khác nhau, chuyện khó nói có *"thời hiệu"*, đến một giai đoạn hoặc thời điểm nào đó, bạn sẽ quên nó đi, còn bí mật là những chuyện không bao giờ được nói ra. Rất nhiều mâu thuẫn giữa những người bạn thân, đều là vì bí mật. Hai người phụ nữ từng thân thiết như hình với bóng, bỗng nhiên một ngày nọ, vì một chuyện nhỏ nhặt mà cãi nhau, một người vạch trần bí mật của người kia, cuối cùng, hai người cách mặt nhau.

Nếu bạn muốn chuyện của bạn trở thành bí mật, thì đừng nên nói ra, cho dù là người thân thiết nhất tra hỏi, nếu không phải là chuyện *"bắt buộc"* phải nói, thì bạn đừng nên nói cho họ biết, đặc biệt là đồng nghiệp đáng tin cậy nhất. Ngay cả bản thân bạn còn không giữ được bí mật, thì làm sao bạn có thể hy vọng người khác giữ kín cho bạn? Nói ra bí mật có thể giúp bạn giảm bớt gánh nặng, nhưng hãy nhớ kỹ, bí mật bị bại lộ, chính là bạn đã phơi bày hết *"điểm yếu"* của mình cho người khác, mặc người

xấu xí, còn điều khiến người khác thế nào được nữa? Chính bạn đã bị đối phương kiểm soát rồi.

Muốn kiểm soát một người rất đơn giản, đó là có được bí mật của họ. Dĩ nhiên, người khác sẽ không dễ dàng nói bí mật cho bạn biết, nhưng bạn có thể dùng bí mật của mình để đổi lấy bí mật của họ, nhưng họ sẽ không bao giờ biết được, bí mật mà bạn nói cho họ biết chỉ là một bí mật bình thường. Dùng bí mật bình thường của bạn để đổi lấy bí mật quan trọng nhất của người khác, có thể giúp bạn kiểm soát đối phương tạm thời.

Bất kỳ ai làm nên nghiệp lớn, chắc chắn sẽ không trong sạch 100%, nhất định sẽ có vùng xám giữa trắng và đen, ***thùng vàng đầu tiên của rất nhiều người thành công đều là bí mật đen tối***. Khi họ đã thành công, họ đứng ra chia sẻ "***bí kíp***" thành công, kỳ thực, họ chỉ nói những điều "***lý tưởng hóa***" vô nghĩa. Họ sẽ không bao giờ nói cho bạn biết bí mật kiếm được thùng vàng đầu tiên.

Còn rất nhiều người trong chúng ta, khi nghe những điều lý tưởng hóa vô nghĩa đó, lại cảm thấy như nhặt được vàng. Kỳ thực, những điều đó chẳng giúp ích gì cho bạn, nếu họ chia sẻ bí mật của họ, thì có thể bạn còn học hỏi được. Tại sao rất nhiều người thành công, khi đã danh vọng, tiền tài, lại đi làm từ thiện? Hoặc là vì tiếp thị, hoặc là vì chuộc tội. Bước đầu tiên để bạn kiếm được nhiều tiền, chính là phải có nhận thức, tất cả của cải của bạn đều dao động trong không gian nhận thức của bạn.

Bạn phải nhìn thấu được đâu là thật, đâu là giả. Hãy nhớ kỹ, những thứ càng được nhiều người xem, thì tỷ lệ giả càng cao, thứ mà cao thủ và người bình thường thích là trái ngược nhau, "***chân lý***" thường nằm trong tay số ít người.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Số lượng của đám đông chỉ có thể tăng thêm sự ngu ngốc, đám đông chôn vùi mọi tinh thần hoài nghi và ý thức độc lập.

Từ xưa đến nay, đám đông luôn mù quáng chạy theo "***trào lưu***", chiến tranh và bạo loạn trong lịch sử đã chứng minh điều này. Cho nên, những tư tưởng, quan niệm được đám đông "***tôn sùng***", nhất định là xa rời "***chân lý***". Đặc điểm hành vi của đám đông chính là a dua, ba phải, ùa theo. Tặng bạn một câu nói: "***Hãy dừng cảm chấp nhận những tư tưởng mà bạn không đồng ý, thậm chí là ghét bỏ, tôi đảm bảo thu nhập của bạn sẽ tăng lên hàng năm.*** "

Trẻ con ở một số vùng nông thôn từ nhỏ đã nghe người lớn nói: "***Rau là lạnh, thịt dê là nóng, táo tàu bổ máu, nhãn nóng, 1 cân vải bằng 3 cân lửa, thuốc ngư hoàng giải độc giải nhiệt tốt nhất,***" những thứ đã ăn sâu vào đầu óc từ nhỏ, họ không hề nghi ngờ. Nhưng sự thật là, rau, thịt dê, táo tàu, nhãn, đều là những thực phẩm bình thường, có thể ăn thoải mái, chẳng có lạnh hay nóng gì cả. Ngược lại, trong thuốc ngư hoàng giải độc có hùng hoàng, thứ này có độc, ăn lâu dài sẽ bị ngộ độc.

Sức mạnh của tẩy não là đáng sợ nhất, nó có thể khiến một người thông minh, mò mẫm trong đường hầm tối tăm trong thời gian dài, cho đến khi rời khỏi thế giới này cũng không biết rằng, chân lý mà họ tin tưởng từ nhỏ, kỳ thực, chỉ là trò lừa.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Con người sinh ra là để bị tẩy não, chỉ là bạn bị hãng nào tẩy não mà thôi.

Dạy bạn 4 "thuật quyền muru"

1. Thuật "tẩy não" "chó mực"

Tôi mua một con chó, đặt tên là Mực. Tôi gọi Mực, nó không thèm để ý đến tôi, một hôm, tôi cầm một miếng xương gọi Mực, nó liền chạy đến vẫy đuôi. Tôi lặp đi lặp lại cách này trong vòng 1 tuần, sau đó, tôi ném miếng xương đi, trực tiếp gọi Mực, nó liền vẫy đuôi chạy đến. Muốn làm "*lãnh đạo*", nhất định phải học kỹ thuật này, khi dẫn dắt nhóm, bạn không nên quan tâm đến suy nghĩ của họ, mà phải kiểm soát suy nghĩ của họ.

Phải dùng "*vòng kim cô*" để khống chế suy nghĩ của họ, dùng "*xương*" để dụ dỗ họ, sau đó, dùng "*gậy*" để đánh họ, 3 điểm này là cốt lõi của việc dẫn dắt nhóm, những thứ khác chỉ là bột bia, chỉ đẹp mã, vô dụng. Cách "*tẩy não*" người khác tốt nhất là sử dụng thuật "*ngu dân*", muốn họ tích cực, lạc quan, hãy bảo họ ngày nào cũng đọc "*Cuốn sách của người chẵn cừu*", muốn họ có lòng biết ơn, hãy bảo họ ngày nào cũng đọc thuộc lòng tư tưởng nhân, nghĩa, lễ, trí, tín. Dĩ nhiên, điều kiện tiên quyết là bạn phải sẵn sàng bỏ tiền ra, thủ đoạn chỉ là công cụ để đạt được kết quả mà chúng ta mong muốn, chứ không phải là để làm hại người khác.

2. Thuật "kết bạn" "nuôi lợn"

Lý thuyết này nghe có vẻ khó chịu, nhưng những điều khó chịu, mới là sự thật, những điều khiến bạn thoải mái, đều là những thứ vô dụng. Bạn kết giao với một người, chẳng phải là vì một ngày nào đó, bạn có thể nhờ vả họ sao? Kết giao mà không có mục đích, đều là lãng phí thời gian. Hỏi bạn một câu, bạn nuôi lợn để làm gì? Chẳng lẽ là để kết bạn với nó sao? Chẳng phải là để giết thịt ăn sao? Rất nhiều người kết bạn, không phải vì lợi ích, mà là vì tình cảm, đó chính là lãng phí thời gian, trừ khi bạn đã giàu có, rảnh rỗi. Thường xuyên có người nhắn tin cho tôi, nói muốn mời tôi đi ăn cơm, tâm sự, tôi đa số đều từ chối, bởi vì đối phương, hoặc là muốn tiếp thị sản phẩm, hoặc là muốn tán gẫu lãng phí thời gian. Những ai đã từng học lớp của tôi đều biết, thời gian của chúng tôi rất quý giá, mỗi phút đều là tiền, chỉ cần những người bạn ít liên lạc bỗng nhiên tìm bạn tâm sự, thì cơ bản là có thể phán đoán rằng, hoặc là sự nghiệp của họ đang bế tắc, hoặc là họ muốn vay tiền bạn. Nếu sự nghiệp của họ phát triển tốt, không thiếu tiền, thì làm gì có thời gian nhớ đến bạn?

Đối với những người thực sự có sự nghiệp, thì thời gian mới là quý giá nhất, hãy tránh xa những người rảnh rỗi tán gẫu, đó là hành vi "*táng gia bại sản*". Trên Internet, mỗi phút đều có thể "kiếm" được rất nhiều tiền, *không có bạn bè vĩnh cửu, cũng không có kẻ thù vĩnh cửu, chỉ có lợi ích vĩnh cửu*, những chuyện không liên quan đến lợi ích của mình, "*cao thủ*" sẽ không lãng phí thời gian và công sức.

3. Thuật "mượn oai hùm"

Muốn thành công, phải luôn dựa dẫm vào một ông lớn, dĩ nhiên, đừng quên câu nói "*ở gần vua, như ở gần hổ*", sơ sẩy một chút là "*dính chương*". Muốn gần gũi với

"hổ", phải nghiên cứu kỹ tính cách của nó, nghiên cứu sở thích của nó. Tìm được một con "hổ lớn", bạn có thể mượn oai hùm, có thể dựa vào thế lực của họ để thu lợi, nhưng phải chú ý, đừng nên coi họ là "mèo bệnh", cho dù là "hổ" hiền lành đến đâu, thì cũng có thể "nuốt chửng" bạn trong nháy mắt.

4. Thuật "đa nghi" của "cáo"

Đừng nên dựa dẫm lợi ích của bạn vào tình cảm và sự tin tưởng của đối phương. Cho dù đối phương có thể non hẹn biển thế nào, bạn cũng đừng nên tin họ, bởi vì con người là thay đổi không ngừng. Phải dùng thủ đoạn để khiến đối phương không thể phản bội, chứ không phải là dựa dẫm vào nhân cách và đạo đức của họ, *"những người có thể lừa bạn, đều là những người mà bạn tin tưởng nhất"*, câu nói này đúng trong mọi hoàn cảnh. Trong thương trường, phải nghĩ đến trường hợp tồi tệ nhất, mới có thể phòng bị trước, để bản thân bất khả chiến bại, trước tiên là bất bại, sau đó mới tìm kiếm chiến thắng, phải nắm giữ quyền chủ động trong tay, trong tay luôn phải lăm le "con dao", để phòng thân vào những thời điểm quan trọng.

Khi gặp phải kẻ tiểu nhân, chúng ta nên làm gì? Khi kẻ tiểu nhân đi khắp nơi nói xấu bạn, cố tình hại bạn, rất nhiều người sẽ chọn cách nói xấu lại họ, nhất định đừng làm như vậy. Khi bạn làm như vậy, người khác sẽ không phân biệt được ai là người tốt, ai là kẻ xấu. Bạn hãy nói tốt về họ trước mặt bạn bè xung quanh, chưa đầy nửa tháng, mọi người sẽ hiểu rõ, họ là kẻ tiểu nhân.

5. Những người cần kiên trì cuối cùng đều từ bỏ, sau khi đọc xong bài viết này, bạn sẽ trở nên tỉnh táo hơn.

Mỗi khi bạn nhìn thấy hai chữ "*kiên trì*," bạn có nhúu mày không? Bạn có cảm thấy khó chịu không? Khi nhìn thấy những từ như kiên trì, nỗ lực, nghị lực,... cảm giác đầu tiên của tôi là sợ hãi, thậm chí là đau khổ. "*Kiên trì*" là một khái niệm sai lầm, bạn phải loại bỏ nó khỏi đầu óc, mới có thể hoàn thành công việc. Tại sao vậy? Bởi vì những việc cần phải kiên trì, nỗ lực mới có thể hoàn thành, thường là những việc mà bạn không muốn làm, ngay từ đầu đã không muốn làm, thì căn bản không thể hoàn thành. Chỉ có những việc không cần kiên trì, những việc mà bạn say mê, bạn mới có thể kiên trì làm đến cùng.

Ví dụ như, nhiều năm trước, vợ tôi rất thích chơi mạt chược, bà chủ quán mạt chược, cho dù là sáng, trưa, chiều, tối, thậm chí là nửa đêm gọi cô ấy đi chơi, cô ấy đều có mặt, mỗi lần đều chơi đến kiệt sức, nhưng cô ấy chưa bao giờ nói với tôi: "*Anh ơi, em mệt quá, em phải kiên trì, nỗ lực,*" kiểu như vậy. Đối với cô ấy mà nói, việc chơi mạt chược căn bản không cần bất kỳ sự kiên trì nào, cô ấy đều có thể dễ dàng làm được. Có lần, đến giờ tan làm, sếp bỗng nhiên bảo vợ tôi làm thêm giờ, sắp xếp lại một số tài liệu, cô ấy nhúu mày, sau đó, nói với sếp: "*Vâng, sếp, em nhất định sẽ kiên trì sắp xếp xong số tài liệu này rồi mới tan làm.*" Tại sao khi đi chơi mạt chược, cô ấy chưa bao giờ nói đến hai chữ "*kiên trì*"? Tại sao khi sếp bảo cô ấy làm tài liệu, cô ấy

lại lập tức nói đến hai chữ "*kiên trì?*" Sự thật chỉ có một, đó là chơi mạt chược là việc cô ấy tự nguyện, còn làm tài liệu là việc cô ấy bắt buộc.

Vợ tôi rất thích cày phim vào buổi tối, tôi đã khuyên cô ấy rất nhiều lần, đừng nên thức khuya cày phim, rất hại sức khỏe. Có lần, tôi thức dậy lúc 2 giờ sáng, thấy cô ấy đang cày phim, tôi khuyên cô ấy đi ngủ. Đến 4 giờ sáng, tôi thức dậy, cô ấy vẫn đang cày phim, tôi lại khuyên cô ấy đi ngủ. Đến lúc trời tờ mờ sáng, tôi thức dậy, cô ấy vẫn đang cày phim, tôi phát điên luôn! Kiểu chuyện này, làm sao có thể kiên trì làm được? Mọi người thử tưởng tượng xem, nếu không phải là cày phim, mà là làm thêm giờ thâu đêm, thì chắc chắn cô ấy phải hét lên mấy trăm lần "*kiên trì,*" cũng chưa chắc đã làm được.

Cho nên, những việc cần phải kiên trì, đều không thể kiên trì đến cùng, chỉ có những việc không cần kiên trì, mới có thể kiên trì cho đến khi thành công. Mấy năm trước, khi tôi còn đi làm, có một người sếp, có thể là do tuổi tác cao, nên bỗng nhiên nảy ra ý tưởng quyết định dậy sớm nhảy dây rèn luyện sức khỏe. Tôi thấy ngày đầu tiên, anh ta đăng một bài viết lên trang cá nhân như thế này: "*Sáng nay dậy nhảy dây, nhảy dây thực sự rất khó chịu, tuy rất khó chịu, nhưng tôi tin rằng mình nhất định có thể kiên trì đến cùng.*" Sáng hôm sau, anh ta lại đăng một bài viết lên: "*Hôm nay còn khó chịu hơn hôm qua, nhưng tôi tin rằng mình nhất định có thể kiên trì đến cùng.*" Sau khi đọc xong hai bài viết của anh ta, tôi đã nghĩ, những việc không muốn làm như vậy, thì làm làm gì! Tôi cho rằng, sáng sớm nhảy dây, tâm trạng không vui, chỉ bằng tâm trạng vui vẻ, ngủ đến tự nhiên tỉnh dậy, còn tốt cho sức khỏe hơn. Rất nhiều nghiên cứu y học đã chứng minh rằng, tâm trạng có ảnh hưởng rất lớn đến sức khỏe, hơn nữa, tôi khẳng định sếp tôi sẽ không thể kiên trì được, bởi vì anh ta không muốn làm, quả nhiên, kiên trì được mấy tuần, rồi im bật.

Làm thế nào để khiến người khác không cần kiên trì, mà vẫn có thể làm được việc? Lấy ví dụ, vẫn là người sếp đó của tôi, anh ta cần kiên trì để nhảy dây vào buổi sáng, nghĩa là trong lòng anh ta rất khó chịu. Nếu tôi nói với anh ta: "*Ngày mai, anh dậy nhảy dây 30 phút, tôi cho anh 5 nghìn tệ, ngày kia, anh dậy nhảy dây 30 phút, tôi cho anh 1 vạn tệ,*" mọi người nghĩ xem anh ta còn cảm thấy khó chịu không? Chắc chắn anh ta sẽ đăng bài viết lên trang cá nhân như thế này: "*Sáng nay, tâm trạng của tôi thật tuyệt vời,*" sẽ không có chút bất mãn nào. Tôi cũng tập thể dục, nhưng tôi sẽ chọn môn thể thao mà tôi thích, như cầu lông, bóng rổ, hoặc là chạy bộ, như vậy, tôi sẽ vui vẻ, nghiện nó, không cần phải ép buộc bản thân kiên trì. Một người khi làm việc gì đó mà cần phải kiên trì, nghĩa là trong lòng họ không muốn làm, không muốn làm là bởi vì làm việc đó, họ không nhận được phản hồi kịp thời.

Ví dụ như, dậy sớm nhảy dây, sau khi nhảy xong, bạn không thể nhìn thấy cơ thể khỏe mạnh hơn ngay lập tức, bạn không nhận được phản hồi kịp thời. Nếu bạn là người rất thích chơi mạt chược, chỉ cần tôi nói: "*Đi chơi mạt chược với tôi đi, không chơi tiền,*" bạn có đi không? Mỗi ván bài không nhận được phản hồi kịp thời, bạn sẽ không còn hứng thú nữa.

Tôi không thích ăn hạt dưa, nhưng mỗi lần bóc hạt dưa, tôi đều không thể dừng lại, chính là vì mỗi lần bóc một hạt, tôi đều có thể ăn, mỗi lần bóc, tôi đều nhận được

phản hồi kịp thời. Còn nếu bảo bạn bóc hạt dưa cả buổi sáng, sau đó mới được ăn, bạn có còn động lực không?

Giống như chúng tôi viết bài, làm khóa học, tại sao mỗi ngày chúng tôi có thể viết được mấy nghìn chữ? Chính là bởi vì suy nghĩ của chúng tôi đã nhận được 2 phản hồi, phản hồi thứ nhất là sự công nhận của mọi người, phản hồi thứ hai là tiền bạc. Nếu những gì chúng tôi viết không nhận được phản hồi, mỗi bài viết, đều được lưu trong thư mục của máy tính, chúng tôi còn động lực để viết nữa không? Một việc, có thể tìm được động lực hay không, là dựa vào việc nó có nhận được phản hồi hay không.

Phản hồi được chia thành phản hồi kịp thời và phản hồi dài hạn. Phản hồi kịp thời là phản hồi mà bạn nhận được ngay sau khi bạn hoàn thành công việc, ví dụ như, chơi một ván mạt chược, có thể ừ, chúng tôi viết một đoạn văn, nhận được lời nhận xét và tiền bạc của mọi người, đó đều là phản hồi kịp thời. Còn có một trường hợp gọi là phản hồi dài hạn, tức là hành động của bạn phải mất rất nhiều năm mới nhìn thấy kết quả, ví dụ như học tập. Tại sao rất nhiều người không muốn học? Bởi vì sau khi học xong, họ không thể nhìn thấy tiền ngay lập tức, phải mất rất nhiều năm mới nhìn thấy phản hồi. 7 năm trước, chúng tôi quyết định làm giáo dục, lúc đó, chúng tôi không có thu nhập, cũng không biết làm như thế nào, chúng tôi miệt mài học tập mỗi ngày. Việc học tập lúc đó không có phản hồi kịp thời, nhưng tại sao chúng tôi lại có động lực? Bởi vì trong lòng chúng tôi tin tưởng sâu sắc rằng, 10 năm sau, chúng tôi có thể đạt được tự do tài chính, chính nhờ phản hồi to lớn đó, mới khiến chúng tôi không cảm thấy khó chịu khi học tập. Chúng tôi học tập và viết bài là không cần kiên trì, người bình thường theo đuổi phản hồi kịp thời, cao thủ theo đuổi phản hồi dài hạn. Cho nên, kiên trì là một khái niệm sai lầm, những việc cần phải kiên trì, đều không thể kiên trì đến cùng. Chỉ khi nhận được phản hồi chính xác, thực sự yêu thích trong lòng, bạn không cần cố tình kiên trì, bạn mới có thể kiên trì làm nó lâu dài.

6. 2 "tuyệt chiêu" nhân tính, "giải quyết" hoàn toàn nỗi lo "vay tiền5"

Có 2 tuyệt chiêu giúp bạn một lần giải quyết dứt điểm vấn đề cho vay tiền. Cho vay tiền là một vấn đề mà ai cũng gặp phải, hầu như ai cũng từng trải qua tình huống cho vay tiền nhưng không được hoàn trả.

Vay tiền là vấn đề nan giải mà ai cũng gặp phải, gần như ai cũng từng trải qua việc cho vay tiền mà người khác không trả. Cho người khác vay tiền, vấn đề của họ được giải quyết, nhưng cuộc sống của bạn lại khó khăn hơn, đòi nợ thì ngại, không đòi, thì họ lại vô tư. Cho người khác vay tiền, chính là chuyển vấn đề của họ sang cho mình.

Nếu có người vay tiền bạn, mà còn liên tục nhấn mạnh: *"Cậu phải tin tưởng tôi, tôi nhất định sẽ trả tiền cho cậu, chẳng lẽ cậu sợ tôi quỵt nợ sao?"*, nếu họ nói những lời này quá nhiều, thì bạn phải cẩn thận. Mục đích họ liên tục nhấn mạnh là để

khiến bạn yên tâm, chỉ khi bạn yên tâm, thì họ mới vay được tiền. Một người càng hứa hẹn nhiều, thì càng khó trả nợ, bởi vì họ cần tiền gấp như vậy, chắc hẳn là đã vay khắp nơi rồi, cùng đường rồi. Những người không hứa hẹn gì, ngược lại, lại dễ trả nợ hơn.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Hãy nhớ kỹ, càng hứa hẹn nhiều bằng lời nói, bạn càng phải cẩn thận, câu nói này đúng trong mọi hoàn cảnh.

1. Làm thế nào để đối phó với những người vay tiền?

Hãy trực tiếp sử dụng thuật từ chối dứt khoát: *“Thật xin lỗi, dạo này tôi cũng khó khăn, không có tiền”*, câu trả lời này là kém duyên nhất, nhưng cũng là hiệu quả nhất, chắc chắn họ sẽ không bao giờ vay tiền bạn nữa. Rất nhiều người sẽ nói: *“Nói như vậy, chẳng phải là mất lòng sao?”*, những ai hiểu một chút về nhân tính đều biết, nếu bạn cho họ vay tiền, mới là phá hỏng tình cảm giữa hai người.

Nếu đối phương nói: *“Cậu không cho tôi vay, chẳng lẽ là sợ tôi quyết nợ?”* Nếu bạn trả lời: *“Không phải, ý tôi không phải như vậy, chỉ là...”*, hoặc là: *“Tiền của tôi do vợ tôi quản lý...”*, *“Dạo này tôi cũng kẹt tiền...”*, *“Bây giờ tôi không tiện...”*, đại loại như vậy. Những câu trả lời này sẽ khiến đối phương nhận ra rằng, bạn là người ngại ngùng, họ sẽ tiếp tục bám riết bạn. Bạn càng giải thích nhiều, thì đối phương sẽ càng lải nhải, bởi vì họ nhận ra được sự ngại ngùng của bạn, nghĩa là vẫn còn cơ hội để vay được tiền, cho nên họ sẽ không dễ dàng bỏ cuộc. Nếu bạn muốn từ chối đối phương, thì không cần bất kỳ lý do nào. Lý do và lời giải thích của bạn càng nhiều, đối phương thậm chí còn nói: *“Cậu không muốn cho vay thì cứ nói thẳng, viện cớ làm gì? Coi tôi là thằng ngốc à?”*.

Cũng có rất nhiều người nói: *“Bạn bè phải giúp đỡ lẫn nhau”*, bạn phải hiểu rõ, giúp người là vì muốn giúp mới giúp, chứ không phải là bị ép buộc mới giúp. Nếu bạn thực sự muốn giúp đỡ họ, hãy thẳng thắn nói với họ rằng bạn có thể giúp họ bao nhiêu, trực tiếp nói ra con số mà bạn có thể cho vay. Bạn có thể nói cho đối phương biết con số mà bạn muốn hy sinh, chứ không phải là con số mà đối phương muốn vay. Ví dụ như, đối phương muốn vay bạn 1 vạn, bạn không chịu đựng được con số này, bạn hãy nói với họ: *“Tôi chỉ có thể giúp cậu 3 nghìn, còn lại, cậu tự xoay sở”*. Nếu điều kiện của bạn thực sự không thể giúp đỡ, bạn cũng có thể nói: *“Ngoài tiền ra, những việc khác mà tôi có thể giúp, tôi nhất định sẽ giúp”*.

Bạn phải hiểu rõ, bạn không phải là không giúp, bạn chỉ là đưa ra điều kiện mà bạn có thể giúp đỡ, nếu đối phương không thể chấp nhận, thì đó không phải là trách nhiệm của bạn. Nếu đối phương nhìn thấy điều kiện mà bạn đưa ra, sau đó không thèm để ý đến bạn nữa, thì kiểu bạn bè này cũng không đáng để kết giao. Khi cầu xin sự giúp đỡ từ bạn bè, họ có quyền từ chối, nếu bạn là người trưởng thành, thì bạn nên biết rằng, họ giúp bạn là tình cảm, không giúp bạn là bổn phận.

Khi bạn từ chối cho vay tiền, đối phương có thể sẽ khó chịu, bởi vì không ai thích bị từ chối. Nếu họ là người trưởng thành, họ sẽ chấp nhận, sau này, hai người vẫn có thể làm bạn.

Khi từ chối người khác, cố gắng nói ngắn gọn, dứt khoát, hơn nữa, nhất định đừng nên nhử đối phương, càng không nên lằng nhằng. Mấy năm trước, một người

bạn vay tiền tôi, tôi ngại từ chối thẳng thừng, cho nên đã chọn cách nói giảm nói tránh: *“Bây giờ tôi không có tiền mặt, để tôi nghĩ cách”*. Tôi cứ tưởng đối phương hiểu ý tôi là khéo léo từ chối, kết quả là anh ta lại thực sự cho rằng tôi sẽ giúp anh ta nghĩ cách, nhắn tin, gọi điện thoại dồn dập suốt 1 tháng, khiến tôi bất lực, đành phải nói với anh ta: *“Tôi thực sự không giúp được cậu”*. Kết quả là anh ta nghe xong rất tức giận, ném lại một câu: *“Không cho vay thì cứ nói thẳng, còn nói là ‘giúp’, ‘nghĩ cách’, lãng phí thời gian!”*, sau đó block tôi luôn. Kỳ thực, sự thật là, nếu từ chối thẳng thừng, thì cùng lắm là anh ta tức giận một lúc, thời gian trôi qua, anh ta sẽ quên đi, *“không có vết thương nào mà thời gian không thể chữa lành,”* bạn viện cớ, lằng nhằng, đối phương sẽ cảm thấy bạn giả tạo, cảm thấy bị bạn lừa, ngược lại, họ sẽ càng tức giận.

2. Kiểu tiền nào có thể cho vay?

Nếu bạn thực sự quyết định cho người khác vay tiền, thì đừng hy vọng họ sẽ trả, chỉ có những khoản tiền mà bạn không mong được trả, những khoản tiền mà bạn coi như mất, thì mới có thể cho vay. Tiền coi như mất mà cho vay, cho dù đối phương không trả, thì bạn cũng sẽ không buồn, bởi vì lúc cho vay, bạn đã cho rằng họ sẽ không trả rồi. Nhờ đâu đối phương trả, bạn sẽ mừng như trúng số. 3 năm trước, tôi cho một người bạn vay 1 vạn tệ, tôi chưa bao giờ đòi, mấy hôm trước, anh ta trả cho tôi, tôi vui như nhặt được 1 vạn tệ. Nếu bạn không đạt đến cảnh giới này, thì đừng ra tay giúp đỡ, để tránh lún càng sâu, không thể thoát ra. Khi bạn đã lường trước được việc đối phương sẽ không trả, mà bạn vẫn cho vay, đó mới là cảnh giới cao nhất của cho vay.

Khi bạn thất vọng về nhân tính, mà bạn vẫn sẵn lòng giúp đỡ họ, đó mới là giúp đỡ thực sự. Nhờ đâu đối phương báo đáp bạn, bạn sẽ càng vui mừng. Mọi người hãy nhớ kỹ, *khi không liên quan đến lợi ích, chúng ta có thể tin vào nhân tính bản thiện, một khi đã liên quan đến lợi ích, thì phải nhìn người khác từ góc độ nhân tính bản ác*.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Hãy nhớ kỹ, cao thủ thực sự trên thế giới này, khi làm việc, luôn ghi nhớ một nguyên tắc bất di bất dịch, đó là bảo toàn vốn, chứ không phải là giữ thể diện.

Cuộc sống là trao đổi qua lại, đừng bao giờ miễn phí giúp đỡ người khác, cũng đừng để người khác miễn phí giúp đỡ bạn. Có một chiếc xe cứu thương, trên đường cấp cứu, gặp phải tai nạn, rơi xuống nước, cửa xe không thể mở được, tài xế liên lạc với thợ sửa khóa, thợ sửa khóa mở được cửa xe, thu 300 tệ. Mọi người chỉ trích thợ sửa khóa vô lương tâm, cuối cùng, thợ sửa khóa phải xin lỗi, trả lại 300 tệ.

Hai nghìn năm trước, nước Lỗ thời Xuân Thu có một chế độ, nếu người nước Lỗ khi ở nước ngoài nhìn thấy đồng bào bị bán làm nô lệ, chỉ cần chuộc họ về, thì sẽ được thưởng. Tử Cống, học trò của Khổng Tử, sau khi chuộc người về, đã từ chối tiền thưởng của quốc gia. Khổng Tử nói: *“Tử Cống, con sai rồi, từ nay về sau, sẽ không còn ai muốn chuộc những người đồng bào gặp nạn nữa”*. Nếu một ngày nào đó, xe cứu thương lại gặp tai nạn, thợ sửa khóa cao thượng không có thời gian đến, thợ sửa khóa thu phí không dám đến, chiếc xe cứu thương chỉ có thể ngâm trong nước.

Thương mại tuy có vẻ vô tình, nhưng ý nghĩa lớn nhất của nó, chính là dùng tiền để giải quyết vấn đề, có thể kích thích động lực của con người. Nếu một ngày nào đó, thế giới này không cần trả tiền, thì cũng sẽ không ai giải quyết vấn đề, đó mới là vấn đề lớn nhất. Nhờ vả người khác nhất định phải trả tiền, họ nói không cần, chỉ là khách sáo, trong lòng họ vẫn muốn, như vậy, bạn mới có thể tiếp tục sai khiến họ. Cuộc đời con người, từ lúc sinh ra cho đến khi chết đi, đều là trao đổi.

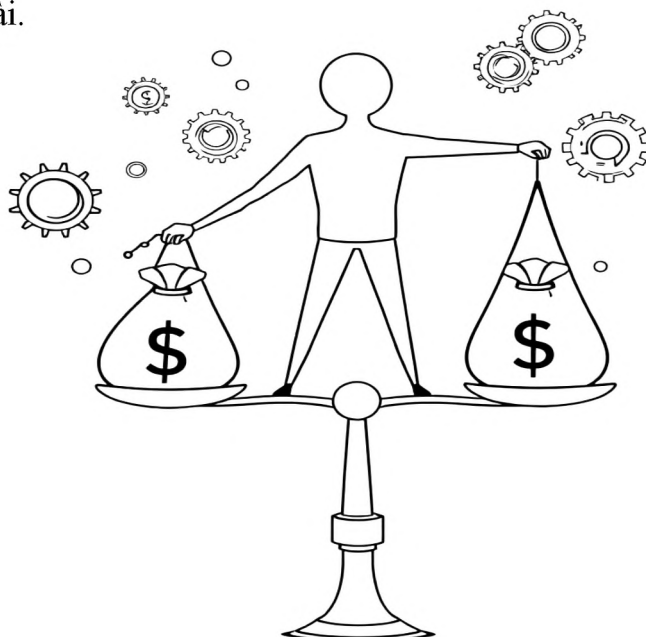
Nếu người khác vay tiền không trả thì phải làm sao?

1. Nếu số tiền lớn, thì chắc chắn chỉ có thể khởi kiện.
2. Nếu số tiền không quá lớn, mà đối phương lại *"mặt dày mày dạn"* không muốn trả, thì bạn hoặc là coi như mất, rút kinh nghiệm, hoặc là phải *"xấu mặt"*, sử dụng *"thuật gây rắc rối"*, bạn phải tìm cách gây rắc rối lớn hơn cho họ, khiến họ cảm thấy áp lực rất lớn, cảm thấy bạn rất dai dẳng. Ví dụ như đến cơ quan của họ làm loạn, đến nhà họ làm loạn, đến quê của bố mẹ họ làm loạn, khiến họ sống không yên. Bạn xem họ có trả hay không? Họ gây rắc rối cho bạn, bạn hãy tìm cách gây rắc rối lớn hơn cho họ, bạn càng nhu nhược, càng vô dụng, bạn chỉ có thể hạ gục họ.

Con cái không thích làm bài tập, bạn mắng chúng làm gì, bạn hãy trực tiếp gây rắc rối lớn hơn cho chúng, cấm xem tivi, cấm chơi điện thoại, cấm chơi đồ chơi, bạn xem chúng có phát điên không? Chồng không chịu về nhà, bạn mắng anh ta làm gì? Bạn cũng ra ngoài chơi với bạn bè (không được chơi với người khác phái, càng không được đi bar, dọa anh ta một chút là được rồi), chơi muộn hơn cả anh ta, xem ai sợ ai. Cấp trên ức hiếp bạn, bạn hãy tìm cách gần gũi với cấp trên của anh ta, dùng cấp trên của anh ta để trị anh ta, bạn xem anh ta có sợ không?

Cuối cùng, hai người ngồi vào bàn đàm phán, rắc rối đối đầu với rắc rối, mới có thể hòa giải. Cho nên, hãy nhớ kỹ, muốn giải quyết rắc rối, có lúc, bạn phải gây rắc rối lớn hơn cho đối phương. (Nếu gặp phải kẻ vô lại, hãy tránh xa).

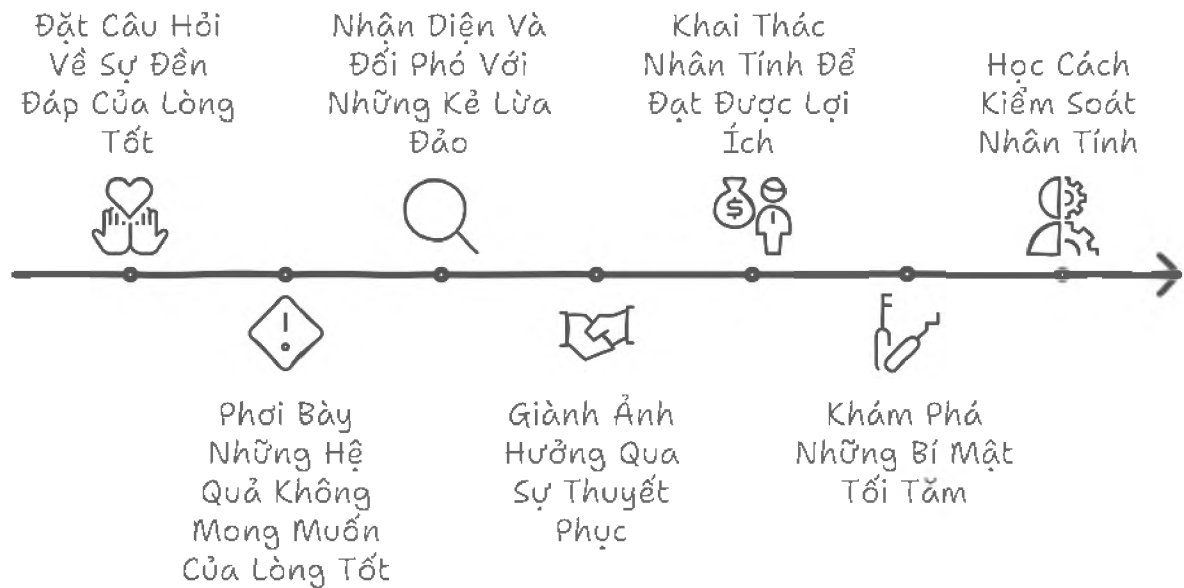
[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Dùng *thuật pháp để đánh bại thuật pháp*, nhu nhược không có chiến lược, nhượng bộ, van xin, chỉ khiến bạn bị chà đạp và hủy hoại lâu dài.



CHƯƠNG 5: BÍ THUẬT NHÂN TÍNH,

KIỂM SOÁT LÒNG NGƯỜI

Khám Phá Những Bí Mật Của Nhân Tính



1. Lòng tốt của bạn, có thực sự được "báo đáp" hay không? Có lúc, có thể bị "chó tha" đi mất!

Rất nhiều người tin tưởng sâu sắc rằng, "*gieo nhân nào gặt quả nấy*", cho nên họ đã làm rất nhiều việc tốt. Nhưng có lẽ bạn chưa bao giờ nghĩ đến, lòng tốt của bạn, có lúc, có thể bị "*chó tha*" đi mất.

Năm 2004, trận sóng thần ở Đông Nam Á, rất nhiều người tốt bụng ở Malaysia đã làm những việc nức cười, nhưng cũng không thể trách họ. Lúc đó, rất nhiều người Malaysia khi nghe tin về trận sóng thần ở Đông Nam Á, đã kêu gọi mọi người quyên góp cứu trợ. Rất nhiều người tốt bụng đã mang quần áo cũ, giày dép cũ, thậm chí là cả quần lót cũ ở nhà đi quyên góp. Nói một cách khó nghe, những người tốt bụng này chỉ là nhân cơ hội để tống khứ những thứ không cần thiết ở nhà cho người khác, nhưng sau đó, họ mới phát hiện ra, những việc họ làm, có thể là ngu ngốc. Một tổ chức phi lợi nhuận đã nhận được quá nhiều quần áo cũ, họ còn phát thông báo, kêu gọi mọi người đừng quyên góp quần áo cũ nữa, họ nói họ đã có đủ quần áo rồi, thứ họ cần hơn là đồ ăn. Còn có rất nhiều tiền quyên góp bị bớt xén ở giữa đường, nếu mọi người đều quyên góp đồ ăn, thì khả năng bị bớt xén sẽ thấp hơn rất nhiều. Nếu quyên góp tiền, cho dù tiền có bị một số tổ chức bớt xén, thì vẫn có thể giúp đỡ được họ.

Giúp đỡ người khác còn có cảnh giới cao hơn, ví dụ như, *"muốn bắt cướp, trước tiên phải bắt thủ lĩnh, diệt cỏ phải nhổ tận gốc"*. Nếu có một bệnh nhân ung thư cần quyên góp, tôi có thể sẽ đoán mò, hoài nghi họ là kẻ lừa đảo, từ đó từ chối. Ở Thâm Quyển, có một người cha tên là La Nhĩ, do con gái của ông, La Nhất Tiểu, bị bệnh bạch cầu, ông đã viết một bài viết kêu gọi quyên góp cho con gái mình, bài viết đó có hơn 10 vạn lượt đọc và thích, hơn 11 vạn người ủng hộ, số tiền quyên góp lên đến hàng triệu.

Nhưng không lâu sau, sự việc đã xoay chuyển, La Nhĩ là người đại diện theo pháp luật của 2 công ty, có 3 căn nhà, có ô tô, hơn nữa, 90% chi phí điều trị của La Nhất Tiểu đều được bảo hiểm. Bạn nói xem, lòng thương cảm của hơn 10 vạn người, chẳng phải là bị *"chó tha"* đi mất sao?

Nếu có một nhà khoa học, bác sĩ chuyên nghiên cứu, điều trị ung thư cần quyên góp, trước tiên, tôi không khẳng định là có thể tin tưởng họ tuyệt đối, nhưng tôi sẵn sàng đánh cược, quyên góp tiền cho nhà khoa học, bác sĩ đó, tôi cho rằng, cách làm này có tầm nhìn xa hơn. Khi mọi người trên thế giới đều làm việc thiện bằng lòng thương cảm, trao số tiền lớn như vậy vào tay bệnh nhân, thì tôi lại cho rằng, nếu mọi người có tầm nhìn xa, thì ít nhất cũng nên trích một phần tiền quyên góp để trao cho nhà khoa học đang nghiên cứu về ung thư.

Chắc chắn sẽ có người cho rằng, trao hết tiền cho những người cần, có thể giải quyết nỗi đau của họ ngay lập tức. Còn nếu đầu tư cho nhà khoa học để nghiên cứu, thì không biết đến bao giờ mới nghiên cứu ra kết quả, thậm chí là còn có thể thất bại. Chúng ta chỉ là đánh cược mà thôi, *"phòng bệnh hơn chữa bệnh"* mới là thượng sách. Hơn nữa, mọi nghiên cứu, cho dù là nghiên cứu thất bại, thì cũng là thành công, bởi vì mỗi kinh nghiệm thất bại đều sẽ giúp nghiên cứu sau này tiến bộ hơn.

Tôi từng nghe nói về một người có tầm nhìn rất xa, anh ta đã chuyển hóa lòng thương cảm thành hành động thiết thực hơn. Anh ta nói anh ta muốn đi du học, tôi hỏi anh ta muốn học ngành gì, anh ta nói anh ta muốn chuyên ngành ung bướu, tôi rất tò mò, tôi hỏi anh ta tại sao lại chọn chuyên ngành này? Anh ta nói người thân mà anh ta yêu quý nhất đã qua đời vì ung thư, cho nên anh ta hy vọng sau này có thể giúp đỡ được nhiều bệnh nhân ung thư hơn, suy nghĩ này rất có tầm nhìn (ở đây, chúng tôi chúc anh ta sẽ trở thành chuyên gia ung thư hàng đầu thế giới).

"Cho người ta cá, chỉ bằng dạy người ta cách câu cá", khi bạn nhìn thấy người ăn xin xin tiền bạn, bạn có cho họ không? Bật mí cho bạn một chút, ở Jakarta, thủ đô của Indonesia, luật pháp quy định là không được cho người ăn xin tiền, bởi vì sau khi Indonesia trở thành điểm du lịch nổi tiếng trên thế giới, rất nhiều người từ các quốc gia khác đến đó du lịch, điều này khiến người ăn xin ở địa phương trở thành *"nghề hot"*, thu nhập của người ăn xin ở đó rất cao, điều này không có lợi cho phát triển kinh tế của địa phương, cho nên Indonesia đã ban hành luật này, ai vi phạm sẽ bị phạt tiền ít nhất 1 vạn tệ.

Dĩ nhiên, cho người ăn xin đồ ăn thì được, đây là để tránh trường hợp những người thực sự cần sự giúp đỡ, chết đói vì luật này. Có người có thể cho rằng luật này vô nhân đạo, nếu không bị dồn vào đường cùng, thì ai lại muốn ăn xin? Nhưng chuyện

này phải nhìn nhận từ hai phía, đối với người dân địa phương, nếu không có luật này, thì không biết sẽ có bao nhiêu người lười biếng, thà vứt bỏ lòng tự trọng để làm người ăn xin. Hiện nay, ở những thành phố lớn, nơi công cộng đều cấm người ăn xin xuất hiện. Nếu bạn gặp người ăn xin, hãy trực tiếp gọi 110, cảnh sát sẽ đánh giá, xử lý và giúp đỡ họ một cách chính xác nhất.

Đầu tháng 4 năm 2013, ở Đông Môn, Thâm Quyển, đội chấp pháp đã công bố sự thật về một nhóm ăn xin với phóng viên, những người ăn xin này, đa số đều không phải là người vô gia cư, họ sống ở khu chung cư cao cấp, được xe sang đưa đón, có người giả vờ khuyết tật để lấy lòng thương hại. Đội chấp pháp đã dựng biển quảng cáo cỡ lớn về bài báo của phóng viên, đặt ở những nơi đông người ở Đông Môn, hiệu quả rất tốt, từ đó về sau, ở Đông Môn không còn người ăn xin xin tiền nữa (các bạn có thể tìm kiếm thông tin chi tiết trên Baidu).

Kỳ thực, tôi cho rằng luật không cho người ăn xin tiền rất có tầm nhìn, đáng khen ngợi, lý do rất đơn giản, bạn cho người ăn xin tiền sẽ khuyến khích hành vi ỷ lại của họ, bạn tuy có thể cho họ tiền để no bụng một bữa, nhưng bạn chỉ là giúp đỡ họ ngắn hạn, dài hạn là hại họ. Hơn nữa, tôi cho rằng, cho họ tiền, chính là có lỗi với những người tự lực cánh sinh. Nếu ai cũng cho rằng chỉ cần vứt bỏ lòng tự trọng, thì có thể sống mà không cần làm việc, vậy thì ai còn làm việc? Khắp nơi trên thế giới đều là người ăn xin, đến lúc đó, chúng ta làm người ăn xin thì xin tiền ai?

Cho dù là một số tổ chức từ thiện, cũng sẽ mắc phải sai lầm tương tự. Tôi đã từng làm tình nguyện viên mấy lần, có lần, tôi đến một viện dưỡng lão làm tình nguyện viên, từ sau lần đó, tôi không còn đồng tình với cách làm của họ nữa. Họ tràn đầy lòng thương cảm và tình yêu thương, điều này tôi không hề nghi ngờ, chỉ là trải nghiệm lần đó, khiến tôi nhận ra rằng, nhân viên vệ sinh của viện dưỡng lão đã mấy ngày không dọn nhà vệ sinh. Khi tôi hỏi nhân viên vệ sinh, họ nói mới mấy ngày không dọn thôi mà, không sao đâu, còn nói tuần này, tổ chức nào đó sẽ đến dọn, tuần sau, tổ chức nào đó sẽ đến dọn, bạn nói tức không?

Đội tình nguyện viên chúng tôi thực sự làm việc thiện bằng cả tấm lòng, nhưng theo quan điểm cá nhân tôi, chúng tôi chỉ là đang tìm kiếm sự an ủi cho tâm hồn, chúng tôi tùy tiện tìm một hộp quyên góp, là có thể trao tấm lòng của mình, mà chúng tôi lại không suy nghĩ đến hậu quả dài hạn. Mọi người thử nghĩ xem, khi tình nguyện viên chưa đến, người già phải sử dụng nhà vệ sinh bẩn thỉu, hôi hám mỗi ngày, trách nhiệm này thuộc về ai? Chẳng lẽ nhân viên vệ sinh và tình nguyện viên phải chia đều? Trong Phật giáo có câu: *"Lòng tốt gây ra tai họa, thuận tiện sinh ra trò đùa"*, đó là lý do tại sao một số giáo phái lại có quan niệm mâu thuẫn như vậy. Ví dụ như, chúng ta thường thấy một số Phật tử tụng, đáng sợ trong chùa, gọi là Phật hung dữ, kỳ thực là để dạy bảo chúng ta, phải làm việc tốt với người tốt, chứ không được làm việc tốt với kẻ xấu, nếu không, việc tốt mà bạn làm, chỉ khiến họ ngày càng xấu xa hơn. Ví dụ như, cho vay tiền, thường khiến lòng tốt của chúng ta phản tác dụng.

Rất nhiều người làm việc tốt, là vì muốn được báo đáp, bản chất là ích kỷ. Họ có thể sẽ nói: *"Nếu người tốt mà không được báo đáp, thì ai còn làm việc tốt?"*, rất nhiều người làm việc tốt, không phải là đơn thuần muốn giúp đỡ người khác, mà là

muốn được báo đáp. Người tốt sẽ được báo đáp kỳ thực chỉ là lời an ủi cho những người làm việc tốt.

Kẻ ác sẽ bị trừng phạt là lời an ủi dành cho những người bị ức hiếp, đáng thương. Nếu bạn bị kẻ xấu ức hiếp, mà bạn không có khả năng phản kháng, thì người ta chỉ có thể an ủi bạn rằng: *"Họ sẽ bị trời phạt"*, như vậy, bạn sẽ cảm thấy dễ chịu hơn. Nhưng thực tế, có thể người ức hiếp bạn còn sống lâu hơn bạn!

"Thiên địa bất nhân, dĩ vạn vật vi sở cầu!" Ông trời ở trên cao, hưởng thụ cuộc sống, làm gì có thời gian quan tâm đến những chuyện lật vật của con người, nếu ông trời thực sự nổi giận, cho dù là người tốt hay kẻ xấu đều sẽ chịu chung tai họa. Hãy nhớ kỹ, ***làm người tốt không phải là vì muốn được báo đáp, mà là vì chúng ta nên làm người tốt, không làm kẻ xấu, không phải là vì sợ bị trừng phạt, mà là vì chúng ta không nên làm kẻ xấu.*** Trên thế giới này, không có người tốt, cũng không có kẻ xấu, người tốt và kẻ xấu đều là do lợi ích quyết định.

Tôi đã từng trải qua một chuyện, tôi gặp một người phụ nữ rất tốt bụng, nhưng hơi tham lam. Cách đây không lâu, vợ tôi đi mua sắm về, phát hiện mất điện thoại, tôi vội vàng gọi điện thoại, đối phương nghe máy, là một phụ nữ lớn tuổi, tôi nghe thấy giọng nói của bà ấy, liền yên tâm, bởi vì cảm thấy bà ấy rất hiền lành, tốt bụng. Bà ấy nói bà ấy nhặt được điện thoại trên đường, đang đợi chủ nhân gọi điện thoại để trả lại, tôi rất cảm động, liên tục cảm ơn bà ấy, sau đó, bà ấy cho tôi địa chỉ, bảo tôi đến lấy điện thoại.

Tôi rất vui mừng, cảm thấy mình đã gặp được người tốt, liền vội vàng đến địa chỉ đó. Đến nơi, tôi thấy bà ấy đang đợi ở dưới lầu, tôi vội vàng bước đến, nói: *"Bác ơi, cảm ơn bác, bác thật là người tốt"*. Bà ấy nói: *"Khách sáo gì, sau này cháu phải chú ý hơn, nhờ mất vào tay người khác, thì chắc chắn họ sẽ không trả lại đâu"*. Nói chuyện một lúc, bà ấy đưa điện thoại cho tôi, lúc đó, tôi thực sự rất cảm động, liên tục cảm ơn bà ấy, quay người bỏ đi, bà ấy lại lên tiếng: *"Cháu trai, cháu định đi luôn à?"*. Tôi quay đầu lại, ngơ ngác hỏi: *"Bác ơi, còn chuyện gì nữa ạ?"*, bà ấy nói: *"Cháu trai, làm người không thể vô lương tâm như vậy chứ!"*. Nghe bà ấy nói vậy, tôi hiểu ra ngay, tôi nói: *"Vâng, vâng, bác ơi, cảm ơn bác đã nhặt được điện thoại và trả lại cho cháu, cháu biếu bác 200 tệ tiền cảm ơn, bác nhất định phải nhận"*. Tôi tưởng bà ấy sẽ từ chối, kết quả là bà ấy nói: *"Có 200 tệ thôi á? Cái điện thoại này ít nhất cũng bán được 1 nghìn tệ chứ?"*. Lúc đó, tôi đứng hình, tôi nói: *"Cái điện thoại này cũ rồi, không bán được 1 nghìn đâu, vậy, cháu biếu bác 300 tệ"*. Bà ấy vẫn không vui, nói: *"Ít nhất cũng phải 350"*. Cuối cùng, tôi chuyển cho bà ấy 350 tệ. Trên đường về, tôi cứ suy nghĩ mãi về một chuyện, người phụ nữ đó, rốt cuộc là người tốt hay là kẻ xấu?...

Bất cứ lúc nào, khi chúng ta đánh giá lòng người, đều phải phân tích từ góc độ lợi ích.

Chúng tôi cũng luôn làm việc tốt trong khả năng của mình, cũng rất ủng hộ hoạt động từ thiện. Tôi là một nhà giáo dục, luôn thực hiện phương châm *"Lấy tất cả những gì mình học được để phục vụ chúng sinh"*, tu hành ở cõi trần, chỉ là mong muốn cùng mọi người mở con mắt nhân tính, nhìn thấu bản chất của nhân tính, giúp đỡ người khác cũng phải có trí tuệ, giúp đỡ người khác thì không nên đòi hỏi báo đáp, nhất định

không được mắc sai lầm khi làm từ thiện, phải có tầm nhìn xa hơn, để tiếp tục làm từ thiện.

2. Khai nhận cho bạn, nhìn thấu kẻ lừa đảo đang lẩn trốn xung quanh

Tôi tin rằng, mọi người thường xuyên nhận được tin nhắn lừa đảo, đúng không? Vậy bạn có biết tại sao những kẻ lừa đảo đó lại viết những tin nhắn trùng trùng thường dễ dàng bị vạch trần như vậy không? Chắc chắn bạn không thể nào nghĩ ra được. Chúng ta thường nhận được những tin nhắn lừa đảo, nội dung tin nhắn đại loại là chúng ta trúng thưởng hàng triệu gì đó. Rất nhiều người khi nhìn thấy những tin nhắn như vậy, đều buột miệng mắng: *"Bọn lừa đảo bây giờ ngu ngốc thật, trò lừa đơn giản như vậy mà vẫn dùng, thực sự là kém cỏi hết chỗ nói!"*

Tôi xin nói cho bạn biết sự thật, kỳ thực, kẻ lừa đảo không hề ngu ngốc, người thực sự ngu ngốc chính là chúng ta. Tin nhắn của họ càng dễ bị vạch trần, thì trình độ của kẻ lừa đảo càng cao. Những tin nhắn đó là dành riêng cho những người IQ thấp, chưa trải sự đời. Nếu như tin nhắn ngu ngốc như vậy mà vẫn có người tin, thì con cá đó rất dễ câu, dễ dàng cắn câu, tỷ lệ chốt đơn sẽ rất cao. Họ cố tình dùng những tin nhắn ngu ngốc để loại bỏ những người thông minh. Còn nếu họ gửi những tin nhắn cao siêu, thì khả năng cao là họ sẽ tiếp cận được những người tinh ranh, sau khi trao đổi với những người tinh ranh này, những người tinh ranh này rất dễ dàng phát hiện ra trò lừa, lập tức cắt đứt liên lạc với kẻ lừa đảo. Như vậy, chẳng phải là kẻ lừa đảo công cốc sao? Hơn nữa, họ còn phải thuê rất nhiều nhân viên để trao đổi với những người này, những nhân viên này lương ít nhất cũng vài nghìn tệ một tháng, còn phải bao ăn ở, như vậy, tỷ lệ chốt đơn sẽ giảm mạnh, chi phí tăng cao, hơn nữa, rất dễ bị cảnh sát để ý, rước họa vào thân, công ty sẽ gặp rắc rối.

Sau khi tính toán kỹ lưỡng, những kẻ lừa đảo này đã cố tình giảm độ tin cậy của tin nhắn, cố tình viết những tin nhắn kém cỏi, dễ dàng bị vạch trần, mục đích là để lọc ra những con mồi ngây thơ trong đám đông. Bạn thử suy nghĩ xem, khi họ cố tình gửi những tin nhắn giả tạo, nếu tin nhắn giả tạo như vậy mà vẫn có người tin, thì chắc chắn những người cắn câu là những người ngốc nghếch, ngây thơ. Nếu những người cắn câu đều là những người ngây thơ, thì nhân viên ra tay sẽ không công cốc, tỷ lệ chốt đơn sẽ tăng mạnh. Dùng cách này, họ chỉ cần bỏ ra một chút thời gian và công sức, là có thể thu về lợi nhuận gấp bội. Bạn thấy những kẻ lừa đảo này có đầu óc kinh doanh không? Chỉ là họ đã dùng sai chỗ, nếu dùng đúng chỗ, thì họ cũng có thể làm nên nghiệp lớn.

Vậy thì chúng ta cũng nên phản tỉnh bản thân, tại sao chúng ta không kiếm được tiền, doanh nghiệp không phát triển? Tôi xin nói cho bạn biết lý do, có thể sẽ khiến bạn giật mình, đó là bởi vì từ nhỏ đến lớn, bạn đều ghét những kẻ lừa đảo này, cả đời bạn sẽ không bao giờ học hỏi từ họ. Tuy rằng, mục đích kiếm tiền của họ là xấu xa, không đáng để chúng ta học hỏi, nhưng thủ đoạn của họ thực sự đáng để chúng ta học hỏi và tham khảo.

Trình độ hiểu biết về nhân tính của họ, thực sự cao hơn chúng ta. Kỳ thực, doanh nghiệp nào khi làm tiếp thị, cũng phải dựa vào những nguyên lý cơ bản về nhân tính này. Có thể có người sẽ nói: *"Dùng những nguyên lý nhân tính này vào doanh nghiệp của chúng ta, liệu có ảnh hưởng đến hình ảnh của chúng ta không?"*. Kỳ thực, bạn đã nghĩ quá nhiều rồi, chỉ cần bạn chân thành mang đến cho khách hàng sản phẩm tốt, thì có vấn đề gì đâu?

Kiểm tiền giống như trêu khích khi, người thông minh kiểm tiền từ người không thông minh, người chuyên nghiệp kiểm tiền từ người không chuyên nghiệp, người hiểu biết kiểm tiền từ người không hiểu biết. 1000 người đi xem trêu khi, bề ngoài, mọi người đang xem trêu khi, bản chất là 1000 người này đang bị con khi trêu chọc. Đa số mọi người không hiểu điều này, đó gọi là trò đời. Bản chất của kinh doanh, là bạn có thể thu hút được bao nhiêu người không biết bạn chú ý đến bạn, sau đó, bán những gì bạn biết cho những người không biết, bạn sẽ kiếm được nhiều tiền.

Nếu bạn truyền bá những thông tin mà ai cũng biết, mọi người sẽ theo thói quen bình luận về bạn. Còn khi bạn truyền bá những thông tin ít người biết, sẽ khiến người nghe cảm thấy bạn đang tiết lộ bí mật, mà những người nắm giữ bí mật, cơ bản đều là bậc thầy. Chỉ khi truyền bá những thông tin ít người biết, bạn mới có thể kích thích trí tưởng tượng và sự sùng bái của người khác. Học những thông tin chủ lưu, sẽ không thu hút được người khác, bởi vì những gì bạn biết, người ta đều biết, chỉ có học những thông tin ít người biết, bạn mới có thể trở thành thần tượng. Thu hút fan trên Internet, không cần phải làm tốt hơn người khác, bạn cần phải suy nghĩ xem, làm thế nào để nội dung của bạn khác biệt hoặc trái ngược với mọi người, hiểu được đoạn văn này, bạn sẽ hiểu được tại sao chúng tôi có thể thu hút gần 15 triệu fan chỉ trong vòng vài tháng. Hãy nhớ kỹ, bậc thầy tiếp thị xuất sắc, đều là những ảo thuật gia, họ rất giỏi biến hóa, cũng rất giỏi sử dụng lời nói dối thiện ý.

Giống như Đường Tăng bảo Tôn Ngộ Không đội mũ, kết quả là lừa Tôn Ngộ Không, đội vòng kim cô cho Tôn Ngộ Không, nhưng chỉ cần là vì tốt cho Tôn Ngộ Không, thì cho dù là người tu hành nói dối cũng không sao. Tôi từng nghe một câu nói như thế này: *"Vợ của mọi người đàn ông đều là lừa về"*, tức là, bất kỳ người đàn ông nào khi theo đuổi vợ, đều làm một số chuyện giả, nói một số lời dối trá. Nhưng cho dù người vợ có biết mình bị chồng lừa, thì họ cũng không khó chịu, chỉ cần sau này, họ sống hạnh phúc với người chồng đó là được. Cho nên, yếu tố quyết định hôn nhân có hạnh phúc hay không, không phải là dựa vào việc người chồng có nói dối, lừa gạt cô ấy khi theo đuổi cô ấy hay không, mà là dựa vào việc bạn có chân thành hay không, sau khi kết hôn, cô ấy có sống hạnh phúc hay không. Chỉ cần sau khi kết hôn, cô ấy sống hạnh phúc, thì cho dù người đàn ông có lừa gạt cô ấy trước khi kết hôn, cô ấy cũng không quan tâm. Còn nếu sau khi kết hôn, cô ấy sống không hạnh phúc, không có cuộc sống tốt đẹp, thì cho dù người đàn ông không hề lừa gạt cô ấy khi theo đuổi cô ấy, cô ấy cũng sẽ cho rằng mình bị lừa.

Tương tự như vậy, khi làm tiếp thị, khi tiếp thị cho khách hàng, chúng ta khó tránh khỏi việc phải tâng bốc bản thân, sử dụng một số thủ đoạn, chỉ cần sản phẩm mà bạn mang đến cho khách hàng là tốt, dịch vụ là tốt, thì khách hàng sẽ càng cảm kích

bạn. Cho dù bạn không lừa dối khách hàng, nhưng nếu bạn không thể cung cấp sản phẩm và dịch vụ tốt, khiến họ không hài lòng, thì họ vẫn sẽ mắng bạn lừa đảo.

Cho nên, khi làm tiếp thị, để thu hút khách hàng mới, chúng ta có thể sử dụng một số thủ đoạn vào thời điểm phù hợp, nhưng chúng ta khác với kẻ lừa đảo, họ là làm lợi cho bản thân, gây hại cho người khác, còn chúng ta là mang đến sản phẩm tốt để phục vụ khách hàng, chúng ta là cùng có lợi. Cho nên, bạn hãy nhớ kỹ, có lúc, nếu không sử dụng một số thủ đoạn tiếp thị về nhân tính, thì sản phẩm của bạn căn bản không thể bán được. Nếu sản phẩm của bạn tốt, thì hãy để nhiều người sử dụng sản phẩm của bạn hơn, khiến cuộc sống của khách hàng tốt đẹp hơn.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Muốn làm nên nghiệp lớn, phải có “*tâm địa Bồ Tát, thủ đoạn lôi đình*”. Nếu bạn chỉ có tâm địa Bồ Tát, mà không có thủ đoạn lôi đình, thì bạn chỉ có thể trở thành “*bia đỡ đạn*” của xã hội này.

3. Để người khác tin vào lời “nổ” của bạn, bí kíp đằng sau sự “tâm phục khẩu phục”

Rất nhiều người “nổ” giống như thật, có người “nổ” giống như giả, nguyên lý nhân tính đằng sau rốt cuộc là gì? Kể chuyện là cách thôi miên lợi hại nhất. Muốn đối phương tin vào câu chuyện bạn kể, nhất định phải nắm vững 3 yếu điểm: chi tiết - chi tiết - chi tiết.

Chúng ta về quê ăn Tết, luôn có một số người “nổ” mà không cần bản nháp, ví dụ như, “*Tôi qua tôi ăn cơm với ông chủ lớn nào đó,*” “*Tôi qua tôi hát karaoke với người nổi tiếng nào đó,*”... khiến chúng ta không biết thật giả. Thực ra, bạn chỉ cần nhanh chóng hỏi họ hai câu hỏi về chi tiết, là sự thật sẽ phơi bày.

1. Tôi qua người ăn cơm với bạn mặc quần áo màu gì?
2. Tôi qua người hát karaoke với bạn uống rượu gì?

Chỉ cần họ trả lời do dự, về cơ bản là đang “nổ”. Nếu họ là cao thủ, khi “nổ,” họ sẽ trực tiếp đưa chi tiết vào câu chuyện, ví dụ như, “*Tôi qua tôi ăn cơm với ông chủ giàu có đó, anh ta còn dẫn theo một cô gái rất xinh đẹp, cô gái đó mặc một chiếc váy đỏ, tóc ngắn nhuộm màu nâu, đeo túi xách LV, 10 giờ ăn cơm xong, cô gái đó còn cãi nhau với nhân viên phục vụ...*” Nếu anh ta “nổ” như vậy, đa số mọi người đều sẽ bị anh ta *thôi miên*, tin tưởng anh ta.

Mấu chốt của việc chốt đơn hàng là kể chuyện, mấu chốt của việc kể chuyện là khiến đối phương tin tưởng, mấu chốt của việc khiến đối phương tin tưởng là chi tiết.

Còn có một chiêu rất dễ mê hoặc người khác. Rất nhiều người hỏi chúng tôi, tại sao tư tưởng của các anh lại lợi hại như vậy? Bởi vì tôi đã từng có được một cuốn sách, đây là một cuốn “*bí kíp tư tưởng*” không được truyền ra ngoài. Cuốn sách này đã “khai nhãn” cho tôi, khiến tôi trưởng thành chỉ sau một đêm... Mọi đồng tiền trên thế giới này, đều là kết quả của việc biến tư tưởng thành hiện thực, cho dù là sản phẩm tốt, marketing tốt, người bạn đời tốt, đều là sản phẩm của tư tưởng. Còn cuốn sách này, đã

khiến tôi hoàn toàn giác ngộ, trưởng thành thêm 10 tuổi chỉ sau một đêm. Bạn có đang thắc mắc chúng tôi đã đọc cuốn sách nào không?

Hãy nhớ! Nói hớ có thể tạo ra cảm giác bí ẩn như trong tiểu thuyết trinh thám, khiến người ta muốn tiếp tục hỏi. Thứ mà bạn nói với người khác càng bí ẩn, thì càng có giá trị. Thứ mà khách hàng muốn tiếp tục hỏi, mới có giá trị. Che giấu một cách chiến lược những thứ bạn muốn nói với đối phương, hiệu quả hơn so với việc trực tiếp nói với đối phương. Chỉ khi đối phương muốn biết câu trả lời, thì câu trả lời của bạn mới có giá trị. "Ham muốn" biết câu trả lời của đối phương càng lớn, thì câu trả lời của bạn càng có giá trị.

Vì vậy, vấn đề lớn nhất của rất nhiều người khi bán sản phẩm, chính là khách hàng chưa muốn biết câu trả lời, nhân viên bán hàng đã vội vàng đưa ra câu trả lời. Lúc này, sản phẩm của bạn trong mắt người khác chính là không có giá trị. Tất nhiên, cuốn sách khai sáng cho tôi mà tôi đã nói ở trên là có thật, chỉ là vì nội dung trong cuốn sách đó quá khác nghiệt, nên đã tuyệt bản từ lâu. Nhưng may mắn là, bạn đã gặp chúng tôi, tôi đã viết tinh hoa của cuốn bí kíp đó vào một tài liệu học tập khác của chúng tôi, tài liệu học tập đó có tên là *"Tuyệt Mật Nhân Tính."*

4. Vạch trần âm mưu của kẻ lừa đảo, giúp bạn không bao giờ bị lừa nữa

Có 2 kiểu người dễ bị lừa nhất:

1. Những người muốn làm giàu chỉ sau một đêm

Rất nhiều người đã bị thành công học tẩy não, cho rằng mối quan hệ chính là tiền bạc, đi khắp nơi kết bạn. Nếu bạn kết bạn với niềm tin là *"mối quan hệ chính là tiền bạc"*, thì kết cục của bạn sẽ giống như những con cừu trên thảo nguyên, chỉ biết cúi đầu ăn cỏ, sói đến cũng không biết. Một người không có giá trị, cho dù có nhiều mối quan hệ đến đâu, cũng đều vô dụng. Kiểu người này, họ tràn đầy hy vọng về tương lai, đi khắp nơi tìm kiếm cơ hội, nghĩ cách để làm giàu chỉ sau một đêm, họ cho rằng chỉ cần dựa vào mối quan hệ, là có thể không cần làm việc mà vẫn có tiền, cho rằng chỉ cần bỏ ra một chút công sức, là có thể kiếm được nhiều tiền. Kết quả là tiền của họ đều bị mối quan hệ nuốt chửng.

2. Những người gặp phải khó khăn lớn

Những người chỉ muốn thoát khỏi khó khăn, rất dễ dàng bị lợi dụng. Khi đối mặt với khó khăn, họ sẽ rất phiền muộn, bối rối, luôn muốn tìm con đường tắt để giải quyết khó khăn ngay lập tức. Cho nên, chỉ cần họ nghe thấy ai đó nói có cơ hội kiếm tiền nhanh chóng, họ thường sẽ không phân tích, không cân nhắc hậu quả, lao đầu vào, vay tiền đầu tư, kết quả là thua lỗ chóng vánh, trắng tay. Khi một người gặp khó khăn, họ sẽ mất bình tĩnh, bạn càng muốn thoát khỏi khó khăn, thì càng dễ bị sa lầy. Kỳ thực, kiểu người này, họ không phải là bị hoàn cảnh giam cầm, mà là bị trái tim của họ giam

cảm. Lý do họ dễ dàng bị lừa gạt, là vì họ quá nóng vội muốn kiếm tiền, nên mới dễ bị lừa.

[Tâm Pháp Quyền Muu Nhân Tính]: Hãy nhớ kỹ, những người bị lừa, đều là những người nóng vội muốn kiếm tiền.

Khi gặp khó khăn, cách làm đúng đắn là nên bình tĩnh lại, quan sát tình hình hiện tại, rút kinh nghiệm từ những sai lầm của bản thân, sau đó, từ từ thoát khỏi khó khăn. Ví dụ như, bạn bị mắc kẹt trong một mớ dây thừng, bạn càng giãy giụa, thì càng bị trói chặt, bạn càng muốn gỡ, thì càng bị trói chặt hơn. Cách thoát ra duy nhất là đứng yên, quan sát cẩn thận mớ dây thừng rồi tung, tìm đầu dây, từ từ gỡ ra, đó mới là thượng sách.

Nếu bạn gặp phải khó khăn lớn, cần vay tiền người khác, ban đầu, nhất định không được vay quá nhiều, như vậy, cơ bản là đối phương sẽ không cho vay. Phải khiến đối phương tin tưởng bạn từng bước một, trước tiên vay 500 tệ, vay rồi trả, còn trả cả lãi, sau đó, vay 1 nghìn, cũng vay rồi trả, còn trả lãi nhiều hơn, liên tục lặp lại như vậy, số tiền mà bạn có thể vay được sẽ ngày càng nhiều. Số tiền nhiều rồi, cũng phải vay nhanh, trả nhanh, hơn nữa, lãi suất cũng phải cao hơn, cho đến khi đối phương hoàn toàn tin tưởng, bạn mới có thể vay được số tiền lớn hơn.

Dĩ nhiên, trong cuộc sống, nếu bạn gặp phải những người vay tiền bạn theo cách này, thì bạn cũng phải cẩn thận, có thể ban đầu, họ vay số tiền nhỏ, trả đúng hạn, còn trả lãi nhiều hơn, đều là để lấy lòng tin của bạn. Đợi đến khi lòng tin đã đủ lớn, họ vay bạn một khoản tiền lớn, thì có thể họ sẽ biến mất.

Trong tâm lý học, có một khái niệm gọi là hiệu ứng mất mát, nghiên cứu phát hiện ra rằng, nỗi đau mà con người cảm nhận được khi mất đi một thứ gì đó, lớn hơn 2,5 lần so với niềm vui mà họ cảm nhận được khi có được thứ đó. Tức là, nếu bạn mất 1 nghìn tệ, thì nỗi đau đó, phải nhận được 2500 tệ mới có thể bù đắp được, hiệu ứng mất mát là bản năng của con người.

Muốn khiến người vay tiền trả nợ, khi số tiền nhỏ, họ chưa có cảm giác đau đớn, một khi số tiền lớn, khi trả nợ, họ sẽ đau như bị cắt thịt, lúc này, cần phải có ý chí kiên cường mới có thể chiến thắng bản năng này. Nhưng lý do mà con người vay tiền, thường là vì họ không biết quản lý tài chính của bản thân, bản chất là thiếu tính tự giác.

Cho nên, chúng ta có thể kết luận rằng, khiến người vay tiền trả nợ, chính là ép một người thiếu tự giác, làm một việc cần phải tự giác mới có thể làm được, đó chính là lý do tại sao trong cuộc sống, rất nhiều người thân, bạn bè thân thiết, một khi đã vay một khoản tiền lớn, cuối cùng lại mặt dày mày dạn, không chịu trả.

Dĩ nhiên, nếu không bị dòn vào đường cùng, thì bạn cũng đừng nên vay tiền người khác, bởi vì điều này không những khiến bạn mất đi một phần tình bạn, mà còn lan truyền thông tin bạn không có tiền ra bên ngoài, như vậy, chỉ khiến nhiều người sợ hãi bạn hơn. Khi sự nghiệp chưa ổn định, đừng nên vội vàng mua nhà, mua xe, điều này sẽ khiến bạn rơi vào tình trạng căng thẳng về tài chính, dẫn đến việc bạn không có tiền để học tập, không dám khởi nghiệp, cuối cùng sẽ nghèo cả đời. Người càng thiếu

tiền, thì tầm nhìn càng hạn hẹp, họ sẽ làm bất kỳ việc gì kiếm tiền nhanh chóng, mà không suy nghĩ đến kế hoạch dài hạn cho tương lai, điều này sẽ dẫn đến vòng luẩn quẩn: càng nóng vội kiếm tiền, càng nghèo khó, càng nghèo khó, những người xung quanh càng đạp bạn xuống.

[Tâm Pháp Quyền Muu Nhân Tính]: Khi đối mặt với tiền bạc, đừng thử thách nhân tính, thử là toang!

5. Hề lộ bí mật đen tối mà nhân tính không muốn công khai

Có một người đàn ông thâm thương trộm nhớ một nữ thần, một ngày nọ, cuối cùng anh ta cũng không nhịn được nữa, thổ lộ với cô ấy, kết quả là cô gái đồng ý làm bạn gái anh ta ngay lập tức. Lúc này, người đàn ông đó lại lặn tẩn, suy nghĩ: *"Tại sao cô ấy lại dễ dàng đồng ý với mình như vậy, dễ dàng có được như vậy, chẳng lẽ trước đây, cô ấy cũng bị những người đàn ông khác dễ dàng có được? Chẳng lẽ cô ấy đã bị rất nhiều người chơi rồi, giờ đến lượt mình đồ vô sao? Liệu cô ấy có phải là gái ngoan không?"*, anh ta bắt đầu suy đoán lung tung. Bạn thấy chưa, khi thổ lộ với người khác, lại sợ bị từ chối, nhưng khi người ta không từ chối, thì bản thân lại đoán già đoán non, coi thường người ta.

Điều này chứng minh rằng, những thứ dễ dàng có được, sẽ không được trân trọng, những thứ dễ dàng để người khác có được, cũng không có giá trị, bản tính hèn mọn của con người là như vậy. Nhân tính cho chúng ta biết, cho dù bạn muốn mang đến lợi ích nào đó cho đối phương, cũng không được để họ dễ dàng có được. Một thứ khó khăn lắm mới có được, đối với họ mà nói, là một kiểu thỏa mãn về mặt tâm lý, cho dù là gia đình, vợ chồng, chốn công sở, hay bất kỳ môi trường giao tiếp nào, cũng không được để đối phương dễ dàng có được lợi ích.

Trương Ái Linh từng nói: *"Trong cuộc đời của một người đàn ông, ít nhất sẽ có 2 đóa hồng, hồng đỏ và hồng trắng. Nếu người đàn ông lấy hồng trắng, lâu ngày, hồng trắng sẽ trở thành hạt cơm trên bàn, còn hồng đỏ sẽ trở thành nốt ruồi son trong tim. Nếu người đàn ông lấy hồng đỏ, lâu ngày, hồng đỏ sẽ trở thành vết máu muối trên tường, còn hồng trắng sẽ trở thành ánh trắng trước giường. Thứ không có được, luôn khiến con người khao khát, thứ được ưu ái, luôn coi thường mọi thứ".* Đó chính là nhân tính.

Nhân tính thường không trân trọng những thứ dễ dàng có được, chỉ khi sắp mất đi, mới hối hận, làm thế nào để giải quyết vấn đề này? Hãy tạo ra chướng ngại vật cho đối phương, khi đối phương có nhu cầu với bạn, bạn phải tạo ra chướng ngại vật cho họ, phải đáp ứng điều kiện của bạn, thì họ mới có được, họ bỏ ra càng nhiều, thì càng trân trọng, càng biết ơn.

Có một chàng trai trẻ, ngày nào đi làm, đi qua cầu vượt đều cho một người ăn xin 10 tệ, sau đó, giảm xuống còn 5 tệ, rồi lại giảm xuống còn 1 tệ. Người ăn xin đó hỏi anh ta: *"Tại sao số tiền mà anh cho tôi ngày càng ít?"*, chàng trai trả lời: *"Bởi vì bây giờ tôi kết hôn rồi, có con rồi, kinh tế khó khăn, cho nên tôi chỉ có thể cho anh 1 tệ"*

thôi". Người ăn xin nghe xong, bất mãn nói: "Sao anh lại như vậy? Lấy tiền sinh hoạt của tôi đi nuôi gia đình anh sao?". Một người ăn quá no sẽ chán ăn, chứ không biết ơn!

Bạn còn nhớ công thức mà tôi đã chia sẻ ở phần đầu không?

$100 - 1 = 0$ (Bạn cho người khác 100 điểm mỗi lần, bỗng nhiên có một lần, bạn cho 99 điểm, họ sẽ bất mãn với bạn).

$0 + 1 = 100$ (Bạn thường ngày chỉ cho họ 1 hào, bỗng nhiên có một lần, bạn cho họ 1 tệ, họ sẽ mang ơn bạn).

Nhân tính chính là hèn mọn như vậy.

Hãy nhớ kỹ, lợi ích mà đối phương có thể nhận được miễn phí, chính là cho không, bất kỳ thứ gì cho không, cuối cùng đều sẽ khiến bạn bị tổn thương, bởi vì đối phương không bỏ ra mà vẫn nhận được, một khi họ không nhận được nữa, họ sẽ cảm thấy hận thù. Cách làm đúng đắn là, cho dù là bảo người ăn xin đó giúp bạn giữ chỗ đậu xe mỗi ngày, mỗi lần cho 5 tệ, chỉ cần họ cho và nhận là công bằng, thì tâm lý của họ cũng sẽ cân bằng. Trong cuộc sống, tất cả những kẻ vong ân bội nghĩa đều là do bạn nuôi mà thành, bạn cứ để họ nhận mà không cần bỏ ra, thì họ nhất định sẽ ăn thịt bạn. Rất nhiều bậc cha mẹ bị con cái làm tổn thương, đều là vì không hiểu nhân tính, lại không chịu học hỏi, thật đáng thương!

Nhân tính là như vậy, bạn càng đối xử tốt với họ, họ càng coi thường bạn, bạn càng đánh họ, họ càng nghe lời, không tin bạn có thể thử. Cho nên, đừng nên dễ dàng trao tình yêu cho người khác, bạn hy sinh vì họ, cho đi nhiều đến đâu, họ cũng vô cảm. Còn đối với những người bình thường, bạn chỉ cần cho đi một chút, họ lại cảm động khôn xiết.

Rất nhiều người khi cho đi, quên đặt ra điều kiện, thêm chương ngại vật, khiến người khác dễ dàng nhận được lòng tốt của bạn. Những thứ dễ dàng có được, sẽ không được trân trọng, lâu dần, họ sẽ cho rằng, đó là những việc bạn nên làm, là trách nhiệm của bạn, bạn sẽ trở nên rẻ mạt. Muốn thu phục lòng người, muốn bản thân trở nên có giá trị, muốn đối phương bỏ ra nhiều hơn cho bạn, thì không được để họ dễ dàng có được. Đối phương bỏ ra càng ít cho bạn, thì khả năng họ phản bội bạn càng cao, họ bỏ ra càng nhiều cho bạn, thì khả năng họ phản bội bạn càng thấp, giá trị cao hay thấp là do cuộc chơi giữa hai bên quyết định. Chỉ khi khiến đối phương bỏ ra tương đương với bạn, thậm chí là bỏ ra nhiều hơn bạn, thì họ mới cảm thấy bạn có giá trị, mới trân trọng bạn. Cái ác lớn nhất của nhân tính, chính là quen rồi, liền quên biết ơn. Chớ không thể nuôi quá no, người không thể đối xử quá tốt, khi bạn quyết đoán đối mặt với thế giới này, bạn sẽ phát hiện ra thế giới bỗng dưng dịu dàng hơn. Khi bạn thể hiện thái độ, bạn sẽ phát hiện ra, mọi người đều ngoan ngoãn hơn. Con người ai cũng ức hiếp kẻ yếu, sợ kẻ mạnh, thế giới cũng vậy, nhu nhược và ngại ngùng, chỉ giết chết chính bạn, nuôi sống kẻ hút máu.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Hãy nhớ kỹ, bạn càng cho đi nhiều, thì người khác càng cho lại ít (bởi vì chi phí rút lui của họ rất thấp), người khác càng cho

bạn nhiều, thì họ càng tiếp tục cho bạn nhiều hơn (bởi vì chi phí rút lui của họ quá cao).

6. Nhìn thấu nhân tính để kiếm bộn tiền, kinh doanh dựa vào tình cảm sẽ không bền lâu! Cao thủ chỉ "dùng tình" chứ không "động tình"!

Bạn đối xử tốt với mọi người, chưa chắc mọi người đã đối xử tốt với bạn. Thường xuyên có người nói với bạn rằng, phải bao dung, phải từ bi, phải yêu thương, phải biết ơn, phải hy sinh, cống hiến vô điều kiện, những người nói những lời này, mục đích của họ chính là muốn kiểm soát và giáo hóa bạn, muốn bạn hy sinh vì họ, để họ kiếm được nhiều lợi hơn. Khi bạn tin tưởng vào câu nói *Tôi đối xử tốt với mọi người, mọi người cũng sẽ đối xử tốt với tôi*, trong lòng bạn sẽ nghĩ, chỉ cần tôi hết lòng giúp đỡ người khác, thì người khác cũng sẽ hết lòng giúp đỡ tôi. Bạn giúp đỡ người khác, là bởi vì bạn tin rằng họ sẽ giúp đỡ bạn, vậy tôi hỏi bạn, nếu bạn giúp đỡ bạn bè của bạn, mà họ lại không giúp đỡ bạn, thì bạn có thất vọng không? Bạn có cảm thấy họ không đạt được kỳ vọng của bạn hay không? Khi bạn sống theo tư tưởng "*Tôi đối xử tốt với mọi người, mọi người cũng sẽ đối xử tốt với tôi*", bạn sẽ khổ sở, bất lực, bởi vì sự thật là, bạn đối xử tốt với mọi người, chưa chắc mọi người đã đối xử tốt với bạn, thậm chí, còn có rất nhiều người, sau khi hưởng thụ sự hy sinh của bạn, còn giẫm đạp lên bạn.

Giúp đỡ người khác phải có trí tuệ, sự bao dung, tình yêu thương và sự hy sinh của chúng ta, tuyệt đối không thể cho đi vô điều kiện. Nếu bạn giúp đỡ người khác theo quan niệm *Bạn đối xử tốt với mọi người, mọi người cũng sẽ đối xử tốt với bạn*, sau này, nếu họ không giúp bạn, bạn sẽ cho rằng họ là kẻ vô ơn, người khổ sở lại chính là bạn. Tôi sợ nhất là kiểu người, thường xuyên nói với người khác rằng: "*Làm bạn bè, điều quan trọng nhất là phải giúp đỡ lẫn nhau*", ý của họ chính là: "*Này, mỗi lần tôi giúp cậu, cậu phải nhớ kỹ, lần sau tôi gặp khó khăn, cậu nhất định phải giúp tôi, cậu đừng có vong ân bội nghĩa, nếu không, tôi sẽ hận cậu cả đời*", gặp phải kiểu bạn bè này, tốt nhất là tránh xa.

Khi bạn muốn giúp đỡ người khác, bạn có thể đưa ra điều kiện, đó mới là hợp lý. Nếu bạn không có ý định đưa ra điều kiện, vậy thì sau khi giúp đỡ người khác, bạn đừng mong họ báo đáp. Kỳ vọng đó, chỉ khiến bạn thất vọng. Chúng ta thường nghe bạn bè than thở: "*Thằng cha đó vô ơn thật, đúng là đồ chó, nó không nghĩ đến việc tao đã giúp nó như thế nào sao?*", mọi người có thấy câu nói này quen thuộc không? Bạn giúp đỡ người khác, hoặc là đưa ra điều kiện, hoặc là vô điều kiện, đừng vừa giúp, vừa mong người khác báo đáp, như vậy, cả hai bên đều khổ sở.

Tôi có một người bạn nữ, có lần, trong một bữa tiệc, cô ấy uống rượu, tâm sự với tôi: "*Tôi là người như vậy, chỉ cần bạn bè gặp khó khăn, tôi sẽ cố gắng hết sức để giúp đỡ họ*". Cô ấy nói mấy năm nay, cô ấy đã giúp đỡ rất nhiều bạn bè, sau khi uống mấy ly rượu, cô ấy bắt đầu than thở về bạn bè của mình. Cô ấy nói: "*Khi tôi gặp*

chuyện cần giúp đỡ, thì bạn bè lại không giúp tôi". Cô ấy vừa dứt lời, tôi đã đoán được nguyên nhân của vấn đề này, tôi hỏi cô ấy: "Cậu muốn bạn bè giúp cậu việc gì?", cô ấy nói: "Thì là kiểu giúp đỡ lẫn nhau giữa bạn bè ấy". Sau đó, tôi cười, nói: "Cậu có thể nói rõ ràng hơn một chút được không? Đừng nói vòng vo như vậy". Cô ấy áp úng mãi mới nói, dạo này, cô ấy kinh doanh bán hàng online, bỏ ra không ít tiền, hy vọng bạn bè ủng hộ cô ấy, mua sản phẩm của cô ấy, nhưng những người từng được cô ấy giúp đỡ, lại không ai giúp cô ấy. Nghe cô ấy nói xong, tôi liền nói với cô ấy: "Nếu bán sản phẩm dựa vào tình cảm và sự ủng hộ của người khác, thì ý là, cậu và sản phẩm của cậu đều không có giá trị".

Bán sản phẩm dựa vào tình cảm, nghĩa là chính bạn cũng không công nhận giá trị của sản phẩm, cho nên bạn mới nhờ vả người khác giúp đỡ. Thứ khiến khách hàng không thể rời xa bạn, không phải là tình cảm, mà là giá trị của bạn và sản phẩm của bạn. Giống như khóa học của chúng tôi, nếu chúng tôi ngày nào cũng nói với bạn bè: *"Giúp tôi với, mua sản phẩm của tôi đi"*, thì chúng tôi đã chết đói từ lâu rồi. Khóa học của chúng tôi đã có hàng triệu học viên, không một ai là mua vì quan hệ bạn bè, mà là bởi vì khóa học và tài liệu học tập của chúng tôi thực sự có thể giúp đỡ họ, tất cả đều là khách hàng tự nguyện mua.

Bây giờ là thời đại của kinh tế chia sẻ, khi người thân, bạn bè của bạn đều trở thành đại lý của bạn vì tình cảm, thì nghĩa là, những người này không nhìn thấy tiềm năng của ngành nghề này và giá trị của sản phẩm, kiểu người này, cho dù có gia nhập nhóm của bạn, thì cũng không có năng suất, họ cũng không thể kiên trì làm công việc này, sự thật là, bạn chỉ đang lợi dụng người thân, bạn bè của bạn mà thôi.

Mười mấy năm trước, tôi từng hợp tác kinh doanh với một người bạn, do thời thế và may mắn, cửa hàng đó kinh doanh khá thuận lợi, chúng tôi đã có một khoảng thời gian sống rất thoải mái. Điều phiền phức nhất là, mỗi lần gặp tôi, mẹ của anh bạn đó đều khách sáo quá mức, liên tục nói: *"Cảm ơn cậu đã dắt con trai tôi kiếm tiền, giúp đỡ nó rất nhiều"*.

Sau đó, anh bạn đó còn nói với tôi rằng mẹ anh ấy muốn mời tôi đi ăn cơm để biểu thị lòng biết ơn, tôi nói với anh ta: *"Tôi thực sự muốn nói với mẹ cậu rằng, tôi hợp tác với cậu không phải là vì tôi là Quan Âm Bồ Tát từ bi, tôi hợp tác với cậu là bởi vì cậu giỏi kỹ thuật, có thể kiếm tiền cùng tôi. Nếu cậu không có giá trị, thì cho dù mẹ cậu có mời tôi ăn bao nhiêu bữa cơm, gả con gái cho tôi, cũng không cảm hóa được tôi. Mục đích của kinh doanh chính là để kiếm tiền, tình cảm và ăn uống đều không quan trọng"*.

Kỳ thực, mẹ anh ta không hề biết rằng, cách làm của bà ấy, không những không giúp được con trai, mà còn làm giảm giá trị của con trai bà ấy. Giả sử, tôi và anh bạn đó chưa bắt đầu hợp tác, mà mẹ anh ta đã liên tục mời tôi ăn cơm, nhờ vả tôi, bảo tôi giúp đỡ con trai bà ấy, nếu tôi hợp tác với con trai bà ấy một thời gian, phát hiện anh ta không phù hợp, sau đó, tôi đá anh ta ra khỏi cửa hàng, vậy thì số tiền cơm mà mẹ anh ta đã bỏ ra để mời tôi, chẳng phải là uống phí sao? Hơn nữa, bà ấy còn buồn hơn.

Kỳ thực, chỉ cần con trai bà ấy có đủ giá trị trong cửa hàng, thì bà ấy căn bản không cần phải mời tôi ăn cơm, tôi còn chủ động mời bà ấy ăn cơm, cảm ơn bà ấy đã

sinh ra một người con trai giỏi giang như vậy, giúp tôi kiếm tiền. Hãy nhớ kỹ, làm ăn, ít nói về tình cảm, nhiều nói về giá trị. Nếu tình cảm quá sâu đậm, mà đối phương có thể đạt được kết quả mà bạn mong muốn thì không sao, còn nếu đối phương không thể đạt được kết quả mà bạn mong muốn, thì hậu quả chỉ khiến cả hai bên đều mất mặt.

[**Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính**]: Làm ăn, tình cảm chỉ là công cụ để sử dụng, chứ không phải là thứ để tin tưởng.

7. Người nghèo nhất định phải xem: Sự thật về nhân tính "màu xám" – Nói rõ sự thật về người nghèo!

Thời xưa, ở Giang Châu có một người giàu có tên là Kim Nhân, nhà có ruộng vườn nghìn mẫu, vàng bạc vô số, là người giàu nhất Giang Châu. Kim Nhân tàn nhẫn, hoành hành bá đạo, bách tính đều hận ông ta thấu xương. Có một thư sinh trẻ tuổi tên là Ngô Chí, lập lời thề: *"Nếu sau này tôi được làm quan, nhất định sẽ trừng trị Kim Nhân, để thỏa lòng bách tính"*. Mấy năm sau, Ngô Chí đỗ đạt, làm quan, việc đầu tiên mà anh ta làm sau khi nhậm chức, chính là xử lý Kim Nhân. Kim Nhân cũng nghe nói về việc này, biết rằng bản thân không thoát được, cho nên khi gặp Ngô Chí, ông ta liền quỳ xuống, dập đầu van xin, cầu xin Ngô Chí tha mạng: *"Xin đại nhân tha thứ, tiểu nhân có tội, tiểu nhân đáng chết vạn lần!"*. Ngô Chí liếc Kim Nhân một cái, nói: "Người đã nhận tội, vậy thì tốt, hãy khai báo thành thật những tội ác của ngươi", Kim Nhân nghe xong, liền tục dập đầu: *"Tiểu nhân nguyện khai, nguyện khai"*, sau đó, ông ta liền kể từ đầu, thời gian nào, địa điểm nào, đã làm những chuyện xấu gì, kể rất chi tiết, rõ ràng. Nhưng Kim Nhân càng kể chi tiết, Ngô Chí càng nghi ngờ, làm gì có tên trộm nào lại tự thú như vậy? Chắc chắn là có vấn đề.

Trên công đường, Ngô Chí trừng mắt nhìn Kim Nhân: "Lời khai của ngươi có gian dối không?", đầu Kim Nhân lắc như trống bỏi: *"Tiểu nhân không dám, xin đại nhân minh xét, minh xét"*. Ngô Chí suy nghĩ một chút, nói: *"Ngươi hãy về nhà, viết ra những tội ác mà ngươi vừa nói, nộp cho ta"*. Nói xong, anh ta thả Kim Nhân về nhà. Sáng sớm hôm sau, Ngô Chí thức dậy, phát hiện trên bàn trong phòng làm việc có một tờ giấy, trên đó viết: *"3 vạn quan tiền, kèm theo lời thú tội, mong đại nhân nương tay, bỏ qua vụ án này"*. Ngô Chí nhìn thấy, tức giận, lập tức triệu tập Kim Nhân, mắng: *"Ngươi tội ác tày trời, vậy mà còn muốn hối lộ ta!"*, anh ta ra lệnh cho cấp dưới: *"Người đầu, đánh hắn 50 trượng"*.

Nhưng không ngờ, sáng hôm sau, Ngô Chí lại phát hiện trên bàn trong phòng làm việc có một tờ giấy, xem thì thấy, trên đó vẫn là những câu nói đó, chỉ là số tiền tăng từ 3 vạn lên 5 vạn: *"5 vạn quan tiền, kèm theo lời thú tội, mong đại nhân nương tay, bỏ qua vụ án này"*. Lúc này, Ngô Chí tức giận đến mức không biết trút vào đâu, tên họ Kim này thực sự là quá to gan, dám lặp đi lặp lại hối lộ anh ta. Anh ta ra lệnh cho cấp dưới truyền lời xuống: *"Hạn cho Kim Nhân 2 ngày, phải khai báo rõ ràng tất cả tội ác, nếu không, sẽ không tha"*.

Điều khiến Ngô Chí không ngờ tới, là sáng ngày thứ ba, trên bàn trong phòng làm việc của anh ta lại có một tờ giấy, số tiền đã tăng từ 5 vạn lên 10 vạn: *"10 vạn quan tiền, kèm theo lời thú tội, mong đại nhân nương tay, bỏ qua vụ án này"*. Bất ngờ là, lần này, sau khi xem xong tờ giấy, sắc mặt Ngô Chí thay đổi chóng mặt, lúc đỏ lúc trắng, toàn thân run rẩy, trán toát mồ hôi lạnh. Anh ta thở dài, ngã xuống ghế, sau đó, cất 10 vạn quan tiền đó.

Vợ anh ta nhìn thấy, không hiểu, hỏi: *"Chàng, chàng hận tên họ Kim đó thấu xương, thề rằng nếu được làm quan, nhất định sẽ xử lý hắn ta, sao bây giờ có cơ hội, chàng lại không làm gì? Hai lần trước, hắn ta tặng tiền cho chàng, chàng đều tức giận, không nhận, sao hôm nay chàng lại biến sắc khi nhìn thấy tiền, như người bệnh nặng, rốt cuộc là vì sao vậy?"*. Ngô Chí xua tay với vợ, thở dài nói: *"Nàng không hiểu rồi, 3 vạn, 5 vạn thì bình thường, nhưng nếu đã là 10 vạn, thì tiền có thể sai khiến thần linh, lúc này, nếu ta không nhận, thì tên họ Kim đó sẽ dùng tiền để mua chuộc cấp trên của ta, đến lúc đó, ta chết chắc!"*.

Thực tế là vậy, tiền chính là thần được, 99% nỗi lo của người trưởng thành đều là do thiếu tiền. Trong một gia đình, ai kiếm tiền được, người đó có tiếng nói, không có ngoại lệ, thái độ của người khác đối với bạn là tốt hay xấu, không phụ thuộc vào ngoại hình và nhân cách của bạn, mà phụ thuộc vào túi tiền của bạn.

Tiền không thể mua được tình yêu, nhưng có thể mua được con đường để chung sống, tiền không thể mua được phẩm giá, nhưng có thể mua được cơ hội để học hỏi, tiền không thể mua được thời gian, nhưng có thể mua được thời gian của người khác, tiền không thể mua được hạnh phúc, nhưng có thể mua được tự do để có được hạnh phúc.

Tiền là thứ thông minh nhất trên thế giới này, những người kiếm được tiền, đều là những người thông minh nhất. Chỉ cần bạn nỗ lực theo đuổi tiền bạc, bạn sẽ ngày càng thông minh hơn. Trong *Kinh Thánh* có câu: *"Tiền bạc là cội nguồn của mọi tội lỗi"*, cũng có một câu nói như thế này: *"Người giàu có, chính là những người gần gũi với Chúa, tiền là nhiệt kế để đo lường lòng người, là mẫu vật để kiểm nghiệm nhân tính"*.

Bộ mặt thật của bất kỳ ai, chỉ có thể lộ ra trước tiền bạc, cho dù diễn xuất có xuất thần đến đâu, thì trước tiền bạc cũng vô dụng, cho dù ngụy trang có tinh vi đến đâu, cũng không thể qua mắt được tiền bạc. Mọi người đều sống trên đời này với mặt nạ, bạn không thể phân biệt được thật giả, nếu bạn không thể phán đoán một người là tốt hay xấu, thì đừng dễ dàng tin tưởng họ, bạn có thể dùng tiền để soi họ, bạn sẽ thấy được điều kỳ diệu.

Câu nói *"Tiền bạc là cội nguồn của mọi tội lỗi"*, là cổ tình nói cho người nghèo nghe, khi họ tin rằng *tiền bạc là cội nguồn của mọi tội lỗi*, họ sẽ không nỗ lực kiếm tiền, như vậy, người nói câu đó sẽ kiếm được nhiều tiền. Trên thế giới này, có hai kiểu kiến thức, một kiểu dành cho người nghèo, một kiểu dành cho người giàu. Khi bạn bắt đầu tin sai một thứ, thì không những bạn hủy hoại chính mình, mà còn hủy hoại cả vợ con bạn!

Chúng tôi phát hiện ra một bí mật, đa số mọi người thích tiền, chỉ là nói cho vui mà thôi, thực sự yêu thì không có mấy người, những người thực sự yêu, thì đều đã trở thành người giàu có rồi. 3 năm trước, tôi nghe được một câu nói, khiến tôi rất xúc động, giúp đỡ tôi rất nhiều: *"Nếu bạn suy nghĩ về việc nâng cao khả năng kiếm tiền mỗi phút, mỗi giây, thì làm sao bạn có thể không kiếm được tiền?"*, một câu nói giống như trích dẫn tạo động lực, nhưng khi suy ngẫm kỹ, lại không thấy mùi vị của trích dẫn tạo động lực. Đúng vậy, có bao nhiêu người ngày nào cũng nói muốn kiếm tiền, nhưng lại chưa bao giờ học hỏi, nâng cao khả năng kiếm tiền, mỗi phút, mỗi giây đều chú ý đến chuyện bát quái của người nổi tiếng, bình luận lung tung trên mạng, lướt Moments vô độ, đầu óc chứa đầy những chuyện vặt vãnh, tìm kiếm niềm vui nhất thời trong chương trình giải trí và truyện cười, đó chính là kiểu "Diệp Công Hào Long" điển hình.

Một người không có tiền, lại còn thường xuyên nói "nhàm chán", gia đình bạn thiếu tiền, bố mẹ cần tiền để dưỡng lão, chữa bệnh, vợ con cần tiền để sinh hoạt, bạn còn nói "nhàm chán", bạn nói xem, ai tin bạn là con người? Nếu bạn suy nghĩ về việc nâng cao khả năng kiếm tiền mỗi phút, mỗi giây, thì làm sao bạn có thể không kiếm được tiền? Câu nói này, bạn có thể lặp đi lặp lại, lặp cho đến khi bạn kiếm được tiền thì thôi. *"Tiền không phải là vạn năng, nhưng không có tiền thì vạn vạn không thể"*. Bạn có tiền, bạn cúng ruồi, bạn cũng đẹp trai, bạn không có tiền, bạn không ham tiền, bạn cúng trời đất à?

8. Làm thế nào để thoát khỏi khuôn khổ, leo lên đỉnh chuỗi thức ăn?

Có lần, tôi trò chuyện với bạn bè, chúng tôi nói về một chủ đề rất hay ho: *Nếu bạn bị mắc kẹt trên một hòn đảo hoang không người, ông trời cho bạn chọn một người để đồng hành cùng bạn, bạn sẽ chọn ai?* Mọi người hãy dành 1 phút để suy nghĩ, ghi nhớ câu trả lời của bạn trong lòng, sau đó tiếp tục đọc, chắc chắn sẽ rất thú vị. Lúc đó, chúng tôi nhận được rất nhiều câu trả lời, có người chọn người bạn thân thiết nhất, có người chọn vợ, người tình, hoặc là người đẹp, họ giải thích rằng: *"Tạo hóa tạo ra âm dương, chính là để âm dương không thể tách rời"*. Còn có một anh bạn chọn bố mẹ hoặc là con cái, tôi hỏi anh ta tại sao? Anh ta nói, chọn bố mẹ là vì muốn chăm sóc họ, làm tròn chữ hiếu, chọn con cái, là vì muốn chăm sóc con cái mình, quả là một suy nghĩ tràn đầy tình yêu thương, chẳng lẽ bạn không nghĩ đến việc sẽ làm hại họ sao?

Còn có một anh bạn nói: *"Tôi không cần gì cả, tôi quyết định sống một mình trên hòn đảo hoang cho đến chết"*, tôi hỏi anh ta, tại sao lại có suy nghĩ đó? Anh ta nói: *"Tôi một mình bị mắc kẹt trên hòn đảo hoang đã rất đáng thương rồi, tại sao lại phải để người khác cùng tôi chịu khổ? Chịu khổ một mình là được rồi, làm hại người khác làm gì? Bản thân bị mắc kẹt đã đủ thảm rồi!"*. Nhưng suy nghĩ đầu tiên của tuyệt đại đa số mọi người, đều là không muốn chịu đựng nỗi khổ một mình, mà là hy vọng người mà họ yêu quý nhất có thể cùng họ vượt qua khó khăn. Nhân tính là ích kỷ, suy nghĩ đầu tiên không cân nhắc thường là suy nghĩ chân thật nhất, anh bạn này nói đối

mặt với khó khăn một mình, quả thực là anh hùng, nhưng anh hùng này có phải là hơi ngốc không?

Còn có một câu trả lời rất kỳ quặc, đó là chọn kẻ thù của mình. "*Nhìn thấy kẻ thù của tôi cùng tôi chịu khổ, tôi sẽ rất vui vẻ, tôi đã tham lắm rồi, không có lý do gì để anh ta sung sướng, bản thân bị mắc kẹt rồi, mà suy nghĩ đầu tiên lại là kẻ thù, thực sự bất phục, tôi muốn cúi đầu bái lạy anh ta*". Còn có người nói sợ cô đơn, hy vọng thần đèn sẽ xuất hiện, biến ra đồ ăn, người đẹp, cung điện,... tất cả những thứ tốt đẹp. Đối với những câu trả lời này, tôi rất tò mò, họ đã có thể nghĩ đến thần đèn rồi, tại sao lại chỉ nghĩ đến cách sống trên hòn đảo hoang cho đến hết đời?

Tại sao không bảo thần đèn đưa họ rời khỏi hòn đảo hoang, trở về thành phố? Bây giờ, hãy xem câu trả lời mà tôi đã bảo bạn ghi lại, câu trả lời của bạn là gì? Từ những câu trả lời đó, chúng ta có thể nhìn thấy hai thứ, một là nhiều, hai là tầm nhìn. Câu nói *bị mắc kẹt trên hòn đảo hoang* chính là nhiều, khiến bạn phân tâm, trí tưởng tượng bay bổng của bạn chính là tầm nhìn để bạn thoát khỏi hòn đảo hoang. Khi tôi đặt ra câu hỏi này, tôi đã giả định rằng bạn đã bị mắc kẹt trên hòn đảo hoang, nhiều mà tôi giả định, chắc chắn là bạn không thể kiểm soát.

Nhưng tôi đã cho bạn cơ hội để trí tưởng tượng bay bổng, chỉ cần bạn không bị giam cầm bởi giả định của tôi, kỳ thực, bạn hoàn toàn có thể nắm giữ quyền kiểm soát. Đa số mọi người đều bị mê hoặc bởi nhiều *bị mắc kẹt trên hòn đảo hoang* do tôi giả định trước, không gian suy nghĩ của bạn chỉ là nghĩ cách sống trên hòn đảo hoang cho đến hết đời, tư duy của bạn rơi vào một hố đen, càng đi càng tối.

Trong cuộc sống, tư duy và cuộc sống của rất nhiều người đều bị che mờ bởi nhiều do giả định trước, mà không nhìn vào bản chất của sự vật, không nắm bắt được mâu chốt của vấn đề.

Câu trả lời chính xác là gì? Câu trả lời của cao thủ chỉ có một câu: *Đừng bao giờ để bản thân bị mắc kẹt trên hòn đảo hoang!* (Nếu đã bị mắc kẹt, thì làm gì cũng khổ, chẳng phải sao?)

Người bình thường luôn đợi đến khi vấn đề xảy ra mới nghĩ cách giải quyết, chồng ngoại tình thì phải làm sao? Cuộc sống khó khăn, không có tiền thì phải làm sao? Con cái không tôn trọng mình, cãi lời mình thì phải làm sao? Đồng nghiệp luôn chống đối mình thì phải làm sao? Sếp luôn mắng chửi, coi thường mình thì phải làm sao? Kỳ thực, những vấn đề này đều không có câu trả lời.

Cao thủ luôn nghiên cứu ngay từ ban đầu cách để những vấn đề đó không bao giờ xảy ra, chứ không phải là xảy ra rồi mới giải quyết. Nếu thu nhập của bạn cao gấp 10 lần chồng bạn, bạn có lo lắng anh ta ngoại tình không? Anh ta mới là người lo lắng bạn ngoại tình đấy. Nếu anh ta ngoại tình, bạn có buồn không? Bạn chỉ cảm thấy vui vẻ thôi, bởi vì bạn quay lưng là có thể tìm được người đàn ông tốt hơn anh ta gấp 10 lần.

Nếu bạn có 5 căn nhà, 4 chiếc xe, tiền gửi 10 triệu, bạn có lo lắng con cái cãi lời bạn không? Sinh thêm mấy đứa nữa, tài sản cho đứa nào hiếu thảo, bạn đoán xem, mấy đứa con đó có coi bạn là tổ tông mà phụng dưỡng không?

Nếu bạn là sếp của đồng nghiệp đó, lương của anh ta là do bạn trả, bạn nghĩ anh ta còn dám gây sự với bạn không? Nếu bạn làm việc ở một công ty, 90% lợi nhuận của công ty là do bạn tạo ra, 90% khách hàng của công ty đều nằm trong tay bạn, bạn đoán xem sếp còn dám mắng bạn không? Chắc chắn sẽ coi bạn là bà nội mà phụng dưỡng.

Bạn đã nhìn thấy sự khác biệt giữa cách cao thủ giải quyết vấn đề và cách người bình thường giải quyết vấn đề chưa? Cao thủ ngay từ ban đầu đã đứng ở góc nhìn của "Chúa", nhìn bao quát toàn cục, kiểm soát toàn cục, còn người bình thường giống như những người trong mê cung, cuộc đời giống như đi trong mê cung, lúc nào cũng đi, tắc, tắc, đi, mắc kẹt trong đó.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Lý do người bình thường bình thường, là bởi vì họ chưa bao giờ học đúng, không thể mở mang tầm mắt, không thể nhìn thấu bản chất của sự vật.

Tôi đã từng làm việc ở một công ty, sự cạnh tranh trong công ty rất khốc liệt, có hơn 1000 nhân viên bán hàng, muốn đạt thành tích số 1, thực sự là rất khó (nhưng tôi vẫn hoàn thành mục tiêu 18 tháng liên tục đạt doanh số cao nhất). Nhưng vấn đề là, cho dù đạt được vị trí số 1, thì cũng rất khó khăn, trong đó có cả yếu tố may mắn, hơn 1000 người này, ngày nào cũng nghĩ cách vượt qua người khác, leo lên ngôi vị quán quân. Nhưng bạn phải hiểu rằng, cho dù có làm được, thì cũng phải vất vả khôn xiết. Mọi người đều nghĩ cách vượt qua người khác, tư duy như vậy chính là bị mắc kẹt trong "nhiều" rồi, cho dù bạn sử dụng chiến lược nào, thì bạn cũng bị mắc kẹt trong đó.

Sau này, tôi đã hiểu, chiều không gian cao có thể đánh bại chiều không gian thấp, tôi thoát khỏi nhiều đó, tôi không cạnh tranh với họ. Khi mọi người đang nỗ lực bán hàng, thì tôi tranh thủ thời gian để học những nội dung về nhân tính - thương mại, buổi tối ở ký túc xá, tôi đọc sách, học tập, còn họ thì chơi bài. Mấy năm sau, họ vẫn đang tranh giành doanh số cao nhất đến đầu rơi máu chảy, còn tôi đã đi giảng bài khắp đất nước, có lúc, thu nhập một ngày của tôi bằng thu nhập một năm của họ. Cao thủ là những người có thể thoát khỏi vấn đề để giải quyết vấn đề. Tranh giành doanh số với họ là nhiều, đôi đường đua, ngồi tên lửa bay thẳng lên trời mới là bá đạo. Người khác đi xe đạp, bạn đi xe máy, người khác đi xe máy, bạn đi tàu cao tốc, người khác đi tàu cao tốc, bạn đi máy bay, thoát khỏi nhiều của vấn đề ban đầu, đôi chiều không gian, dùng chiều không gian cao để đánh bại chiều không gian thấp, dễ dàng chiến thắng đối thủ.

Kể một câu chuyện, có một vị giáo sư, khi giảng bài, đã chơi một trò chơi, yêu cầu sinh viên trong lớp không được trả lời câu hỏi của ông bằng lời nói (có thể dùng hành động để biểu đạt). Giáo sư đặt ra câu hỏi đầu tiên: *"Em đã yêu đương mấy lần?"*, chỉ vào một sinh viên, sinh viên đó giơ một ngón tay. Tiếp theo, tất cả những câu hỏi mà giáo sư đặt ra, sinh viên đều trả lời bằng cách giơ ngón tay. Sau khi kết thúc buổi học, giáo sư nói với sinh viên: *"Tôi dạy học đã nhiều năm, ngày đầu tiên khai giảng, tôi đều chơi trò chơi 'không được nói' với sinh viên mới, trò chơi này, tôi đã chơi hơn 20 năm, tôi phát hiện ra rằng, hơn 20 năm qua, hơn 90% sinh viên đều rập khuôn!"*.

Mọi người lưu ý, xiềng xích rập khuôn này sẽ ghim chặt vào khuôn khổ não bộ của chúng ta, ảnh hưởng đến trí nhớ và cuộc sống sau này của chúng ta. Ông ấy chơi trò chơi này, yêu cầu mọi người tuân thủ quy tắc không được nói, kết quả là mọi người rơi vào tình trạng suy nghĩ rập khuôn. Giáo sư nói: *"Tôi phát hiện ra rằng, chỉ cần tôi hỏi sinh viên đầu tiên: 'Em đã yêu đương mấy lần?', nếu sinh viên đầu tiên viết ra câu trả lời, thì cả lớp sẽ viết theo, nếu sinh viên đầu tiên dùng tay để biểu đạt, thì cả lớp sẽ dùng tay để biểu đạt. Nếu tôi hỏi sinh viên đầu tiên: 'Em đã yêu đương mấy lần?', sinh viên đó hát câu trả lời, lưu ý, tôi chỉ nói là "không được nói", chứ không nói là "không được hát", các em có tin là cả lớp sẽ hát theo không? Cho nên, sau này, các em phải lưu ý, não bộ của các em rất lười biếng, các em không được để não bộ của mình trì trệ. Một khi có người làm mẫu, hơn nữa, lại đúng, thì mọi người sẽ làm theo, như vậy, mọi người sẽ lười suy nghĩ đến những khả năng khác, hãy nhớ kỹ, thế giới này rất rộng lớn, con đường rất rộng rãi, nhưng chúng ta rất dễ bị giam cầm trong khuôn khổ".*

Có những khuôn khổ là do bản thân tự đặt ra, có những khuôn khổ là do người khác đặt ra, có những khuôn khổ là do thói quen. Đừng nên quen đi theo người khác, nếu bạn quen rồi, sau khi bước vào xã hội một thời gian, bạn sẽ trở nên chai sạn, cuối cùng, bạn còn không nhận ra được bản thân bị giam cầm trong khuôn khổ, không suy nghĩ đến những khả năng khác. Nếu bạn có con cái, không những phải yêu cầu chúng tuân thủ quy tắc, nghe lời bạn, như vậy, chúng sẽ bị giam cầm trong khuôn khổ. Bạn hãy nhớ kỹ, một đứa trẻ chủ động tuân thủ quy tắc và bị động tuân theo, là hai chuyện khác nhau. Cách để thoát khỏi khuôn khổ, chính là khi bạn nhìn thấy người làm mẫu làm đúng, bạn cần phải tự hỏi bản thân: *Còn có cách nào khác để làm đúng không?*, chỉ có suy nghĩ như vậy, bạn mới có thể tìm được sự khác biệt và sự độc nhất, mà sự khác biệt và sự độc nhất chính là của cải. Cuộc sống chính là quá trình không ngừng phá vỡ khuôn khổ.

9. Làm thế nào để sử dụng "nhân tính", "nhìn thấu" "âm mưu" của một người "trong nháy mắt"?

Bạn hãy quan sát động vật nhiều hơn, học hỏi từ động vật nhiều hơn. Rất nhiều người trong chúng ta khi làm bất kỳ việc gì, đều rất sợ bị người khác chế giễu. Bạn hãy nhớ kỹ, trên thế giới này, chỉ có con người mới sĩ diện, bất kỳ loài động vật nào cũng không có khuyết điểm này. Cho nên, khi bạn phát hiện ra vấn đề của bản thân, có lúc, bạn không ngại học hỏi từ động vật. Động vật không sĩ diện, con người một khi học được đặc điểm này, sẽ bất khả chiến bại, có thể thống trị mọi lĩnh vực.

Rất nhiều người khi làm việc gì đó, đều rất sợ ánh mắt của người khác, sợ bị người khác chế giễu, mất mặt. Khi chúng ta luôn lo lắng người khác nhìn chúng ta như thế nào, kỳ thực, ít nhiều gì, chúng ta cũng đang nhìn bản thân và thế giới bằng ánh mắt đó. Khi chúng ta sợ bị người khác chế giễu, kỳ thực, là do trong hệ điều hành não bộ của chúng ta có khái niệm chế giễu, nếu chúng ta có thể loại bỏ những khái niệm này khỏi cơ thể, thì bạn sẽ không còn lo lắng người khác nhìn bạn như thế nào nữa.

Khi bạn sợ người khác nhìn bạn như thế nào, thì đa phần là do bạn cũng đang nhìn người khác như vậy. Sự thật đằng sau là, chúng ta không bao giờ biết được suy nghĩ của người khác, việc chúng ta có thể làm, là áp dụng cách suy nghĩ của bản thân vào người khác, sau đó, dựa vào đó để suy luận ra tất cả những suy nghĩ có thể tồn tại của người khác.

Nếu trong từ điển của chúng ta không có khái niệm chế giễu, thì tự nhiên chúng ta cũng sẽ không quan tâm đến thái độ của người khác đối với chúng ta, bởi vì hệ điều hành của chúng ta căn bản không thể nhận ra được đó là ý gì! Cho nên, điều quan trọng là điều chỉnh những phần tối tăm trong nhân tính của bản thân, một khi bạn đã điều chỉnh xong, thì môi trường xung quanh bạn cũng sẽ thay đổi theo.

Hãy nhớ kỹ, những người mà bạn ghét, thường phản ánh hình bóng của chính bạn. Nói một cách đơn giản, chính là *dùng bản thân để đọc vị người khác*, bạn là người như thế nào, bạn sẽ nhìn thấy người như vậy. Một người tràn đầy thiện ý, sẽ tin tưởng rằng cả thế giới này đều tràn đầy thiện ý, còn một người luôn bị năng lượng tiêu cực bao vây, sẽ cảm thấy mọi người, mọi việc xung quanh đều không có ý tốt với họ.

Bạn thích hoặc ghét một người, thường là do bạn nhìn thấy chính mình thông qua họ. Lý do chúng ta cảm thấy người khác có quan điểm này, quan điểm kia về chúng ta, có thể là do chúng ta cũng đang nhìn họ bằng ánh mắt đó. Mức độ giống nhau giữa một người và bạn càng cao, thì bạn càng thích hoặc ghét người đó, cho nên, đừng tùy tiện ghét người khác, bởi vì người đó chính là bạn, khi bạn cảm thấy một người rất đáng ghét, thì đừng quên, người đó chính là bạn. Đối với một người, phần mà họ ghét nhất, thường là phần mà họ giỏi nhất.

Lấy ví dụ, đối thủ lớn nhất của Chu Nguyên Chương là Trần Hữu Lượng, điều mà Trần Hữu Lượng kiêng kỵ và ghét nhất, chính là việc bị người khác phản bội. Tại sao ông ta lại ghét việc bị người khác phản bội nhất? Là bởi vì chính ông ta là kẻ bội bạc, tàn nhẫn, giỏi phản bội. Trần Hữu Lượng luôn đa nghi, cũng rất giỏi phản bội, thành công của ông ta là do phản bội:

- Lần thứ nhất, giết ân nhân Nghê Văn Tuấn, khiến ông ta trở thành người nắm quyền thực sự của Thiên Hoàn quốc.
- Lần thứ hai, giết đồng nghiệp, khiến ông ta nắm giữ quyền lực quân sự và chính trị của Thiên Hoàn quốc.
- Lần thứ ba, giết Từ Thợ Huy, khiến ông ta trở thành hoàng đế.

Cuối cùng, thất bại của ông ta cũng là do phản bội. Cấp dưới của ông ta đều biết Trần Hữu Lượng thành công như thế nào, cho nên, để thành công, họ đều học theo cách phản bội của Trần Hữu Lượng. Đó là lý do tại sao Trần Hữu Lượng ghét việc bị phản bội nhất, bởi vì đó là điều mà ông ta giỏi nhất. Cho nên mới nói, *thứ bạn ghét nhất, thường là thứ bạn giỏi nhất*.

Tôi có một người bạn, anh ta lúc nào cũng nói người khác ích kỷ, hẹp hòi, vậy thì tôi muốn hỏi, khi bạn bô bô nói người khác hẹp hòi, thì lòng dạ của bạn rộng lớn đến đâu? Một người rộng lượng, có nói người khác hẹp hòi không?

Một người, lúc nào cũng nói người này keo kiệt, người kia keo kiệt, tôi cho rằng, người keo kiệt nhất, chắc chắn là chính họ. Bạn đã bao giờ thấy người hào phóng, lại đi nói người khác keo kiệt chưa?

Đó chính là hiện tượng phản chiếu trong tâm lý học, nếu trong lòng bạn không có suy nghĩ đó, thì bạn sẽ không cho rằng người khác có suy nghĩ đó. Trong lòng bạn nảy sinh suy nghĩ đen tối nào, thì bạn sẽ cho rằng người khác cũng có suy nghĩ đó, thứ bạn ghét ở người khác, thường là thứ bạn ghét ở chính mình.

Một người đàn ông ngày nào cũng mắng con trai vô dụng, thì chắc chắn bản thân anh ta cũng là kẻ vô dụng, một người đàn ông ngày nào cũng mắng vợ vô dụng, thì chắc chắn bản thân anh ta cũng là kẻ vô dụng, một người ngày nào cũng nói người khác thích móc leo, thì chắc chắn bản thân anh ta cũng thích móc leo, nếu không, họ sẽ không nhạy cảm với việc móc leo như vậy. Cho nên, hãy nhớ kỹ, nếu bạn nghe thấy một người nói hơn 3 lần rằng họ ghét kiểu người nào, thì bạn hãy nhớ kỹ, họ chính là kiểu người đó. Vậy thì hãy suy nghĩ kỹ xem, bạn còn tư cách gì để ghét người khác?

Tất cả những đau khổ của con người, đều là do không hiểu nhân tính, con người ai cũng đều ích kỷ, ham lợi, chúng ta chỉ có thỏa mãn bản tính ích kỷ của đối phương, mới có thể sai khiến họ. Những người cho rằng mình đạo đức cao thượng, còn giỏi dùng lòng tốt để tự coi mình là người tốt, kiểu người này nhất định sẽ cho rằng ai cũng phải như vậy, cho nên, cuối cùng, bạn chỉ có thể bị đâm đầy mình vết thương.

Ví dụ như, chỉ cần bạn nghe thấy hoặc nhìn thấy một người không quen biết ngoại tình, bạn nhất định sẽ mắng họ là đồ tồi, là cặn bã, là súc sinh,... Nếu người bạn thân thiết nhất của bạn ngoại tình, thì bạn sẽ nói: "*Cậu phải cẩn thận đấy*", nhắc nhở một cách nhẹ nhàng, bạn còn nói: "*Nếu cần tôi giúp, tôi nhất định sẽ giúp*". Còn nếu là bạn ngoại tình thì sao? Bạn sẽ nói: "*Tôi đang theo đuổi tình yêu! Chúng tôi là tình yêu đích thực*". Hiểu chưa? Chẳng phải là trơ trên hết chỗ nói sao?

Cùng là một cặp nam nữ, người ngoài, thì bạn nói họ là đồ tồi, là bạn bè, thì bạn nhắc nhở họ cẩn thận, còn bạn ngoại tình, lại trở thành theo đuổi tình yêu, chẳng phải là có vấn đề sao? Đừng đánh giá mọi thứ chỉ dựa vào lợi ích và lập trường của bản thân, ngoại tình chính là ngoại tình, đó là sự thật khách quan.

Rất nhiều phụ nữ thích mắng đàn ông: "*Đàn ông không có đứa nào tốt*", chúng ta lý trí mà nói, cho dù tất cả đàn ông đều không tốt, đều ngoại tình, thì chẳng lẽ tất cả đàn ông đều ngoại tình với cùng một người phụ nữ sao? Chẳng phải là một củ cà rốt, một cái hồ sao? Bạn đã nghĩ đến chưa, một tra nam phải đi kèm với một trà xanh, kết luận là, những người mắng người khác không tốt, thì bản thân họ cũng không tốt. Cho nên, tôi muốn nói, đã không tốt như nhau, thì bao dung, thông cảm cho nhau đi.

Vì vậy, nỗi đau của con người, ngoài nỗi đau do bệnh tật gây ra, thì tất cả nỗi đau còn lại, đều là do quan niệm tạo ra. Nếu bạn có thể nghĩ thông, thì cuộc sống sẽ không còn đau khổ. Rất nhiều phụ nữ cũng vậy, bạn sẽ thấy, con trai họ ngoại tình, họ không quan tâm, còn nếu chồng họ ngoại tình, thì họ sẽ tức đến chết. Đều là người đàn ông quan trọng bên cạnh bạn, nhưng tại sao con trai ngoại tình, bạn lại khoan dung, còn chồng ngoại tình, bạn lại tức giận? Tất cả nỗi đau, bản chất đều là do quan niệm

tạo ra, không liên quan đến sự thật. Nếu bạn coi chồng bạn như con trai, thì anh ta ngoại tình, bạn cũng sẽ không cảm thấy anh ta sai đến mức nào.

Những người không cảm thấy đau khổ, kỳ thực đều là những người thông hiểu nhân tính. Bạn thông hiểu nhân tính, bạn sẽ phát hiện ra, dưới lợi ích, không ai là người tốt, nhìn lại bản thân, bạn cũng không phải là người tốt, bạn sẽ không còn kỳ vọng vào người khác nữa, cũng không còn đau khổ nữa. Chúng ta phải công nhận, dưới lợi ích, con người không tốt, chứ không phải là nhìn thấy những người như vậy mà tức giận, đau khổ. Chúng ta đưa những thứ mà người khác muốn có cho họ, chúng ta sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Bất cứ lúc nào, cũng đừng nên thử thách nhân tính, bởi vì lòng người khó dò, bạn sẽ không bao giờ thăm dò được đáy.

Vì vậy, các bạn ạ, đối với mối quan hệ giữa nam và nữ, đối với quan hệ trong đội nhóm, đừng thử thách nhân tính. Chỉ cần bạn thử thách, bạn sẽ nhìn thấy những thứ bản thủ nhất trên thế giới này.

10. Làm thế nào để vạch trần kẻ lừa đảo, học sai kiến thức hủy hoại cả đời

Trên thị trường có rất nhiều kẻ lừa đảo, ví dụ như: năng lượng số, bói toán, phong thủy, cung hoàng đạo, phù thủy,... Những thứ này đều không được khoa học công nhận, để thu hút con mồi, họ buộc phải dự đoán, nhưng họ không nói rõ lời dự đoán, mà là dùng những câu nói mơ hồ để dự đoán.

Ví dụ như: “*Mấy hôm nữa bạn sẽ gặp xui xẻo, mấy hôm nữa bạn sẽ gặp quý nhân*”. Vấn đề là, “*mấy hôm nữa*” là mấy hôm? Việc gì mới được coi là *xui xẻo*? Xui xẻo đến mức nào? Bởi vì họ không định nghĩa rõ ràng, cho nên bất kỳ chuyện gì xảy ra với đương sự trong tương lai, đều có thể giải thích bằng lời dự đoán này. Vì vậy, những lời dự đoán này là không thể chứng minh là sai, tức là không bao giờ có thể bác bỏ. Họ sử dụng những câu nói có thể đúng, nhưng không bao giờ có thể bác bỏ, để dụ dỗ chúng ta. *Không thể chứng minh là sai*, chính là những thứ không bao giờ có thể kiểm chứng.

Nếu tôi nói vũ khí hạt nhân trên toàn thế giới cùng phát nổ, nhân loại sẽ diệt vong, bạn có dám phản bác tôi không? Bạn có dám chứng minh tôi sai không? Bạn không thể chứng minh tôi sai, tại sao? Bởi vì muốn chứng minh tôi sai, chỉ có một cách, đó là bạn phải kích nổ tất cả vũ khí hạt nhân, mới có thể chứng minh tôi sai. Trước tiên, bạn không thể kích nổ tất cả vũ khí hạt nhân, thứ hai, nếu bạn kích nổ tất cả vũ khí hạt nhân, nhân loại diệt vong, thì ai chứng minh tôi sai?

Hay ví dụ như, tôi nói tôi là con trai của Chúa, chỉ cần số lượng người tin đủ lớn, thì bạn sẽ không bao giờ có thể bác bỏ, bởi vì bạn không bao giờ tìm được Chúa để đối chất. Tôi nói sau khi tôi chết, linh hồn của tôi sẽ lên thiên đường, chỉ cần số lượng người tin đủ lớn, thì bạn sẽ không thể bác bỏ, cách duy nhất để bạn kiểm chứng, là chết. Vấn đề là, sau khi bạn chết, bạn có thể sống lại để cắn tôi một cái không? Nói

cách khác, những thứ lừa đảo như năng lượng số, bói toán, phong thủy, cung hoàng đạo, phù thủy,... kỳ thực không hề cung cấp bất kỳ thông tin có giá trị nào.

Nhưng có một số nhà tiên tri đưa ra lời tiên tri chính xác, ví dụ như ngày tháng năm nào bạn sẽ gặp nạn, năm nào sẽ là ngày tận thế,... nhưng điều nực cười hơn là, khi lời tiên tri của họ không ứng nghiệm, họ tuyệt đối sẽ không nhận sai, mà là dùng lý thuyết của mình để ngụy biện. Ví dụ như, có một thầy bói tiên đoán rằng một người nào đó sẽ gặp chuyện xui xẻo, kết quả là người đó không gặp chuyện xui xẻo, ông ta liền ngụy biện: *"Đó là bởi vì có quý nhân phù trợ, cho nên bạn mới thoát nạn"*. Nếu có một thầy bói tiên đoán rằng bạn sẽ gặp chuyện tốt, kết quả là bạn không gặp chuyện tốt, ông ta liền ngụy biện: *"Đó là bởi vì bạn không thành tâm"*.

Những lời giải thích này nghe có vẻ hợp lý, nhưng chính những lời giải thích này, khiến cho lời tiên tri của họ không thể chứng minh là sai, không thể bác bỏ. Giống như tôi nói tôi là con trai của Chúa, bạn tin hay không, thì bạn cũng không bao giờ có bằng chứng để bác bỏ. Cho nên, những lời tiên tri của lang băm là không đáng tin.

Lấy một ví dụ khác, khi phân tích tính cách của con người dựa vào cung hoàng đạo, thường thấy những câu nói như thế này: *"Đôi khi, bạn rất ghét chính mình"*, *"Bạn thích ở một mình, nhưng lại không cam chịu cô đơn"*, *"Bình thường, bạn coi thường tình yêu, nhưng nếu gặp được người định mệnh, bạn nhất định sẽ yêu hết mình"*. Những người tin vào cung hoàng đạo, áp dụng những câu nói này vào bản thân, nhìn một cái, ồ, chuẩn quá, chẳng phải là tôi sao! Kỳ thực, những lời tiên tri này đều là không thể chứng minh là sai. Chúng ta phân tích từng câu một:

"Đôi khi, bạn rất ghét chính mình". Cụm từ đôi khi trong câu nói này là không thể chứng minh là sai, cũng không thể bác bỏ. Muốn chứng minh câu nói này sai, bạn phải chứng minh được rằng, trong mỗi phút, mỗi giây của cuộc đời một người, bao gồm cả những khoảnh khắc chưa đến, họ đều không cảm thấy ghét chính mình, điều này đương nhiên là không thể chứng minh.

"Bạn thích ở một mình, nhưng lại không cam chịu cô đơn". Câu nói này đã bao gồm cả hai trường hợp trái ngược nhau, tương đương với việc tôi nói: *Có lúc, bạn trạng thái rất tốt, có lúc, trạng thái của bạn lại không tốt*, ghê thật đấy, xem chuẩn quá, đúng là như vậy thật! (hahaha)

Ví dụ như: *"Bình thường, bạn coi thường tình yêu, nhưng nếu gặp được người định mệnh, bạn nhất định sẽ yêu hết mình"*. Cạm bẫy của câu nói này nằm ở chỗ khái niệm người định mệnh không rõ ràng, khi con người có cảm tình với người phụ nữ hoặc người đàn ông nào đó, họ tự nhiên sẽ cho rằng mình đã gặp được người định mệnh, câu nói này cũng giống như câu nói: *"Người độc thân, đều là những người chưa kết hôn"*. Bạn sẽ thốt lên: *"Xem chuẩn quá, thần thánh thật đấy, đến cả việc người độc thân chưa kết hôn mà cũng biết, báỉ phục, báỉ phục"*. Chính bởi vì những lời tiên tri này là không thể chứng minh là sai, không thể bác bỏ, cho nên, đối với bất kỳ ai, những câu nói này đều là tuyệt đối chính xác.

Dùng chiêu trò tương tự để nói về bất kỳ cung hoàng đạo nào đều đúng, mà những câu nói này không hề cung cấp bất kỳ thông tin hữu ích nào, là sự chính xác vô nghĩa.

Quan sát rất nhiều giáo phái thời xưa, đa phần lý thuyết của họ đều là không thể chứng minh là sai. Ví dụ như, họ nói thần linh là có thật, nhưng con người không thể chủ động kiểm chứng được thần linh, chúng ta không thể thiết kế bất kỳ thí nghiệm nào để chứng minh thần linh không tồn tại. Một thần linh mà con người không thể chủ động kiểm chứng, cho nên, mệnh đề này là không thể chứng minh là sai.

Ban đầu, giáo phái nói mặt trời quay quanh trái đất, khi nhà khoa học thực hiện thí nghiệm, bác bỏ điều này, giáo phái không nhận sai, mà là dùng mọi cách để giải thích: *"Người bị ma quỷ mê hoặc rồi"*, *"Kinh thánh không thể lý giải cứng nhắc như vậy"*, cuối cùng, khi không còn cách nào khác, họ lại đưa ra quan điểm: *"Không được nghi ngờ kinh thánh, không được phỏng đoán thần linh"*. Tóm lại, không thể chứng minh là sai, đó chính là mê tín. Mê tín là gì? Chính là tin tưởng mù quáng, không cho phép người khác nghi ngờ, đó gọi là mê tín.

Nếu một người chưa bao giờ học triết học, cho rằng khoa học đại diện cho chân lý cùng cực, không công nhận hạn chế của khoa học, thì đó chính là mê tín khoa học, bởi vì khoa học cũng luôn bị bác bỏ. Lý thuyết của Newton đã được sử dụng trong nhiều năm, mọi người đều tin là đúng, nhưng một phần lý thuyết của ông, cuối cùng đã bị Albert Einstein bác bỏ.

Không mê tín là gì? Nếu bạn hiểu hạn chế của khoa học, nhưng vẫn tin tưởng vào kết luận của khoa học, thì đó không phải là mê tín. Nếu bạn không tin giáo phái là hoàn toàn đúng, bạn cũng biết hạn chế của họ, nhưng bạn vẫn tin tưởng, vậy thì bạn đang học hỏi ưu điểm của họ, bạn là người tỉnh táo.

Không mê tín là gì? Mê tín là gì? Kiểm chứng mở, gọi là không mê tín, một luận điểm, nếu kiểm chứng đóng, thậm chí là không cho phép bạn kiểm chứng, thì bạn đã bị lừa rồi, đó chính là mê tín.

Bạn hãy nhìn khoa học, khoa học chỉ có uy tín tạm thời, không có uy tín vĩnh cửu. Giống như Newton năm xưa, nếu không có ai chứng minh ông ấy sai, thì tạm thời, ông ấy chính là uy tín. Nếu tương lai, có ai chứng minh ông ấy sai, hơn nữa, còn cung cấp bằng chứng, thì một số lý thuyết của ông ấy sẽ bị bác bỏ. Bất kỳ ai, chỉ cần có điều kiện, đều có thể chứng minh nhà khoa học uy tín nhất đã sai.

Một số giáo phái không cho phép người ngoài tham gia thảo luận, chỉ có người trong giáo phái mới có quyền giải thích, quần chúng không được phát biểu ý kiến khác biệt, những gì họ nói mới là chân lý vĩnh cửu. Bạn tìm được bằng chứng, họ lại nói bạn là kẻ phản bội, còn khoa học thì không phân biệt đối xử, chỉ cần bạn đưa ra bằng chứng, thì bạn chính là chân lý. Cho nên, khoa học tuy có hạn chế, nhưng khoa học ít mê tín hơn so với những lý thuyết không cho phép nghi ngờ của giáo phái.

Hãy nhớ kỹ, những lý thuyết không thể kiểm chứng, bác bỏ, chính là lời nói dối, cho nên, đừng tin bất kỳ thầy lang băm nào, chỉ có những thứ có thể chứng minh, mới là lý thuyết có thể giải quyết vấn đề trong cuộc sống của chúng ta. Nói cho bạn

biết, quần chúng cực kỳ ngu muội, có một số giáo chủ nói với tín đồ của họ rằng, ngày tháng năm nào đó, sẽ là ngày tận thế, đám tín đồ đó tin sái cổ. Đến ngày đó, tất cả tín đồ phát hiện ra lời tiên tri của giáo chủ đã thất bại, họ liền quỳ trước mặt giáo chủ, xem giáo chủ giải thích như thế nào. Giáo chủ nói: *"Do lòng thành, lòng tốt của mọi người đã cảm động thần linh, thần linh đã quyết định để chúng ta tiếp tục sống"*, kết quả là đám tín đồ đó càng sùng bái giáo chủ hơn, họ cho rằng giáo chủ *"vô sở bất năng"* (không có gì là không làm được), họ không bao giờ nghĩ đến việc giáo chủ là kẻ lừa đảo! Tôi nói cho bạn biết, đó chính là vấn đề lớn nhất của quần chúng ngu muội. Bạn muốn quần chúng nhận ra sai lầm, quay đầu là bờ, công khai nhận mình ngu ngốc, đừng nằm mơ!

Khi con người tiếp xúc với tư tưởng mới không phù hợp với nhận thức của bản thân, phản ứng đầu tiên của họ không phải là chấp nhận, sửa sai, mà là tìm lý do khác để ủng hộ quan niệm ngu ngốc vốn có, cho dù lý do đó vô lý đến đâu. Khi con người đối mặt với sai lầm của bản thân, họ không lý trí, cho nên, con người không thể nhận sai, nhận sai là việc phản nhân tính, từ xưa đến nay, không có mấy người làm được. Vậy thì bạn có thể sẽ hỏi, làm sao để phán đoán trình độ ngu ngốc của bản thân? Bạn hãy nhìn vào túi tiền là biết. Túi tiền là tiêu chuẩn duy nhất để kiểm tra đầu óc.

Nhận ra sai lầm của bản thân, không phải là gặp ai cũng nhận sai. Tôi xin chia sẻ với mọi người một công thức: Khi gặp người kém cỏi hơn mình, hãy kiên trì quan điểm của bản thân, khi gặp người tương đương với mình, hãy hoài nghi quan điểm của bản thân, khi gặp người giỏi hơn mình, hãy nhận sai, không nên tranh cãi, càng tranh cãi càng nghèo. Rất nhiều fan thích tranh luận đúng sai, tôi còn không có thời gian để trả lời tin nhắn của họ, thời gian của tôi được tính theo phút, một người lãng phí thời gian để tranh luận với người khác, chỉ có thể chứng minh rằng, họ thực sự rất nghèo. Nếu bạn kiếm được 10 đô la mỗi phút, tôi tin rằng, cho dù người khác mắng bạn là con lợn, thì bạn cũng sẽ không lãng phí thời gian để mắng lại họ, đúng không? Bởi vì chi phí để mắng họ quá cao.

11. Người hiểu nhân tính là người chơi, người không hiểu nhân tính là "đồ chơi"

Tôi nhớ cách đây nhiều năm, tôi đã đọc một cuốn tiểu thuyết của Nhật Bản, cuốn tiểu thuyết rất mỏng, kể về câu chuyện thời Chiến Quốc của Nhật Bản. Kyoto liên tiếp gặp phải thiên tai và chiến tranh, suy tàn, bất ổn. Một võ sĩ thất bại trên chiến trường, bỏ chạy đến thành La Sinh Môn, lúc đó là mùa đông, trời rét buốt, anh ta đã làm mất áo khoác dày khi bỏ chạy, giờ đây lạnh run trên đường phố. Chiến tranh liên miên, thành cổ xuống cấp, trông rất thảm hại. Rất nhiều xác chết vô chủ bị kéo lên thành vớt bỏ, thu hút bầy quạ đen đến tìm kiếm thức ăn, La Sinh Môn càng trông vắng vẻ, âm u. Võ sĩ nấp trong góc tường, suy nghĩ về tương lai của mình, thời loạn lạc, lựa chọn thực sự rất ít, hoặc là chết công trên đường phố, hoặc là bất chấp thủ đoạn, làm kẻ ác.

Võ sĩ do dự không quyết định được, dù sao, trước đó không lâu, anh ta vẫn là một võ sĩ kiêu ngạo, trong lòng vẫn còn ánh sáng của chính nghĩa, nếu trở thành kẻ cướp, thì tâm lý anh ta không thể vượt qua được. Bỗng nhiên, trong ánh sáng mờ mờ, võ sĩ nhìn thấy một bà lão đang ngồi xồm trong đồng xác chết, nhô tóc trên đầu xác chết nữ, cảnh tượng này kỳ quái đến kinh dị, khiến anh ta sởn gai ốc. Võ sĩ chĩa dao vào cổ bà lão, ép hỏi bà ta đang làm gì? Bà lão trả lời: *"Tôi nhổ tóc của người chết để làm tóc giả, bán lấy tiền sống qua ngày"*. Bà lão không cảm thấy hành vi này có gì sai trái, bà ta tiếp tục biện minh: *"Đồ của người chết đối với người chết đã vô dụng rồi, nếu có thể tạo ra một chút giá trị cho người sống, thì tại sao lại không làm như vậy? Tôi làm như vậy, cũng là vì không còn cách nào khác, nếu không làm như vậy, thì chỉ có thể ngồi chờ chết"*.

Võ sĩ nghe xong lời của bà lão, tâm lý anh ta bỗng nhiên thoáng hơn, anh ta nói với bà lão: *"Tôi sẽ lấy quần áo của bà, bà đừng trách tôi, nếu không, tôi sẽ chết cóng!"*. Nói xong, võ sĩ cướp lấy quần áo của bà lão, rồi bỏ đi, câu chuyện kết thúc đột ngột, để lại cho tôi vô số suy nghĩ...

Kể một câu chuyện có thật của bản thân tôi, xảy ra khi tôi còn học tiểu học, bố tôi qua đời khi còn rất trẻ, mẹ tôi lương 170 ¥ một tháng, để nuôi chị em tôi khôn lớn, bà làm việc không ngừng nghỉ. Cho nên, mẹ tôi không có thời gian chăm sóc chúng tôi, tôi không cảm nhận được nhiều tình mẫu tử. Có lần, tôi cần một con dao để gọt bút chì, mẹ tôi không có tiền mua, cho nên bà đã nhờ vả khắp nơi, dùng lưỡi cưa làm cho tôi một chiếc gọt bút chì. Ngoài tiền ăn mặc, đây là món quà chính thức đầu tiên mà mẹ tặng cho tôi, tôi rất yêu thích nó, giữ gìn nó cẩn thận. Một hôm, tôi đang chơi chiếc gọt bút chì đó trên lớp, thì người thầy mà tôi kính trọng nhất đã tịch thu nó. Nhớ lại cảnh mẹ tôi đi khắp nơi nhờ vả người khác làm gọt bút chì cho tôi, tôi cảm thấy rất buồn, nhưng tôi không dám phản kháng. Một thời gian sau, tôi phát hiện con trai của thầy đang dùng chiếc gọt bút chì đó, người thầy mà tôi từng kính trọng nhất, lập tức trở nên vô giá trị trong lòng tôi. Môn học mà người thầy đó dạy là đạo đức, đằng sau đạo đức giả tạo, chính là sự xấu xa của nhân tính.

Bạn tin vào nhân tính bản thiện, bạn sẽ luôn bị tổn thương;

Bạn tin vào nhân tâm bản ác, bạn sẽ luôn đề phòng.

Hàn Phi Tử và Khổng Tử, quan điểm trái ngược về nhân tính, nhân tính tốt cuộc là thiện hay ác?

Từ nhỏ, chúng ta được dạy dỗ theo tư tưởng Nho giáo của Khổng Tử, tư tưởng của ông là lý thuyết nhân tính bản thiện điển hình. Theo quan điểm của ông, nhân tính là hiền lành, tốt bụng, nhân nghĩa. Còn có một người có tư tưởng trái ngược với ông, đó là Hàn Phi Tử, là đại diện của Pháp gia, theo quan điểm của ông, nhân tính là ác, là hung dữ như sói đói.

Chúng ta hãy lắng nghe Hàn Phi Tử nói về nhân tính. Hàn Phi Tử cho rằng, bản chất mối quan hệ giữa người với người, chỉ có một, đó là lợi ích. Chỉ cần có lợi ích, thì những người xa lạ đến đâu cũng có thể trở nên thân thiết, một khi động chạm đến lợi ích, thì cho dù là cha con, cũng sẽ cách mặt nhau. Hàn Phi Tử nói, trước lợi ích, không

ai đáng tin, ví dụ như vợ chồng, giữa vợ chồng không có huyết thống, hoàn toàn là duy trì bằng tình cảm, có tình cảm sẽ gần gũi, không có tình cảm sẽ xa cách.

Là chồng, đàn ông đến 50 tuổi vẫn hạo sắc, còn vợ, một khi qua 30 tuổi là nhan sắc xuống dốc, cho nên, chồng hẳn có cơ hội là sẽ tìm người mới. Bạn nói xem, tình cảm có đáng tin không? Theo quan điểm của ông, trên đời này không có đàn ông không hạo sắc, nếu có, thì chỉ là do túi tiền của họ chưa đủ vốn để hạo sắc mà thôi. Hàn Phi Tử còn nói, nếu vua có người mới, thì còn tệ hơn, bởi vì để lấy lòng người mới, vua có thể sẽ phế truất người thừa kế ngai vàng ban đầu, lập thái tử mới. Trong trường hợp này, làm sao hoàng hậu có thể đồng lòng với hoàng đế? Hoàng hậu chỉ mong hoàng đế chết sớm, như vậy, con trai bà ta mới có thể lên ngôi sớm, loại bỏ người mới đó.

Hàn Phi Tử nói, chưa nói đến vợ chồng, ngay cả con trai cũng không đáng tin! Triệu Vũ Linh Vương của nước Triệu, chính là vì tin tưởng con trai mình, sớm nhường ngôi cho con, kết quả là con trai sợ bố một ngày nào đó sẽ phế truất mình, liền phát động cuộc đảo chính, vây hãm Triệu Vũ Linh Vương trong cung điện, vây suốt 3 tháng, không cho ăn, cho uống, khiến Triệu Vũ Linh Vương chết đói. Cho dù là vợ chồng, cha con thân thiết đến đâu, cũng không thể tin tưởng, vậy thì trên đời này, còn ai đáng tin?

Hàn Phi Tử nói, giữa hoàng đế và thần tử thời xưa càng không có tình nghĩa gì để nói, họ luôn toan tính lẫn nhau, những người làm thần tử, lúc nào cũng nhắm nhe ngai vàng của hoàng đế, một khi hoàng đế lơ là, họ sẽ giết vua, cướp ngôi. Đối với hoàng đế mà nói, hoàng hậu, huynh đệ, thần tử càng thân thiết, thì càng nguy hiểm, càng cần phải đề phòng, sơ sẩy một chút, bạn sẽ bị họ hại, cho nên, có thể thấy, từ mấy nghìn năm trước, Hàn Phi Tử đã nghiên cứu nhân tính một cách thấu đáo. Vấn đề là, Nho giáo của Khổng Tử và Pháp gia của Hàn Phi Tử, đâu mới là đúng? Nói thật lòng, ước mơ của chúng tôi là sống theo Nho giáo, nhưng thần tượng của chúng tôi là Pháp gia. Hai thứ này không hề mâu thuẫn, Nho giáo là ước mơ lý tưởng hóa, còn Pháp gia là con đường để đi đến ước mơ đó.

Hoàng Bật từng nói một câu: *“Trước đây, khi tôi còn là diễn viên quần chúng, những người tôi gặp đều là những người toan tính, lừa gạt, trục lợi từ tôi, còn sau khi trở thành diễn viên chính, giành được giải Kim Mã, những người tôi gặp đều là những người rất tốt bụng”*. Nhân tính là thay đổi không ngừng, nhân tính bản thiện hay là nhân tính bản ác, là do bạn quyết định. Khi bạn có thể mang đến lợi ích đủ lớn cho những người xung quanh, thì nhân tính của họ đối với bạn đều là lương thiện, khi bạn không thể mang đến bất kỳ lợi ích nào cho những người xung quanh, thậm chí còn trở thành gánh nặng của họ, thì cái ác trong nhân tính của họ sẽ bị bạn kích hoạt, đó chính là sự thật!

Người khác có thể làm tổn thương bạn, kỳ thực đều là lỗi của bạn, bởi vì trong mắt họ, bạn không quan trọng, thậm chí là vô giá trị. Ngoài bố mẹ, lòng tốt của mọi người dành cho bạn, đến cuối cùng, bản chất đều là giả tạo.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Tình yêu cần thủ đoạn, không có thủ đoạn, bạn lấy gì để đối phó với kẻ tiểu nhân? Lấy gì để đối phó với kẻ xấu? Những thứ chúng ta học được khi còn nhỏ, là để đối xử với người tốt.

Dưới đây là 2 thuật dụng người đỉnh cao:

1. Xấu trước, tốt sau

Không phải là bảo bạn làm kẻ xấu thực sự, mà là làm người xấu bề ngoài nhưng tốt bụng bên trong. Tại sao không trực tiếp làm người tốt? Bởi vì bạn đối xử tốt với một người lâu dài, không những không nhận được sự cảm kích của họ, mà ngược lại, họ còn lấn tới, bởi vì nhân tính thường là ức hiếp kẻ yếu, sợ hãi kẻ mạnh. Thời trẻ, tôi đã từng làm nhân viên phục vụ ở khách sạn, chúng tôi đều làm như vậy, khi gặp phải khách hàng khó tính, nóng nảy, chúng tôi cảm thấy rất ghét, nhưng mỗi lần khiếu nại, chất lượng phục vụ của chúng tôi đều đạt 200%, bởi vì sợ bị họ khiếu nại, biết họ không dễ chọc. Còn những khách hàng dễ tính, hiền lành, khi họ đến, chúng tôi cảm thấy rất thích, nhưng khi phục vụ, chúng tôi chỉ làm qua loa, bởi vì biết họ dễ tính, sẽ không khiếu nại. Nhìn thấy chưa, nhân tính chính là như vậy. Giống như rất nhiều đứa trẻ, ông bà càng nuông chiều, thì chúng càng hỗn láo.

Con trai tôi học lớp 1, cách mà nó đối xử với người thân và bạn học là hoàn toàn khác nhau. Đối với người bạn thân thiết nhất, nó rất hào phóng, nhà có đồ ăn ngon, nó sẽ chủ động mang một ít cho bạn. Nhưng khi đối mặt với mẹ, nó lại rất keo kiệt, tại sao lại như vậy? Bởi vì mẹ quá tốt với nó, nó đã quen với việc không cần bỏ ra mà vẫn nhận được lòng tốt. Còn đối mặt với bạn học thì khác, bạn học cần nó cho đồ ăn ngon, đồ chơi, thì mới chơi với nó. Nghe đến đây, những bà mẹ có con nhỏ, chắc hẳn đang toát mồ hôi lạnh!

Khi trong mắt những người xung quanh, bạn là người khó tính, thì mối quan hệ giữa bạn và họ mới có thể bền lâu, bởi vì kỳ vọng của họ đối với bạn thấp. Mọi mối quan hệ tan vỡ, bản chất đều là do thất vọng, *“Trước đây, tôi tưởng anh/cô là người tốt, không ngờ anh/cô lại như vậy?”*, *“Chúng ta luôn là anh em, tôi gặp khó khăn, anh/cô lại không giúp tôi?”*, bạn thấy chưa? Lòng tốt đều trở thành gánh nặng. Còn nếu trong mắt họ, bạn luôn là người không tốt, thì tự nhiên họ sẽ không kỳ vọng vào bạn, không kỳ vọng sẽ không thất vọng, mà khi họ không kỳ vọng vào bạn, thì lòng tốt nhỏ nhoi của bạn, sẽ trở thành niềm vui bất ngờ đối với họ.

Bạn vay tiền một người luôn được coi là người tốt, bạn nói vay 1 vạn, kết quả là họ nói chỉ cho bạn vay 2 nghìn, bạn sẽ nghĩ gì? *“Người này keo kiệt vậy sao, trước đây, mọi người đều nói anh ta hào phóng, hóa ra đều là giả tạo cả”*, sau đó, bạn đi khắp nơi nói xấu anh ta. Còn nếu bạn vay tiền một người luôn được coi là người keo kiệt, bạn sẽ nghĩ: *“Người này keo kiệt như vậy, có thể cho vay 1 nghìn là tốt lắm rồi”*, thế là bạn nói vay 1 nghìn, kết quả, đối phương nói: *“Tôi cho cậu vay 1500”*, chắc chắn bạn sẽ cảm động khôn xiết, sau đó, đi khắp nơi khen ngợi sự hào phóng của anh ta. Cho vay 1500 là ân nhân, cho vay 2000 lại trở thành kẻ tiểu nhân.

[Tâm Pháp Quyền Muru Nhân Tính]: Lòng tốt không trải qua sự xấu xa, không có giá trị.

2. Cho trước, lấy sau

Chúng ta thường nghe câu nói: “Cho trước, nhận sau”, đúng không? Câu nói này không sai, nhưng nói thật, phải xem là cho ai. So với đạo lý giang hồ, tôi càng tin tưởng vào con bài trong tay mình, nhân tính chưa chắc đã biết ơn bạn chỉ vì bạn đã từng đối xử tốt với họ, nhưng nhân tính chắc chắn sẽ xu nịnh bạn, bởi vì trong tay bạn đang nắm giữ thứ mà họ muốn có trong tương lai.

Khi con bạn còn bé, bạn có thể thay tã cho nó hàng ngày mà không cảm thấy khó chịu, còn nếu bố mẹ bạn ốm nặng, nằm liệt giường, bạn có thể làm những việc đó không? Bạn có thể làm bao lâu? Cho dù bạn có thể làm, thì trong lòng bạn có thực sự tự nguyện không? Dĩ nhiên, chắc chắn bạn lại nói: “*Trên tivi đã đưa tin về người con hiếu thảo chăm sóc mẹ già ốm liệt giường 10 năm*”,... những trường hợp như vậy có mấy người? Ngược lại, những người già sống cô đơn, thậm chí vì con cái bất hiếu thì rất nhiều, đúng không?

Tại sao lòng tốt mà bạn dành cho con cái, lại lớn hơn lòng tốt mà bạn dành cho bố mẹ? Bởi vì con cái, cho dù là hiện tại hay là tương lai, đều mang đến lợi ích lớn hơn cho bạn. Bạn cảm thấy, bạn hết lòng hy sinh cho con cái, đợi đến khi bạn già, bạn có thể dựa dẫm vào chúng, còn bố mẹ hiện tại không thể cho bạn bất kỳ thứ gì nữa. Đương nhiên, tôi không nói như vậy là bạn không yêu thương bố mẹ bạn, chỉ là tôi muốn mọi người có thể nhìn thấy chân lý trong mỗi hành động của chúng ta. Sự thật của xã hội này là gì? Luật sư hy vọng bạn bị kiện, người bán thuốc hy vọng bạn bị bệnh, thợ sửa xe hy vọng xe của bạn bị hỏng, chỉ có kẻ trộm, họ hy vọng bạn luôn giàu có. Cho nên, niềm vui lớn nhất của cuộc đời, chính là không kỳ vọng vào bất kỳ ai.

Cho nên, đối với con cái, đối với nửa kia, đối với nhân viên, đối với đối tác, phải nắm giữ con bài trong tay, mới là chính đạo. Nếu bạn cho hết con bài trong tay, thì họ cũng không cần phải đối xử tốt với bạn nữa. Ông ngoại tôi có 4 con trai, 2 con gái, ông chia hết nhà cửa, đất đai cho con cái, sau đó, ông bị liệt nửa người, nằm liệt giường, 6 người con đùn đẩy trách nhiệm chăm sóc ông, suýt chút nữa thì đánh nhau.

Cuối cùng, khi ông sắp mất, vẫn còn cơ hội chữa trị, nhưng mấy người cậu của tôi quyết định từ bỏ, ông cứ như vậy mà ra đi. Thực tế hơn nữa là, sau khi ông mất, mấy người cậu và mợ của tôi, không hề buồn bã, thậm chí còn vui mừng, hớn hở. Lúc có quân bài trong tay, bạn là ông, lúc không có quân bài trong tay, bạn là cháu, đó chính là nhân tính.

Con trai tôi năn nỉ tôi mua kem cho nó, tôi nói: “*Đợi lát nữa, cho bố ăn mấy miếng*”, nó liền đồng ý. Mua xong, tôi nói: “*Cho bố ăn mấy miếng*”, nó cầm kem định bỏ chạy, lúc này, tôi nói: “*Cho bố ăn mấy miếng, bố mua khoai tây chiên cho con*”, nó nói: “*Vâng, bố ăn đi*”. Khi tôi đi công tác, gọi điện thoại cho nó, tôi hỏi: “*Con có nhớ bố không?*”, nó trả lời: “*Bố có mua đồ chơi cho con không?*”. Ngay cả đứa trẻ 8 tuổi cũng biết, tình yêu là trao đổi bằng vật chất, nhưng rất nhiều người lớn lại ngu ngốc chỉ biết nói về tình yêu!

Lợi ích đủ lớn, người xa lạ cũng sẵn lòng làm cháu của bạn, lợi ích quá ít, cháu cũng sẽ trở thành người xa lạ. Có người nói: “*Tuy anh nói rất có lý, nhưng tôi không*

có tiền thì phải làm sao?". Không có tiền, rất đơn giản, hãy dành thời gian nói chuyện tình cảm để học cách kiếm tiền, khi bạn có tiền, họ sẽ tự động vây quanh bạn nói chuyện tình cảm. Cho dù là bạn bè thân thiết đến đâu, khi động chạm đến tiền bạc, thái độ và mối quan hệ đều sẽ thay đổi 180 độ, đạo đức và nguyên tắc tuy quan trọng, nhưng luôn phải nhường đường cho lợi ích, đó là nhân tính.

[Tâm Pháp Quyền Muu Nhân Tính]: Đa số mọi người không phải là không muốn bỏ nguyên tắc và đạo đức, chủ yếu là do họ chưa gặp giá tốt. Chọn tiền hay chọn tình cảm? Những người chọn tình cảm, là bởi vì cảm dỗ của tiền chưa đủ lớn.

12. Tại sao con bạn bị bắt nạt ngay khi bước vào xã hội?

Tại sao rất nhiều đứa trẻ lớn lên, bước vào xã hội lại không thành công? Tôi nói ra có thể bạn không tin, chính là do bạn gây ra. Có lần, con gái 7 tuổi của tôi sau khi biểu diễn tiết mục ở trường về nhà, trông nó trang điểm một chút. Buổi tối ăn cơm, vợ tôi tinh mắt, vừa nhìn đã nhận ra con bé này đã lén dùng mỹ phẩm của cô ấy trang điểm, bởi vì son môi mà vợ tôi dùng là màu đỏ cà chua, vừa nhìn là biết ngay. Cô ấy hỏi con gái: *"Con có phải đã dùng mỹ phẩm của mẹ không?"* Trẻ con mà, chắc chắn sợ bị đánh, cứng đầu ngẩng đầu lên nói: *"Không."* Vợ tôi nghe xong tức giận vô cùng, nói: *"Con mới 7 tuổi mà đã dám nói dối, lớn lên còn ra thể thống gì nữa."* Vợ tôi trực tiếp đánh con bé một trận, vừa đánh vừa nói: *"Xem con còn dám nói dối nữa không, xem con còn dám nói dối nữa không...."*

Buổi tối tôi về nhà, vợ tôi kể chuyện này cho tôi nghe, vừa kể vừa tự hào, thể hiện phương pháp dạy dỗ cao siêu của cô ấy. Tôi nghe xong sụp đồ, tôi nói: *"Nó nói dối, em đánh nó làm gì?"* Vợ tôi nói: *"Anh đùa à! Anh bị điên à? Nói dối mà không đánh?"* Tôi hỏi vợ tôi bằng giọng rất nhỏ: *"Tháng trước em có nói dối không?"* Câu hỏi này khiến cô ấy sững sờ, nửa ngày mới thốt ra một chữ: *"Không."* Tôi lại hỏi lại một lần nữa, cô ấy vẫn nói không. Tôi nói: *"Lần trước em đánh bài, mẹ em gọi điện thoại, em nói với bà là em đang đi dạo phố, em quên rồi sao?"* Cô ấy nghe xong không trốn tránh được nữa, nói: *"Đó, đó, đó, đó khác!"* Thực ra, vợ tôi thường nói dối, quên nói với mọi người, thực ra tôi cũng thường nói dối, còn các bạn thì sao? (hahaha)

Tôi nói với vợ: *"Con gái nói dối, em có thể đánh nó. Em nói dối, ai đánh em?"* Đây là dùng cách của kẻ hèn để yêu cầu bản thân, dùng cách của thánh nhân để yêu cầu người khác. Vợ tôi, thực sự cần phải trưởng thành. Đánh như vậy, con bé sẽ mất hết khả năng sống sót, lớn lên làm sao có thể kiếm tiền từ xã hội, chẳng phải trở thành kẻ vô dụng sao!

Mọi người đã từng nghe nói đến bậc thầy marketing đỉnh cao chưa? Bất kỳ phương án marketing nào cũng kiếm được vài trăm triệu. Bậc thầy marketing và kẻ lừa đảo sử dụng logic cơ bản giống nhau, điểm khác biệt của họ là, bậc thầy marketing có sản phẩm tốt, mang lại lợi ích cho khách hàng. Kẻ lừa đảo không có sản phẩm tốt. Một người có lòng tốt, một người không có lòng tốt. Người không thông thạo logic của marketing, muốn làm nên chuyện trong thương trường, cả đời này đừng mong!

Tôi nói với con gái tôi: *"Con không nên nói dối, nhưng điều kiện tiên quyết là phải có lợi cho người khác."* Con gái tôi ngây thơ nhìn tôi, hỏi: *"Bố ơi, đây gọi là lời nói dối thiện chí sao?"* Nghe con gái nói vậy, tôi rất vui, trí thông minh này, vượt xa vợ tôi mấy bậc. Đường Tăng luôn miệng nói người xuất gia không nói dối, ông ta nói với Ngô Không: *"Đội chiếc mũ đẹp này lên nào."* Ngô Không sau khi bị Đường Tăng niệm chú kim cô đã nói: *"Sự phụ, người lừa con."* Đường Tăng nói: *"Sự phụ cũng là vì muốn tốt cho con."*

Thủ đoạn cao siêu + Tâm lương thiện = Cao nhân

Thủ đoạn cao siêu + Tâm độc ác = Kẻ ác

Không có thủ đoạn + Tâm lương thiện = Người tầm thường

Rất nhiều bậc cha mẹ dạy dỗ con cái, lớn lên tìm vợ cũng khó khăn, tự lực cánh sinh kiếm cơm cũng khó khăn, bị xã hội coi thường, mặc người xấu xé, đều là do một tay bạn dạy dỗ, giết chết kỹ năng sinh tồn bẩm sinh của con cái. Thành công không chỉ là nhờ lòng, làm người tốt!

Thứ có lý chưa chắc đã hữu dụng, thứ hữu dụng chưa chắc đã có lý. Khi chúng ta học tiểu học, đều đã nghe câu chuyện *"Cáo mượn oai hùm,"* lúc đó, giáo viên nói với chúng ta rằng, con cáo trong câu chuyện là kẻ hèn không có bản lĩnh thực sự, nó mượn oai hùm để bắt nạt người lương thiện. Rõ ràng là giáo viên bắt nạt chúng ta nhỏ dại, giải thích câu chuyện này rất có lý, nhưng không thực tế.

Từ góc độ thương trường, phải giải thích ngược lại, con cáo mới là cao thủ thực sự. Cảnh giới cao nhất của thương trường chỉ có một chữ - *"MƯỢN."*

Kể một câu chuyện có thật. Có một tỷ phú, khi còn ngoài 20 tuổi, anh ta mở một xưởng may. Anh ta không có bối cảnh, ban đầu không có đơn hàng, không có doanh số, không có khách hàng nào thèm để ý đến anh ta. Thực sự không duy trì được nữa, anh ta bèn đi tìm bố của bạn thân giúp đỡ, hy vọng bố của bạn thân có thể giúp anh ta một tay. Bố của bạn anh ta có một xưởng may rất lớn ở Hồng Kông, nổi tiếng trong ngành này. Sau khi gặp bố của bạn, anh ta nói ra khó khăn của mình. Bố của bạn anh ta hỏi: *"Con muốn bác giúp con như thế nào? Có phải là muốn vay tiền không?"* Anh ta nói không. Bố của bạn anh ta lại nói: *"Vậy con muốn bác đầu tư hay là đặt hàng cho con, hoặc giới thiệu một số khách hàng cho con?"* Anh ta lắc đầu lia lịa, nói không. Bố của bạn anh ta nghe đến ngớ người ra. Cuối cùng, anh ta nói: *"Con không vay tiền bác, cũng không cần bác đầu tư, càng không cần bác giới thiệu khách hàng cho con, con chỉ cần mượn một tờ séc 1 triệu có chữ ký của bác thôi. Hơn nữa, con đảm bảo không đổi tờ séc này, sử dụng một thời gian sẽ trả lại cho bác."* Bố của bạn anh ta nghe xong, suy nghĩ một chút, bỗng nhiên hiểu ra, liền khen anh ta thông minh, nói anh ta tương lai rất hứa hẹn, nhất định sẽ làm nên chuyện. Ông ấy viết cho anh ta một tờ séc có chữ ký của mình.

Sau đó, khi đi gặp khách hàng khác, đối với nhà sản xuất không tin tưởng anh ta, anh ta liền khéo léo cho họ nhìn thấy tờ séc này. Những nhà sản xuất này vừa nhìn thấy tờ séc số tiền lớn có chữ ký của ông trùm trong ngành, lập tức tôn kính anh ta. Vì vậy, mọi người đều tưởng anh ta có ông trùm chống lưng, sau đó tin đồn lan truyền trong thương trường. Kinh doanh của anh ta phát đạt không tưởng.

Đây chính là phiên bản thực tế của "*Cáo mượn oai hùm*," thứ hữu dụng chưa chắc đã có lý. Rất nhiều người thích học những thứ có lý, bước vào xã hội lại vô dụng. Loại này gọi là nói nhảm lằng mạn. Nội dung của chúng tôi không hay ho, thậm chí còn khó nghe, nhưng thực sự hữu dụng.

Lưu Bị mượn Kinh Châu, Khổng Minh dùng kế không thành, mượn gió bẻ măng, Tư Mã Ý mượn nhà Tào Ngụy, đều nói với chúng ta rằng, rất nhiều giá trị đều là giả tạo, bởi vì giá trị đều là đóng gói ra.

Có một câu chuyện như thế này. Trong một đất nước khép kín, một nhóm lính bắt gặp một người phụ nữ đang ngoại tình, lính bắt cô ta lại. Nhóm lính này dẫn người phụ nữ đó đi tìm một người già tự xưng là thông thái nhất ở địa phương, nói với ông ta: "*Theo quy tắc ở đây, chúng tôi phải đánh chết người phụ nữ này bằng gậy, xin hỏi ông thấy chúng tôi xử lý như vậy có ổn không?*" Người già luôn ngồi đó đọc sách, ngẩng đầu lên nhìn, nói với họ: "*Trong số các anh, ai chưa từng phạm tội, thì có thể cầm gậy đánh chết cô ta.*" Họ nghe xong, nhìn nhau, rồi lẳng lặng bỏ đi.

Khi bạn hiểu sâu sắc hơn về nhân tính, bạn sẽ bao dung hơn với con người. Năm nghìn năm qua, mọi thứ đều thay đổi, chỉ có nhân tính là không thay đổi.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Trên thế giới này có hai bộ quy tắc, một bộ là quy tắc đạo đức nói cho người bình thường nghe, một bộ là quy tắc lợi ích mà người giàu không bao giờ nói, chỉ lén lút làm. Đáng tiếc, đa số mọi người chỉ nhìn thấy bộ quy tắc thứ nhất, không nhìn thấy bộ quy tắc thứ hai ẩn giấu trong bóng tối.

Gỡ bỏ gông cùm của tư tưởng cũ, thương trường chính là rừng rậm.

Mọi người đều sống sót theo quy luật của rừng rậm, hành vi nào không lộ liễu lợi ích? Vì vậy, mặc dù có một số người bề ngoài lịch sự, nhưng bản chất vẫn là đạo đức giả, đạo đức căn bản không thể che giấu hiện thực tàn khốc. Sự thành công của một người, nhất định phải đánh đổi bằng thất bại của người khác. Cái gọi là "*có thịnh ắt phải có suy, có lợi ắt phải có hại.*"

Ngay cả sự sống sót của chúng ta, cũng phải hy sinh sinh mạng của động vật và thực vật khác. Mặt Trăng quay quanh Trái Đất, Trái Đất tuân theo Mặt Trời, tất cả đều là quy luật của rừng rậm, cá lớn nuốt cá bé, thực lực lên ngôi. Bản tính của con người quyết định sự tàn khốc của cạnh tranh, dù cho nó được khoác lớp vỏ bọc đẹp đẽ.

Thời gian trước, tôi và một học sinh đi ăn cơm, chọn một quán lẩu Châu Sơn chính hiệu để ăn thịt trâu. Sau khi tôi gọi món xong, học sinh đó bỗng nhiên nói chưa bao giờ ăn thịt trâu. Tôi hỏi anh ta tại sao, anh ta nói làng của anh ta có một phong tục tập quán, người già trong làng nói, trâu giúp chúng ta cày ruộng, có công lớn với chúng ta, nên người trong làng không bao giờ ăn thịt trâu.

Điều khiến tôi kinh ngạc hơn nữa là, anh ta 30 năm chưa bao giờ đụng vào thịt trâu. Tiếp đó, tôi gọi cho anh ta một đĩa rau, một bát cơm, anh ta ăn rất ngon. Tất nhiên, tôi càng vui vẻ, bởi vì hôm nay cuối cùng tôi cũng có thể thỏa thích ăn thịt trâu. Bạn hiểu văn hóa là gì chưa? Người anh em không ăn thịt trâu này chính là bị văn hóa trói buộc. Muốn kiếm tiền của người khác, phải phá vỡ mọi khuôn khổ văn hóa, bản

thân không thể bị trói buộc, mà phải dùng văn hóa này để trói buộc người khác. Không trói buộc được người khác, bạn kiếm tiền bằng cách nào?

Bạn có thể tuyên truyền để người khác không ăn thịt trâu, tất nhiên bạn cũng có thể làm gương, không ăn thịt trâu. Nhưng trong lòng bạn nhất định phải hiểu rõ rằng thịt trâu là có thể ăn. Nếu bạn hiểu những gì tôi nói ở trên, bạn đã rời khỏi đội quân ngu ngốc, bước vào một nhóm ít người khác.

Bạn phải hiểu, suy nghĩ và hành vi của con người hình thành như thế nào? Câu trả lời là do lặp đi lặp lại quá nhiều. Ví dụ như, tôi viết chữ “*người*”, bạn lập tức có thể đọc được chữ này, nguyên nhân là vì lúc nhỏ, giáo viên đã yêu cầu bạn lặp lại quá nhiều lần. Bạn hãy xem nhà sư niệm kinh cũng là nguyên lý này, lặp lại càng nhiều, niềm tin càng vững chắc.

[Tâm Pháp Quyền Mưu Nhân Tính]: Mọi suy nghĩ trong não bạn, đều là do người khác gieo trồng. Mấu chốt quyết định vận mệnh của bạn, chính là, từ nhỏ đến lớn, những người gieo trồng tư tưởng cho bạn là loại người gì.

13. Bàn tay vô hình trong bóng tối (kẻ nhất gan không nên đọc)

Trên thế giới này, rất nhiều việc “*đạo mạo*”, đều được thực hiện trong tối. Một người tốt cuộc là người tốt hay kẻ xấu, tôi muốn nói, người tốt cũng có lúc làm việc xấu, kẻ xấu cũng có lúc làm việc tốt. Bạn có thể tin tưởng vào lòng tốt trong nhân tính, nhưng bạn cũng phải cảnh giác với cái ác trong nhân tính.

Tôi từng trải qua một việc, tôi gọi trải nghiệm này là “*Bàn tay vô hình trong bóng tối*”. (Đọc kỹ nội dung sau đây, bạn sẽ sờn gai ốc, trưởng thành thêm 10 tuổi chỉ sau một đêm)

Từ tiểu học đến trung học cơ sở, tôi luôn có hai người bạn đồng hành. Một người là bạn thân của tôi, hai chúng tôi từ lớp 1 đến trung học cơ sở, luôn là bạn bè tốt nhất, gần như ngày nào cũng quần quýt bên nhau. Người còn lại là kẻ thù của tôi, tôi và cậu ta từ nhỏ đến lớn học cùng lớp, gần như luôn đánh nhau và cãi vã. Lên trung học cơ sở, tôi, cậu ta và vài bạn học khác ở cùng ký túc xá.

Một buổi sáng, khi thức dậy, tôi phát hiện 30 tệ trong túi biến mất. Đó gần như là tiền sinh hoạt một tháng của tôi, tôi nhớ tối hôm trước tiền vẫn còn trong túi, kết quả là sáng hôm sau đã biến mất, rất có thể là bị người khác ăn trộm. Vì vậy, tôi nói với người bạn thân của tôi: *30 tệ của tôi biến mất rồi*. Vừa nghe xong, cậu ta lập tức nổi trận lôi đình trong ký túc xá, mắng to: *Ai đã ăn trộm tiền của bạn tôi, có phải chán sống rồi không? Hôm nay không ai được đi đâu hết*. Mọi người đều ngó người ra, sau đó cũng bắt đầu lần lượt hét lớn: *Ai ăn trộm tiền của cậu ta? Các cậu vu oan à?*. Đặc biệt là kẻ thù của tôi, càng hét to, nói: *Nếu khám không ra, chúng ta không xong đâu*. Nhìn cả hai bên giằng co, tôi không muốn bạn thân của tôi đánh nhau với họ, hơn nữa nhìn họ tự tin như vậy, tôi cũng hơi lung lay, nghĩ có thể là tôi đã làm rơi trên đường

về. Sau đó, tôi bèn nói: *Thôi, mọi người đừng cãi nhau nữa, có thể là tôi nhầm rồi, không sao, không sao, đi học thôi.*

Trên đường đi học, bạn thân của tôi cực kỳ phẫn nộ, hơn nữa khẳng định chắc chắn: *Chắc chắn là kẻ thù đó của tôi ăn trộm tiền, không thể bỏ qua như vậy được.* Tôi nói: *Vậy phải làm sao?*. Cậu ta nói: *Nhất định phải trả thù, qua hai ngày, cậu nghe tôi chỉ huy, lấy lại số tiền cậu mất.* Hai ngày sau, vào nửa đêm, tôi bỗng bị bạn thân đánh thức. Cậu ta nhét một chiếc quần vào chân của tôi.

Cậu ta chỉ tay, ra hiệu cho tôi, chiếc quần là của kẻ thù của tôi, bảo tôi lấy tiền trong túi. Lúc đó, tôi căn bản không kịp phản ứng, sờ vào túi, lấy hết tiền bên trong. Sáng hôm sau, kẻ thù của tôi thức dậy, phát hiện tiền biến mất, rất tức giận, cũng hét đòi điều tra, nhưng dù sao tiền cũng không có dấu hiệu, cũng không có bằng chứng chứng minh là mất trong ký túc xá, cuối cùng cũng chỉ có thể bỏ qua. Trên đường đi học, chúng tôi đếm tiền, tổng cộng lấy được hơn 50 tệ, mỗi người chia một nửa. Khoảnh khắc nhận được tiền, tôi rất cảm động, người anh em này đã giúp tôi trả thù, trong mắt tôi, cậu ta giống như anh hùng bất khả chiến bại. Tuy nhiên, chuyện chưa kết thúc. Sau một tuần yên bình, hơn 20 tệ trong túi của tôi, sáng hôm sau lại biến mất.

Lần này, tôi không hét, rất bình tĩnh, bởi vì tôi hiểu rõ, nhất định là kẻ thù của tôi trả thù. Cậu ta biết là chúng tôi đã lấy hơn 50 tệ của cậu ta, nên bắt đầu phản công. Trong lòng tôi vốn muốn bỏ qua như vậy, nhưng lại rất không cam lòng, dù sao cũng là cậu ta ăn trộm tiền của tôi trước. Vì vậy, tôi nói chuyện này với bạn thân, cậu ta nói: *Được thôi, đã muốn chơi với chúng ta, thì chúng ta sẽ chơi đến cùng.*

Cứ như vậy qua vài ngày, chúng tôi lại giở trò cũ, lấy được hơn 80 tệ của kẻ thù (*đây là tiền sinh hoạt cậu ta vừa về nhà lấy*). Lần này chuyện nổi lớn, cậu ta tìm giáo viên và lớp trưởng, khăng khăng buộc tội tôi và bạn thân là kẻ trộm, nhưng chúng tôi chối bay chối biến. Hơn nữa, tôi còn khăng khăng buộc tội cậu ta vu oan, bởi vì tôi cũng đã mất tiền hai lần, đều là do cậu ta ăn trộm. Cuối cùng, giáo viên cũng bó tay, bảo chúng tôi cất tiền cẩn thận.

Sau chuyện này, tôi đoán kẻ thù của tôi chắc chắn sẽ trả thù tôi, tôi phải bắt quả tang cậu ta, để rửa sạch tội danh của tôi. Vì vậy, vào một buổi tối, tôi cố tình trước mặt mọi người trong ký túc xá, giả vờ vô tình để 50 tệ vào túi quần, sau đó để chiếc quần lên chân. Cả đêm đó, tôi đã chuẩn bị sẵn sàng, không ngủ, đợi bắt tên trộm.

Nửa đêm, quả nhiên có động tĩnh, có một đôi bàn tay nhẹ nhàng sờ lên chân của tôi, nhẹ nhàng kéo chiếc quần trên chân của tôi. Tôi hé mắt nhìn, lập tức sợ hãi. Người lấy chiếc quần không phải là kẻ thù của tôi, mà là bạn thân của tôi. Lúc đó, tôi hoàn toàn choáng váng, không nói bất cứ lời nào. Cứ như vậy, cậu ta lấy tiền xong, để chiếc quần trở lại chân, sau đó tiếp tục ngủ.

Trên đường đi học, tôi nói với cậu ta chuyện tôi mất tiền, cậu ta vẫn giống như trước đây, tức giận, nổi đóa, mắng kẻ thù của tôi, nói muốn giúp tôi trả thù. Đến lúc đó, tôi đã hiểu rõ tất cả, từ đầu đến cuối cậu ta đều tự biên tự diễn vở kịch này. Cậu ta ăn trộm tiền của tôi, sau đó vu oan cho kẻ thù của tôi, lấy cớ giúp tôi trả thù, cùng ăn trộm tiền của kẻ thù. Sau đó ăn trộm xong, cậu ta chia cho tôi một nửa. Sau đó, tôi xin

chuyển ký túc xá, cắt đứt quan hệ với người anh em này. Đó cũng là bài học nhân tính đầu tiên trong cuộc đời tôi.

Trên đời này có hai loại kiến thức, một loại kiến thức có lý, một loại kiến thức hữu dụng. Kiến thức có lý nghe rất hay, nhưng thực tế lại vô dụng. Kiến thức hữu dụng nghe hơi khó nghe, nhưng lại là chân lý. Thường thì đa số kiến thức mà đa số mọi người học, đều là kiến thức có lý, nhưng thực tế lại vô dụng. Vì vậy, cuộc sống của con người rất thâm trầm.

Kiến thức có lý thường phân biệt rõ ràng đen trắng, còn kiến thức hữu dụng thường nằm ở vùng xám. Người trẻ con, nhìn nhận thế giới theo cách phân biệt rõ ràng đen trắng, giống như trẻ con xem phim, luôn muốn phân biệt người tốt và kẻ xấu. Rất nhiều việc trong hiện thực, thường không phân biệt rõ ràng đen trắng. Một trong những dấu hiệu của sự trưởng thành, chính là nhận thức vùng xám, chấp nhận vùng xám, sử dụng vùng xám. Bởi vì, vùng xám mới là chân lý tàn khốc của vạn vật trên đời.

Đáng tiếc, đa số mọi người đều thích nghe những lời có lý vô nghĩa. Những lời đó nghe hay hơn, giống như một đứa trẻ chưa lớn, luôn thích uống đồ ngọt, không thể chấp nhận vị của trà đắng và rượu mạnh. Còn người trưởng thành thực sự, nhất định không thích đồ ngọt, họ thích trà đắng hoặc rượu mạnh. Thường thì đồ ngọt không thể thưởng thức lâu dài, còn trà đắng và rượu mạnh lúc đầu uống rất nồng, nhưng lại đáng để thưởng thức kỹ lưỡng.

Chúng tôi không phải đồ ngọt, chúng tôi là trà đắng, chúng tôi là rượu mạnh. Chỉ cần bạn thưởng thức kỹ lưỡng, bạn sẽ nếm được hương vị tuyệt vời... (Hết)

