

The International Bestseller

CHIN-NING CHU

Người dịch: Trần Lan Anh

MẮT ĐÀY TÂM ĐEN

- Thết li của người chiến binh để chinh phục các thách thức trong kinh doanh và trong cuộc đời.
- *Mắt Đầy - Tâm Đen* có thể được coi là tư duy làm giàu của thế kỉ 21.

SAIGONBOOK.COM



nhà Đà Nẵng

HẬU HẮC HỌC **(Mặt dày, tâm đen)**

Tác giả: Lý Tôn Ngô

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

MỤC LỤC:

Mặt Dày, Tâm Đen là sức mạnh tinh thần đúng đắn dẫn đến mọi phần thưởng

Lời tác giả

1. **Điểm cốt yếu của Mặt Dày, Tâm Đen**

- Trạng thái bên trong
- Mặt Dày – lớp vỏ
- Tâm Đen ngon giấc
- Hai mặt của đồng tiền
- Ba giai đoạn của mặt dày, tâm đen
 - Giai đoạn một: Chiến thắng bằng mọi giá
 - Giai đoạn hai: Tự vấn
 - Giai đoạn ba: Người chiến binh
 - Thái độ thần nhiên và lạnh lùng
 - Tương xứng với sự vĩ đại
- Sự thống nhất của thế giới vật chất và thế giới tinh thần
- Một người thực hành mặt dày, tâm đen thực thu
- Tóm tắt những điểm mấu chốt

• **Sự chuẩn bị cho Mặt Dày, Tâm Đen: 11 nguyên tắc về việc gạt bỏ những gì đã học**

1. Phá vỡ sự gò ép của những quan niệm bên trong và những tiêu chuẩn bên ngoài
- Một bài học trị giá 30.000 đô la

- Tim kiếm lòng tin vững chắc bên trong bản thân bạn
- Khám phá điều bí mật trong sự kiên cường của cây sồi và sự khiêm nhường của cây cỏ
- Hiểu được chính mình
- Phá vỡ xiềng xích của nỗi sợ thành công và nỗi sợ thất bại
- Hiểu được bản chất của ảo tưởng và thực tế
- Tinh thông những điểm khác biệt giữa đức hạnh và sự phù phiếm
 - Lời thề nguyện thiêng liêng của một người sùng đạo
 - Những tội ác chống lại nhân loại
 - Gái điếm và thầy tu
 - Nghi thức tang lễ

• **Vượt qua sự sợ hãi**

1. Sự hữu ích của cảm giác sợ hãi
2. Tâm điểm của sự sợ hãi
3. Sự khác biệt là nguyên nhân gây sợ hãi
4. Làm chủ thái độ lạnh lùng
5. Phớt lờ sự sợ hãi
6. Bất chấp sự sợ hãi, hãy làm những gì bạn phải làm

- Cuộc hành trình vượt trên sự trốn tránh nỗi đau và việc theo đuổi thú vui
- Giành lấy lòng dũng cảm để tin tưởng vào bản thân
- Nhận ra bản chất Mặt Dày, Tâm Đen của tạo hóa

Tóm tắt những điểm chính

• **Khái niệm về Dharma**

- Dharma – Cây hoàn thành ước nguyện
- Dharma – người bảo vệ và người giải thoát của bạn
 - Sức mạnh thần kì của Dharma
 - Ấn huệ của Dharma
 - Dharma của một con nợ và một chủ nợ
 - Dharma của một chiến binh
 - Trận đánh phải được chiến đấu
 - Dharma của một người lính
 - Sức mạnh dẫn dắt
 - Dharma của một người bán hàng
- Adharma của Bennazir Bhutto và Corazon Aquino
- Biết được dharma của mình
 - Dharma của người Mỹ tiên phong
 - Tính toán sai lầm của Bà Trần

- [Thực hành và sai lầm](#)
 - [Kết luận](#)
 - [Tóm tắt những điểm chính](#)
- **[Dharma và định mệnh](#)**
 - [Định mệnh đang chờ để hé mở](#)
 - [Nghề nghiệp trong dharma](#)
 - [Dharma của sự chấp nhận và sự đầu hàng](#)
 - [Số phận tiền định và nỗ lực bản thân](#)
 - [Dharma của nỗ lực bản thân](#)
 - [Thành thật với cuộc đời bạn, thành thật với những khát vọng của bạn](#)
 - [Nỗi đau khổ của Nita](#)
 - [Đi trên một lưỡi dao](#)
 - [Thương để đã lên tiếng, nhưng bạn không lắng nghe](#)
 - [Dharma của một người làm thuê](#)
 - [Dharma của sự ủng hộ](#)
 - [Tóm tắt những điểm chính](#)
 - **[Chiến thắng nhờ lối tư duy tiêu cực](#)**
 - [Bạn có thể thành công với chính con người của bạn](#)
 - [Một bản án tử hình luôn chờ đợi ở phía trước](#)
 - [Thành công không có quy luật](#)
 - [Nếu bạn có phân gà thì hãy bán phân bón](#)
 - [Hãy để yên những tính cách tiêu cực](#)
 - [Sức mạnh của lòng căm ghét cuộc sống](#)
 - [Những ý nghĩ tiêu cực của bạn không thực sự Có nhiều quyền năng như bạn tưởng tượng](#)
 - [Những tiêu chuẩn để phán xét thái độ tiêu cực không phải là những chân lý bất biến](#)
 - [Thực tế là một thuộc tính tích cực](#)
 - [Sử dụng những tính cách tiêu cực của bạn làm bàn đạp cho thành công](#)
 - [Lớn mạnh nhờ thái độ tiêu cực của người khác](#)
 - [Hãy cho phép một chỗ nhỏ nhỏ để thoái lui](#)
 - [Sự chê trách nặng nề và sự phê bình đúng mức](#)
 - [Hãy đưa ra ít cam kết hơn](#)
 - [Mặt tích cực của tính do dự](#)
 - [Giá trị của sự mâu thuẫn](#)
 - [Tính cách tiêu cực và tính sáng tạo](#)
 - [Chứng rối loạn thần kinh và sự thiếu tự tin](#)
 - [Tính cách tiêu cực không phải là nguồn gốc của vấn đề của bạn](#)
 - [Hãy để đặc điểm tiêu cực của bạn phát huy tác dụng của nó](#)
 - [Những bóng ma ám ảnh đặc tính tiêu cực](#)
 - [Những tệ hại của việc phán xét](#)
 - [Tiêu cực một cách tích cực](#)
 - [Tóm tắt điểm chính](#)
 - **[Sức mạnh kỳ diệu của sự chịu đựng](#)**
 - [Tiêu dao du ngụ ngôn về con chim bằng](#)
 - [Chiến thắng là vấn đề về cách bạn tính điểm](#)
 - [Thất bại là mẹ thành công](#)
 - [Cứ nhẫn nại mà chịu đựng](#)
 - [Tính nhẫn nại với Mặt Dày, Tâm Đen](#)
 - [Mặt Dày, Tâm Đen của Abraham Lincoln](#)
 - [Sự lạnh lùng](#)
 - [Bảo vệ quyền lợi của mình](#)
 - [Bi coi là thiếu tín ngưỡng](#)
 - [Chịu đựng những năm tháng chiến tranh](#)
 - [Lòng da sắt đá](#)
 - [Một người được tạo nên cho thời đại của ông](#)
 - [Tìm kiếm một cuộc sống không stress](#)
 - [Sự nhẫn nại, nguy cơ và cơ hội](#)
 - [Nguy cơ – một sự đổi mới cho cuộc đời bạn](#)
 1. [Ngưng chống trả](#)
 2. [Để một giải pháp tự xuất hiện một cách rõ ràng](#)
 3. [Hiểu rõ nỗi đau đớn và sâu khổ của bạn](#)
 4. [Hãy để đêm tối qua đi](#)

5. [Đừng biểu lộ chỗ tổn thương của bạn](#)
6. [Bất động đẹp bỏ sự hỗn loạn](#)
7. [Hãy sống cuộc đời mình như đó là cuộc đời một ai khác](#)

- [Những hạn chế và sự chịu đựng](#)
- [Quả ngọt của sự chịu đựng](#)
- [Một chiến lược cho sự lãng mạn](#)
- [Kết luận](#)
- [Tóm tắt những điểm chính](#)
- **[Bí mật về tiền](#)**

- [Trí tuệ Trung Hoa cổ đại](#)
- [Trận chiến bên ngoài](#)
- [Trận chiến bên trong](#)
- [Những phần thưởng không được tìm kiếm](#)
 - [Sự trao đổi công bằng](#)
 - [Lợi thế của cảnh nghèo](#)
 - [Nếu bạn giữ tiền chặt, nó sẽ chuồn khỏi tay bạn](#)
- [Sự giàu có bất ngờ](#)
- [Sự giàu có và tài năng](#)
 - [Điều không quan trọng phản ánh sự quan trọng](#)
 - [Hãy trèo cao](#)
- [Đừng làm một gã ăn mày, hãy làm một đứa con cưng của số phận](#)
- [Đưa sự sáng tạo của thượng đế vào công trình của bạn](#)
- [Hãy tổ chức cuộc sống của bạn như thể bạn đã thành đạt](#)
- [Thay đổi thái độ của bạn](#)
 - [Một sự thay đổi](#)
 - [Thái độ bình thản với tiền bạc](#)
- [Điều chỉnh lại nhân thức của bạn về sự điều hòa thời gian toàn thể](#)
- [Kết luận](#)
- [Tóm tắt những điểm chính](#)

- **[Đối trá mà không lừa lọc](#)**

- [Tính hữu dụng của sự đối trá](#)
 - [Tạo nên ảo ảnh về tính hữu dụng](#)
 - [Đối trá mà không lừa lọc](#)
- [Nguyên tắc hữu dụng](#)
- [Sự hỗ trợ vô điều kiện](#)
- [Lợi ích đôi bên](#)
 - [Nelson Mandela ở Nhật Bản](#)
 - [Một chiến thuật để sinh tồn](#)
 - [Chìa khóa để thành người quan trọng](#)
 - [Sự khác biệt giữa kẻ lạm dụng sự tín nhiệm và một doanh nhân](#)
- [Kết luận](#)
- [Tóm tắt điểm chính](#)

- **[16 Thuộc tính cao quý của lao động](#)**

1. [Lao động: Biểu hiện thân ái nhất của con người](#)
 2. [Chu cấp cho bản thân và những người khác](#)
 3. [Lao động là sự bộc lộ tinh thần](#)
 4. [Lao động: Người thầy vĩ đại nhất](#)
 5. [Công việc không cần bạn, bạn cần công việc](#)
 6. [Qua lao động, số phận hé mở](#)
 7. [Đời sống tiến hóa qua hành động](#)
 8. [Tiếp thu phẩm chất của người nông dân](#)
 9. [Bí mật lao động của Wolfgang Amadeus Mozart](#)
 10. [Sử dụng bản năng như một công cụ trong kinh doanh](#)
 11. [Hãy lao động trong ánh sáng ơn chúa](#)
 12. [Khám phá nhịp điệu tự nhiên của bạn](#)
 13. [Vượt tới giới hạn không hạn chế của bạn](#)
 14. [Ba chữ "P" về lao động](#)
 15. [Lao động: Sự thờ kính cao nhất và sự hy sinh cao nhất](#)
 16. [Sự hòa hợp giữa ý chí thiêng liêng và ý chí con người](#)
- [Tóm tắt những điểm chính](#)

- **[Lợi ích của việc đóng vai kẻ khờ](#)**

- Chiến thắng nhờ khuất phục
 - Khi bạn chiến thắng, bạn chịu mất mát
 - Đừng chống đối những người có thể hại bạn
 - Lợi ích của việc đóng vai kẻ khờ khạo
 - Tóm tắt những điểm chính
- **Lớn mạnh giữa những kẻ xảo trá và tàn nhẫn**
 - Những nguyên tắc của bản năng sinh tồn
 - Bảo vệ quyền lợi của bạn
 - Hãy biết giá trị của bạn
 - Cái nhìn phân biệt
 - Bản năng của kẻ săn mồi
 - Cẩn thận với con chó dữ
 - Giữ gìn lợi thế quan trọng và không quan trọng
 - Dùng tinh thần lấy một đánh bại mười
 - Mặt Dày, Tâm Đen 1001
 - Nếu bạn không được tin tưởng anh ta, Thì bạn có thể luôn tin tưởng anh ta
 - Đừng đánh giá thấp đối tác của bạn
 - Kẻ đánh cắp sự yên bình và thanh thản
 - Bạn không cần phải được lòng tất cả
 - Lý thuyết về sự chia rẽ
 - Sự thống nhất của bao đồng và bất bao đồng
 - Sự hòa hợp giữa người tình và người chiến binh
 - Lớn mạnh giữa những kẻ xảo trá và tàn nhẫn
 - Cá lớn và cá bé
 - Thế rồi xuất hiện một người lương thiện
 - Hãy gọi tôi là “xảo trá và tàn nhẫn”
 - Áp dụng cách tách xa
 - Lớn mạnh trong chính mình
 - Đam mê tình dục mời gọi sự sợ hãi
 - Kết luận
 - Tóm tắt những điểm chính
 - **Đạt được bản năng sát thủ**
 - Cái nhìn phương đông về bản năng sát thủ
 - Lưu Bang
 - Hoàng đế đầu tiên của nhà Minh
 - Tài lãnh đạo của Khổng Minh
 - Một mặt hàng đáng tiền
 - Bí quyết hồi tiền
 - Đừng bao giờ lên giường mà không thu tiền trước
 - Ta phải tàn nhẫn, chỉ vì tử tế
 - Việc có được bản năng sát thủ
 - Sức mạnh của nhà giải phẫu
 - Tóm tắt các điểm chính
 - **Tài năng lãnh đạo Mặt Dày, Tâm Đen**
 - Tài lãnh đạo: Một yếu tố thiết yếu của sự tồn tại
 - Quyền lực và trách nhiệm
 - Xua đuổi kẻ xấu xa
 - Những phương pháp để nhận biết tính cách cá nhân
 - Sáu loại tướng lĩnh
 - Tám tật xấu của tướng
 - Chín điều thiết yếu của tướng
 - Nhu và cương
 - Hai tiêu chuẩn của tướng giỏi
 - Người giỏi thua sẽ không gặp họa diệt vong
 - Quốc gia phòng bị tốt sẽ không sợ bị nước khác xâm lược
 - Năm điểm mạnh và tám điểm yếu của tướng lĩnh
 - Ba thứ phải có đối với người tướng giỏi
 - Tuyển chọn binh sĩ theo khả năng thiên bẩm của mỗi người
 - 15 qui tắc làm tướng
 - Bốn quy phạm quan trọng của đạo làm tướng
 - Các điềm báo thắng bại

- [Thái độ đúng của tướng trước ba quân](#)
 - [Năm cách khích lệ ba quân](#)
- **[Dày từ bên trong, Đen từ bên ngoài](#)**
 - [Ban không thể giành lấy điều bạn sẵn có](#)
 - [Sự may mắn và tai ương của ý chí tự nguyện](#)
 - [Bảy giai đoạn hé mở](#)
 1. [Khao khát làm điều đúng](#)
 2. [Bối rối và tiêu cực](#)
 3. [Trận chiến để đầu hàng](#)
 4. [Chấp nhận sự hoàn hảo có khiếm khuyết của bạn](#)
 5. [Những khả năng mới](#)
 6. [Sự quân bình bên trong](#)
 7. [Sự lạnh lùng: Nguồn gốc của sức hút](#)
- [Ba phẩm chất của con người](#)
 - [Tamas](#)
 - [Rajas](#)
 - [Sattva](#)
 - [Bất chước đức tính của bốn sức mạnh](#)
- [Tu dưỡng cái tôi thần thánh và sự khiêm nhường thần thánh](#)
 - [Cái tôi thần thánh](#)
 - [Sự khiêm nhường thần thánh](#)
 - [Tính phổ quát của Mặt Dày, Tâm Đen](#)
- [Tóm tắt các điểm chính](#)
 - **[Những con đường đến Mặt Dày, Tâm Đen](#)**
 - [Mối liên kết di truyền](#)
 - [Sách hướng dẫn vạn hành cuộc đời nằm ở đâu?](#)
 - [Sách chỉ dẫn công việc và sách chỉ dẫn cuộc đời](#)
 - [Động lực đằng sau mặt dày, tâm đen](#)
 - [Phẩm hạnh của sự từ bỏ \(những gì đã học\)](#)
 - [Biết ơn tri thức](#)
 - [Bảy cách để tập trung](#)
 1. [Thực hành sự hiện diện của thương đế](#)
 2. [Nghệ thuật hít thở](#)
 3. [Trỗi lên điệu nhạc nội tâm](#)
 4. [Giải phóng cái nhìn nội tâm](#)
 5. [Suy tưởng về khoảng không mênh mông](#)
 6. [Đón lấy sự lãng quên hạnh phúc](#)
 7. [Tìm niềm vui từ thú vui ăn uống](#)
- [Hai bánh xe chở Mặt Dày, Tâm Đen](#)
 - [Tóm tắt những điểm chính](#)
 - **[Con cá hổ ăn thịt một con cá mập như thế nào](#)**
 - [Một lời ngưỡng mộ trước các nhà doanh nghiệp Mỹ](#)
 1. [Cáo mượn oai hùm](#)
 2. [Đánh chó ngó chủ](#)
 3. [Góp gió thành bão](#)
 4. [Sự trả giá là điều quan trọng](#)
 5. [Thành công nhờ mượn sức người khác](#)
 6. [Tấn công vào điểm yếu của đối thủ](#)
 - [Rút củi dưới đáy nồi](#)
 - [Giương Đông kích Tây](#)
- [Tinh thông nghệ thuật rút lui](#)
 - [Cách làm việc hiệu quả](#)
 - [Một mũi tên trúng hai con chim](#)

- [Cẩn trọng với những điều nhỏ nhất nhất](#)
- [Lý thuyết nhảy cóc mới](#)
- [Thực tại thay đổi](#)
- [Từ nạn nhân thành người chiến thắng](#)

Phụ lục Hậu Hắc Học

- [Quá trình xuất bản Hậu Hắc Học](#)
- [Cái nhìn của Lý Tôn Ngô](#)
- [Sáu cách thức câu làm quan](#)
 1. [Rỗng](#)
 2. [Dùi](#)
 3. [Bốc](#)
 4. [Ninh](#)
 5. [Dọa](#)
 6. [Biếu](#)
- [Sáu cách để giữ chức quan](#)
 1. [Rỗng](#)
 2. [Cung kính](#)
 3. [Hách](#)
 4. [Độc](#)
 5. [Điếc và Mù](#)
 6. [Thu hoạch](#)
- [Cách ngôn Trung Quốc](#)
- [Hai cách làm việc khéo](#)
 - [Cửa mũi tên](#)
 - [Hàn nôi](#)
- [Hai loại chính sách ngoại giao: Kiểu du côn và kiểu kỹ nữ](#)
- [Sợ vợ](#)
- [Lời bình của tác giả](#)
- [Lời bạt](#)

Mặt Dày, Tâm Đen là sức mạnh tinh thần đúng đắn dẫn đến mọi phần thưởng

“Chinning Chu đã viết những bài học hứng thú về cách xây dựng sức mạnh tinh thần. Những câu chuyện lôi cuốn và những nguyên lý chính xác được rút ra từ trong lịch sử Trung Quốc huyền hoặc và trong giới doanh nghiệp Mỹ ngày nay. Vừa huyền bí vừa thiết thực, cuốn sách này sẽ sắp xếp lại đầu óc bạn và nạp lại năng lượng cho tinh thần bạn.”

–Ducan Anderson, biên tập viên tạp chí Success.

“Thật kinh ngạc... 100 chiến lược để thành công hơn trong đời sống cá nhân và công việc của bạn. Đó là một cuốn sách cần được nghiền ngẫm chứ không phải chỉ đọc thôi!”

–Tiến sĩ Sonya Friedman, phụ trách chương trình Sonya Lia, CNN.

“Cuốn sách này dành cho bà nội trợ và tổng giám đốc điều hành (CEO), võ sỹ quyền Anh bại trận và vị tổng tư lệnh chiến thắng. Nó có vẻ tham lam và nhẹ nhàng, vừa về vật chất, vừa về tư tưởng, và trên hết, tràn đầy tinh thần muôn thuở. Nếu bạn đã có bao giờ tìm kiếm những hạt giống từ đó nảy mầm đam mê, tình thương và thành công, vào bất cứ thời điểm nào và lứa tuổi nào, bạn sẽ muốn đọc cuốn sách này.”

–Thom Calandra, San Francisco Examiner.

“Một cuốn sách đầy khiêu khích có thể tác động đến mọi thứ từ những quyết định kinh doanh cho đến chuyện tình cảm lãng mạn. Nó gợi tư duy đáng kể trong khi cung cấp những ví dụ cụ thể.”

–Seattle Times.

“Chin-ning Chu, một nhà chiến lược kinh doanh hàng đầu đồng thời là tác giả có sách bán chạy nhất ở châu Á và vành đai Thái Bình Dương, là chủ tịch Công ty Marketing châu Á và Viện nghiên cứu chiến lược.

Quyển sách này đánh thức khát vọng lao động hết mình, đó chính là sức mạnh không thể lay chuyển để vượt qua trở ngại và lòng dũng cảm dám theo đuổi điều mình tin tưởng. Một nguồn cảm hứng cho tất cả các nhà quản lý và các doanh nhân.”

–Ph.D Kenneth Blanchard, đồng tác giả của The One – Minute Manager.

“Đây là một cuốn sách phi thường, đầy những mẹo nhỏ thiết thực về cách biến nghịch cảnh thành thắng lợi. Bạn phải đọc cuốn này!”

–George “Sparky” Anderson, huyền thoại bóng rổ.

Lời tác giả

Năm 1949, ở tuổi lên ba, nắm chặt gấu váy mẹ, tôi cùng cha mẹ và hai em trai chạy cắt ngang qua một đường băng sân bay dân dụng Thượng Hải. Trong tiếng bom rền, chúng tôi lên chuyến máy bay cuối cùng rời khỏi Trung Quốc.

Từ một cuộc sống giàu sang quyền thế, gia đình tôi rơi xuống cảnh của một trong hàng triệu người nhập cư vô danh tiểu tốt ở Đài Loan, chạy trốn cộng sản. Tất cả những tài sản mà chúng tôi có thể giữ được trong tay lúc nguy cấp nằm trong những chiếc va li mà mẹ tôi mang theo. Năm 1969, ở tuổi 21, tôi rời Đài Loan để bắt đầu một cuộc sống mới ở nước Mỹ. Một lần nữa, là một người nhập cư vô danh tiểu tốt, tôi đến Los Angeles với hai chiếc va li đựng số tài sản ít ỏi mà tôi có thể mang theo đến nơi ở mới: một ít quần áo tự may, một vài vật dụng cá nhân và 2 quyển sách.

Lúc đó, tôi đã đọc qua hàng trăm cuốn sách và tôi có rất nhiều sách nhưng tôi chỉ mang theo sang Mỹ hai cuốn: Binh pháp Tôn Tử và một tập sách mỏng bìa đen của Lý Tôn Ngô có tên Hậu Hắc Học (Hắc là đen, Hậu là dày).

Binh pháp là một cuốn sách cổ về mưu lược, đã rất nổi tiếng ở phương Tây, còn Hậu Hắc Học là một tác phẩm khá mới, hầu như chưa được biết đến ở ngoài Trung Quốc.

Mặc dù tôi không thể nói chính xác tại sao tôi mang theo Hậu Hắc Học, lúc đó tôi có một ý thức mạnh mẽ từ bản năng là nó sẽ rất quan trọng. Nguyên bản, nó là một cuốn sách lộn xộn khó đọc. Văn phong của Lý Tôn Ngô rất khó hiểu. Lập luận của ông có nhiều sự biến đổi đột ngột từ cảm nhận bản năng mà tôi không theo kịp. Nhưng sau khi đọc xong Hậu Hắc Học lần đầu tiên, tôi đã biết nó chứa đựng điều gì đó rất có giá trị. Trong hai mươi năm qua, tôi đã nhiều lần đọc lại quyển sách này mà không rõ tại sao mình lại làm vậy, ngoại trừ một nỗi day dứt mạnh mẽ rằng nó chứa lời giải cho một bài toán mà tôi đang cố giải. Nó tác động đến cách nhìn nhận hiện nay của tôi về toàn bộ những trải nghiệm của mình. Tôi đã để lại ở Đài Loan những tài sản quý, nhưng lại mang theo bên mình cuốn sách vô giá của Lý Tôn Ngô.

Lý Tôn Ngô xuất bản những ý tưởng của mình lần đầu tiên vào năm 1911, một năm đầy hỗn độn với sự thay đổi căn bản ở Trung Quốc. Đó chính là năm sụp đổ của nhà Thanh, vương triều cuối cùng trong chuỗi các triều đại phong kiến đã hiện diện từ lúc bắt đầu của nền văn minh nhân loại.

Hậu Hắc Học chưa bao giờ được dịch hay xuất bản ở ngoài Trung Quốc.

Ngay tại Trung Quốc, những thảo luận thẳng thắn của Lý Tôn ngô về việc sử dụng sự tàn nhẫn và thói đạo đức giả đã rất phật ý những kẻ tàn nhẫn và đạo đức giả khiến cuốn sách bị cấm ngay sau khi xuất bản.

Cho dù nếu Hậu Hắc Học được dịch một cách chuẩn xác, nó cũng rất khó hiểu đối với những ai không phải là người Trung Quốc. Tiếng Hoa là một ngôn ngữ có tính hàm xúc cao. Ngôn ngữ này có nền tảng là những điển tích gồm ba hay bốn từ diễn tả ý nghĩa nằm ngoài những từ cấu tạo nên những điển tích đó ý tại ngôn ngoại (ý nghĩa không nằm trong ngôn từ). Các điển tích có xuất xứ từ lịch sử, văn chương cổ, dân gian và nhiều nguồn khác. Như thế, chỉ với vài từ, nhà văn Trung Quốc có thể diễn tả một ý tưởng rất phức tạp bằng sự kết hợp khéo léo những điển tích này. Những người nước ngoài được cho là thông thạo tiếng Hoa mà không hiểu rõ văn hoá Trung Quốc thường hiểu từ nhưng không nắm được ý nghĩa tinh tế trong đó. Với tác phẩm của Lý Tôn Ngô, lại càng khó khăn gấp bội. Văn phong lộn xộn của Lý Tôn Ngô khó hiểu ngay cả đối với những người Trung Quốc có học. Ông viết dưới dạng những mẩu chuyện trào phúng ngắn, không có ý nghĩa đối với những ai không am tường văn học Trung Quốc. Để nguyên tác, Hậu Hắc Học của Lý Tôn ngô không mấy hữu ích cho người phương Tây. Nhưng tôi luôn cảm thấy cái nhìn xác thực dù quá thẳng thừng của ông về thế giới, phần cốt yếu trong triết lý của ông, sẽ rất quan trọng cho những ai khao khát làm chủ được cuộc đời của mình. Cái nhìn này, thái độ này, điểm cốt yếu này tôi gọi ngắn gọn là Mặt dày, Tâm đen.

Ông Lý ước chừng người ta mất khoảng ba năm nỗ lực để tinh thông các ứng dụng tư tưởng của ông. Tư tưởng của ông đã thúc đẩy tôi, trong suốt hai mươi năm qua, đi sâu tìm tòi mối liên hệ giữa hiện thực vô cùng phong phú của cuộc sống hàng ngày với lý luận Mặt Dày, Tâm Đen.

Trong quá trình tìm tòi mình, tôi khám phá ra có hai mức độ hiểu. Học các phương pháp và cách thực hành để bạn có thể đạt được điều mình muốn bằng cách áp đặt ý chí của bạn lên người khác. Đó là sự hiểu biết bề ngoài, nhân tạo. Còn mức độ thấu hiểu thực sự Mặt Dày, Tâm Đen là khi tinh thần này trở thành một phần tự nhiên của tâm hồn bạn. Lớn lên ở Trung Quốc, tôi bị ảnh hưởng nhiều bởi Đạo Phật, Đạo Lão và Đạo Khổng, mặc dù tôi là người Thiên Chúa Giáo. Các nguyên tắc của những tôn giáo này đã thấm sâu vào văn hoá Trung Quốc đến mức không cần phải là tín đồ chính thức mới bị chúng ảnh hưởng. Quá trình tìm kiếm sự hiểu biết liên tục đã đưa tôi đến khắp nơi trên thế giới. Tôi đã nghiên cứu kinh Hindu và những mặc khải Thiên Chúa Giáo. Có một thời kì tôi đã từ bỏ công việc kinh doanh rất thành công ở Los Angeles và chuyển tới vùng núi hẻo lánh ở Oregon Cascades để

thiền định và tìm kiếm tâm hồn của mình trong một thời gian dài.

Khi tầm nhận thức của tôi mở rộng ra, tôi trở lại cội rễ Trung Quốc của mình với một cách tiếp cận mới. Tôi nhìn lại Đạo Phật, Đạo Lão, Đạo Khổng và Thiên Đạo, tức Phật giáo Nhật Bản. Càng lúc tôi càng thấy rõ ràng là những tôn giáo và tư tưởng khác nhau này có chung nguyên lý trung tâm và nếu tôi có thể hiểu và rút ra nguyên lý này, nó sẽ cho tôi sức mạnh và khả năng làm chủ cuộc đời của chính mình mà tôi đang tìm kiếm. Trong khi nỗ lực để tìm ra nguyên lý này, tôi liên tục trở lại với Lý Tôn Ngô và cụm từ “Mặt dày, Tâm Đen.”

Tôi không tin vào thời điểm viết Hậu Hắc Học, bản thân ông Lý Tôn Ngô nhận thức một cách rõ ràng toàn bộ chiều rộng và chiều sâu của chủ đề này. Dù là bây giờ tôi hiểu giá trị tác phẩm của ông Lý nằm ở chỗ ông đã vẽ lên diện mạo trần tục của một nguyên lý trước đó luôn được thảo luận bằng những thuật ngữ tôn giáo hay triết học trừu tượng. Nhiều năm tôi đã cố gắng bất thành để viết về Hậu Hắc Học. Cuối cùng tôi đã từ bỏ nó và viết hai cuốn sách đầu tiên của mình, *The Chinese Mind Game* và *The Asian Mind Game*. Bây giờ, cuối cùng tôi có thể viết Mặt Dày, Tâm Đen. Các ý tưởng tôi trình bày là ý tưởng của chính tôi, nhưng tôi muốn xác nhận món nợ đối với ông Lý. Tuy nhiên, cuốn sách của tôi không phải là bản dịch tác phẩm của ông Lý. Đối với tôi, cuốn sách của ông là một lối nhìn nhận sự việc hơn là một nguồn kiến thức, một điểm khởi đầu để phát triển những suy nghĩ của chính tôi và là một hòn đá thử để kiểm tra các ý tưởng và kinh nghiệm mới.

Kết quả sự tìm tòi của tôi là từ cuốn sách này bạn có thể nhận được lợi ích tức khắc của kiến thức về Mặt Dày, Tâm Đen tương tự như một viên thuốc hữu hiệu. Kiến thức chứa đựng trong cuốn sách này sẽ phản ánh những kinh nghiệm trong chính cuộc đời bạn, vốn dĩ quen thuộc nhưng bạn không biết cách diễn tả. Nhờ các ý tưởng kỳ diệu trong cuốn sách này, một sự khai sáng trong nhận thức có thể xảy ra tức thời.

Chương 1. Điểm cốt yếu của Mặt Dày, Tâm Đen

Che giấu ý định của mình với người khác, đó là HẬU (Dày).
Áp đặt ý chí của mình lên người khác, đó là HẮC (Đen).

LÝ TÔN NGÔ

Mặt Dày, Tâm Đen mô tả quy luật bí mật của tự nhiên vốn chi phối cách hành xử thành công trong mọi khía cạnh của cuộc sống. Những người Mỹ tiên phong sở hữu nó. Các doanh nhân châu Á sử dụng nó. Từ xưa đến nay, tất cả những người thành công đều sử dụng nó. Mặt Dày, Tâm Đen là trí khôn của tâm hồn, không phân biệt quốc tịch, chủng tộc hay tôn giáo. Việc ứng dụng quy luật này đem lại cho người ta lợi ích trong công việc kinh doanh cũng như là đời sống cá nhân. Tuân theo quy luật của tự nhiên trong những ứng đối hàng ngày sẽ phát huy tiềm năng cao nhất của chúng ta, nhờ đó dẫn chúng ta đến chỗ giải mã đúng định mệnh của mình. Qua việc sử dụng sức mạnh của Mặt Dày, Tâm Đen, mỗi người trong chúng ta sẽ khám phá ra định mệnh mà chúng ta phải tuân theo.

Người Mỹ liên tục bị các phương tiện truyền thông dội bom bằng những hình ảnh thành công và hạnh phúc. Thành công thường được đánh giá qua tài sản: xe hơi, đồng hồ hiệu, quần áo mới nhất. Thế nhưng, một cuộc đời thành công là cuộc sống có ý thức và theo đuổi con đường của chính mình chứ không phải chạy theo những giấc mơ hay hoàn thành những kỳ vọng của người khác.

Nhiều người hoàn toàn bị ám ảnh bởi việc theo đuổi những cảm giác phấn chấn giả tạo đến mức họ chối bỏ sự tồn tại của những khó khăn trong cuộc sống. Một thái độ tích cực rất quan trọng, nhưng đó chỉ là một phần của câu chuyện. Hiểu được cách để vượt lên nỗi đau, sự ngờ vực và thất bại là một yếu tố quan trọng để chiến thắng trong tấn trò đời. Chúng ta thường quá bận tâm đến những gì làm chúng ta sung sướng đến mức quên đi những điều làm chúng ta lớn lao.

Tính cách không được tạo nên từ ánh nắng và hoa hồng. Giống như thép, nó được tôi trong lửa, rèn bởi búa và đe. Bằng cách tiếp cận với Mặt Dày, Tâm Đen, bạn sẽ có được một nhận thức mới. Một trong những kết quả của việc đọc cuốn sách này sẽ là sự sụp đổ quan niệm truyền thống của bạn về sự tàn nhẫn. Bạn sẽ học được rằng bằng cách xây dựng một sự tàn nhẫn không thể lay chuyển, bạn sẽ có sự tự do cần thiết để thành công trong việc thực hiện các nhiệm vụ của cuộc đời bạn. Mặt Dày, Tâm Đen không phải là việc thành thạo một kỹ năng cụ thể, cũng không phải một điều tôi có thể trao cho bạn. Nó là sức mạnh nội tâm và trạng thái tự nhiên của con người thật của

bạn, nơi mà niềm vui tuyệt đối, lòng dũng cảm và lòng trắc ẩn là một phần không thể tách rời của bạn. Bằng cách khơi dậy sức mạnh này, tới bất kì mức độ nào bạn có thể làm, bạn chẳng thể nào không hưởng lợi từ đó. Sức mạnh của Mặt Dày, Tâm Đen sẽ hướng dẫn hành động sao cho hiệu quả và dẫn bạn đến những kết quả mong muốn. Hơn hết, bằng cách khơi dậy sức mạnh này bên trong bạn, bạn sẽ đạt được sự minh xác và sự tập trung không thể lay chuyển để giúp bạn khám phá và hoàn thành định mệnh thực sự của bạn.

Trạng thái bên trong

Bản thân Mặt Dày, Tâm Đen không phải là một học thuyết. Đúng hơn, nó liên quan đến một yếu tố vốn là điểm chung của nhiều học thuyết. Ở mức độ ứng dụng ít tính triết lí hơn, Mặt Dày, Tâm Đen đơn giản là về hành động và tính hiệu quả của hành động.

Lấy một ví dụ từ nước Mỹ hiện đại: hàng tá các cuốn sách được xuất bản hàng năm nói về cách để bạn trở thành một nhà quản lí hiệu quả hơn, một người bán hàng tốt hơn, nói chung là một cá nhân năng động hơn, hạnh phúc hơn. Trong những cuốn sách này, tác giả mô tả một quy trình hành động sẽ dẫn đến kết quả mong muốn. Một cách điển hình, nó là một kế hoạch đã hữu hiệu đối với tác giả và một số học trò của họ. Thế nhưng nó không nhất thiết hữu hiệu cho nhiều độc giả cho dù họ có cẩn thận làm đúng những hướng dẫn của tác giả. Ví dụ, có hai người đọc cùng một cuốn sách về cách huấn luyện sư tử. Họ có thể ăn mặc giống hệt nhau bước vào chuồng sư tử. Họ có thể làm những cử chỉ và nói những từ giống hệt nhau để lệnh cho con sư tử. Nhưng kết quả sẽ không giống nhau. Một người sẽ bắt được con sư tử nhảy qua cái vòng, còn người kia có thể sẽ trở thành một đồng bầy nhầy trên sàn chuồng sư tử. Những tác giả này dường như không ý thức được về một trạng thái nội tâm cần đạt tới để những lời nói và hành động có kết quả. Các chuyên gia viết những cuốn sách này thành công với những gì họ làm vì họ may mắn có được trạng thái ấy theo bản năng hay một cách vô thức. Dường như họ không hiểu được vấn đề của những người không được may mắn như thế.

Mặt Dày, Tâm Đen là một lí thuyết có tính thực dụng cao. Nó có thể được ứng dụng ở mức độ nỗ lực bất kì, và được sử dụng cho những mục đích tốt hay xấu. Lần đầu tiên tiếp xúc sơ với Mặt Dày, Tâm Đen thường gây sốc và phản cảm vì nó có thể phục vụ cho một kẻ tội phạm cũng như một ông thánh. Nó có vẻ là một quan niệm ích kỉ, tàn nhẫn và hoàn toàn phi đạo đức. Tuy nhiên, tôi cho rằng những điều này không nhất thiết là những đặc tính phá hoại. Như tên gọi đã chỉ ra, có hai yếu tố tạo nên trạng thái nội tâm này: Mặt Dày và Tâm Đen.

Mặt Dày – lớp vỏ

Hãy xem xét quan niệm phương Đông về bộ mặt. Nó chỉ điều mà người khác nghĩ về bạn và đối xử với bạn. Hầu hết người phương Đông cực kì coi trọng việc được người khác nghĩ tốt về họ và đặc biệt là việc người khác tỏ ra kính trọng phẩm cách cao quý của họ. Hãy so sánh tư tưởng này với quan điểm của phương Tây rằng có một lớp da dày và miễn nhiễm với sự chỉ trích và những ý kiến chê trách của người khác là tốt nhất. Kết hợp với nhau, hai tư tưởng này gần giống với khái niệm của Mặt Dày: một lớp vỏ để bảo vệ lòng tự trọng của ta khỏi sự chê trách của người khác.

Trong cố gắng đạt bất cứ mục đích nào, luôn luôn có chỗ cho sự nghi ngờ về khả năng thành công của chúng ta, các động cơ để thành công, hay sự xứng đáng của chúng ta đối với việc được hưởng những lợi ích của thành công. Thông thường, chúng ta cảm thấy có nhu cầu phải cải thiện bản thân trước, tin rằng chỉ sau khi chúng ta trở nên xứng đáng hơn, chúng ta mới có thể hoàn thành những giấc mơ của mình.

Người Mặt Dày có khả năng dẹp bỏ sự nghi ngờ chính mình. Anh ta từ chối chấp nhận những hạn chế mà người khác cố áp đặt cho anh ta và quan trọng hơn là anh ta không chấp nhận bất cứ giới hạn nào mà chúng ta vẫn thường áp đặt. Anh ta không đặt câu hỏi về khả năng hay giá trị của anh ta. Trong mắt mình, anh ta là hoàn hảo.

Thế giới thường có xu hướng chấp nhận sự đánh giá của chúng ta về chính mình. Bằng sự tự tin tuyệt đối, người Mặt Dày đạt được niềm tin của người khác. Họ xem anh ta là thành công và cho anh ta điều kiện để thành công.

Cựu tổng thống Ronald Reagan là một ví dụ điển hình về người Mặt Dày. Ông ta có rất ít kĩ năng của một nhà quản trị. Nhiệm vụ quan trọng nhất của các trợ lí của ông là ngăn không để ông đưa ra những nhận xét ngẫu hứng về những vấn đề phức tạp. Bất cứ khi nào làm thế, ông ta điều không tránh khỏi để lộ sự ngờ nghếch đối với vấn đề. Nhưng Reagan có một hình ảnh không gì lay chuyển được về chính mình rằng ông ta là một chính khách lỗi lạc mà ông ta dứt khoát cư xử theo đó ngay cả khi hoàn toàn không nắm được vấn đề cần xử lí. Những câu trả lời đơn giản của ông khiến người Mỹ tin tưởng. Sau những năm đầy biến động xã hội trong nước và sự hổ thẹn ở nước ngoài, người Mỹ bắt đầu cảm thấy thoải mái trở lại, rằng mọi thứ lại ở trong tầm kiểm soát. Người Mỹ chia sẻ ý tưởng của Ronald Reagan về chính mình, và ông ta đã kết thúc nhiệm kì như một trong những tổng thống được ưa thích nhất trong lịch sử gần đây. Nếu đại tá Oliver North mà cảm thấy một

chút tội lỗi về những tội ác trong điệp vụ đảo chính Iran mà ông ta thừa nhận đã tham dự, hẳn bây giờ ông ta đã ở tù. Thay vào đó, ông ta là một người tự do, một biểu tượng yêu nước của hàng triệu người và một diễn giả được trả thù lao cao. Ông ta bày tỏ không hề hối tiếc về những hành động tội ác của mình. Oliver North tin tưởng mạnh mẽ rằng ông ta là một người yêu nước đến mức ông ta đã chuyển tải một hình ảnh anh hùng đến hàng triệu người. Một người kém tin tưởng hơn vào sự đúng đắn của mình sẽ bị trừng phạt cho các tội lỗi của anh ta và bị công chúng tẩy chay.

Một người Mặt Dày không nhất thiết phải quyết đoán hay hung hăng. Anh ta có thể khiêm nhường và trầm tính. Mặt Dày là khả năng thể hiện phong cách mà hoàn cảnh đòi hỏi bất kể người khác nghĩ gì về bạn.

Có một câu chuyện thời xưa của Trung Quốc về một chàng trai tên Hàn Tín nổi tiếng võ nghệ cao cường. Một ngày nọ, Hàn Tín đang đi trên đường thì bị hai người đàn ông đã nghe đồn về tài nghệ của anh chặn lại. Hàn Tín từ chối, nhưng họ không để anh đi. Bọn họ nhất định bắt anh phải hoặc là đấu với họ hoặc là bò như một con chó qua háng tên cầm đầu. Mặc dù đối với người Trung Quốc đây là một điều nhục nhã khủng khiếp, Hàn Tín đã chọn chui qua háng thay vì chiến đấu. Tin về nỗi nhục nhã và sự hèn nhát của Hàn Tín nhanh chóng truyền khắp thành phố. Người ta cười vào mặt anh ta, nhưng chẳng bao giờ anh ta đưa ra lời giải thích hay biện bạch nào về hành động không thể tưởng tượng nổi của mình. Sau này, Hàn Tín trở thành một trong những chiến binh dũng mãnh và được kính nể nhất trong lịch sử Trung Quốc. Đối với Hàn Tín, hai gã côn đồ vô học có gì đáng sợ, đơn giản là chúng không bỏ để tranh cãi. Trong thâm tâm, Hàn Tín biết mình là một người lính không biết sợ. Ông ta không bận tâm về những gì người khác nghĩ. Mặt Dày của Hàn Tín là đóng vai hèn nhát và yếu ớt dùng để tránh sự phiền hà vì phải giết chết hai kẻ vô lại tầm thường.

Ngược lại với cảm nhận bên trong và giá trị của Hàn Tín là trường hợp của một người bạn của tôi đang giúp đỡ một bác sĩ phát triển và lầu bằng sáng chế một thiết bị y khoa. Ban đầu, họ có thảo luận qua nhưng chưa dứt khoát về chuyện đứng tên đồng tác giả để đổi lại những giúp đỡ về chuyên môn kỹ thuật của bạn tôi trong việc chế tạo thiết bị. Kể từ đó, bạn tôi đã làm việc không mệt mỏi nhưng vẫn chưa được nói gì thêm về chuyện đồng tác giả hay bất kì hình thức đền đáp nào khác. Bạn tôi hoạt động tốt, và anh ấy cảm thấy mình chưa xứng đáng được trả công. Vì anh ấy chưa hỏi lời khuyên của tôi nên tôi chưa nói gì. Tôi cho rằng sẽ tốt hơn nếu anh ấy sử dụng bộ mặt dày của một người tin chắc vào giá trị của mình. Anh sẽ nhận được quyền đồng tác giả vì chính lí do đang làm anh ngần ngại không gặp vị

bác sĩ đề yêu cầu: thiết bị chưa hoạt động tốt, người ta còn cần đến anh.

Khi anh đã hoàn thiện nó và thấy đủ tự tin để thảo luận chuyện công lao với ông bác sĩ, ai biết được anh sẽ nhận được gì? Vào lúc đó, anh sẽ ở vào thế bất lợi, ông bác sĩ đã đạt được mục đích của mình, và có thể chẳng cần đến anh nữa.

Tâm Đen ngọn giáo

Tâm Đen là khả năng hành động bất chấp hậu quả xảy ra cho người khác. Một người Tâm Đen thì tàn nhẫn, nhưng không nhất thiết là xấu xa.

Trước khi y học hiện đại phát triển, một nhà giải phẫu mổ mà không gây mê người bệnh. Ông ta phải có khả năng cắt nhanh và dứt khoát mà không bận tâm đến những tiếng la hét và những lời nài xin khẩn thiết của người bệnh. Muốn hiệu quả, ông phải cực kì vô cảm với nỗi đau đớn ông gây ra.

Ngược lại, một đại tướng quá giàu tình thương đến mức ngần ngại không ra lệnh cho binh lính đi vào chỗ chết thì hoàn toàn vô dụng cho đất nước. Ông ta sẽ bại trận và dân tộc đó sẽ bị khuất phục. Trong khi đó, một viên tướng Tâm Đen có thể gạt bỏ sự dã man của chiến trường ra khỏi đầu mình và hoàn toàn tập trung vào kết quả yêu cầu: chiến thắng.

Một nhà doanh nghiệp phải có khả năng có những quyết định cứng rắn về những hành động không sinh lời. Nếu không, công ty ông ta sẽ phá sản. Kết quả cuối cùng của sự thương xót thiên cận đối với một vài nhân viên sẽ là việc đóng cửa doanh nghiệp và tất cả nhân viên sẽ thất nghiệp.

Người Tâm Đen phải biết vượt lên sự thương xót thiên cận. Anh ta tập trung vào các mục đích của mình và phớt lờ cái giá của nó.

Một người Tâm Đen có sự dũng cảm để dám thất bại. Thực hiện những hành động hiệu quả luôn gắn với nguy cơ bị thất bại. Một nhà giải phẫu có một nạn nhân cần trải qua ca phẫu thuật đầy nguy hiểm biết rằng cách an toàn nhất là không mổ. Mặc dù người bệnh dường như sẽ chết nhưng bác sĩ ít chịu rủi ro bị chỉ trích. Nếu ông ta mổ và bệnh nhân chết, ông ta biết mình có nguy cơ bị đổ lỗi về cái chết đó.

Hai mặt của đồng tiền

Mặt Dày và Tâm Đen là hai mặt của đồng tiền. Khi một người có sức mạnh của Mặt Dày, họ có thể phớt lờ sự chỉ trích và phản đối của đám đông. Sức mạnh này cũng là nguồn gốc của Tâm Đen, nó cho phép người ta sử dụng hữu hiệu ngọn giáo để xuyên qua với những ý kiến sẵn có vô dụng của đám đông.

Không thể thực hành Mặt Dày nếu không có Tâm Đen, cũng như không thể thực hành Tâm Đen mà không có Mặt Dày. Những người tập luyện Mặt Dày, Tâm Đen phải có khả năng phớt lờ sự chỉ trích chế nhạo và phán xét của người khác, đồng thời thực hiện những nghĩa vụ của mình như họ cảm thấy thích hợp. Vào bất kì lúc nào, anh ta có thể dựa nhiều hơn vào sức mạnh của Mặt Dày và ít hơn vào sức mạnh của Tâm Đen, theo hoàn cảnh đòi hỏi.

Ba giai đoạn của mặt dày, tâm đen

Giai đoạn một: Chiến thắng bằng mọi giá

Mặt Dày, Tâm Đen ở mức độ thô thiển nhất không đếm xỉa đến đạo đức. Nó chỉ bận tâm đến cách để đạt được điều bạn muốn, nói theo cách khác là chiến thắng bằng mọi giá. Ở mức độ này, Mặt Dày hoàn toàn thiếu lương tâm, Tâm Đen tuyệt đối tàn nhẫn.

Ở dạng thô sơ nhất, Mặt Dày, Tâm Đen không bàn về đạo đức, mà chỉ bàn về hành động hiệu quả. Điềm qua mấy tờ báo, chúng ta có một ví dụ: nhân viên của một hãng hàng không lớn làm giả báo cáo về hoạt động bảo dưỡng hiểu rõ họ đang đặt mạng sống của hành khách, phi hành đoàn vào chỗ nguy hiểm, điều này không đáng kể so với số tiền họ tiết kiệm được.

Một ngọn giáo vừa là một công cụ hữu ích để giữ hòa bình, vừa là một vũ khí giết chóc. Mặt Dày, Tâm Đen giống như một ngọn giáo, bản thân nó không xấu xa; thế nhưng người ta có thể sử dụng Mặt Dày, Tâm Đen chỉ để theo đuổi những mối lợi ích ki bằng bất cứ giá nào. Một số người theo bản năng rất khéo sử dụng Mặt Dày, Tâm Đen làm công cụ để đạt được mục đích ích kỉ của họ. Đối với những người này, không có cái giá nào là quá đắt để chiến thắng, chỉ cần nó được hoàn thành bằng mồ hôi nước mắt của người khác.

Từ xưa đến nay, từ Đông sang Tây, có rất nhiều những ví dụ về những người đã thu lợi từ việc sử dụng Mặt Dày, Tâm Đen giai đoạn một. Hãy quan sát sự sụp đổ của các tổ chức tiết kiệm và cho vay ở Mỹ và các giao dịch bất hợp pháp của Ngân Hàng Tín Dụng Và Thương Mại Quốc Tế. Tất cả những nhân vật tiếng tăm đứng ở hậu trường của các tổ chức này là những bậc thầy về Mặt Dày, Tâm Đen ở mức độ thô thiển nhất của nó.

Mặt họ dày không thể xuyên thủng, che chắn cho họ khỏi mọi lời chỉ trích khả dĩ từ người khác và từ lương tâm của chính họ. Tim họ đen đến mức họ sử dụng ngọn giáo của họ để đâm công chúng cả tin không chút nghi ngờ, những người gửi tiền ngay thơ này chịu số phận như chờ chết vì mất sạch cả vốn liếng. Đối với các cá nhân đó, những mưu lợi ích kỉ là động cơ và Mặt Dày, Tâm Đen là phương tiện.

Mặt Dày, Tâm Đen giai đoạn một đưa ta đến chiến thắng, nhưng chiến thắng của ta thường không có vị ngọt. Thường là cuộc đời, thông qua những lực lượng huyền bí, sẽ để cho chúng ta gặt hái những việc làm tội tộ của chúng ta. Khuất phục người khác qua những phương tiện tàn nhẫn không hề

khó: tất cả những gì bạn phải làm là bán linh hồn cho quỷ dữ.

Có ba mức độ trong giai đoạn một:

Mức độ thứ nhất: dày như một tương hào, đen như than. Đây là mức của những gã ma cô rẻ tiền, kẻ xảo trá và lừa bịp. Mặt dù bộ mặt dày như tương hào, nó vẫn có thể bị xuyên thủng. Tâm đen của họ ai nhìn vào cũng thấy. Họ đáng ghét vì bị khinh bỉ trong mắt mọi người.

Mức độ hai: dày và cứng, đen và lấp lánh. Những người này tinh vi hơn. Họ gia cố bộ mặt bằng cách làm cho nó chai cứng, họ đánh bóng tâm đen của họ để cho nó dễ ưa hơn. Họ không còn là kẻ ma cô rẻ tiền nữa. Bề ngoài họ thật đáng kính. Họ là kiểu người bạn nghĩ bạn có thể tin tưởng để rồi sau này phát hiện ra mình đã bị lợi dụng.

Mức độ ba: dày đến mức vô hình, đen đến mức vô sắc – mức độ cao nhất. Đây là mức độ của những con người tưởng như đức hạnh, họ có thể nhẫn tâm theo đuổi mục đích của mình trong khi được các nạn nhân của họ tôn sùng vì đức hạnh. Một số chính trị gia trong quá khứ lẫn hiện tại đã đạt được mức độ này.

Giai đoạn hai: Tự vấn

Thắng được người là có sức mạnh. Thắng được mình là kiên cường.

LÃO TỬ, ĐẠO ĐỨC KINH.

Bên dưới giai đoạn thứ nhất còn có những thành tố sâu sắc hơn của Mặt Dày, Tâm Đen. Khi một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen giai đoạn thứ nhất, họ thấy nó đáng khinh, ngay cả đối với chính họ. Hệ quả là, họ bắt đầu một quá trình tự vấn. Tự vấn là một hoạt động tinh thần. Chúng ta không thể đề cập một cách trung thực hay đầy đủ Mặt Dày, Tâm Đen à không xét đến khía cạnh tinh thần của cuộc sống, bởi vì khía cạnh này tạo ra màu sắc cho thực tại của chúng ta. Người ta đem con người của họ vào công việc, và họ thường xử sự trong công việc tương tự cách họ xử sự ở nơi khác.

Trong con mắt người phương Đông, không có sự chia cắt giữa công việc, binh pháp, triết học và đời sống tinh thần. Trí tuệ của tinh thần là nguồn gốc của đời sống. Trong khi trí tuệ là một, những ứng dụng là vô số. Ngược lại, thế giới phương Tây chia nhỏ tri thức sống và đóng khung chúng vào những mục riêng biệt. Những người thực hiện Mặt Dày, Tâm Đen giai đoạn thứ nhất mà không thấm nhuần giai đoạn thứ hai có thể trở thành những kẻ nguy hiểm.

Ở giai đoạn tự vấn, cá nhân thường dễ tổn thương vì anh ta chối bỏ những hành vi quý quyết đầy sức mạnh của giai đoạn thứ nhất và tìm kiếm trong lãnh địa của cái chưa biết. Tinh thần anh ta đòi hỏi sự thỏa mãn cao hơn từ cách hành xử của anh ta. Anh ta ở trạng thái hoài nghi, bối rối, đôi khi đau đớn và giận dữ.

Anh ta bị đè nặng bởi sự khám phá mới của chính mình về nhiều loại kẻ thù trong chính bản thân trong những hình dạng khiếm khuyết của tính cách chính mình: tham lam, nóng giận, nghi ngờ bản thân, kém cỏi, ganh ghét, ảo tưởng, ham muốn, ích kỉ, lừa dối, đạo đức giả và vờ vĩnh. Anh ta khám phá ra tâm trí của mình là gốc rễ của sự cao quý và hèn mọn, danh dự và sự lẳng mạn, niềm hân hoan và sự đau khổ, trong khi tại cùng thời điểm đó, kẻ thù của anh ta thì nhiều và khả năng của anh ta để vượt qua những trở ngại này thật mong manh.

Ở giai đoạn này, mặc dù anh ta có thể có vẻ thảm hại và bị coi là suy sụp trong mắt những người khác, nhưng bên trong bản thân mình, anh ta đang trải qua một sự biến đổi mạnh mẽ.

Giai đoạn ba: Người chiến binh

Giai đoạn cuối cùng này là sự kết hợp của hai giai đoạn trước. Ở đây, bạn sẽ có thể tạo ra điểm gặp nhau giữa lòng cao thượng và sự tàn nhẫn. Sau đây là những phẩm chất của một chiến binh.

Thái độ thân nhiên và lạnh lùng

Sau giai đoạn hai, người thực hành trở nên bình thản và dũng cảm. Anh ta giữ thái độ của một người lính: thái độ thân nhiên và lạnh lùng. Anh ta xem cuộc đời như một trận chiến cần phải chiến đấu. Không có con đường nào khác. Chiến thắng là mục đích duy nhất.

Anh ta thân nhiên chiến đấu với những kẻ thù bên ngoài quyết trong khi dũng cảm đối mặt với những kẻ thù bên trong con người mình. Lúc này, anh ta có khả năng tách khỏi chúng, khiến chúng không thể quật ngã anh ta. Chính nhờ sức mạnh của sự bình thản và lạnh lùng này mà người chiến binh có thể đối mặt với những thách thức của cuộc đời một cách bình tĩnh và khéo léo.

Triết gia Ấn Độ giáo ở thế kỉ mười ba SanKaracharya đã nói rằng ngay cả người chiến binh vĩ đại nhất, khi đứng giữa trận chiến cũng toát mồ hôi vì sợ. Tuy nhiên, trong khi thân xác run rẩy, tâm trí hã hùng, tinh thần của anh ta không khiếp sợ. Anh ta có thể tách mình khỏi sự sợ hãi của thân xác và tâm trí, thay vào đó bám chặt vào tinh thần không biết sợ.

Gần đây, tôi đã xem một bộ phim cũ, một câu chuyện về lòng dũng cảm và tình yêu của những người định cư tiên phong ở nước Mỹ thuở ban đầu. Rõ ràng họ hiểu sự cao cả của thái độ lạnh lùng bình thản.

Họ thân nhiên chịu đựng, hành động bất chấp sợ hãi, trải qua sự cô đơn, lẳng lặng chấp nhận và vượt qua trở ngại trong khi không bao giờ lãng quên những mục tiêu của mình. Chứng kiến sự dũng cảm và sự xác tín như một người lính của họ khiến tôi nhiều lần rơi nước mắt trong khi xem phim.

Không phải là bạn không bị tác động bởi những thách thức và trở nên chai lì ở trạng thái lạnh lùng này. Điểm chính là bạn không để những cảm xúc cuốn đi, nhờ đó bạn có thể tiếp tục dần bước với sự dũng cảm lớn hơn và nguồn sức lực mới mẻ.

Tương xứng với sự vĩ đại

Tôi đã thấy nhiều người già đi, nhưng không phải là theo một cách mãn nguyện. Mắt họ phản ánh sự đau đớn và thất vọng. Họ đã bị cuộc đời đánh gục, họ có rất nhiều những ước mơ tan vỡ. Niềm hy vọng và những mong chờ của tuổi trẻ đã tan biến chỉ có cái chết đang chờ đợi.

Sai lầm của họ là đã không sẵn sàng cho những bài học cay đắng mà Đấng Sáng tạo của họ đặt ra cho họ trên đường đời -những bài học cần thiết để tôi luyện tinh thần họ và làm cho họ tương xứng với sự vĩ đại. Không giống với người chiến binh chấp nhận kỉ luật khắc nghiệt như một vinh dự và đặc quyền, những người này giống với những hạt thóc kẹt trong cối xay, bị bánh xe cuộc đời nghiền nát một cách đau đớn, cay đắng.

Như hầu hết mọi người, tôi thường cầu mong được may mắn, yên bình. Câu kinh” Hãy để ý Chúa được thực hiện” thường làm tôi sợ chết khiếp. Nhưng trong thực tế, thế giới mà chúng ta đang sống này rất mong manh và luôn thay đổi, sự hiện diện và tồn tại của chúng ta kết nối với sợi chỉ vô hình của Ông Chúa. Được và mất là trạng thái thường trực của con người.

Khi tôi nhìn ngọn lửa ở những ngọn đồi Oakland và Berkely trong vịnh San Francisco thiêu rụi bảy trăm ngôi nhà sang trọng, điều này một lần nữa xác nhận rằng cho dù chúng ta mong muốn chối bỏ khả năng xảy ra những mấttiêu cực và khó chịu của đời sống thế nào, Đấng Sáng tạo của chúng ta vẫn viết lên cuộc sống theo ý Ngài. Giờ đây, khi tôi cầu nguyện, tôi cầu xin có được sức mạnh nội tâm không gì lay chuyển và sự kiên cường của một chiến binh để chấp nhận những bài học khắc nghiệt và học hỏi từ đó, để không bị chúng nghiền nát.

Sự thống nhất của thế giới vật chất và thế giới tinh thần

Trong cuốn sách này, chúng ta chủ yếu quan tâm đến giai đoạn ba. Chúng ta sẽ học cách để sống trong thế giới này mà không trở thành một nạn nhân của nó; chúng ta cũng không đem đến nỗi đau và sự mất mát một cách bất công cho những người không đáng phải gánh chịu điều đó. Mục đích thực hành Mặt Dày, Tâm Đen là để có thể bảo vệ chúng ta khỏi sự tấn công của kẻ khác.

Theo cách này, chúng ta trở thành những chiến binh, nhưng không phải theo nghĩa truyền thống phương Tây là "những cỗ máy giết chóc." Khả năng bên ngoài của người chiến binh có thể thực hiện hiệu quả mục tiêu của mình được hướng dẫn bởi trí tuệ bên trong, được nuôi dưỡng qua việc chấp nhận những thách thức của cuộc sống và cuộc đấu tranh để có được sự cân bằng tinh thần.

Kiểm sư Nhật Bản ở thế kỉ mười sáu Miyamoto Musashi đã nói, "Người chiến binh là người có thể dụng bút cũng khéo như dụng kiếm." Thông điệp ở đây là để trở thành một chiến binh thật sự vĩ đại, bạn phải thuần thục nhiều thứ ngoài vũ khí của bạn. Người chiến binh vĩ đại là một người đạt được sự cân bằng, người mà nhờ thấu hiểu cuộc đời có thể sử dụng ở mức tuyệt đỉnh vũ khí của anh ta. Cách thức một võ sĩ đạo sử dụng thanh kiếm của anh ta thì giống như cách chúng ta giải quyết những nhiệm vụ hàng ngày, đặc biệt là nhiệm vụ phải tồn tại. Musashi còn nói: "Đường lối chiến đấu của người chiến binh là đường lối của tự nhiên. Khi anh tuân theo sức mạnh của tự nhiên, cảm nhận được nhịp điệu của mọi tình huống, anh sẽ có thể đâm chém và tấn công kẻ thù rất tự nhiên" Khi bạn thực hành Mặt Dày, Tâm Đen giai đoạn ba, dần dần bạn sẽ thấy không có sự chia cách hay mâu thuẫn nào giữa thế giới tinh thần và thế giới trần tục. Sức mạnh tinh thần của bạn sẽ trở thành một công cụ quan trọng để chinh phục những gì diễn ra hàng ngày. Khi chúng ta kết hợp những cảm nhận tinh thần tinh tế vào thế giới kinh doanh tàn nhẫn, chúng ta sẽ đạt được những điều tốt nhất từ cả hai thế giới.

Một người thực hành mặt dày, tâm đen thực thụ

Đạo lớn bị bỏ rồi mới có nhân nghĩa. Trí xảo xuất hiện rồi mới có trá ngụy. Gia đình bất hòa rồi mới sinh ra hiếu, từ. Nước nhà rối loạn rồi mới có trung.

LÃO TỬ, ĐẠO ĐỨC KINH.

Trong mỗi hành động có hai mặt: mặt bên trong và mặt bên ngoài. Mặt bên trong là sức mạnh thúc đẩy hành động của một người, nó là cái không nhìn thấy được. Mặt bên ngoài là hình thức thể hiện của trạng thái bên trong. Nó là cái nhìn thấy được. Trái với cách hiểu thông thường, hành động của một người tốt không phải lúc nào cũng nhẹ nhàng. Họ có thể tàn nhẫn, lạnh lùng và hờ hững. Có lần một người bạn của tôi đã nhận xét rất xác đáng “Khi người ta tỏ ra tốt quá, tôi luôn tự hỏi động cơ của họ là gì.”

Ngày xưa có một tôn sư dạy dỗ rất nhiều đồ đệ. Tất cả họ đều tha thiết được giác ngộ, nhưng mỗi người đều phải chiến đấu một cách khó khăn với những ham muốn không kiểm soát được của mình. Người thầy tỏ ra không để ý đến những lỗi lầm của họ và cho phép họ thỏa mãn trong những sự ranh mãnh nhỏ của họ, thế rồi đột ngột, như một tia chớp, ông ra tay trừng phạt những kẻ vi phạm rất nghiêm khắc, đôi khi thậm chí còn đánh đòn để đệ tử không quên bài học. Người chứng kiến có thể cho hành động của người thầy là dã man, hung bạo. Thế nhưng các đệ tử biết họ đang được hưởng tình thương của thầy và biết ơn về sự dạy dỗ của thầy.

Trong kinh thánh, Thánh Mark kể câu chuyện về những kẻ đôi tiên. Chuyện kể rằng Chúa Jesus vào ngôi đền tại Jerusalem và giận dữ hất tung tất cả bàn ghế của bọn họ, Người nói đền là nơi để cầu nguyện, không phải là chỗ để làm ăn của “một bọn kẻ cắp.” Mặc dù bề ngoài Chúa Jesus tỏ ra giận dữ, điều này không ảnh hưởng đến trạng thái nội tâm yên bình của Ngài.

Ngược lại có những người mang nụ cười giả tạo thường trực trên mặt với mong muốn được người ta coi là người tốt. Rõ ràng là hầu hết mọi người thấy được nụ cười chỉ là lớp vỏ bên ngoài, nhưng những người kia đã dành tất cả năng lực của họ để tạo nên lớp vỏ bọc ngọt ngào này, để rồi bên trong họ chỉ trống rỗng và bất lực.

Dáng vẻ bên ngoài và những hành động của một người tốt đôi khi có vẻ hung hăng, tàn ác và thái độ anh ta quá tự tôn, tuy nhiên bên trong anh ta là một trái tim thuần khiết. Ngược lại, một nhà tiên tri giả tạo có thể tỏ ra vô cùng nhân ái và dịu dàng, nhưng mục đích duy nhất của ông ta là tư lợi. Một nhà tiên tri giả tạo để đạt được thành công phải dựa vào sự ủng hộ của công

chúng, trong khi một người tốt sống hòa hợp chính mình, anh ta không tìm kiếm và cũng không cần sự ủng hộ từ bên ngoài.

Hình thái tự nhiên của Mặt Dày, Tâm Đen vượt trên sự điều khiển của con người, vượt trên những tiêu chuẩn đánh giá tầm thường của con người. Khi một người hành động hòa hợp với cái Toàn thể, hành động ấy là tốt và có ích cho tất cả. Anh không cần cố tỏ ra đúng đắn, cũng không cố làm hài lòng người khác, không tìm kiếm sự ủng hộ. Trong hành động, anh nhanh nhẹn, đầy năng lực và vô tư. Trong tranh luận, anh không dễ bị đánh bại và không bận tâm tới đánh giá của người khác. Khi chinh phục, anh hiệu quả và có thể tàn nhẫn. Khi hành động và không hành động, anh không thay đổi. Anh là một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen thực thụ.

Tóm tắt những điểm mấu chốt

- Mặt Dày, Tâm Đen mô tả quy luật bí mật của tự nhiên chi phối cách hành xử thành công trong mọi khía cạnh của cuộc sống.
- Chúng ta thường quá bận tâm đến những gì làm chúng ta sung sướng đến mức quên đi những điều làm chúng ta lớn lao. Hiểu được cách để vượt lên nỗi đau, sự ngờ vực và thất bại là một yếu tố quan trọng để chiến thắng trong tấn trò đời.
- Tính cách không được tạo nên từ ánh nắng và hoa hồng. Giống như thép, nó được tôi trong lửa bỏng, được rèn bởi búa và đe.
- Một cuộc đời thành công là cuộc sống có ý thức và theo đuổi con đường của chính mình chứ không phải chạy theo những giấc mơ hay hoàn thành những kỳ vọng của người khác.
- Mặt Dày, Tâm Đen chính là sự tàn nhẫn mà cũng không phải là vấn đề tàn nhẫn, bạn sẽ học được rằng bằng cách xây dựng một sự tàn nhẫn không thể lay chuyển, bạn sẽ có sự tự do cần thiết để thành công trong việc thực hiện các nhiệm vụ của cuộc đời bạn.
- Bằng cách khơi dậy sức mạnh này bên trong bạn, bạn sẽ đạt được sự minh xác và sự tập trung không thể lay chuyển để giúp bạn khám phá và hoàn thành định mệnh thực sự của bạn.
- Mặt Dày – Lớp Vỏ: để bảo vệ lòng tự trọng của ta khỏi sự chê trách của người khác.
- Người Mặt Dày có khả năng dẹp bỏ sự nghi ngờ chính mình. Anh ta từ chối chấp nhận những hạn chế mà người khác cố áp đặt cho anh ta và quan trọng hơn là anh ta không chấp nhận bất cứ giới hạn nào mà chúng ta vẫn thường áp đặt. Anh ta không đặt câu hỏi về khả năng hay giá trị của anh ta. Trong mắt mình, anh ta là hoàn hảo.
- Tâm Đen Ngọn Giáo: để chiến đấu với những người khác và với chính mình.
- Một người Tâm Đen thì tàn nhẫn, nhưng không nhất thiết là xấu xa.
- Người Tâm Đen phải biết vượt lên sự thương xót thiên cậ. Anh ta tập trung vào các mục đích của mình và phớt lờ cái giá của nó. Một người Tâm Đen có can đảm để thất bại.
- Những người tập luyện Mặt Dày, Tâm Đen phải có khả năng phớt lờ sự chỉ trích chế nhạo và phán xét của người khác, đồng thời thực hiện những nghĩa vụ của mình như họ cảm thấy là thích hợp.

- Mặt Dày, Tâm Đen ở mức độ thô thiển nhất không đếm xỉa đến đạo đức. Nó chỉ bận tâm đến cách để đạt được điều nó muốn, nói theo cách khác là chiến thắng bằng mọi giá. Ở mức độ này, Mặt Dày hoàn toàn vô lương tâm, Tâm Đen tuyệt đối tàn nhẫn.
- Trí tuệ của tinh thần là nguồn gốc của đời sống trần thế. Khả năng đánh giá cái tốt với cái xấu xa là cần thiết đối với những người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen. Không có người nào khác mà bạn phải chinh phục. Khi bạn đã chinh phục được bản thân mình thì thế giới sẽ nằm dưới chân bạn.
- Nền tảng lòng dũng cảm của một người chiến binh Mặt Dày, Tâm Đen là thái độ lạnh lùng. Điều này nghĩa là có được lòng dũng cảm để chiến đấu bất chấp nỗi khiếp sợ; có khả năng thoát ra khỏi những xúc cảm đi kèm với sự thất bại để cho sự hiện diện của nó không cản trở bạn.
- Sự thống nhất của thế giới vật chất và thế giới tinh thần: bạn sẽ có thể tạo ra điểm gặp nhau cho thế giới tinh thần cao thượng và thế giới kinh doanh tàn nhẫn. Cuối cùng, bạn sẽ thấy không có sự chia cách hay mâu thuẫn nào giữa thế giới tinh thần và thế giới trần tục. Sức mạnh tinh thần của bạn sẽ trở thành một công cụ quan trọng để chinh phục những gì diễn ra hàng ngày.
- Khi một người hành động hòa hợp với cái Toàn thể, hành động ấy là tốt và có ích cho tất cả. Anh không cần cố tỏ ra đúng đắn, cũng không cố làm hài lòng người khác, không tìm kiếm sự ủng hộ. Trong hành động, anh nhanh nhẹn, đầy năng lực và vô tự. Trong tranh luận, anh không để bị đánh bại và không bận tâm tới đánh giá của người khác. Khi chinh phục, anh hiệu quả và có thể tàn nhẫn. Khi hành động và không hành động, anh không thay đổi. Anh là một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen thực thụ.

Nghĩa vụ của một người là phải sống. Không phải là tồn tại.
JACK LONDON.

Chương 2. Sự chuẩn bị cho mặt dày, tâm đen: 11 nguyên tắc về việc gạt bỏ những gì đã học

Đóa hoa lẻ loi
Không cần ghen tị
Với những cái gai đông đúc.
RABINDRANATH TAGORE

Mặt Dày, Tâm Đen không chỉ đơn giản là một cách khôn ngoan để điều khiển thế giới vì lợi ích cá nhân của bạn. Nó là trạng thái tự nhiên của chúng ta. Trạng thái này không còn chi phối chúng ta bởi vì những người đầy thiện ý đã rèn luyện cho chúng ta tất cả những phép tắc về cách cư xử và cảm nhận. Nó không còn ảnh hưởng đến chúng ta bởi vì một ý niệm bên trong về bản thân mà chúng ta tạo ra từ những kỳ vọng và niềm tin của người khác. Đạt được Mặt Dày, Tâm Đen có nghĩa là việc giác ngộ trước tiên trạng thái tự nhiên của con người thật bên trong chúng ta.

1. Phá vỡ sự gò ép của những quan niệm bên trong và những tiêu chuẩn bên ngoài

Một người bạn của tôi ở độ tuổi gần năm mươi đã từng bị thừa cân tới hơn 45 kg trong phần lớn giai đoạn trưởng thành của mình. Mặc dù anh đã từng giảm cân ít nhất bảy lần nhưng anh luôn tăng cân trở lại. Trong một cuộc tư vấn tâm lý, anh đã phát hiện ra gốc rễ của vấn đề. Anh nhận thấy rằng, bất cứ khi nào anh gầy ốm thì anh hành động hung hăng hơn và không” vui vẻ, tử tế” với người khác. Từ thời thơ ấu, gia đình đã dạy anh rằng đức tính quý giá nhất là” tử tế” đối với mọi người. Do đó, anh ta đã ăn để kìm nén nguồn sinh lực mãnh liệt hơn của mình.

Bắt đầu từ thời thơ ấu, hầu hết chúng ta được dạy rằng phần thưởng lớn nhất trên đời này là sự tán thưởng của người khác. Có lẽ nó không được nói rõ bằng những từ ngữ như thế, nhưng có được hàm ý trong mọi thứ chúng ta được bảo là đúng và tốt. Chúng ta biết nghe lời để làm hài lòng bố mẹ, chúng ta chăm chỉ và ngoan ngoãn để làm vừa lòng thầy cô. Chúng ta chia sẻ đồ chơi của mình để các bạn cùng chơi quý mến chúng ta. Khi chúng ta cố gắng làm theo ý mình, chúng ta bị cho là ích kỉ và xấu tính. Dù thế nào đi chăng nữa, quan điểm tốt và xấu trở thành một mớ rối rắm trong những ý nghĩ non nớt của chúng ta cùng với nhu cầu giành được sự tán thưởng của người khác. Thực tế, những người dạy chúng ta về đúng và sai, bản thân họ là nạn nhân của sự nhầm lẫn tương tự. Khi chúng ta lớn lên, nó trở nên rõ ràng rằng liên tục chiều theo người khác và tìm kiếm sự tán thưởng của họ không phải là cách tốt nhất để tiến lên. Nhưng hầu hết chúng ta vẫn tiếp tục cách cư xử không hiệu quả này. Thỉnh thoảng, chúng ta thử nghiệm tính ích kỉ nhưng thường nhận ra nó gây cho mình những cảm giác khó chịu do hậu quả của tình trạng lúc bé của chúng ta. Những người “tử tế” được cho là không quá ích kỉ. Cho dù chúng ta biết thành công trong những cố gắng của chúng ta đòi hỏi một mức độ nhất định tính vị kỷ, nhưng chúng ta vẫn tiếp tục tỏ ra đáng mến. Phần thưởng duy nhất cho điều này là cảm giác chính đáng của bản thân về đức hạnh cao cả của chúng ta.

Cũng tương tự đối với những đức tính “vị tha” khác. Nhưng thực tế, đây là cách cư xử tự phụ và giả tạo. Thông thường, chúng ta nguy trang mỗi quan tâm đối với bản thân dưới dạng sự quan tâm đối với người khác, và chúng ta tiếp tục theo đuổi sự tán thưởng của người khác bằng cách từ bỏ quyền được làm theo ý mình.

Chúng ta thường cho phép người khác đối xử không công bằng với mình bởi vì chúng ta không muốn đối đầu và thách thức họ, và chúng ta cũng

không muốn làm nhiều loạn quan niệm đã ăn sâu về đúng và sai của mình. Thay vào đó, chúng ta tự an ủi mình với cảm giác đạo đức hơn. Chúng ta tự nhủ rằng mình đã vượt qua sự lôi kéo vào cuộc xung đột về những chuyện vặt không quan trọng. Nhưng cho dù chúng ta nghĩ gì, chúng ta vẫn chia nốt má bên kia. Không phải vì điều đó đúng, mà bởi vì nó dễ dàng.

Một bài học trị giá ba mươi ba ngàn đô la

Tôi đã học được bài học rằng “cố gắng để tỏ ra tử tế” có lẽ không phải là việc làm đúng bằng một khoản học phí ba mươi ngàn đô la.

Jim là một nhà kinh doanh thành công tại Washington, D.C. Anh ta là một trong những người được kính nể nhất trong thế giới của các diễn đàn chính trị. Anh ta mời những người nói chuyện tại các hội nghị và các cuộc gặp mặt chính trị, và xuất bản một bản tin chính trị hàng tuần. Ngày chúng tôi gặp nhau, chúng tôi thích nhau ngay. Anh ta là một người nhiệt tâm có một niềm say mê đối với văn hóa phương Đông.

Có lần, Jim tới portland, bang Oregon, nơi tôi đang sống lúc đó. Anh đi cùng với một ứng cử viên chính trị trong chiến dịch tranh cử. Sau đó, chúng tôi gặp nhau ăn tối. Trong lúc tán gẫu, tôi đã hỏi tình hình cuốn sách xuất bản gần đây của anh thế nào. Anh trả lời tôi rằng anh đã thuê một hãng quảng cáo trong mười tháng qua, và mặc dù nó tốn mất vài nghìn đô la một tháng, nhưng anh đã nhận được nhiều lời yêu cầu xuất hiện trên ti vi và trên đài do kết quả làm việc của công ty quảng cáo đó. Jim tự hào lôi ra năm hay sáu tờ giấy đánh máy đưa cho tôi xem. Những tờ giấy chứa một bản danh sách các chương trình phát thanh và truyền hình mà anh đã xuất hiện. Bị ấn tượng tôi nhìn kỹ hơn. Ngoài trừ một cuộc xuất hiện trên kênh truyền hình KABC, thì những cái còn lại chỉ là những đài phát thanh thứ yếu! Tôi không thể tin vào mắt mình. Tại sao họ không ghi tên anh trên một số chương trình trò chuyện (talkshow) phát thanh và truyền hình nổi tiếng hơn, tôi tự hỏi. Những người làm quảng cáo này đang làm gì cho đáng số tiền họ nhận?

Sau khi chia tay Jim, tôi tự nghĩ có lẽ anh muốn tôi giúp đỡ. Bởi vì tôi đã từng làm công việc quảng cáo cho mình trong ba năm qua, tôi đã học được khá nhiều về công việc này. Tôi biết, chẳng hạn như, việc được mời đến một chương trình nổi tiếng tốt hơn hàng trăm lần việc tham dự vô số trên những chương trình không quan trọng. Tôi cũng biết rằng một số hãng phụ trách quan hệ truyền thông cố gắng biện minh cho mức phí của họ bằng cách lấp đầy lịch làm việc của khách hàng với một mớ những buổi nói chuyện nhỏ, thường thường trên những chương trình phát thanh chỉ có rất ít thính giả. Giúp đỡ anh đối với tôi thực sự không có vấn đề gì khó. Tôi có nhiều mối quan hệ sẽ nhận lời giới thiệu của tôi một cách nghiêm túc.

Ngày hôm sau tôi gọi cho Jim. Tôi nói tôi muốn giúp anh bằng việc đưa cho anh một số mối liên hệ của tôi và anh có thể dùng tên của tôi như người giới thiệu. Anh rất vui. Anh cảm ơn tôi rồi rít, sau đó nói thêm, “Tôi muốn bình luận cuốn sách mới của cô, *The Asian Mind Game*, trong bản tin số tới

của tôi.”

Sáng hôm sau điện thoại của tôi đổ chuông. Đó là giọng nói phấn khởi của Jim. “Tôi muốn cảm ơn cô một lần nữa về việc đã đưa cho tôi những cái tên đó ngày hôm qua” anh ta nói.

“Anh đừng ngại”, tôi trả lời “Không có gì đâu” Anh ta nói tiếp: “Công ty của tôi xuất bản một cuốn sách nhỏ liệt kê mọi tổ chức có mời người diễn thuyết chính trị.”

“Tôi biết, tôi cũng có một cuốn”, tôi đáp.

Anh ta nói thêm: “Và nó được cập nhật hàng tháng. Hiện giờ, nó có hơn ba trăm tổ chức.”

Tôi không rõ anh ta đang nhắm vào đâu trong cuộc trò chuyện này. Có lẽ anh muốn cảm ơn sự giúp đỡ của tôi bằng cách tặng tôi một bản danh sách mới cập nhật.

Nhưng anh ta tiếp tục, “Thư kí của tôi nói rằng cô thôi đặt nó.”

“Vâng, bởi vì tôi đang thay đổi chỗ ở, nhiều thứ bị bỏ qua quá” Tôi cố tỏ ra tử tế bằng cách nói dối. Sự thực là tôi có sáu tháng bản tin vẫn đang còn trong tủ chưa được đọc, và dĩ nhiên tôi không muốn tiếp tục đăng ký.

Hoàn toàn không đếm xỉa đến tôi, Jim bắn phát quyết định: “Cô có muốn trả tiền cho nó bằng cách nào thẻ tín dụng hay séc?”

“Anh có thể gửi hóa đơn cho tôi không? Tôi đang bận việc và không muốn dừng lại,” tôi lơ đãng nói. Tôi cảm thấy rất khó chịu về sự thúc giục của anh ta để làm một điều mà tôi không muốn. Tôi cố gắng lịch sự đến mức có thể. Tôi muốn tổng khứ và thoát khỏi anh ta cho chóng.

Nhưng Jim đẩy thêm một bước. “Chúng tôi không bình luận sách của những người không đặt bản tin của chúng tôi” Anh ta muốn tiền của anh ta, và anh ta muốn nó ngay bây giờ.

Vẫn mong muốn tỏ ra đáng mến, tôi nói miễn cưỡng, “Được rồi, tôi sẽ đi lấy thẻ tín dụng của mình.” Kết quả là, tôi đã trả cho anh ta ba trăm đô la.

Tôi đã tốn hàng nghìn đô la để tạo ra những mối liên hệ đó. Những cuộc gọi điện thoại, chuyển fax, các cuộc xúc tiến, việc đi lại – tất cả chuyện này đúng là một cuộc đầu tư. Và tôi đưa những cái tên đó cho anh ta như một thiện ý. Có chắc anh ta nhận thấy điều đó? Thế rồi anh ta bảo tôi trả ba trăm đô la tiền đặt báo như một cách cảm ơn! Dĩ nhiên, tôi đang đối mặt với một kẻ thực hành Mặt Dày, Tâm Đen. Anh ta là một kẻ thực hành Mặt Dày bởi vì anh ta không quan tâm tôi nghĩ gì về anh ta. Trong mắt anh ta chỉ có mục tiêu của mình. Mặt dù tôi không công khai nói tôi không quan tâm đến chuyện tiếp tục đặt báo nhưng tôi đã gửi nhiều thông điệp tế nhị. Hoặc là anh

ta không nghe được những thông điệp đó và hoặc là anh ta không quan tâm.

Anh ta là một người Tâm Đen bởi vì anh ta sẵn lòng để tôi phải tự móc túi để ủng hộ cho bản tin của anh ta, ngay cả sau khi tôi đã đưa cho anh ta thông tin đáng giá hàng nghìn đô la.

Jim đang làm mọi thứ đúng theo Mặt Dày, Tâm Đen. Sai lầm của tôi là tôi đã thậm chí không có một mục đích kinh doanh nào ngoài việc muốn tỏ ra tử tế đối với anh ta. Tệ hơn nữa, tôi đã không đặt một giá trị cho việc giới thiệu của mình. Tôi đã cho không chúng như thể chúng không đáng giá gì cả. Tôi cho Jim những mối liên hệ với niềm tin rằng những người “tử tế” làm những việc tử tế cho người khác.

Anh ta chỉ đơn thuần thành thực với mục tiêu của mình: tiến lên phía trước. Mặt khác, nếu tôi đã thật lòng cho mà không có ràng buộc, thì những gì anh ta đã làm sẽ không chướng tai gai mắt đối với tôi. Sự thật là sự tử tế của tôi là một cử chỉ sai lầm được dùng để cố gắng lấy lòng Jim.

Chúng ta dễ rơi vào cái bẫy dạng này. Một cách lý tưởng, chúng ta được dạy để ch mà không mong được nhận lại, nhưng trong thực tế chúng ta ở trong tâm trạng cho với mong muốn được nhận lại. Trong lần tiếp xúc này với Jim, đằng sau suy nghĩ của tôi có một sự tính toán.

Cuộc trò chuyện của chúng tôi có lẽ nên diễn ra như sau: “Jim, anh có muốn tôi giới thiệu anh với một số chương trình lớn mà tôi tham dự không? Chúng thật sự có ảnh hưởng quan trọng đối với việc lãng xê và doanh số bán những cuốn sách của tôi” Tất nhiên là Jim sẽ đồng ý.

Sau đó tôi sẽ tiếp tục: “Trong ba năm vừa qua, tôi đã tích cực quảng cáo những cuốn sách của mình trên đài truyền hình và đài phát thanh. Tôi đã thu thập được nhiều hiểu biết cặn kẽ. Anh có thể bán được nhiều sách hơn bằng cách xuất hiện trên một chương trình hay hơn chương trình mà anh đã làm với một trăm đài nhỏ hoặc những chương trình không nổi tiếng. Tôi sẽ đích thân gọi điện thoại đến những chương trình này để giới thiệu anh và cuốn sách của anh. Với anh, điều này đáng giá bao nhiêu?”

Bởi vì tôi đặt thẳng vấn đề với Jim, anh ta có thể sẽ nói điều gì đó đại loại như anh ta không có ý định trả tôi tiền, hoặc là anh ta sẽ hỏi sự giúp ích của tôi đáng giá bao nhiêu.

Sau đó tôi sẽ nói: “Jim, tôi không muốn anh trả công tôi bằng tiền. Tôi đề nghị chúng ta tạo một thỏa thuận để trao đổi sự giúp đỡ. Hãy để tôi thử đề nghị. Những mối quen biết để đặt chỗ này là sự đầu tư của ba năm nỗ lực làm quảng cáo. Những người dẫn chương trình trò chuyện (talk show) với tôi có mối quan hệ rất tốt. Chỉ riêng thời gian đầu tư đã đáng giá hàng nghìn đô

la. Tôi đã bán cuốn sách xuất bản đầu tiên của mình, The Chinese Mind Game, chỉ duy nhất thông qua giới thiệu trên truyền thông, mà không thiết lập hệ thống phân phối. Kết quả là, tôi đã kiếm được doanh thu tới sáu chữ số trong một năm. Tôi nghĩ việc đặt giá trị cho cuộc trao đổi khoảng mười nghìn đô la là thỏa đáng. Anh có nghĩ như thế không?”

Nếu anh ta không thích mười nghìn đô la, tôi sẽ thỏa thuận. Một khi giá cả được định, chúng tôi sẽ nói về phương pháp trao đổi đã được đề ra. Sự giúp ích tôi muốn từ Jim là mời tôi tham gia vào những buổi nói chuyện. Vì anh ta tính 30 phần trăm tiền hao hồng cho một lần mời, để kiếm được mười nghìn đô la, anh ta sẽ phải tạo được số lần có chuyện với tổng thù lao tới ba mươi ba nghìn đô la cho tôi.

Jim đã dạy cho tôi một bài học quý giá. Tỏ ra tử tế để giành được sự tán thưởng của người khác có thể phải trả giá rất đắt.

Một tình bạn đích thực trong đời sống cá nhân và công việc có thể là những hàng hóa hữu hình, nhưng nó cũng đòi hỏi việc cho và giúp đỡ lẫn nhau vô điều kiện. Một sự tử tế giả tạo với một động cơ bí mật có thể biến những người bạn tốt thành những kẻ thù bởi sự tan vỡ những kỳ vọng về nhau.

2. Tìm kiếm lòng tin vững chắc bên trong bản thân bạn

Khi bốn phần của một người là đối mặt với nguy hiểm và anh ta bỏ chạy, đó là sự hèn nhát.

MAHATMA GANDHI

Nhiều người trong chúng ta được dạy rằng khi ai đó tát vào má bạn thì bạn nên chia nốt má bên kia. Điều này không phải luôn luôn là hành động đúng đắn nhất. Có những lúc phải chịu bị tát, và có những lúc phải đánh trả lại gấp đôi, như vậy bạn sẽ không bị đánh nữa. Nếu một người tát vào mặt bạn, bạn có thể chia nốt má bên kia vì một trong nhiều nguyên nhân. Có lẽ bạn chọn cách khuất phục với đầy đủ nhận thức rằng việc đó có ý nghĩa gì. Có thể là, mặc dù bạn cảm thấy sự thôi thúc muốn đánh trả, bạn kìm nén cơn giận của mình bởi vì bạn được dạy rằng bạo lực là sai trái. Hoặc có thể là bạn sợ chọc tức thêm đối thủ của mình. Nếu bạn chia nốt má bên kia xuất phát từ lòng tin vững chắc bên trong, như Hàn Tín đã làm trong chương trước, thì hãy làm như thế. Nếu bạn kìm nén sự thôi thúc muốn đánh trả, điều đó có nghĩa là bạn không thực sự chấp nhận chân lý về việc chia nốt má bên kia, nhưng bạn đã để những hành động của mình bị ràng buộc bởi những tiêu chuẩn của người khác. Điều này hóa ra duy trì mãi mãi vai trò là nạn nhân cho chính bạn. Nếu bạn chia nốt má bên kia bởi vì bạn sợ không dám đánh trả, nó không có nghĩa là bạn cao cả hơn về mặt đạo đức. Nó đơn giản có nghĩa bạn là một kẻ hèn nhát. Người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen hiểu rằng đánh trả lại không nhất thiết làm bạn trở thành người xấu. Nó rất có thể là trong việc trừng phạt cách cư xử bạo lực, bạn đang hành động như một người mang lại hòa bình. Sự thật là những tiêu chuẩn về hành vi thông thường được chấp nhận thì có tính tùy tiện và những người phân xử bản thân họ thường là những cá nhân có thiếu sót, bên dưới lớp vỏ đức hạnh, học đã kéo dài mãi sự yếu đuối và sợ hãi của chính họ.

3. Khám phá điều bí mật trong sự kiên cường của cây sồi và sự khiêm nhường của cây cỏ

Thế giới cấu tạo bởi sự cân bằng mỏng manh của hai lực lượng đối lập. Triết học phương đông gọi chúng là Âm và Dương. Tất cả mọi thứ được cấu tạo bởi hai lực lượng này. Những điều được nghĩ là đối ngược nhau lại có liên quan gần gũi hơn so với những gì người ta thường tin. Những sự đối lập không phải là hai thực thể cân bằng nhau. Bóng tối không thể tồn tại mà thiếu ánh sáng, cũng như cái tốt không thể thiếu cái xấu. Bạo lực và không bạo lực xuất hiện tại cùng một nơi trong tâm hồn con người.

Bởi vì mọi thứ đều có hai mặt nên hành động của con người cũng có hai mặt: Những động cơ bên trong và vẻ bên ngoài. Không xem xét đến những động cơ bên trong, chúng ta không thể đánh giá được những hành động của chính mình hay những hành động của người khác. Bậc thánh hiền và tên tội phạm có thể phạm cùng một tội trước chính quyền xuất phát từ những động cơ hoàn toàn khác nhau. Chúa Jesu bị đóng đinh trên thập giá giữa hai tên trộm bởi vì những người đứng ra xét xử ngài không nhìn thấy sự khác nhau gì lớn giữa những hành động của ngài và của hai tên trộm tầm thường.

Bạn cần hiểu rằng bạn sở hữu những sức mạnh sáng tạo và phá hủy ở mức độ tương đương nhau. Cả hai bổ sung cho nhau và không thể được xét đoán bởi những tiêu chuẩn thông thường về tốt và xấu. Mỗi cái có thời điểm của nó. Một phần của việc hiểu bản thân mình và số phận của mình là để biết được khi nào thực hành sức mạnh phá hủy của bạn và khi nào chịu quy phục sức mạnh phá hủy của kẻ khác. Cây cỏ uốn cong một cách dễ dàng trong gió. Cây sồi cổ thụ đứng vững chãi. Một cơn gió mạnh có thể làm bật gốc sồi, nhưng không có một cơn gió nào, cho dù sức mạnh đến đâu, có thể làm bật rễ cỏ đang uốn rạp mình trước nó.

Người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen lý tưởng là một người có Mặt Dày, Tâm Đen bên trong, dù những biểu hiện bên ngoài của họ có vẻ hống hách hay nhún nhường tùy theo yêu cầu của tình huống. Anh ta không có một hình ảnh về chính mình do bản thân hay mọi người tạo ra để phải sống theo hay quy định anh ta phải xử sự như thế nào Trong trước tác Trung Quốc có 36 chước, chước thứ 27 dạy: “Giả lợn bắt cọp.” Theo cách này, khi người thợ săn phương Đông chuẩn bị đi săn hổ, anh ta sẽ ngồi và suy ngẫm cách dễ nhất để bắt được con hổ. Cách mà anh ta rút ra là anh ta sẽ lấy chính mình làm mồi nhử hổ. Anh ta khoác lên mình tấm da lợn và chờ đợi trong rừng. Con hổ tới gần, nghĩ rằng con lợn này sẽ là một bữa ngon lành. Khi con hổ tiến gần đến mức người thợ săn không thể bắn trượt được, anh ta sẽ bắn nó.

Ở phương Đông, những anh hùng không được đánh giá bởi sự dũng mãnh của họ trong việc săn bắn hổ, mà là bởi sức mạnh và khả năng chịu đựng nỗi nhục đóng giả làm con lợn.

Khi bạn không có gì chứng minh bạn vĩ đại hơn hoàn cảnh của mình, bạn không bao giờ được để mất niềm vinh quang chiến thắng của bạn. Einstein đã nhận xét, một vĩ nhân biết được sự vĩ đại của mình trước khi những người khác biết đến. Nếu bạn sẵn lòng làm bất cứ điều gì để vượt qua sự chống đối mạnh mẽ nhất – kể cả việc khuất phục và chịu đựng, khi cần thiết, đóng vai một con lợn bạn sẽ chiến thắng.

Hơn thế nữa, bạn phải có khả năng chịu đựng sự làm nhục mà những người khác sẵn sàng dành cho bạn bởi những thất bại bề ngoài của bạn. Một người có thể làm điều này đã được số phận định sẵn để trở nên vĩ đại.

4. Hiểu được chính mình

Để đạt được trạng thái Mặt Dày, Tâm Đen, hãy xem xét vai trò bạn đang giữ trong thế giới này. Để giải phóng chính mình thoát khỏi sức chi phối của những tư tưởng tùy tiện và khám phá những tiêu chuẩn đích thực mà bạn nên xử sự theo, bạn cần tìm được lòng dũng cảm để làm những gì phải làm mà không quan tâm đến điều những người khác có thể nghĩ.

Những người phi thường không bận tâm đến những người khác nghĩ về họ. Mặt Dày, Tâm Đen dường như đến với họ một cách tự nhiên. Họ dễ dàng có được điều họ muốn bởi vì họ không bị cản trở bởi những ý kiến của người khác. Tuy nhiên, hầu hết mọi người đã bị dạy dỗ để chịu tác động bởi những ý kiến của người khác.

Tôi không khuyên bạn trở thành một người vô đạo đức và tự cho mình là trung tâm, mà muốn bạn nhận ra được những khó khăn dành cho một người vốn chu đáo và nhạy cảm bẩm sinh như bạn khi theo đuổi sở thích riêng chính đáng của bản thân mình. Có điều gì đó đáng giá để bạn học từ những người lạnh lùng hơn này: việc họ coi thường ý kiến của người khác cho phép họ tập trung vào việc hoàn thành những mục tiêu của mình. Điều này chỉ có thể thực hiện được bằng cách đạt tới sự hiểu biết rõ ràng về bản thân bạn và những hành động của bạn.

Việc tự quan sát chính mình cần thiết cho sự trưởng thành của bản thân. Trước tiên bạn phải hiểu những động cơ cho những hành động của chính bạn để hiểu được những người khác. Đặc biệt quan trọng là nhìn vào bên trong chính bạn trong những thời điểm đau khổ và bất hạnh lớn lao. Nếu bạn thành công trong việc tách bản thân mình ra khỏi nỗi đau khổ mà bạn trải qua, bạn sẽ thấy, với sự rõ ràng hoàn toàn, bản chất thật của tình huống. Khi đó đường lối hành động đúng đắn sẽ hiện rõ ở phía trước.

Thế giới không quá đơn giản đến mức chúng ta có thể đặt ra và tuân theo những nguyên tắc về điều gì là sai và đúng. Chúng ta tìm kiếm một sự hiểu biết về bản thân để chúng ta sẽ biết được mình nên làm gì trong bất kì tình huống nào được đặt ra. Bạn sẽ dần dần thay thế những niềm tin mình đã được dạy bằng những sự thật bạn khám phá ra. Không phải việc bạn có chia nốt má bên kia hay không là quan trọng. Tại sao bạn làm hay không làm thế mới là quan trọng nhất.

Hiểu biết bản thân là sự chỉ dẫn về cách xử sự đáng tin cậy hơn so với việc bám lấy những tiêu chuẩn được đặt ra một cách tùy tiện, mặc dù cả hai cách đều có thể sai lầm. Bạn sẽ mắc những sai lầm bất kể bạn đi theo con đường nào, nhưng những sai lầm mắc phải trên con đường khám phá bản

thân sẽ tự sửa chữa, còn những sai lầm mắc phải bởi sự trung thành mù quáng với những tiêu chuẩn chủ quan chỉ kéo dài mãi sự đại dột.

Trong quá trình sàng lọc này, bạn sẽ khám phá ra rằng nhiều quan niệm bạn đã được dạy, trong thực tế, rốt cuộc là đúng; nhưng sự tự kiểm nghiệm của bạn sẽ không vô ích. Những niềm tin của bạn sẽ trở thành những điều xác tín của bạn. Quan trọng hơn nữa, bạn sẽ giải phóng bản thân khỏi nhu cầu được sự tán thưởng của những người khác.

Nhưng đừng nghe theo lời tôi. Quan sát những ý nghĩa và hành động của bạn một cách cẩn thận. Bạn sẽ tự nhận thấy bản chất sai lầm và tùy tiện của nhiều tiêu chuẩn mà bạn đang nỗ lực tuân theo. Trong mỗi chúng ta, có một giọng nói thầm lặng muốn hét lớn và la lớn: “Tôi tồn tại! Tôi tồn tại! Tôi có những nhu cầu, những mong muốn và những khát vọng cao quý và tốt đẹp. Những lí tưởng và những nguyên tắc của tôi có thể khác với của bạn, nhưng chúng là của tôi và xứng đáng được bày tỏ. Trừ khi tôi được nuôi dưỡng, được thỏa mãn và được đáp ứng, làm sao tôi có thể hữu ích cho ai đó?”

Coco Chanel, một nhà thiết kế thời trang nổi tiếng của Pháp, bắt đầu sự nghiệp của mình không phải như một nhà thiết kế mà là một phụ nữ thuộc tầng lớp thượng lưu giàu có. Bà luôn ăn mặc theo cách mình thích, không quan tâm đến những xu hướng thịnh hành. Phong cách độc đáo của bà, đặc biệt là mái tóc bồng bênh và gấu váy cộc, đi ngược lại với những tiêu chuẩn thời trang của thời đại. Cho dù đầu tiên bà bị chỉ trích nặng nề vì những tính lập dị của mình, bà đã là người cung cấp một nền tảng cho những thay đổi cấp tiến trong thời trang của thập niên 1920. Hiện nay, gần một thế kỉ sau đó, tên tuổi của bà, Coco Chanel, là chuẩn mực cho cái đẹp nhất trong thế giới thời trang cao cấp.

Gần đây, trong lúc đang tập trên xe đạp đứng ở câu lạc bộ thể dục, tôi tình cờ lướt mắt qua một tờ tạp chí dành cho phụ nữ trẻ. Một mẹo nhỏ được đưa ra để dành được “Sự tán thưởng” là phải rời nhà với mái tóc ướt và xách theo một túi lớn, rồi chạy một đoàn đường gần đến văn phòng. Ý tưởng là phải tạo ra vẻ “đến câu lạc bộ thể dục trước khi đi làm.” Tạp chí cũng khuyến khích người đọc để một vài băng cát sét của những nhóm nhạc mới nổi nhất xung quanh nhà để tạo ra một hình ảnh hợp thời, cho dù chúng chẳng bao giờ được mở nghe. Tôi không thấy làm thế nào những phương kế tạo hình ảnh này có thể giúp những phụ nữ trẻ đạt tới thành công mà họ đang tìm kiếm. Họ chỉ đơn thuần đang nhận lời khuyên về cách giành sự tán thưởng của người khác bằng việc tiêu tốn nhiều sức lực tạo ra sự giả dối, thay vì bỏ sức lực của họ vào việc đeo đuổi những sở thích đích thực.

5. Phá vỡ xiềng xích của nỗi sợ thành công và nỗi sợ thất bại

Nỗi sợ thành công thì mạnh hơn nhiều nỗi sợ thất bại. Đó là lí do tại sao có nhiều người dễ trở nên thất bại hơn là thành công.

Mỗi người trong chúng ta bị chi phối ở một mức độ nào đó bởi sự sợ hãi – sợ vươn lên, sợ rơi xuống, sợ rằng chúng ta sẽ ở mãi một chỗ. Vì thế nhiều người trong chúng ta nghĩ rằng chúng ta muốn giàu có, nổi tiếng và thực hiện được những chiến tích lớn, nhưng thông thường những cảm giác này chỉ là những sự suy nghĩ vẩn vơ. Hầu hết những điều chúng ta nghĩ là mình muốn đến với cái giá phải bỏ lại đằng sau cuộc sống quen thuộc và thâm nhập vào lĩnh vực của những điều chưa biết. Mỗi khi chúng ta đạt được điều gì đó và tiến lên, chúng ta phải đổi những điều kiện đã biết trong cuộc sống của mình lấy sự không chắc chắn và lạ lẫm. Mặc dù hầu hết mọi người nghĩ họ đang cố gắng để thành công nhưng họ chỉ đơn giản là đang thực hiện những chuyển động. Điều cuối cùng trên đời mà họ muốn là thoát khỏi công việc hàng ngày buồn tẻ quen thuộc và thực sự đạt đến một chỗ nào đó. Trước khi chúng ta có thể thành công, chúng ta phải hiểu rõ rằng thành công có nghĩa là thay đổi và rủi ro thất bại. Thất bại của những người không dám thử điều gì lớn thì bình thường và khá riêng tư. Thất bại của những người phấn đấu làm những điều phi thường thì công khai hơn và hay kèm theo những tiếng thở dài thỏa mãn từ những người thất bại bình thường. Khi chúng ta không trả những hóa đơn của mình, một cái máy tính ở đâu đó viết cho chúng ta một lá thư khó chịu. Khi Donald Trump không trả những hóa đơn của ông ta, việc này sẽ lên bản tin lúc sáu giờ.

Thành công cũng đòi hỏi lòng can đảm để chịu rủi ro không được tán thành. Hầu hết những suy nghĩ độc lập, những ý tưởng mới, hoặc là những nỗ lực vượt quá mức thông thường được đón chào bởi sự không tán thành, từ sự hoài nghi và chế nhạo đến sự xúc phạm hung bạo. Để kiên trì trong bất cứ điều gì khác thường đòi hỏi sức mạnh bên trong và một lòng tin không lay chuyển rằng bạn đúng.

6. Hiểu được bản chất của ảo tưởng và thực tế

Đây là hoàn hảo

Đây là hoàn hảo.

Từ cái hoàn hảo nảy sinh cái hoàn hảo

Nếu lấy cái hoàn hảo ra khỏi cái hoàn hảo, Chỉ còn cái hoàn hảo.

KINH HINDU CỔ

Ở Ấn Độ xa xưa, một nhóm những thầy tu trẻ đang theo dõi sư phụ mình làm bánh kếp. Ông đổ một muôi bột lỏng và nhìn nó loang khắp bề mặt vỉ nướng nóng bỏng, thành một hình tròn méo mó. Khi cái bánh kếp đạt hình dạng cuối cùng của nó, ông mỉm cười và nói: “Hoàn hảo.”

Các đồ đệ thấy bối rối. Mỗi cái bánh kếp có một hình dạng khác nhau, một vài cái bị cháy cạnh, và không có cái nào là hình tròn hoàn hảo. Cuối cùng, một trong những đồ đệ đã hỏi sư phụ: “Sư phụ, làm sao những cái bánh kếp này hoàn hảo được? Bánh kếp thì phải tròn, và không bị cháy.”

Người thầy lấy chiếc bánh kếp cuối cùng ra khỏi vỉ nướng và đặt nó lên đĩa của người môn đệ trẻ tuổi. Nó có hình dạng gần giống quả bí. “Hoàn hảo”, ông lặp lại.

Một lần, một bậc thầy vĩ đại nói với tôi “Nếu con không thích thế giới mà con thấy, hãy thay tròng kính của con.”

Gần đây, tôi đã nói chuyện với một người bạn cũ qua điện thoại. Chúng tôi đã không gặp nhau hơn mười năm rồi. Khi chúng tôi gọi lại một số sự kiện trong quá khứ của mình, tôi đã nhận xét “Mọi thứ đã xảy ra thật hoàn hảo.” Bạn tôi nói “Tôi không hiểu ý cậu là gì và tôi cũng không chắc cậu hiểu” Sự thật thì đơn giản như là “Thay tròng kính của bạn.” Không có điều gì sai với thế giới ngoại trừ cách nhìn của bạn về nó. Làm thế nào tôi biết được điều này? Có lẽ bạn đang nghĩ giống như người bạn của tôi “Những điều này chỉ là những từ ngữ mà thôi. Làm thế nào cô ta biết được cô ta đang nói về cái gì?” Tôi biết được điều này là đúng nhờ vào kinh nghiệm trực tiếp.

Nhiều năm trước đây, tôi đã dành nhiều thời gian cho việc suy tưởng và thiền định. Một ngày nọ, sau khi kết thúc việc thiền định hằng ngày của mình, tôi ở trong một trạng thái mê ly. Tim tôi ngập tràn tình yêu và sự hân hoan. Tôi đã trải nghiệm rằng chất liệu duy nhất tồn tại trên đời đó là tình yêu và không có gì khác ngoài tình yêu. Thượng đế đích thực đã tạo ra thế giới này từ tình yêu của chính người.

Trong khi tôi còn đang ở trong trạng thái này, tôi lên xe và lái đến chỗ hẹn ngang qua thành phố. Vào buổi trưa hè nóng bức và khói bụi này, tôi lái xe

đọc theo xa lộ San Diego giữa đám xe cộ hỗn độn. Thông thường, tôi sẽ nhìn Los Angeles và xa lộ như là một đám người thể hiện những tính cách xấu xa của họ và lái xe một cách điên rồ để cố đến nơi nào đó. Tôi luôn nghĩ những người tài xế ở Los Angeles nên lái những chiếc xe tăng thay vì xe hơi. Nhưng lúc này đây, cảm giác của tôi được biến đổi: tôi cảm thấy chỉ có tình yêu. Tôi cảm thấy rằng toàn bộ Los Angeles là dành cho tôi. Sự thật là, tôi đã trải nghiệm sự hòa hợp với cái Toàn thể. Tại giây phút đó, tôi chỉ nhìn thấy sự hoàn hảo. Ngay cả một cảnh giao thông hỗn độn cũng là một phần biểu hiện của sự hoàn hảo của thượng đế

Đối với tôi, trạng thái này không kéo dài. Cuối cùng, nó tan biến đi. Nhưng một thoáng xuất hiện của cảnh tượng hoàn hảo này là quá đủ. Từ đó tôi biết, thông qua trực giác của mình rằng thực tại của thế giới thì luôn luôn hoàn hảo, ngay cả khi chúng ta không lĩnh hội được nó là như thế. Trong khi tôi hân hạnh có được một thoáng xuất hiện của thực tại này, từ đó tôi cũng biết rằng những nhà thông thái từ xưa đến nay luôn sống trong trạng thái hiểu biết này.

Trong cuộc sống hằng ngày của chúng ta, chúng ta luôn cố gắng sửa đổi thực tế. Chúng ta muốn nó phù hợp với khái niệm về “Sự hoàn hảo” của chúng ta.

Một vài năm trước đây, tôi làm một cuộc phỏng vấn trên đài với Joseph Barbera, người sáng lập của Hanna-Barbera Studios và là người sáng tạo các bộ phim hoạt hình kinh điển như “Gấu Yogi”, “Tom and Jerry”, và nhiều phim khác nữa. Trong cuộc trò chuyện của chúng tôi, ông ta nói về cuộc đời mình đã hóa ra tuyệt hảo thế nào. Ông nói rằng đôi lúc, khi bạn đang trong cuộc, dường như mọi việc không diễn ra tốt đẹp, nhưng khi bạn nhìn lại, thì rõ ràng là mọi việc hoàn hảo.

Joseph Barbera đã từng là nhà làm phim hoạt hình sống chật vật, kiếm sống bằng cách bán những đoạn tranh truyện hoạt hình của mình cho những tạp chí New York. Ông đã chọn ra một số đoạn tranh truyện hoạt hình hay của mình và gửi chúng cho Walt Disney để xin một việc làm. Đối với nhà làm phim hoạt hình sống chật vật này, làm việc cho xưởng phim Disney là giấc mơ cao nhất trở thành hiện thực. Disney đã trả lời, viết rằng ông ta muốn phỏng vấn ông Joseph Barbera trong chuyến đi sắp tới đến New York của ông ta. Nhưng Disney đã không bao giờ ghé chỗ ông ta. Rõ ràng là, vào thời điểm bấy giờ, đó là một nỗi thất vọng cho Barbera. Giờ đây, khi ông nhìn lại, ông rất hài lòng rằng Walt Disney đã không ghé thăm ông. Barbera nói: “Tôi có thể trở thành một nhân viên tận tụy của ông ấy và đến hôm nay vẫn còn làm việc cho xưởng phim Disney.”

Quan niệm nhìn mọi thứ là hoàn hảo không chỉ là một ý nghĩ an ủi khi bạn trải qua những nỗi thất vọng lớn lao trong đời. Nó cũng là một công cụ hữu hiệu cho những người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen khi áp dụng vào những chuyện phiền toái không quan trọng hàng ngày.

Khi đang viết chương này, tôi đã dừng lại chốc lát để đi làm một số việc vặt. Trên đường đi tới mỗi nơi, mặc dù là những nơi tôi đã từng đến trước đó, tôi vẫn cứ đi lạc mãi một cách vô vọng. Đó là một ngày hè nóng nực, và tôi đang lái một chiếc xe tải chở hàng loại nửa tấn. Tôi tự nhủ: “Minh thật sự chẳng thấy bất cứ mục đích nào cho việc cứ đi lạc mãi.” Giữa lúc này, ý nghĩ nhìn nhận mọi việc là hoàn hảo xuất hiện trong đầu tôi. Tôi biết rằng trong sự huyền bí của cuộc sống, có sự hoàn hảo vượt trên hiểu biết của tôi. Nếu thượng đế của chúng ta không muốn điều đó, thậm chí một chiếc lá cũng không dám rơi.

Tôi bình tĩnh chấp nhận chuyện bực mình này. Mặc dù tôi tiếp tục bị lạc, trạng thái tâm lý của tôi đã thay đổi từ chỗ chỉ chực bùng nổ sang thư giãn và bình tĩnh. Tôi nhận thấy có những lợi ích thu được ngay cả từ trải nghiệm có vẻ vô nghĩa và chán ngán này. Tại thời điểm đó, tôi có thể làm chủ suy nghĩ của mình và điều khiển chúng một cách tích cực. Qua kinh nghiệm đó, tôi được gợi nhớ lại vô số những sự kiện tương tự khác. Nhờ gặp sự việc này tại thời điểm đó, tôi thấy việc chia sẻ điều đó với các bạn là quan trọng. Theo cách này, chúng ta có thể nhìn lại và xem xét những sự việc tương tự trong quá khứ của chúng ta. Từ đó, trong tương lai, chúng ta có thể đặt chúng trong cái nhìn đúng đắn của việc nhìn nhận những sự việc không hoàn hảo của thực tế như là hoàn hảo.

Tôi nhớ một lần khi đột ngột rơi vào đám kẹt xe, tôi chủ tâm quyết định thưởng thức quang cảnh vịnh San Francisco trong lúc chờ đám xe cộ kẹt cứng được giải tỏa. Tôi để ý thấy ngay sau mình, trong một chiếc xe khác, một phụ nữ quỳn rũ và ăn mặc sành điệu có một mình. Cô ta đang la hét với đám xe cộ và nắm hai nắm tay vào vô lăng. Trong khi mặt cô ta mỗi lúc một đỏ hơn. Sự bực bội và chán nản của cô ta chỉ làm tăng thêm tâm trạng rối bời của cô mà không tác động được gì đến đám đông xe cộ.

Giống như những thầy tu, bạn có thể có một cái nhìn lý tưởng hóa về việc mọi thứ cần phải làm như thế nào. Nhưng thế giới diễn ra theo nhịp điệu và mục đích của chính nó. Điều quan trọng đối với bạn là tìm cách vượt lên trên hiểu biết bình thường của con người, trên những định kiến về những gì nên diễn ra và những gì không nên diễn ra. Theo thời gian, bạn sẽ nhìn thấy sự hoàn hảo trong sự việc dường như không hoàn hảo của thế giới.

7. Tinh thông những điểm khác biệt giữa đức hạnh và sự phù phiếm

Thượng đế trông đợi ngôi đền của Người Được xây đắp bằng tình yêu,
Nhưng con người lại mang đến những tảng đá.
RABINDRANATH TAGORE.

Lời thề nguyện thiêng liêng của một người sùng đạo

Một người sùng đạo đang thiền định bên dưới một gốc cây ở chỗ giao nhau giữa hai con đường. Việc thiền định của ông bị ngắt quãng bởi một chàng trai chạy như điên trên đường về phía ông “Giúp tôi với”, chàng trai cầu xin. “Một người đàn ông đã làm lần buộc tội tôi ăn cắp. Ông ta đang đuổi theo tôi với một đám người. Nếu họ bắt được tôi, họ sẽ chặt tay tôi mất.”

Chàng trai trèo lên cây và giấu mình trong những tán cây mà bên dưới nó là nhà hiền triết đang ngồi thiền. “Làm ơn đừng nói cho họ biết là tôi đang trốn ở đây”, anh ta van nài.

Người sùng đạo nhìn thấy bằng cái nhìn thấu suốt của một vị thánh rằng chàng trai đã nói thật với ông. Anh ta không phải là kẻ cắp. Vài giây sau, đám đông dân làng kéo tới, và người cầm đầu hỏi: “Ông có nhìn thấy một gã trẻ tuổi chạy qua đây không?”

Nhiều năm trước, người sùng đạo đã lập một lời thề là luôn nói sự thật, vì vậy ông nói ông có nhìn thấy.

“Hắn đi đâu rồi?” người cầm đầu hỏi.

Người sùng đạo không muốn phản bội chàng trai vô tội nhưng lời thề với ông là linh thiêng. Ông chỉ lên trên cây. Dân làng lôi chàng trai khỏi cái cây và chặt đứt tay anh ta.

Khi người sùng đạo chết và đứng trước sự phán xét, ông ta bị kết tội về cách cư xử của mình đối với chàng trai bất hạnh.

“Nhưng”, ông ta phản kháng. “Tôi đã lập một lời thề thiêng liêng rằng chỉ nói sự thật. Tôi bị buộc phải làm như thế.”

“Vào ngày hôm đó” – Lời nói đáp – “Người đã yêu sự phù phiếm hơn là đức hạnh. Không phải vì đức hạnh mà người đã trao chàng trai vô tội cho những kẻ xử tội anh ta, mà vì bảo vệ hình ảnh hảo huyền của bản thân như một người đức hạnh.”

Sự hiểu biết hạn chế của con người thường dẫn dắt quan niệm đức hạnh của chúng ta trở thành điều dẫn tội lỗi. Quan niệm đức hạnh sai lầm của ta không gì khác ngoài sự phù phiếm và một cố gắng để giành sự tán dương hoặc cảm giác tự mãn rằng mình thật là có đạo đức, nhờ đó ta có thể cảm thấy cao hơn những người khác. Rất nhiều lần, bởi vì đức hạnh sai lầm này đi cùng với một lối sự ngu dốt của con người, đức hạnh trở thành một vũ khí hữu hiệu trong việc vùi dập lòng nhân đạo.

Những tội ác chống lại nhân loại

Khi nói đến việc vùi dập lòng nhân đạo dưới khẩu hiệu “đức hạnh”, sẽ không có sự phân hóa của Đông hay Tây, quá khứ hay hiện tại.

Ở Trung Quốc, gần cuối triều đại nhà Minh (đầu những năm 1600), những thế lực cướp bóc và nông dân nổi dậy chống lại nhà Minh. Đám người nổi loạn tràn qua làng mạc cướp bóc dân chúng và hãm hiếp con gái. Trình tiết của phụ nữ là thiêng liêng ở Trung Quốc lúc bấy giờ. Khi một cô gái bị cưỡng bức, lựa chọn duy nhất cho bố mẹ cô là cho cô uống một liều thuốc độc, như vậy, sẽ xóa sạch tiếng xấu của gia đình. Vì thế, khi một cô gái đã trải qua số phận khủng khiếp của việc cưỡng đoạt, sau đó cô phải đối mặt với điều còn tồi tệ hơn, đó là bị đầu độc bởi gia đình của cô

Khi Galileo cho thế giới biết những khám phá của ông – rằng mặt trời không quay xung quanh trái đất mà ngược lại – tất cả những thành viên “đức hạnh nhất” của nhà thờ Cơ Đốc giáo đã xử tội ông bằng việc đốt sách của ông và tống giam ông hầu hết quãng đời còn lại của ông.

Đức hạnh được dẫn dắt bởi sự ngu dốt này không phải là đặc quyền của quá khứ. Cách đây không lâu, vào thập niên 1950, cả nước Mỹ đã trải qua một cuộc săn lùng phù thủy, cầm đầu bởi thượng nghị sĩ Joseph McCarthy.

Ngày nay, những công dân “đức hạnh” với những dự định thành thật, nỗ lực áp đặt lên người khác những tiêu chuẩn và những quy tắc đạo đức của họ liên quan đến những vấn đề xã hội dưới danh nghĩa “điều tốt đẹp và sự tao nhã.” Câu hỏi chúng ta phải đặt ra cho bản thân mình là, chúng ta có chắc rằng khái niệm về đạo đức của chúng ta không trở thành cái dẫn đến lòng căm thù, sự hẹp hòi và thái độ đạo đức giả? Chúng ta có, một lần nữa, vùi dập lòng nhân đạo không?

Đức hạnh, trái với điều hầu hết mọi người nghĩ, không phải là những thứ bạn khoác lên mình để trình diện công chúng, như là câu chuyện sau đây chứng minh.

Gái điếm và thầy tu

Một tu sĩ Bà la môn sống bên kia đường đối diện nhà của một gái điếm. Mỗi ngày, khi ông ta chuẩn bị tiến hành việc cầu nguyện và thiền định, ông ta nhìn thấy những người đàn ông ra vào phòng cô gái điếm. Ông ta nhìn thấy chính người đàn ông bà chào đón hoặc tạm biệt họ. Mỗi ngày, vị tu sĩ tưởng tượng và suy nghĩ về những hành động đáng hổ thẹn diễn ra trong phòng cô gái điếm, và trái tim của ông ta tràn đầy sự phỉ báng mạnh mẽ đối với hành vi phóng đãng của người đàn ông.

Mỗi ngày, cô gái điếm nhìn thấy tu sĩ thực hành những nghi lễ tôn giáo. Cô ta nghĩ nó thánh thiện biết bao khi dành thời gian để cầu nguyện và thiền định. “Nhưng”, cô ta thở dài, “Số phận của ta là một gái điếm. Mẹ ta là một gái điếm, và con gái ta cũng sẽ như vậy. Đó là quy luật trên mảnh đất này.”

Vị tu sĩ và cô gái điếm chết cùng một ngày và cùng nhau đứng trước sự phán xét. Vô cùng kinh ngạc, vị tu sĩ bị kết tội về sự đòi bại của ông ta.

“Nhưng” thầy tu phản kháng, “tôi đã sống một cuộc đời thanh khiết. Tôi đã dành những ngày tháng của mình vào việc cầu nguyện và thiền định.”

“Phải”, lời phán xét nói, “Nhưng trong khi thân xác người đang thực hiện những hành động sùng đạo đó, thì trái tim người khô héo bởi những phán xét nghiệt ngã và tâm hồn người bị tàn phá bởi những tưởng tượng đầy dục vọng của mình.”

Người gái điếm được khen ngợi và sự trong sáng của bà ta.

“Tôi không hiểu”, bà ta nói, “Cả cuộc đời, tôi đã bán thân xác mình cho bất cứ người đàn ông nào trả tiền.”

“Hoàn cảnh của cuộc đời người đã đặt người vào một nhà thổ. Người được sinh ra ở đây, và việc sống khác đi vượt quá sức người. Nhưng trong lúc thân xác người đang làm những hành động không xứng đáng, thì trái tim người luôn trong sạch và mãi mãi hướng vào những suy ngẫm về sự thanh khiết của những buổi cầu nguyện và thiền định của vị tu sĩ.”

Nghi thức tang lễ

Nghi thức tang lễ có thể là một sự cạnh tranh hão huyền giữa những người sống, để chứng minh một sự luyến tiếc sâu sắc hơn đối với người đã chết và một nỗi đau mất mát lớn lao hơn. Điều này đặc biệt đúng vào xã hội phương Đông.

Trong khi tôi đang học cao đẳng ở Đài Bắc, tôi thuê một căn phòng ở trong nhà một góa bụa giàu có, bà ta sống ở đó cùng với ba con trai và gia đình họ. Trong lúc tôi ở đó, người góa bụa tam mươi tuổi này đã ngã bệnh và được đưa vào bệnh viện. Một tháng sau, bà được đưa về nhà và qua đời. Những người con trai sửa soạn một đám tang kỹ lưỡng. Người chết được đặt trong phòng chính của ngôi nhà. Trong tuần lễ sau đó, một buổi trưa lúc ba giờ, một nhà sư đến trong chiếc áo choàng rộng sặc sỡ để cầu siêu cho người chết, và gia đình sẽ dành một tiếng để than khóc. Ngay khi nhà sư bắt đầu tụng kinh, mười lăm người đồng thời gào thét lên những tiếng than khóc xé ruột. Họ cứ luân phiên hết nước nỡ nghẹn ngào lại đến những lời xót xa thương tiếc “Làm sao mẹ có thể bỏ chúng con ở lại bơ vơ côی cút?” – một người gào lên “Mẹ đã đau khổ quá nhiều bởi lũ chúng con đã không làm tròn bổn phận con cái!” – một người khác than vãn. Mỗi câu khóc than sau lại to hơn và đầy đau đớn hơn câu trước, cho đến khi những tiếng gào hoàn toàn không tin nổi. Sau đó, đúng bốn giờ, mọi thứ ngừng lại và mọi người đi làm việc của mình cho đến cùng một thời điểm ngày hôm sau.

Khi tuần lễ trôi qua, những con mắt trở nên khô hơn, mặc dù tiếng gào khóc vẫn to không kém. Không những cần phải chứng minh đối với những thành viên khác trong gia đình lòng thương tiếc sâu sắc, mà âm thanh đau buồn cần phải bay sang đến những ngôi nhà hàng xóm. Phòng của tôi ngay bên trên phòng người chết được đặt. Tôi hoàn toàn kiệt sức chỉ vì nghe than khóc hàng ngày. Những người tham dự cũng hoàn toàn kiệt quệ. Đúng là sự giải thoát không thể chối cãi khi cuối cùng họ đã chôn cất bà lão.

Đó không phải là một cái chết bi thảm và đột ngột. Bà lão đã sống một cuộc đời rất thọ và sung sướng. Cái chết của bà đến một cách êm ái sau một trận ốm ngắn. Không có lý do gì để cảm thấy tiếc cho bà cả. Trên mảnh đất nơi mà một người chẳng cần phải đi xa cũng gặp những cuộc đời thực sự bi thảm thật sự và khôn khổ, thì cuộc đời bà có thể coi là điều để ăn mừng. Nghi thức tang lễ hoàn toàn vì lợi ích của những người sống và những người hàng xóm.

Đức hạnh là một điều tinh tế. Không ai có thể đánh giá và đo được đức hạnh của bạn, ngoại trừ bản thân bạn. Khi bạn thật sự đồng hành cùng đức

hạnh, sẽ không có ý thức kiêu ngạo, tự mãn hay cảm giác hơn người. Khi bạn thật sự đồng hành cùng đức hạnh, một sự hài hòa sẽ lan tỏa khắp tâm hồn bạn.

8. Vượt qua sự sợ hãi

Sự sợ hãi là cảm xúc có hại nhất. Sự sợ hãi đối với tâm hồn con người giống như một giọt thuốc độc đối với một giếng nước. Sự sợ hãi mang rất nhiều mặt nạ khác nhau và đến trong rất nhiều dạng. Sâu trong tiềm thức của chúng ta, chúng ta đủ khôn ngoan để nhận thấy sự mỏng manh trong cách mà vũ trụ này được gắn kết; rằng sự tồn tại và sống sót của chúng ta treo trên sợi chỉ vô hình của ơn Chúa. Trong nhận thức có ý thức của chúng ta, sợ hãi là một nỗi bất an mơ hồ nhưng không ngừng quấy rầy. Đa số mọi người thậm chí không biết rằng họ thấy sợ hãi trong hầu hết thời gian. Một lần, có một phóng viên trong buổi phỏng vấn đã hỏi một người nổi tiếng phụ trách tin tức trong nước: “Ông sợ điều gì?” Người phụ trách bị bất ngờ và bị đặt vào vị trí dễ bị tổn thương. Ông ta sẽ phải thực sự bộc lộ mình nếu ông ta trả lời một cách thành thật. Ông ta nhanh chóng đáp lại câu hỏi bằng cách đưa ra câu trả lời hời hợt: “Tôi sợ thiên tai như là động đất và lũ lụt.”

Phóng viên hỏi ông ta còn có điều gì khác không và ông ta trả lời không. Người phụ trách không thể nói thật vì sợ những gì khác giả của ông ta sẽ nghĩ. Ông ta đang đứng trước công chúng và đang bảo vệ hình ảnh trước công chúng của mình. Rõ ràng là một trong những nỗi sợ lớn nhất của ông ta là phải trả lời câu hỏi này. Nhưng không phải là lỗi của ông ta khi ông cảm thấy cần thiết phải nói dối bằng cách trả lời qua quýt. Nói chung, không phải một điều được chấp nhận trong xã hội của chúng ta khi thừa nhận sự sợ hãi của bạn trong một môi trường trang trọng hay kinh doanh.

Bất cứ chúng ta quay đi đâu, chúng ta cũng đối mặt với những khía cạnh khác nhau của sự sợ hãi. Nó là rào cản lớn nhất để chúng ta vượt qua để trải nghiệm và thực hiện tiềm năng thật của chúng ta. Nếu bạn dự định thực hành Mặt Dày, Tâm Đen, điều cực kỳ quan trọng là bạn nhìn thật kỹ càng bằng cách nào và khi nào sự sợ hãi biểu hiện trong cuộc sống của bạn. Mặc dù kinh nghiệm sợ hãi thì phổ biến, nhưng nó mang lại những hình thức khác nhau đối với mỗi chúng ta.

Tôi lớn lên trong một gia đình mà trong đó sự sợ hãi là món ăn chính thường xuyên có mặt trong tất cả các bữa sáng, trưa và tối. Bố mẹ tôi lớn lên dưới sự thống trị của Quân đội Đế quốc Nhật ở Mãn Châu. Sự sợ hãi là yếu tố chính mà người Nhật sử dụng để cai quản nhân dân Trung Quốc. Khi người Nhật thất bại vào cuối Thế chiến thứ hai, gia đình tôi phải sông qua nỗi khắc nghiệt của sự sụp đổ của chính phủ và hệ thống tiền tệ Trung Quốc. Thêm vào đó, là những đại địa chủ, họ phải đương đầu với sự đe dọa của chính quyền cộng sản mới muốn xóa sạch giai cấp địa chủ “độc ác” khỏi bề

mặt trái đất. Buộc phải rời khỏi Trung Quốc, sự sợ hãi của bố mẹ tôi lại trầm trọng hơn nữa bởi cuộc sống vô vọng của người tị nạn ở Đài Loan với ba đứa con phải chăm sóc.

Sự sợ hãi là một khách trọ thường trực trong gia đình chúng tôi. Không khí thật nặng nề bởi sự sợ hãi quá đến mức, ngay cả khi chúng tôi không sợ gì hết, chúng tôi vẫn thấy sợ. Tôi nhớ một vài năm trước đây, trong lúc tôi đang nằm trên giường, chẳng biết từ đâu, một cảm giác sợ hãi khủng khiếp xâm chiếm tôi. Trước đó, tôi chưa bao giờ trải qua một cảm giác có tác động mãnh liệt như thế. Mặc dù tôi không nghĩ ra lý do gì để sợ, tôi đã sợ đến mức nôn nao ruột gan.

Đột nhiên, tôi nhận ra rằng, sự sợ hãi mà tôi cảm nhận là nỗi sợ truyền từ bố mẹ tôi – nỗi sợ về sự bất định của thế giới vật chất mỏng manh mà bố mẹ tôi đã sống trong đó. Tôi đã thấm nỗi sợ hãi đó chỉ vì ở môi trường đó, và tại thời điểm đó, tôi đã tái tạo lại nó ở mức độ mãnh liệt nhất. Cả cuộc đời mình, tôi đã quan sát xem sự sợ hãi tác động như thế nào? Tôi suy ngẫm điều bí mật nằm trong cảm giác sợ hãi.

Cách đây không lâu, tôi đang ở trong một trung tâm mua sắm lớn vào lúc sắp đóng cửa. Tôi nhìn thấy một nhân viên bán hàng trẻ vô cùng tội nghiệp. Cô ta đang quỳ cạnh một cánh cửa sắt kéo, mồ hôi mồ kê thấm qua chiếc áo khoác mỏng. Tôi hỏi cô có chuyện gì xảy ra và cô có cần giúp đỡ không? Cô ta bảo tôi là cô ta đã cố gắng khóa cửa hơn nữa tiếng đồng hồ, nhưng cô ta không thể nào làm được. Cô nói rằng khi cánh cửa được khóa, cô không thể đi về. Cô nói rằng trừ khi cánh cửa được khóa, cô không thể đi về. Sau khi tôi nhìn cánh cửa sắt, rõ ràng là vị trí của đường dưới chân cửa đã bị trật khỏi khe rãnh ở bên cạnh khung cửa. Tuy nhiên cô ta không cho tôi nhắc cánh cửa sắt lên dù chỉ một chút, vì sợ chuông báo động sẽ kêu. Cô ta bảo tôi rằng một khi cánh cửa đã hạ xuống, nếu nó được nhắc lên, chuông báo động sẽ kêu.

Sự chú ý của cô gái chỉ dồn vào nỗi sợ chuông báo động sẽ kêu. Cuối cùng, tôi thuyết phục được cô ta nhắc cánh cửa lên chỉ một chút để thấy rãnh cửa. Vì tuyệt vọng, cô ta chịu xuôi theo, và chúng tôi đã khóa được cửa. Thay vì kiểm soát nỗi sợ của mình, cô gái bán hàng đã để nó chi phối những hành động của mình đến mức cô hoàn toàn vô dụng và bất lực.

Nỗi sợ không nhất thiết phải là một điều tiêu cực. Qua kinh nghiệm cuộc đời thực hành Mặt Dày, Tâm Đen của mình, tôi đã khám phá ra rằng có sáu yếu tố quan hệ đến cách xử lý sự sợ hãi.

1. Sự hữu ích của cảm giác sợ hãi

Có một câu châm ngôn Trung Quốc nổi tiếng: “Cái nón thì tốt, đôi dầy cũng tốt. Tuy nhiên, nếu bạn xỏ nón vào chân và đội giày lên đầu, thì cả hai trở thành vô dụng.”

Cảm giác sợ hãi không xấu, bởi vì mọi thứ trong trời đất đều có chủ đích của nó. Nếu chúng ta hiểu chủ đích của sự sợ hãi, chúng ta sẽ dùng cảm giác sợ hãi sao cho có lợi cho cuộc sống của mình thay vì cho phép sự sợ hãi đẩy nhanh sự hủy hoại bản thân mình.

Sự sợ hãi không nhất thiết là có hại. Nếu chúng ta học được cách coi trọng sự sợ hãi và hướng cảm giác sợ hãi vào một mục đích cao hơn, nó sẽ có lợi cho chúng ta. Chỉ cần nghĩ rằng: Nếu bạn không bao giờ trải qua sự sợ hãi nào, đó có thể là bởi vì bạn đang sống một cuộc sống quá an toàn, dưới khả năng của bạn và tránh được những thách thức. Cuộc sống như thế có thể được tóm lại trong một từ – không gì cả. Một nhà thông thái cổ đã nói: “Tôi thà có sự sợ hãi và lo lắng còn hơn là không có gì” Nhờ vào sự sợ hãi, chúng ta học được cách tôn trọng những quy luật của tự nhiên. Chúng ta không ngu ngốc nhảy vào đồng lửa nóng rực hay trằm mình sâu dưới biển. Chúng ta không nhảy ra khỏi máy bay khi không có sự hướng dẫn và trang bị thích hợp. Nhờ vào sự sợ hãi, một người mẹ sẽ cẩn thận trong rừng và bảo vệ con mình khỏi tổn hại Trong quá trình làm việc của tôi, một nhân viên FBI đã liên lạc với tôi để yêu cầu sự trợ giúp của tôi. Anh ta muốn tôi theo dõi những gián điệp Trung Quốc đóng giả thành viên của những đoàn đại biểu viếng thăm. Anh ta bảo tôi những người này đến nước Mỹ và bí mật liên lạc với những người của họ ở đây. Tôi bảo anh ta rằng tất cả những người tôi đã giao thiệp là những người như họ nói họ là ai. Ngay cả trong những lần tôi ghé thăm Trung Quốc, họ vẫn làm việc tại những vị trí như vậy. Hơn nữa, những điều anh ta đang yêu cầu có thể khiến chính phủ Trung Quốc bắt giam tôi, và tôi không mong muốn trải qua những năm tháng hư trí của mình trong một nhà tù Trung Quốc. Tôi không sợ nói thật việc này, cũng không thấy xấu hổ về nỗi khiếp sợ những nhà tù Trung Quốc, nơi mà quyền con người không hề được quan tâm.

Sự thật là, anh ta cảm thấy khá nhẹ nhõm bởi việc tôi không sẵn lòng hợp. Tôi nghĩ một trong những mục đích của anh ta khi nói chuyện với tôi là tìm hiểu xem tôi có tỏ ra ủng hộ nước Cộng Hòa Nhân Dân Trung Hoa, vượt quá bốn phận công dân của tôi đối với chính phủ Mỹ hay không.

Đừng sợ sự sợ hãi. Hãy tận dụng Mặt Dày, Tâm Đen để che chở và bảo vệ bạn khỏi lạm tưởng của bạn về điều có hại. Tạo hóa không đặt sự sợ hãi

trong tim chúng ta để hủy hoại ta, mà để chỉ đường và bảo vệ ta. Hãy hiểu nỗi sợ của bạn, hãy làm quen với nỗi sợ. Hãy trò chuyện với nỗi sợ của bạn và hãy hỏi làm thế nào bạn có thể sử dụng nó cho lợi ích của mình thay vì làm hủy hoại mình. Trước nỗi sợ, tôi xin kính cẩn nghiêng mình.

2. Tâm điểm của sự sợ hãi

Để khắc phục sự sợ hãi, đầu tiên bạn phải tìm được lòng dũng cảm và ý chí để đương đầu với nỗi sợ. Sự sợ hãi không bao giờ quá khủng khiếp một khi bạn nhìn thẳng vào nó. Một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen sẽ sử dụng ngọn giáo của mình đâm thẳng vào tâm điểm của nỗi sợ.

Không vì nguyên nhân nào rõ ràng, tôi đã luôn sợ nước sâu. Bất cứ khi nào tôi bơi ở phần hồ sâu hơn, tôi thấy hốt hoảng và sợ hãi. Bất cứ khi nào tôi lặn, từ lúc cơ thể tôi chạm xuống đáy cho đến khi tôi ngoi lên, tôi cảm thấy khoảng thời gian đó dường như dài không chịu nổi.

Mười lăm năm trước đây, tôi đi tàu thủy đến Caribbean. Trong khi con tàu thả neo ở quần đảo Virgin nước Mỹ, tôi tham gia lớp học lặn biển. Tôi quyết định nhìn xem nó sẽ trông như thế nào nếu tôi lặn xuống đáy biển.

Sau nửa tiếng hướng dẫn ngắn gọn, với một nhóm mười người và một người hướng dẫn, tôi lặn xuống biển với bình oxy. Khi ở trong nước, bất cứ khi nào tâm trí tôi nghĩ về chuyện đang ở đáy biển, tôi cảm thấy khiếp sợ. Thế rồi tôi tự nhủ: “Ta với đại dương là một. Ta với tất cả những sinh vật của đại dương là một. Ta là con của chúa. Dù ta ở đâu, ta thuộc về đó. Ta cũng có quyền như con cá để coi đại dương là của mình. “Những lời này không chỉ là những từ ngữ, chúng là lời chỉ dẫn cho tâm trí tôi. Những lời này trở thành những ý nghĩ và cảm nhận. Sau đó, tôi cảm thấy thoải mái với ý nghĩa bơi dưới đáy biển.

Cuộc lặn là sự kiện tuyệt diệu nhất trong toàn bộ chuyến đi của tôi. Thực tế là, nó là một trong những sự việc nổi bật nhất của cuộc đời tôi. Sau đó, tôi biết tôi có thể làm chủ sự sợ hãi của tôi theo ý muốn: tôi chỉ phải nhìn thẳng vào nó. Cách đây nhiều năm, tôi quyết định tổ chức và chỉ đạo một hội thảo nguyên ngày về cách kinh doanh với người châu Á. Buổi sáng hội thảo, trong khi tôi đang thay quần áo, tôi bị mất tinh thần bởi sợ hãi. Đột nhiên tôi chờ người ra: tôi chưa bao giờ nói trước những đám đông lớn. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi mở miệng mà không nói được tiếng nào? Làm sao tôi có thể vượt qua được ngày hôm nay? Trong khoảng khắc đó, tôi đã hình dung ra toàn bộ ngày hôm đó và thấy tin rằng tôi sẽ thất bại và tiêu tan.

Trong khi lái xe đến khách sạn, tôi tự nhủ: “Minh hoặc là lấy lại bộ dạng hoặc là thừa nhận thất bại.” Tôi quyết định cách duy nhất tôi có thể thoát khỏi nỗi sợ hãi là phải ngưng mong muốn né tránh cảm giác sợ hãi. Ngưng kháng cự nó. Tôi càng không muốn cảm thấy sợ hãi, nỗi sợ càng nặng nề hơn. Về mặt tinh thần, tôi lấy sự sợ hãi của mình ra khỏi trái tim, đặt nó phía trước tôi trên bảng đồng hồ tốc độ và bắt đầu nhìn thẳng vào nỗi sợ này một

cách cực kỳ chăm chú. Tôi nói với mình “Minh hãy hung dữ hơn chính nỗi sợ.” Đột nhiên, sự sợ hãi mà tôi cảm thấy được thay thế bằng lòng dũng cảm mãnh liệt mà tôi đã tạo ra để nhìn thẳng vào nỗi sợ. Ngay khi tôi đến khách sạn, tôi đã được nạp đầy năng lượng và sự hăng hái.

Hội thảo đầu tiên của tôi đã thành công. Sau khi tôi đã kết thúc vào lúc 4 giờ chiều, không ai muốn rời phòng họ muốn nghe tiếp! kinh nghiệm của tôi không phải điều gì phi thường. Thường thường, những chiến binh can đảm nhất vốn là những người nhút nhát nhất. Bạn càng đương đầu và khuất phục nhiệm vụ sợ hãi, bạn sẽ càng có lòng dũng cảm lớn hơn.

3. Sự khác biệt là nguyên nhân gây sợ hãi

Hiểu biếtuyên thâm nhất thông thường chỉ có được qua nhận thức và kinh nghiệm trực tiếp. Chỉ riêng những từ ngữ thì không đủ để giải thích những bí ẩn như thế này. Hiểu được bản chất của sự sợ hãi và cách kiểm soát nó rất quan trọng trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Nắm được nguồn gốc của sự sợ hãi là yếu tố thiết yếu; không có nó, hiểu biết về sự sợ hãi của bạn sẽ không đầy đủ. Chân lý giản dị và thâm thúy là vũ trụ được tạo ra bởi Đấng sáng tạo. Ngài tạo ra toàn bộ vũ trụ từ bản thân mình và không có loại chất liệu nào khác. Trong thực tế, tất cả mọi thứ và mọi sinh vật với Đấng sáng tạo của chúng ta là một. Cũng như trong thế giới vật chất, tất cả các nguyên tố được cấu tạo từ những hạt nguyên tử, nhưng chúng được biểu lộ dưới vô số những dạng hình thù khác nhau. Bất cứ khi nào chúng ta cảm nhận bản thân tách biệt với sức mạnh toàn thể, sự sợ hãi xuất hiện.

Khi tôi sợ nước sâu, nguồn gốc sự sợ hãi của tôi là tôi cảm nhận bản thân mình tách biệt với nước. Khi tôi dồn tâm trí tập trung vào ý nghĩa cùng với nước và với tất cả những sinh vật trong nước là một, khi đó tôi mở rộng mình ra để chứa đựng nước và Đấng sáng tạo ra nước. Và tôi cũng được chứa đựng trong đó.

Một người bạn chia sẻ với tôi rằng, thông thường, cô vô cùng sợ những lời phán xét và ý kiến của người khác. Đối với cô ấy, đây là một nguồn lo lắng không dứt. Một lần, sau khi hoàn tất một thời gian ẩn dật để tịnh dưỡng tinh thần, trong vài ngày cô ấy đã trải qua một trạng thái hoàn toàn thanh thản. Cô ấy không còn sợ hãi.

Trong trạng thái không sợ hãi, không cần nỗ lực để không thấy sợ. Chỉ có một cảm giác yên bình thuần khiết, thanh thản, hòa hợp và minh mẫn. Một cảm giác thoải mái mà trong đó cô thấy rằng mặc dù cô khác với những người khác, nhưng về bản chất cô giống họ. Không có sự khác biệt nào. Cô cảm nhận rằng tất cả tạo vật là một đối với Đấng sáng tạo. Nhưng cô không trải nghiệm ý nghĩa này một cách có chủ ý. Trong sự thống nhất đó, bạn là một phần của cái toàn thể trong từng nhịp đập. Tư duy không tồn tại.

Trạng thái hòa hợp này được trải nghiệm bởi những người dành cuộc đời mình chú ý cao độ vào việc thực hành hình thức cao nhất của Mặt Dày, Tâm Đen. Để đạt được trạng thái này nằm trong khả năng của con người, chớ có nhầm lẫn, chỉ có qua sự cẩn trọng và rèn luyện khắc khe, trạng thái này mới hiển thị.

Cảm nhận về sự khác nhau có tác động đến cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Ví dụ như, trong thế kinh doanh, bất cứ khi nào một người bán

hàng nhìn nhận quyền lợi của mình đi ngược với quyền lợi của những khách hàng tiềm năng, anh ta thấy sợ hãi. Anh ta thấy rằng để mình kiếm được một đô la, người khách hàng tiềm năng phải chi ra mười đô la. Tự đáy lòng, anh ta biết mình là người cao thượng. Anh ta không muốn khiến một người hoàn toàn xa lạ “mất” mười đô la để anh ta kiếm được một đô la. Kết quả là, anh ta sợ tiếp cận khách hàng đó.

Nếu người bán hàng có một cái nhìn khác và tìm thấy sự thống nhất giữa quyền lợi của khách hàng của anh ta, thì nỗi sợ của anh ta sẽ không còn tồn tại. Bạn có sợ không nếu bạn biết chắc chắn rằng, bằng việc trao đổi thông tin liên quan đến dịch vụ hay sản phẩm của bạn cho người mua tiềm năng, anh ta sẽ được lợi vô cùng? Trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta bất cứ khi nào bạn có thể tìm ra sự thống nhất giữa sự khác biệt, bạn sẽ không trải qua nỗi sợ hãi nào nữa.

4. Làm chủ thái độ lạnh lùng

Thực hiện bổn phận của mình, không tha thiết cũng không ghét bỏ,
Là một liều thuốc giải độc tuyệt diệu khỏi sự sợ hãi.
BHAGAVAD GITA.

Nếu bạn không quan tâm tới kết quả của một tình huống, bạn sẽ không trải qua nỗi sợ hãi nào. Khi bạn trói buộc bản thân mình với những kỳ vọng, lo lắng và sợ hãi sẽ chế ngự với bạn. Kết quả gì phải đến sẽ đến, bất kể những kỳ vọng và sự sợ hãi của bạn.

5. Phớt lờ sự sợ hãi

Tôi là một ông già và tôi có rất nhiều điều lo lắng, Nhưng hầu hết chúng không bao giờ xảy ra.

MARK TWAIN.

Đối với hầu hết chúng ta, sự sợ hãi không được căn cứ vào khả năng thực tế của thảm họa nào; đúng hơn, nó là một trạng thái bản khoản về mặt cảm xúc, Mark Twain hiểu điều này rất rõ ràng khi ông nói rằng hầu hết những lo lắng và sợ hãi của chúng ta không bao giờ trở thành hiện thực. Đừng coi nỗi sợ của bạn quá quan trọng. Một vị khách bị lơ là thường ra đi lặng lẽ.

6. Bất chấp sự sợ hãi, hãy làm những gì bạn phải làm

Đức tin là con chim cảm nhận được ánh sáng Và cất tiếng hót từ khi bình minh chưa rạng.

RABINDRANATH TAGORE.

Đây là cốt lõi của thông điệp về sự sợ hãi. Trong những giao dịch hàng ngày của bạn, bất chấp sự sợ hãi của mình, hãy làm những gì bạn phải làm. Là một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen, bạn sẽ dần bước về phía trước và xuyên qua những đám mây của sự sợ hãi có thể xuất hiện trên con đường dẫn tới thành công của bạn.

9. Cuộc hành trình vượt trên sự trốn tránh nỗi đau và việc theo đuổi thú vui

Người không bị quấy rầy bởi nỗi đau và thú vui,
Người giữ nguyên không thay đổi,
Là người khôn ngoan và xứng với cuộc sống bất tử.
BHAGAVAD GITA.

Bên dưới nỗi sợ thành công và thất bại là nỗi sợ sau đau đớn. Yếu tố thúc đẩy nhất trong những hành động của con người là mong muốn tránh được nỗi đau và làm những gì hứa hẹn niềm vui thích.

Có thể có những cá nhân ngoan đạo sẽ cãi rằng điều này không đúng với họ. Tuy nhiên, mục đích của sự dâng hiến là việc có thể giải thoát khỏi nỗi đau bất tận thành niềm vui bất tận – niềm vui sướng của thượng đế.

Nếu một cá nhân có thể thuyết phục những người khác rằng làm mọi thứ theo cách của anh ta sẽ làm tăng niềm vui sống và giảm bớt nỗi đau của cuộc đời, cá nhân đó chắc chắn sẽ là một người nổi tiếng. Chỉ cần nhìn vào những bài diễn thuyết chính trị được đưa ra trong một trăm năm qua. Chúng chẳng thay đổi mấy: “Nếu bạn bỏ phiếu cho tôi, cuộc sống của bạn sẽ tốt hơn, bạn sẽ có nhiều tiền tiêu hơn, con cái của bạn sẽ có một nền giáo dục tốt hơn để đảm bảo tương lai thành công của chúng ta, bạn sẽ có những ngôi nhà sang trọng giá rẻ, bạn sẽ có một nền quốc phòng vững chắc, bạn sẽ có những chương trình văn hóa làm giàu cuộc sống tinh thần và tôi hứa với bạn rằng sẽ không có tăng thuế gì hết.” Bất cứ ai có thể vẽ ra hình ảnh tinh thần thuyết phục nhất sẽ trúng cử.

Hitler hiểu nguyên tắc này. Khi ông ta lên nắm quyền lực vào năm 1933, nước Đức ở trong tình trạng khủng hoảng kinh tế trầm trọng. Người Đức vẫn đang mang nặng nỗi nhục thua trận trong thế chiến thứ nhất. Họ đang phải chịu đựng cả về vật chất và tinh thần.

Đảng quốc xã có vẻ Xã hội chủ nghĩa của Hitler đã hứa hẹn một đời sống kinh tế tốt hơn và khả năng phục hưng nước Đức. Lời hứa về một cuộc sống tốt đẹp hấp dẫn hơn thực tế khắc nghiệt và vô vọng. Người Đức mở rộng vòng tay của họ đón chào ông ta.

Hitler thực hiện lời hứa của mình. Ông ta đã đưa nước Đức thoát ra khỏi khủng hoảng kinh tế và tiếp tục hợp nhất thế giới nói tiếng Đức. Vào năm 1938, ông ta đang ở đỉnh cao. Theo một số nhà sử gia, nếu Hitler chết vào năm 1938, giờ đây ông ta sẽ được biết đến như là chính khách vĩ đại nhất trong lịch sử nước Đức.

Eva Duarte Pero của Argentina, nổi tiếng với cái tên Evita, dường như đã đạt được điều gì đó gần với cương vị của Thánh lúc bà qua đời vào năm 1952. Bà đã sử dụng một vũ khí duy nhất bảo vệ vị trí độc tài của chồng mình. Bà đã thuyết phục những quần chúng nghèo khổ của Argentina rằng bà và chồng bà là hy vọng duy nhất của họ để có một cuộc sống tốt hơn. Bà lấy bản thân mình làm một ví dụ, lớn lên trong những khu nhà ổ chuột của Buenos Aires. “Hãy theo tôi. Các bạn cũng có thể vươn tới đỉnh cao.” Người Argentina đã tin bà Hitler mang lại điều gì đó hữu hình. Eva Duarte Pero mang lại hy vọng. Cả hai thuyết phục quần chúng rằng họ có phương tiện để làm giảm nỗi đau và tăng niềm vui của cuộc sống.

Một nửa thế kỷ sau, con người không trở nên khôn ngoan hơn. Chúng ta vẫn háo hức đi theo bất cứ ai hứa làm tăng niềm vui và giảm bớt nỗi đau của chúng ta. Chúng ta vận hành toàn bộ cuộc sống của mình xuất phát từ nỗi khao khát niềm vui và tránh được nỗi đau. Chúng ta giống như những con chuột trong phòng thí nghiệm tìm ra cánh cửa giấu miếng pho mát.

Cựu Tổng thống Ronald Reagan là một bậc thầy trong việc điều khiển cảm xúc đơn giản của con người. Để hoàn thành lời hứa về việc khiến cho người Mỹ “Sung sướng”, ông ta đã tạo ra một sự thịnh vượng giả tạo. Ông ta vay mượn từ tương lai của nước Mỹ, khiến cho nước Mỹ từ một quốc gia chủ nợ lớn nhất trở thành quốc gia con nợ lớn nhất trong vòng tám năm ngắn ngủi.

Lịch sử đã chứng minh rằng sự theo đuổi mù quáng niềm vui và trốn tránh nỗi đau khiến loài người tự hủy hoại bản thân. Chúng ta theo đuổi niềm vui cá nhân một cách mù quáng với bất kì giá nào và tước đoạt của chính mình khả năng trở nên vĩ đại. Phương thuốc cứu chữa khiếm khuyết tính cách dân tộc hiện thời là Mặt Dày, Tâm Đen. Abraham Lincoln hiểu rằng cái giá của sự vĩ đại nằm trên sự theo đuổi niềm vui và trốn tránh nỗi đau. Ông đã chiến đấu cho chính sự tồn tại của nguyên tắc của chính phủ dân chủ và sẵn sàng chịu rủi ro về sự tàn phá khủng khiếp đối với đất nước thân yêu của ông.

10. Giành lấy lòng dũng cảm để tin tưởng vào bản thân

Nhiều điều trong những gì bạn được dạy tại một thời điểm đã từng là những tư tưởng cấp tiến của những cá nhân có sự dũng cảm để tin vào những điều chính trái tim và tâm trí họ mách bảo là đúng, thay vì chấp nhận niềm tin phổ biến vào thời của họ. Trong thế giới khoa học, người ta nghĩ ngay đến Galileo và Darwin. Những quan điểm của họ đặt nghi vấn đối với những niềm tin được đón nhận về vị trí ưu việt của con người trong vũ trụ của thượng đế. Chúng đã đẩy thiết chế tôn giáo giáo điều vào cơn thịnh nộ bùng phát.

Tôi đã trải qua những năm đầu đời ở Trung Quốc tỉnh lẻ và những năm còn lại ở nước Mỹ hiện đại. Hết lần này đến lần khác, tôi đã để ý thấy những phong tục dường như có tầm quan trọng căn bản và không thể nghi ngờ trong một nền văn hóa lại lộ ra tầm thường và độc đoán khi nhìn từ quan điểm của một nền văn hóa khác.

Tôi nhớ một bà lão sống trên cùng một con phố với chúng tôi khi tôi còn bé. Lũ trẻ chúng tôi gọi là dì Vương. Mặc dù lớn tuổi nhưng bà là một người hoạt bát và mạnh mẽ. Giống như những phụ nữ ở tuổi mình, bà ăn mặc theo lối cũ và búi tóc gọn gàng đằng sau, trang điểm cho nó với một cây trâm bằng ngọc và bạc. Nhưng không giống như những bà lão khác. Bà không đi nhóm nhén trên những bàn chân nhỏ, bị gãy và biến dạng.

Vào thời trẻ của dì Vương, phong tục bẻ chân là bẻ xương bàn chân những cô gái trẻ và bó chặt chúng với ngón cái bị bẻ cong ở phía dưới, như thế chúng sẽ lành lại thành những bàn chân nhỏ xíu, biến dạng. Nó đã thấm vào trong suy nghĩ mọi người rằng những bàn chân bị biến dạng này là một phần cần thiết trong vẻ đẹp nữ tính. Bên cạnh việc tự chúng được cho là đẹp, chân bó khiến hông phụ nữ dong đưa theo kiểu được xem là một dáng vẻ hấp dẫn nhất. Nhưng thật sự điều này không liên quan gì đến sự ham thích nhục dục. Hông một người phụ nữ dong đưa bởi vì cô ta không thể đi thẳng. Nhưng mẹ dì Vương là một người phụ nữ cực kì can đảm. Bà đã cấm mọi người bó chân con mình. Bà đã dùng sức ngăn trở những thành viên thuộc gia đình đang giận dữ của mình không được thực hiện nghi thức. Trong phần đời còn lại của mình, bà đứng như một lá chắn giữa con gái bà và những người muốn làm què cô. Khi mẹ của dì Vương mất, dì Vương đã mười ba tuổi và bàn chân của cô đã quá lớn để bó.

Từ ưu thế của nước Mỹ thế kỉ hai mươi, người ta dễ coi nhẹ tầm vóc của lòng can đảm của người mẹ dì Vương. Tục bó chân đối với chúng ta rõ ràng là một thông lệ dã man và vô nghĩa mà theo lẽ thường phải ngăn cấm nó.

Tuy nhiên, trong thế giới của dì Vương, chỉ có những người hầu và đàn bà nông thôn không bó chân. Điều đó đem lại một sự xấu hổ lớn cho gia đình cô ta khi có một đứa con gái mà bàn chân của cô ta bộc lộ cô ta là thô lỗ và không được giáo dục.

Nhưng nhiều phong tục cũ đã thay đổi ở Trung Quốc trong những năm đầu của thế kỉ này. Tục bó chân đã hết được ưa chuộng. Thế hệ dì Vương là thế hệ cuối cùng làm theo nó. Thay vì trải qua cuộc đời của mình như là một người bị xã hội bỏ rơi, dì Vương là một trong vài phụ nữ thuộc thế hệ hòa hợp với những tiêu chuẩn đang thịnh hành của đất nước Trung Quốc mới. Những phụ nữ bị làm cho tàn tật bởi tục bó chân, già đi trong giống như những tàn tích của một kỉ nguyên cũ. Những xiềng xích vô hình của phong tục và tập quán văn hóa cột chặt hơn những xiềng xích bằng sắt. Cuộc sống của bạn sẽ khó khăn nếu bạn vi phạm những chuẩn mực cư xử được chấp nhận mà không có những lí do quan trọng.

Tuy nhiên, là một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen, bạn phải giành tự do thoát khỏi sự bó buộc và có lòng dũng cảm trung thành với niềm tin của bạn.

11. Nhận ra bản chất Mặt Dày, Tâm Đen của tạo hóa

Với mọi thứ đều có một lý do,
Và một thời gian cho mọi mục đích dưới thiên đàng.
ECCLEIASTES.

Hầu hết những tôn giáo trên thế giới đều thừa nhận một Đấng sáng tạo hoặc một Lực Sáng Thế. Chúng có thể khác nhau về nhận định cụ thể của Người và nhiều thuộc tính của Người nhưng có một sự đồng tình đáng ngạc nhiên trong quan điểm cho rằng tất cả mọi thứ xảy ra theo ý chí của Đấng sáng tạo. Một trong những bí ẩn lớn nhất của tôn giáo là tại sao một Tạo hóa nhân từ và quyền năng tuyệt đối lại cho phép sự đau khổ xuất hiện trên thế giới. Thượng đế có thể để ý thấy con chim sẻ bị rớt, tuy thế Người vẫn để nó rơi xuống. Sức mạnh phá hủy của Tạo hóa rất dữ dội và gây ra nhiều bất hạnh cho con người, do cả những lực lượng mù quáng của tự nhiên lẫn những hành động của kẻ xấu, khiến Người có vẻ nhẫn tâm và bất công. Nhưng vũ trụ được tạo ra thì lớn, trải rộng ra những phạm vi không thể hình dung được của không gian và thời gian. Những thiên hà được kết từ những đám mây bụi trôi dạt trong khoảng đen bao la băng giá giữa các vì sao trong không gian. Những ngôi sao cháy sáng, những hành tinh tạo thành và cuộc sống bắt đầu. Cuối cùng, tất cả bị tiêu hủy bởi chính ngọn lửa của mình và trở thành bụi, sẵn sàng cho chu kỳ bắt đầu lại. Tạo hóa không thay đổi kế hoạch của Người vì sự tiện lợi cho một mảnh rất nhỏ của sự sáng tạo và Người cũng không giải thích mình. Vũ trụ được điều khiển theo những nguyên tắc không thay đổi lớn lao hơn rất nhiều so với những bận tâm nhỏ bé của chúng ta. Sự sáng tạo và sự phá hủy không trái ngược nhau như chúng có vẻ như thế. Chúng là hai khía cạnh của một lực lượng duy nhất. Vũ trụ là một chu kỳ tuần hoàn của sự sáng tạo và sự phá hủy. Cả hai điều cần thiết như nhau.

Khi tôi viết điều này, có một đám cháy rừng lớn diễn ra ác liệt ngoài tầm kiểm soát ở dãy núi gần đó. Mặc dù sự thật là những nhà khoa học hiểu rất rõ nhu cầu cần có những đám cháy định kỳ để duy trì một khu rừng xanh tốt, hàng trăm người đang sử dụng trang thiết bị giá hàng triệu đô la cố gắng một cách điên rồ để dập tắt những ngọn lửa. Ngành công nghiệp gỗ địa phương không thể nhìn xa hơn nhu cầu của nó về những khối gỗ đang bị mất đi. Những người yêu động vật thương xót vì một số động vật bị chết mà không xét đến tai biến này là một điều cần thiết và một phần tự nhiên trong việc chuẩn bị con đường cho những thế hệ động vật hoang dã mới. Chỉ có tạo hóa có được một mặt đủ dày và một trái tim đủ đen để cho phép ý đồ vĩ đại của

Người bộc lộ mà không bận tâm về những vấn đề này.

Thông thường khi chúng ta xếp loại điều gì đó là sai hoặc xấu, đó là bởi vì chúng ta không có được tầm nhìn đủ rộng để nhận thấy sự cần thiết của nó trong tiến trình toàn thể của sự vật.

Tóm tắt những điểm chính

- Phá vỡ sự trói buộc của những quan niệm bên trong và những tiêu chuẩn bên ngoài. Bắt đầu từ thời thơ ấu, hầu hết chúng ta được dạy rằng phần thưởng lớn nhất trên đời này là sự tán thưởng của người khác. Có lẽ nó không được nói rõ bằng những từ ngữ như thế, nhưng nó được hàm ý trong mọi thứ chúng ta được bảo là đúng và tốt. Mặt Dày, Tâm Đen là trạng thái tự nhiên của chúng ta. Trạng thái này không còn chi phối chúng ta bởi vì những người đầy thiện ý đã rèn luyện cho chúng ta bất cả những phép tắc về cách cư xử và cảm nhận. Nó không còn ảnh hưởng đến chúng ta bởi vì một ý niệm bên trong về bản thân mà chúng ta tạo ra từ những kỳ vọng và niềm tin của người khác. Đạt được Mặt Dày, Tâm Đen có nghĩa là giác ngộ trước tiên trạng thái tự nhiên của con người thật bên trong chúng ta.
- Tìm kiếm lòng tin vững chắc bên trong bản thân bạn. Có những lúc phải chịu bị tát và có những lúc phải đánh trả lại gấp đôi. Việc bạn có chìa nốt má bên kia hay không thì không quan trọng. Việc tại sao bạn làm hay không làm, điều đó mới quan trọng.
- Khám phá điều bí mật trong sự kiên cường của cây sồi và sự khiêm nhường của cây cỏ. Cây cỏ uốn cong một cách dễ dàng trong gió. Cây sồi cổ thụ vững chãi. Một cơn gió mạnh có thể làm bật gốc sồi, nhưng không một cơn gió nào, cho dù mạnh đến đâu, có thể làm bật rễ cỏ đang uốn rạp mình trước nó. Ngược thực hành Mặt Dày, Tâm Đen lý tưởng là người có Mặt Dày, Tâm Đen bên trong dù những biểu hiện bên ngoài của họ có thể hống hách hay nhún nhường tùy theo yêu cầu của tình huống. Anh ta không có một hình ảnh về chính mình do bản thân hay mọi người tạo ra để phải sống theo hay quy định anh ta phải xử sự như thế nào.
- Hiểu được chính mình. Để giải phóng mình thoát khỏi sức chi phối của những tư tưởng tùy tiện và khám phá những tiêu chuẩn đích thực mà bạn nên xử sự theo, bạn cần tìm được lòng dũng cảm để làm những gì phải làm mà không quan tâm đến điều những người khác có thể nghĩ.
- Việc tự quan sát chính mình cần thiết cho sự trưởng thành của bản thân. Trước tiên bạn phải hiểu những động cơ cho những hành động của chính bạn để hiểu được những người khác.
- Hiểu biết bản thân là sự chỉ dẫn về cách cư xử đáng tin cậy hơn so

với việc bám lấy những tiêu chuẩn được đặt ra một cách tùy tiện.

- Phá vỡ xiềng xích của nỗi sợ thành công và nỗi sợ thất bại. Thành công có nghĩa là thay đổi và rủi ro thất bại. Thất bại của những người không dám thử điều gì lớn thì bình thường và khá riêng tư. Thất bại của những người phấn đấu làm những điều phi thường thì công khai hơn và hay kèm theo những tiếng thở dài thỏa mãn. Thành công cũng đòi hỏi lòng can đảm để chịu rủi ro không được tán thành. Hầu hết những suy nghĩ độc lập, những ý tưởng mới hoặc là những nỗ lực vượt quá mức thông thường được đón chào bởi sự không tán thành, từ sự hoài nghi và chế nhạo cho đến sự xúc phạm hung bạo. Để kiên trì trong bất cứ điều gì khác thường đòi hỏi sức mạnh bên trong và một lòng tin không lay chuyển rằng bạn đúng.
- Hiểu được bản chất của ảo tưởng và thực tế. Trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta, chúng ta luôn cố gắng sửa đổi thực tế. Chúng ta muốn nó phù hợp với khái niệm về “sự hoàn hảo” của chúng ta. Nhìn mọi thứ là hoàn hảo không chỉ là một ý nghĩ an ủi khi bạn trải qua những nỗi thất vọng lớn lao trong đời. Nó cũng là một công cụ hữu hiệu cho những người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen khi áp dụng vào những chuyện phiền toái không quan trọng hàng ngày.
- Tinh thông những điểm khác biệt giữa đức hạnh và sự phù phiếm. Sự hiểu biết hạn chế của con người dẫn dắt quan niệm đức hạnh của chúng ta thường trở thành điều dẫn đến tội lỗi của ta. Quan niệm đức hạnh sai lầm của ta không gì khác ngoài sự phù phiếm và một cố gắng để giành sự tán dương hoặc cảm giác thỏa mãn rằng mình thật là có đạo đức, nhờ đó ta có thể cảm thấy cao hơn những người khác. Rất nhiều lần, bởi vì đức hạnh sai lầm này đi cùng với một lối sự ngu dốt của con người, đức hạnh trở thành một vũ khí hữu hiệu trong việc vùi dập lòng nhân đạo.
- Vượt qua sự sợ hãi. Sự sợ hãi đối với tâm hồn con người giống như một giọt thuốc độc đối với một giếng nước.
- Cảm giác sợ hãi không xấu, bởi vì mọi thứ trong trời đất đều có chủ đích của nó. Nếu chúng ta hiểu được chủ đích của sự sợ hãi, chúng ta sẽ dùng cảm giác sợ hãi sao cho có lợi cho cuộc sống của mình thay vì cho phép sự sợ hãi đẩy nhanh sự hủy hoại của bản thân mình.
- Sự sợ hãi không bao giờ quá khủng khiếp một khi bạn nhìn thẳng vào nó.
- Trong thực tế, tất cả mọi thứ và mọi sinh vật với Đấng sáng tạo của chúng ta là một. Cũng như trong thế giới vật chất, tất cả các nguyên tố được cấu tạo từ những hạt nguyên tử nhưng chúng được

biểu lộ dưới vô số những dạng thù khác nhau. Bất cứ khi nào cúng ta cảm nhận bản thân tách biệt với sức mạnh Toàn thể, sự sợ hãi sẽ xuất hiện. Khi một người bán hàng nhìn nhận quyền lợi của mình đi ngược với quyền lợi của những khách hàng tiềm năng, anh ta thấy sợ hãi. Khi người bán hàng tìm thấy sự thống nhất giữa những quyền lợi của khách hàng và của anh ta, thì nỗi sợ của anh ta sẽ không còn tồn tại.

- Nếu bạn không quan tâm đến kết quả của một tình huống, bạn sẽ không trải qua nỗi sợ hãi nào. Kết quả gì phải đến sẽ đến, bất kể những kỳ vọng và sự sợ hãi của bạn.
- Đừng coi nỗi sợ của bạn quá quang trọng. Một vị khách bị lơ là thường ra đi lặng lẽ.
- Bất chấp sự sợ hãi, hãy làm những gì bạn phải làm.
- Cuộc hành trình vượt trên sự trốn tránh nỗi đau và sự theo đuổi thứ vui. Chúng ta vận hành toàn bộ cuộc sống của mình xuất phát từ nỗi khao khát niềm vui và tránh được nỗi đau. Chúng ta giống như những con chuột trong phòng thí nghiệm tìm ra cánh cửa giấu miếng pho mát. Lịch sử đã chứng minh rằng sự theo đuổi mù quáng niềm vui và trốn tránh nỗi đau khiến loài người tự hủy hoại bản thân. Cái giá của sự vĩ đại nằm vượt trên việc theo đuổi niềm vui và trốn tránh nỗi đau.
- Giành lấy lòng dũng cảm để tin tưởng vào bản thân. Nhiều điều trong những gì bạn được dạy tại một thời điểm đã từng là những tư tưởng cấp tiến của những cá nhân có sự dũng cảm để tin vào những điều chính trái tim và tâm trí họ mách bảo là đúng, thay vì chấp nhận niềm tin phổ biến vào thời của họ.
- Nhận ra bản chất Mặt Dày, Tâm Đen của tạo hóa. Sự phá hủy là một phần cốt yếu của sự sáng tạo. Chỉ có tạo hóa có được một bộ mặt đủ dày và một trái tim đủ đen để cho phép ý đồ vĩ đại của Người bộc lộ mà không bận tâm về những vấn đề này. Tạo hóa không thay đổi kế hoạch của Người vì sự tiện lợi cho một mảnh rất nhỏ của sự sáng tạo và Người cũng không giải thích mình. Vũ trụ được điều khiển theo những nguyên tắc không thay đổi lớn lao hơn rất nhiều so với những mối bận tâm nhỏ bé của chúng ta.

Tùy theo cuộc đời của anh, những bốn phận của anh được định sẵn.

Hãy tuân theo cúng và những mong ước của anh sẽ tự động được hoàn thành.

BHAGAVAD GITA.

Chương 3. Khái niệm về Dharma

Dharma – Cây hoàn thành ước nguyện

Dharma là nền tảng nâng đỡ cuộc sống.
BHAGAVAD GITA.

Từ Dharma xuất phát từ tiếng Phạn, ngôn ngữ cổ nhất thế giới, bắt nguồn từ Ấn Độ cổ đại. Các nhà ngôn ngữ học phương Đông hàng đầu đã xác nhận rằng tiếng Phạn là cội rễ của hầu như tất cả những ngôn ngữ được biết đến. Theo thần thoại Hindu, nó là ngôn ngữ được biết đến. Theo thần thoại Hindu, nó là ngôn ngữ của các vị thần. Dharma có xuất phát từ chữ gốc “Dhar”, có nghĩa là “hỗ trợ, gìn giữ và nuôi dưỡng.” Vì thế dra thường được định nghĩa như là cái nâng đỡ cuộc sống. Nó là sức mạnh duy trì thế giới, chất gắn kết thần thánh của vũ trụ.

Dharma là sự hiểu biết về hành động thích hợp cho bất cứ tình huống nào được đưa ra. Nó có nghĩa là “hành động phù hợp với bản phận của một người.” Mỗi người, phụ thuộc vào địa vị của mình trong cuộc sống, sẽ có một Dharma khác nhau. Ví dụ như, Dharma của một chiến binh là giết chết kẻ thù của đất nước. Dharma của một bác sĩ là cứu chữa những tính mạng, thậm chí là tính mạng của kẻ thù. Hai hành động này, mặc dù hoàn toàn khác nhau, đều là đúng. Nếu dra được tuân theo thế giới sẽ hài hòa với quy luật tự nhiên.

Dharma là nền tảng của Mặt Dày, Tâm Đen. Để một người trở thành một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen thực thụ một cách thành công, nhận thức về Dharma phải luôn thường trực trong ý thức của họ. Nếu không, như đã đề cập ở chương 1, bạn sẽ trở thành một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen vô lương tâm, người sẵn sàng chiến thắng bằng mọi giá mà không quan tâm đến hậu quả đối với người khác. Chỉ bằng cách duy trì nhận thức này về dra, chúng ta mới bắt đầu có cái nhìn thấu suốt vào điều bắt buộc để có sự suy xét đúng đắn trong ý nghĩ và trong hành động.

Drarma – người bảo vệ và người giải thoát của bạn

Người thực hành dra chấp nhận cuộc sống như nó vốn có và thực hiện bổn phận của mình cho phù hợp. Dharma là một quy luật tự nhiên dẫn dắt cho chúng ta nhận ra ở bất kì thời điểm cụ thể nào vai trò mà mỗi chúng ta đang giữ trong cuộc sống. Trung thành với bổn phận của vai trò riêng biệt đó tại bất kì thời điểm cụ thể nào và chính bản thân việc chấp nhận và thực hiện hành động đó với hết khả năng của mình đó là tuân theo Dharma. Việc làm đó sẽ trở thành người bảo vệ và vị cứu tinh của bạn. Câu chuyện ngụ ngôn Hindu sau đây chứng minh tính thực tế của quan niệm này.

Có hai con ếch, ếch cha và ếch con, vô ý rơi vào một thùng sữa. Chúng bắt đầu bơi để giữ mạng sống. Chúng bơi trong một thời gian dài, nhưng không có hy vọng nào để thoát ra. Ếch cha nói với ếch con: “Cha mệt rồi, cha sắp bị chết chìm.” Ếch con cố gắng động viên cha: “Đừng cha, cứ bơi tiếp, bơi tiếp. Sẽ có điều gì đó xảy ra. Hãy có niềm tin.” Vì thế ếch cha tiếp tục bơi. Nhưng nửa tiếng sau, ếch cha bỏ cuộc và chìm xuống đáy. Ếch con vẫn tiếp tục bơi. Trong suốt thời gian này, sữa được khuấy bởi những cố gắng không ngừng của nó để thoát chết đã bắt đầu tạo thành một cục bơ chẳng mấy chốc đã rắn lại dưới chân nó. Dùng mảng bơ này làm điểm tựa, nó xoay sở nhẩy ra khỏi thùng. Nó than khóc “Nếu cha mình cố gắng bơi thêm một lúc nữa, bây giờ ông vẫn còn bên mình.”

Dharma có tác dụng đối với con người cũng tương tự như tác dụng đối với những con ếch kể trên. Mười bảy năm trước đây, Leslie là một thiếu niên đã từng giúp tôi lau nhà để đổi lại cho những bài học dương cầm. Năm năm trước, tôi nói chuyện với mẹ của cô và hỏi Leslie hiện giờ ra sao, vì tôi không gặp cô bé nhiều năm rồi. Thế là, tôi được biết câu chuyện li kì sau.

Sức mạnh thần kì của Dharma

Sau khi Leslie tốt nghiệp trung học, cô bắt đầu làm việc như một người kế toán cho một hãng sản xuất nhỏ. Công ty đó sản xuất một loại linh kiện duy nhất và sản xuất nó tốt hơn và rẻ hơn bất kỳ công ty nào khác. Họ không chỉ bán linh kiện trên toàn nước Mỹ, mà còn xuất khẩu sang các nước khác. Sau khi làm việc ở đó khoảng tám năm, Leslie bắt đầu phát hiện ra chứng cứ cho thấy những người quản lý công ty, hai con trai của người chủ, đang biển thủ tiền công ty của người chủ duy nhất mẹ của họ. Biết rõ rằng mình có thể bị mất việc – sau cùng, việc “trừng phạt người đưa tin” không phải là hiếm thấy – tuy nhiên, cô quyết định mình có bổn phận phải thông báo cho bà chủ về hành vi biển thủ của những đứa con bà.

Vì bà chủ trên thực tế không bao giờ đến công ty, Leslie xin hẹn được gặp bà ở nhà. Trong cuộc gặp này, Leslie cẩn thận đưa cho bà chủ xem những sổ sách và những chi tiết khác chỉ ra rõ ràng mức độ và tính chất nghiêm trọng của hành vi biển thủ của những người con trai. Thay vì trừng phạt người đưa tin như Leslie đã lo sợ, bà chủ quay sang cô và nói: “Tôi muốn bán công ty này và tôi muốn cô mua nó” “Tôi không có tiền”, Leslie nói.

Đối với việc đó bà chủ đáp, “Đây là những gì chúng ta sẽ làm. Tôi sẽ đưa ra một cái giá cho việc mua lại công ty. Cô sẽ trả tôi một khoản tiền nhất định từ doanh thu hàng tháng của công ty, trong thời gian năm năm, sau thời gian này, cô sẽ sở hữu công ty một mình và không còn nợ.” Sau đó bà lập tức sa thải những người con của mình và làm thủ tục cho việc bán lại công ty. Hiện giờ, Leslie đã sở hữu công ty được vài năm và tuyển mẹ mình làm người quản lý văn phòng.

Trong câu chuyện này, Leslie và người chủ công ty, cả hai đã chứng tỏ sự tận tâm tuyệt đối với Dharma của họ. Người chủ công ty, cũng là một người mẹ, tuân theo Dharma của bà và đã hết lòng để gìn giữ sự liêm chính của công ty và đồng thời dạy một bài học nhớ đời cho những người con trai của mình Leslie thì sẵn sàng chịu rủi ro mất chỗ kiếm sống của mình khi thực hiện nhiệm vụ mà cô được trả lương để làm. Sự tận tụy và lòng dũng cảm của cô trong vai trò một nhân viên được tưởng thưởng bằng việc trở thành chủ nhân duy nhất của một công ty dù không chủ định theo đuổi việc này và không có chút vốn liếng riêng nào. Điều xảy ra vượt quá những giấc mơ điên rồ nhất của cô.

Những người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen quyết liệt đeo đuổi những hành động đúng đắn của họ. Họ tự chất vấn mình trong mỗi và mọi tình huống: “Dharma của tôi tại thời điểm này là gì?” Như đã đề cập ở trước,

Dharma của một người lính thì đối lập với của một bác sĩ, nhưng cả hai đều đúng. Mặt khác, nếu một người lính từ chối việc giết người và một bác sĩ từ chối cứu người, thì cả hai hành động sẽ không thể chấp nhận được. Bằng việc trung thành với Dharma của mình, những hành động của họ sẽ được dẫn dắt bởi nhịp điệu của quy luật tự nhiên, điều đó sẽ bảo vệ và hỗ trợ tất cả những nỗ lực của họ.

Ân huệ của Dharma

Ân huệ của Dharma xảy ra theo những cách huyền bí và tinh vi xuyên suốt cuộc đời chúng ta, John làm trong ngành buôn bán bất động sản. Anh thật cần mẫn và luôn thực hiện những bổn phận của mình một cách siêng năng, nhưng đôi khi vẫn xảy ra trong ngành kinh doanh này, anh trải qua một thời gian ế ẩm. Anh dành nguyên một tháng tiến hành những hoạt động bình thường của mình: rất nhiều cuộc gọi kiên trì đến những mối triển vọng và những lần viếng thăm các khách hàng tiềm năng trong cố gắng tạo ra công việc kinh doanh mới. Tất cả những gì anh nhận được là những lời từ chối John quá thất vọng đến nỗi anh quyết định đi đến Hawaii. Ở đó, anh nhanh chóng thư giãn bên bờ biển và bắt đầu tận hưởng nó. Trong một vài ngày, anh vô tình gặp một khách du lịch, người mà hóa ra là một nhà đầu cơ bất động sản giàu có. Sau đó tất cả những công việc vất vả của mình, và vào lúc và tại nơi mà anh ít trong đợi nhất, anh ta đã thiết lập được một giao dịch có lợi.

John thắc mắc: “Tất cả công việc vất vả tôi đã làm không đem lại kết quả gì, nhưng ở đây tôi đang đi chơi, chẳng nghĩ gì đến công việc, và tôi đã nhận được gì? Một khách hàng lớn. Có lẽ làm việc chăm chỉ không có lợi cho kinh doanh.” Điều mà John không biết là, nhờ sự vất vả làm việc của anh, mà quyền năng của Dharma đã chiếu sáng ân phước lên anh như một sự đền đáp cho sự tận tâm của anh trong công việc. Dharma trở thành người bảo vệ và người giải thoát cho anh.

Dharma của một con nợ và một chủ nợ

Rủi ro tài chính xảy ra quá thường xuyên trong đấu trường kinh doanh luôn thay đổi ngày nay. Những cá nhân đáng tin trước đó đột ngột không thể hoàn thành nghĩa vụ của họ hoặc không trả được nợ. Nếu có bao giờ bạn thấy mình trong tình huống sau này, sau cú sốc bởi cảm giác vô vọng, hãy tự hỏi: “Dharma của tôi là gì?”

Dharma của một con nợ trong trường hợp này là phải làm điều tốt nhất mà anh ta có thể làm để cho thấy thiện chí và ý định sẽ trả nợ. Anh ta phải có sự hy sinh cần thiết và điều chỉnh cách sống cho phù hợp, không trả nợ quá nhiều đến nỗi anh ta phá mất chút cơ may khôi phục lại. Anh ta không được tước đoạt những nhu cầu thiết yếu của bản thân và gia đình mình.

Mặt khác, Dharma của một chủ nợ là phải cho phép con nợ xếp lại nợ nần để anh ta có thể tiếp tục với mức sống cơ bản và có một cơ hội để khôi phục lại về tài chính. Nhờ đó, anh ta sẽ có phương tiện để trả nợ gốc. Không phải tôi đang nói cho bạn những gì bạn chưa biết. Tôi chỉ nêu lên điều này với bạn để minh họa cho cốt lõi của Dharma.

Dharma của một chiến binh

George là một viên chức quan trọng ở Lầu năm góc. Ông tham gia vào việc vạch chiến lược cho cuộc xâm lược Grenada, cuộc đảo chính ở Panama, và chiến thắng tốc hành của chiến dịch Bảo tấp sa mạc ở Vùng vịnh. Từ vẻ bề ngoài của ông, ông là một quân nhân. Tuy nhiên trong suốt đời sống riêng tư ông là một người rất trọng đức tin. Cả cuộc đời đều hướng vào việc tận tâm với tôn giáo của mình. Những người biết về sự tận tụy với tôn giáo của ông đã hỏi ông: “làm sao mà ông có thể ở trong quân đội? làm thế nào mà ông có thể vạch ra những cách và những phương tiện giết người mà vẫn là một người tín ngưỡng như vậy?” Ông trả lời: “Dharma của tôi chính là trở thành một quân nhân, giống như Arjuna trong Bhagavad Gita. Tôi cũng là một chiến binh.”

Bhagavad Gita hay “Bài hát của thượng đế” là phần thiêng liêng nhất của kinh Hindu. Được viết khoảng năm 2000 trước công nguyên, nó là một bản hùng ca ghi lại cuộc chiến giữa hai nhánh của một dòng tộc thống trị để tranh quyền thừa kế ngai vàng. Ông vua già, Dhritarashtra, kém xứng đáng nối ngôi ông hơn Yudhishtira, người thủ lĩnh có trái tim trong sạch của dòng họ Pandava. Duryodhana nổi loạn chống lại di chiếu của vua cha và tập hợp những thế lực của dòng họ Kaurava để đòi lại ngôi báu bằng vũ lực.

Bhagavad Gita là một cuộc đối thoại giữa chiến binh của dòng họ Pandava, Arjuna, người anh em của Yudhishtira và chú tể Krishna, một hiện thân thiêng liêng của thượng đế, người phục vụ như người đánh xe cho Arjuna trong trận chiến sắp đến. Chúng tôi trích câu chuyện sau khi đội quân đã được dàn trận để đánh nhau, và ngay trước khi cuộc chiến sắp bắt đầu. Arjuna ra lệnh cho Krishna đánh chiến xa của chàng vào giữa hai đội quân để quan sát lần cuối.

Arjuna là một chiến binh vĩ đại nhất thế giới. Chàng đã giết kẻ thù, rắn độc và yêu ma. Chàng thậm chí đã khuất phục được Tử thần. Nhưng khi chàng nhìn thấy người thân và bạn bè dàn hàng để chiến đấu chống lại nhau, chàng mất tinh thần bởi những nỗi ngờ vực. Chàng hét lên với chúa tể Krishna: “Ta nhìn thấy những người bà con của mình. Tất cả họ đang đứng dàn trận cho cuộc chiến. Làm sao điều này có thể là đúng đối với ta? Ta không mong đợi chiến thắng, cũng không phải những quốc vương, hay những lạc thú, bởi vì để có được những điều này ta phải giết những người họ hàng của chính mình, những bậc trưởng thượng và những người hảo tâm. Ta sẽ không giết họ ngay cả khi nó mang lại cho ta cả vũ trụ và hơn thế nữa; chỉ vì trái đất lại càng không.”

“Ôi thượng đế, nếu sự chân chính trong con bị phá hủy, tình yêu của Người dành cho con sẽ biến mất, và Người sẽ ruồng bỏ con. Không có người, trái tim con sẽ tan nát vì đau buồn.”

Arjuna quăng chiếc cung tên sấm sét của chàng đi và ngã người xuống ghé chiến xa, chán nản. Chàng sẵn sàng từ bỏ quyền thừa kế ngai vàng của gia tộc chàng.

Với trí tuệ siêu phàm của người, chúa tể Krishna hiểu được hai mặt bản chất của sự đau khổ tinh thần của Arjuna; đối với Arjuna việc tách mình ra khỏi những tình cảm quen thuộc như lòng trắc ẩn và sự gắn bó với gia đình cũng khó như việc tiến hành chiến tranh với những anh em họ của mình. Krishna khuyên chàng tự giải thoát lòng trắc ẩn sai lầm của mình. Ngài đã khuyên chàng tiến hành trận chiến không phải với nổi tức giận hay sự hăng hái, mà với tư thế hoàn thành nghĩa vụ của mình đối với bản thân và đất nước của chàng. Cuộc đấu tranh không phải vì ngai vàng và vương quốc, nó là việc chiến đấu để duy trì dharma, trật tự tự nhiên của thế giới.

Trận đánh phải được chiến đấu

Mỗi chúng ta là một chiến binh dưới quyền của chính mình. Chúng ta là những chiến binh của cuộc đời, và đời là một trận chiến bất tận. Chúng ta chọn bước vào chiến trường từ ngày ta được sinh ra. Chúng ta cố gắng để chiến thắng trận chiến cuộc đời – giống như đối với một chiến binh ở giữa trận chiến ác liệt, không có đường lui. Anh ta có thể chọn chiến đấu một cách dũng cảm để bảo vệ sự sống và thắng lợi của mình, hoặc là anh ta có thể chọn bị giết chết. Chúng ta không nhất thiết phải thích chiến đấu. Chúng ta đơn giản là buộc phải chiến đấu hết mình. Để sống sót trong đời, chúng ta phải đương đầu với những đặc tính tiêu cực bên trong và hiện thực bên ngoài.

Tôi có một người bạn lúc nào cũng phàn nàn cuộc sống của cô thật vất vả, và công việc của cô thật cực nhọc. Cô luôn hy vọng có một nghề nghiệp mới dễ dàng. Cô là một người mơ mộng hảo huyền nhưng không sẵn sàng có cố gắng nào trong cuộc sống. Một lần nọ, trong một cuộc tán gẫu giữa chúng tôi, tôi đề cập rằng có một người làm đại diện xuất bản phải đọc hàng chồng bản thảo và những đề nghị được tự gửi đến. Anh ta phải quyết định người mà anh ta sẽ nhận làm khách hàng mới. Anh ta phải liên lạc với những nhà xuất bản và thông báo những tác phẩm mới mà anh ta đang đại diện. Sau đó anh ta phải bám riết những nhà xuất bản và thương lượng các hợp đồng với họ. Thêm vào đó, anh ta phải cố gắng thuyết phục các tác giả rằng những thỏa thuận anh ta đang đại diện là những thỏa thuận tốt và thuyết phục những nhà xuất bản rằng họ nên trả nhiều hơn vì quyền lợi của họ. Anh ta phải cố gắng bán bản quyền cho nước ngoài, bản quyền làm phim, bản quyền ghi âm và phải đồng thời giải quyết hàng đống vấn đề giữa các tác giả và những nhà xuất bản. Tất cả điều này diễn ra kể từ khi một cuốn sách được bán đến khi sách hết được in, và bao gồm cả việc quản lý phức tạp nhân viên hành chính của anh ta và vô số những việc phụ khác có liên quan. Một người đại diện phải tung hứng tất cả những quả bóng trên không, thường với nhiều khách hàng. Cô bạn nhìn ra vấn đề và nhận xét: “Tôi đã nghĩ công việc của tôi là vất vả.”

Thực tế, không có gì khó hoặc dễ. Sự cạnh tranh để sinh tồn là điều kiện của cuộc sống. Dharma của chúng ta chính là chiến đấu trận chiến cuộc đời một cách dũng cảm và ngay thẳng.

Dharma của một người lính

Trong Chi ến dịch bão sa mạc, một vài người lính đã từ chối chiến đấu. Họ nói rằng giết hại những người khác đi ngược lại những niềm tin cá nhân và tôn giáo của họ. Tôi nghĩ điều này là vô lí, xét đến việc họ đã tự nguyện đăng kí gia nhập quân đội, bổn phận của chính họ là bảo vệ đất nước khi có chiến tranh. Có một câu châm ngôn Trung Quốc “Nuôi binh nghìn ngày, dụng binh một lúc.”

Khi bạn đăng kí gia nhập quân đội, bạn đã từ bỏ những quyền cá nhân của bạn. Việc bạn có ủng hộ sự nghiệp hay cuộc chiến tranh đó hay không không thành vấn đề. Bạn không nhất thiết phải thích thú giết hại những người khác. Dharma của bạn là phải tuân lệnh và thực hiện nhiệm vụ của mình như bạn đã được huấn luyện để làm.

Dharma của một người lính không phải là nhận một khoản lương tháng và quanh quẩn thu nhận những ưu đãi giáo dục theo luật GI hoặc là hưởng thú vui đi vòng quanh thế giới – mặc dù đây là những lợi ích phụ. Trong hàng nghìn năm, Dharma của người lính luôn luôn là phải chém giết hoặc bị giết dưới danh nghĩa bảo vệ tổ quốc mà anh ta phụng sự

Sức mạnh dẫn dắt

Nơi nào có Dharma, nơi đó có chiến thắng.
MAHATMA GANDHI

Neil làm việc cho một công ty kỹ thuật kết cấu. Ngày nọ, tôi nhận được một cuộc gọi từ anh. Anh nói: “Ông chủ của tôi muốn đi Tây Ban Nha để kiểm tra một dự án mà chúng tôi đã làm gần được hai năm. Tôi thật sự không muốn đi, bởi vì tôi có thể phải ở đó từ ba đến sáu tháng, hoặc lâu hơn thế, tôi không muốn xa bạn gái trong một khoảng thời gian lâu như vậy.”

Tôi hỏi: “Họ có thể cử ai khác đi không?”

“Khó đấy”, anh ta nói: “Dự án này thuộc trách nhiệm của tôi.”

Tôi trả lời: “Thế thì quyết định rất dễ. Là một nhân viên của một công ty nhỏ, mới được thành lập, Dharma của anh chính là hỗ trợ và phục vụ cho ông chủ anh và bảo đảm thành công chung của công ty. Nếu tôi là anh, tôi nói với ông chủ mình: “Ý định của tôi là phục vụ ông bằng mọi cách có thể. Tôi sẽ vui lòng đến Tây Ban Nha trong một thời gian mà tôi được cần đến, như ông thấy phù hợp” và tôi nói thêm: “Đối với bạn gái của anh, anh chỉ phải mời cô ấy đến Tây Ban Nha ở bên anh một thời gian.”

Dharma của một người bán hàng

Chính bản thân tôi đã có kinh nghiệm sâu sắc khi đi lại ở Đài Loan trong chuyến công tác. Một trong những mục đích của tôi ở lại đó là đại diện cho một công ty Mỹ viếng thăm công ty đại diện tại Đài Loan của hãng. Công ty Đài Loan đã làm việc rất kém khi bán sản phẩm cho công ty Mỹ.

Tôi mất nhiều thời gian dượt trong đầu xem nên tiếp cận với công ty Đài Loan như thế nào? Tôi có nên thoải mái và thân thiện hay giữ một thái độ trang trọng hơn để tìm ra nguyên nhân tại sao việc bán hàng họ lại kém như vậy? Tôi xem xét nhiều cách bắt đầu cuộc nói chuyện, nhưng không có cách nào thấy ổn. Vấn đề là chủ của công ty Đài Loan là bạn thân của tôi. tỏ ra cứng rắn hay tiếp cận ông ta một cách mềm mỏng dường như đều không thích hợp như nhau. Trong suốt quá trình tự vấn tôi đã không quyết định được.

Tôi tự hỏi, Dharma trong tình huống này là gì? Khi đó, tôi nhận ra chỉ có một cách thích hợp duy nhất để tiếp cận với công ty Đài Loan là phải cởi mở và thẳng thắn và phải tìm ra bằng cách nào, tôi (đại diện cho quyền lợi công ty Mỹ) có thể phục vụ họ tốt hơn. Tôi nên tìm ra những khó khăn của họ là gì và tôi có thể giúp đỡ như thế nào. Nếu tôi hỗ trợ họ làm công việc của họ tốt hơn, đến lượt mình họ sẽ làm việc tốt hơn cho khách hàng Mỹ của Tôi. Ngay sau khi nhận ra Dharma của tôi trong tình huống này là gì? Tôi cảm thấy hoàn toàn cởi mở và chủ động trước người đó. Tôi không còn phải dượt thử nói chuyện với họ như thế nào? Vì giờ đây tôi đã có một thái độ đúng đắn về trường hợp này, những lời được thốt ra từ miệng tôi chỉ có thể đúng.

Adharma của Bennazir Bhutto và Corazon Aquino

Trái nghĩa với Dharma là Adharma (Phản luân lý), điều được định nghĩa như là việc đi ngược lại nghĩa vụ đúng đắn của một người trong cuộc sống. Trong chuyến đi Châu Á gần đây của tôi, tôi đã có một cuộc hội thảo rộng rãi với người phụ trách khu vực Châu Á của một hãng thông tấn Mỹ về cựu tổng thống Philippine, Corazon Aquino và cựu thủ tướng Pakistan, Benazir Bhutto. Tôi hỏi ông về những ấn tượng của ông về hai người phụ nữ này, vì ông đã gặp họ vài lần và theo dõi sát sao sự nghiệp chính trị của họ. Trong số rất nhiều điểm chúng tôi thảo luận, một quan sát thú vị do ông đưa ra là cả Bhutto và Aquino đều thừa hưởng hình ảnh chính trị của họ từ những người khác: Bhutto từ người cha, Aquino từ người chồng.

Bhutto có bản tính mạnh mẽ, hiếu thắng, thường khiêu khích sự chống đối với phe đối lập. Bà thừa hưởng uy tín chính trị của cha mình cũng như những kẻ thù chính trị của ông. Bà không cố gắng làm giảm tình trạng căng thẳng của sự chống đối. Bhutto bị buộc từ chức vào tháng tám năm 1990 Aquino kế thừa hình ảnh của chồng bà như người bảo vệ của nền dân chủ cho nhân dân Philippine. Trong suốt nhiệm kỳ của bà, Aquino đã trải qua tổng cộng bảy âm mưu đảo chính. Bà xử lý những kẻ phiến loạn đầu tiên theo cách của một nữ thần dân chủ; với một cái đánh nhẹ vào tay, bà bảo họ không được làm như thế nữa. Mặc dù bà vượt qua được những cuộc đảo chính, nhưng uy tín chính trị và điều hành của bà bị tổn hại. Bà không tạo ra một cuộc sống tốt đẹp hơn như đã hứa cho người dân của mình.

Bhutto và Aquino có hai phong cách dường như trái ngược nhau: một cứng rắn và một mềm mỏng. Một cách logic, nếu kiểu mềm mỏng không có hiệu quả, thì kiểu cứng rắn hẳn là thích hợp. Điều gì đã đi sai?

Bề ngoài, hai nhà lãnh đạo đang làm những điều trái ngược nhau. Thực chất bên trong, họ làm những điều hoàn toàn giống nhau.

Bhutto, để đúng là Bhutto, phải luôn đối đầu. Đó là phong cách của cha bà, điều mà bà kế tục và những người ủng hộ của bà mong đợi. Aquino, để đúng là Aquino, cần phải tử tế và nhân từ. Đó là hình ảnh của chồng bà, điều mà bà kế thừa như của mình.

Những hình ảnh đưa Bhutto và Aquino đến quyền lực không còn có lợi cho họ khi họ là những nhà cầm quyền. Việc được mến mộ không nuôi sống được những người đang chết đói, nó cũng không giữ vững được địa vị chính trị của một đảng Bhutto nên giảng hòa với những phe đối lập. Bà nên mời họ tham gia cùng bà để làm việc vì lợi ích của đất nước. Aquino nên nghiêm khắc trong cách trừng phạt những người tham gia cuộc đảo chính đầu tiên.

Bà nên lập một tấm gương về kỉ luật quân đội, nó sẽ đặt những tiêu chuẩn rõ ràng cho việc khen thưởng những người trung thành và trừng phạt những kẻ chống đối.

Quy luật của tự nhiên, không giống như cách của Aquino, là bạn phải lựa chọn trước khi hành động. Sau khi một hành động được thi hành, một hệ quả chắc chắn sẽ đi theo. Một người bạn của tôi là một tín đồ Cơ-đốc giáo nhiệt thành đã đề cập với tôi sau khi đọc đoạn này: “Không giống như quan điểm phương Đông, Chúa của đạo Cơ-đốc thì giàu lòng trắc ẩn.” Câu trả lời của tôi với anh ta là: “Thử nhảy ra khỏi tầng mười ba và xem liệu anh có bay không. Chúa sẽ thay đổi quy luật của Người vì anh chăng?”

Aquino nên từ bỏ hình ảnh nhân từ như mẹ hiền của bà và tập trung vào công việc tái thiết nền kinh tế đất nước Philippine bị tàn phá. Điều đó quan trọng hơn là hao tâm tổn trí về những yếu tố căn bản của việc cầm quyền, sự ổn định nội bộ của chính phủ của bà, và cuộc sống của chính bs Cả Bhutto và Aquino đều là những phụ nữ vật lộn dưới gánh nặng của sứ mệnh của một người khác. Trong trường hợp của Aquino, đó là sứ mệnh của người chồng tử vì đạo của bà; trong trường hợp của Bhuttom đó là của người cha bị hành quyết của bà. Cả hai thất bại của họ xảy đến bởi vì họ không sử dụng những quyền lực của địa vị mình theo những yêu cầu của sứ mệnh bản thân họ – những hành động của họ là Adharma, trái với Dharma Cả hai đã phản bội Dharma của họ – là người bảo vệ đất nước và nhân dân của họ. Nhân dân của quốc gia này, những người đã ủng hộ họ, chịu mất mát một lần nữa.

Biết được dharma của mình

Tôi hoàn toàn đoán chắc rằng bất cứ nghề nghiệp nào của bạn, bạn sẽ làm tốt nếu bạn có thể xác định đúng Dharma của bạn cho công việc đó. Một cái ghế, để hiểu được Dharma của nó và sẵn sàng để người ta ngồi lên nó. Một cây bút chì chỉ hữu dụng khi nó thực hiện Dharma của một cây bút chì. Nếu cái ghế từ chối không cho người ta ngồi lên nó hoặc cây bút chì từ chối thực hiện chức năng viết chữ của mình, chúng là vô dụng.

Khi một kỹ sư chế tạo ra những sản phẩm mới nhưng cứ đòi chia sẻ “sự tài giỏi” của mình trong việc kế toán với người chủ công ty, anh ta sẽ không tồn tại lâu dài tổng công ty đó.

Dharma của người Mỹ tiên phong

Sự lũng đoạn bất hợp pháp thị trường chứng khoán Mỹ của Salomon Brothers đã xuất hiện trên khắp các tờ báo tài chính. Bất cứ nguyên nhân nào của sự việc này và cho dù là ai có trách nhiệm về nó, câu trả lời thì đơn giản. Những người này bị thúc đẩy bởi lòng tham và bị chi phối bởi ham muốn mãnh liệt có tiền ngay lập tức. Có lẽ thiếu sót đó không chỉ thuộc về những cá nhân này, những người đã phạm tội. Đúng hơn, nó ăn sâu trong văn hóa xã hội Mỹ hiện tại.

Cả nước Mỹ gần đây trở nên bị ám ảnh với ý tưởng kiếm tiền tức thời. Có một câu nói phổ biến: “Không có bữa trưa nào miễn phí.” Ngày càng nhiều người, đặc biệt là trong thập niên vừa qua, dành hết sức lực của họ cho sự theo đuổi việc kiếm tiền tức thời. Khi một quốc gia bắt đầu đặt giá trị không tương xứng cho những cá nhân có thể làm ra nhiều tiền nhất trong một thời gian ngắn nhất như thước đo sự thành công, bản sắc của quốc gia đó bị tổn hại.

Hai trăm năm trước đây, nước Mỹ được thành lập bởi tính cách của những người có bản sắc, những người trung thành với tinh thần Mặt Dày, Tâm Đen. Dharma đơn giản của việc làm thế nào để xây dựng một quốc gia vững mạnh cho những thế hệ sau. Họ hiểu giá trị căn bản của lao động cần cù và sự chịu đựng. Tôi thường hỏi “Ngày nay nước Mỹ sẽ như thế nào nếu hai trăm năm trước đây, thế hệ cha ông dựng nước và những người định cư tiên phong bị chi phối bởi ham muốn được thỏa mãn tức thời?”

Tính toán sai lầm của Bà Trần

Bà Trần là người Nhật, trong Thế chiến thứ hai, bà cưới một bác sĩ trẻ người Đài Loan đang học ở Nhật Bản. Bà theo chồng về Đài Loan. Bởi vì người Nhật không được nhìn nhận là người cai trị nhân từ bởi một số người dân Đài Loan, bà không được gia đình của ông Trần nồng nhiệt đón nhận.

Một vài năm sau, bà có con, thật không may (Theo những tiêu chuẩn văn hóa của bà) nó là một bé gái. Sau khi sinh con, bà được bảo là không thể có con nữa. Bà Trần là một phụ nữ thông minh và thực tế. Việc suy tính lâu dài là niềm kiêu hãnh của người Nhật và đặc điểm của họ. Bà Trần nhất định đã thừa hưởng tính cách Nhật này. Bà tự nhủ rằng để đảm bảo vị trí của bà trong gia đình bà phải có một người con trai, chỉ có con trai mới có thể chăm sóc bà lúc về già. Trong khi nuôi nấng đứa con gái, trong tim mình bà đang dự tính làm cách nào có được một đứa con trai. Bà bày tỏ những mối bận tâm của mình với những người bạn gái Nhật thân thiết ở gần đây. Một trong những người phụ nữ trong nhóm đang mang thai và đã có bốn đứa con trai, chúng đang trở thành gánh nặng kinh tế cho gia đình. Một sự thỏa thuận đã đạt được. Một cậu con trai được sinh ra, và bà Trần nhận nuôi nó. Bà đã tìm ra giải pháp cho nỗi lo sợ của mình.

Bốn mươi lăm năm sau, thời thế đã thay đổi. Con gái bà Trần trở thành một bác sĩ trẻ có năng lực và thừa hưởng phòng mạch của cha mình. Hiện giờ, bà Trần đang chung sống cùng với đứa con gái và con rể và đã sống như thế trong hai mươi năm qua, kể từ sau cái chết của chồng bà. Đứa con trai nuôi, người lúc đầu được coi là giải pháp cho nỗi lo sợ của bà, thay vì thế lại trở thành nguồn lo sợ và phiền muộn của bà. Cậu ta học hành tệ hại và trở thành một con bạc mê muội. Cậu ta tiêu tán nhiều của cải của gia đình và mượn tiền từ bạn bè và những người thân không nghi ngờ.

Thực hành và sai lầm

Để khám phá hành động đúng tại bất cứ thời điểm nhất định nào trong cuộc đời bạn không phải là việc dễ dàng. Ngay cả những người hay nhất cũng không phải luôn biết được Dharma của họ phù hợp với định mệnh. Thông thường, chúng ta khám phá ra Dharma của mình qua thử thách và sai lầm. Thánh Francis ở Assisi, trong những năm còn trẻ của mình, có một khát vọng mạnh mẽ trở thành một người tử vì đạo, vì vậy người đi đến Morocco, một quốc gia chống đối Cơ Đốc giáo đã giết chết nhiều tín đồ đạo này. Tin rằng mình sẽ bị giết chết, Thánh Francis truyền dạy những môn đồ của mình tiếp tục theo lời dạy của người và sống cuộc đời khắc khổ. Sau khi thực hiện cuộc hành trình dài và gian khổ, Người thậm chí không bị bắt giữ. Mặc dù thất vọng, Người đủ tinh táo để nhận ra rằng một sức mạnh âm thầm đang gọi người đến một con đường khác. Rõ ràng, Dharma của Thánh Francis không phải là để mất mạng sống một cách vô ích, mà là hoàn thành định mệnh của Người như một nhà truyền giáo và người dẫn dắt tâm hồn vĩ đại. Trong khi chúng ta tìm kiếm sự hiểu biết rõ hơn về Dharma của chúng ta thông qua thử thách và sai lầm, chúng ta bắt đầu điều chỉnh bản thân để nhận ra tiếng nói thầm lặng của ý chí toàn năng.

Kết luận

Dharma, quy luật tự nhiên dẫn dắt sự đúng đắn trong những hành động của chúng ta, là nền tảng của Mặt Dày, Tâm Đen bằng việc đeo đuổi Dharma, cuộc đời của chúng ta sẽ tự nhiên hé mở và đậu quả thích hợp tại mỗi giai đoạn nhất định trong cuộc đời chúng ta. Bằng cách sống trong ân huệ và sự dẫn dắt của Dharma, cuộc sống tự nó trở thành cây hoàn thành ước nguyện vĩnh cửu.

Tóm tắt những điểm chính

- Dharma là sự hiểu biết về hành động thích hợp cho bất kì tình huống nào được đưa ra. Nó có nghĩa là “Hành động phù hợp với bản phận của một người.”
- Dharma là một quy luật tự nhiên dẫn dắt chúng ta nhận ra ở bất cứ thời điểm cụ thể nào vai trò của mỗi chúng ta đang giữ trong cuộc sống. Trung thành với bản phận của vai trò riêng biệt đó tại bất kì thời điểm cụ thể nào và chính bản thân việc chấp nhận và thực hiện hành động đó với hết khả năng của mình đó là tuân theo Dharma. Việc làm đó sẽ trở thành người bảo vệ và vị cứu tinh của bạn.
- Dharma là nền tảng của Mặt Dày, Tâm Đen. Những người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen quyết liệt đeo đuổi những hành động đúng đắn của họ. Họ tự chất vấn mình trong mỗi và mọi tình huống “Dharma của tôi tại thời điểm này là gì?”
- Ân huệ của Dharma xảy ra theo những cách huyền bí và tinh vi xuyên suốt cuộc đời chúng ta.
- Nơi nào có Dharma, nơi đó có chiến thắng.
- Tôi hoàn thành đoán chắc rằng bất cứ nghề nghiệp nào của bạn, bạn sẽ làm tốt nếu bạn có thể xác định đúng Dharma của bạn cho công việc đó. Một cái ghế, để hữu ích, phải hiểu Dharma của nó và sẵn sàng để người ta ngồi lên nó. Một cây bút chì chỉ hữu dụng khi nó thực hiện Dharma của một cây bút chì. Nếu cái ghế từ chối không cho người ta ngồi lên nó hoặc cây bút chì từ chối thực hiện chức năng viết chữ của mình, chúng là vô dụng.
- Quy luật của tự nhiên, không giống như của con người, là bạn phải lựa chọn trước khi hành động. Sau khi một hành động được thực hiện, những hệ quả nhất định sẽ theo sau.
- Bằng cách sống trong ân huệ và sự dẫn dắt của Dharma, cuộc sống tự nó trở thành cây hoàn thành ước nguyện vĩnh cửu.

Sen bông dâng tặng vẻ đẹp cho bầu trời, Ngọn cỏ hiến mình cho đất.

RABINDRANATH TAGORE.

Chương 4. Dharma và định mệnh

Nhiều ông thầy thuyết giảng rằng bạn phải làm điều mà bạn yêu thích, như thế bạn mới làm giỏi được công việc của mình. Đó chỉ là một phần của câu chuyện. Hầu hết mọi người không biết một cách rõ ràng việc mà mình muốn làm và việc mà mình phải làm tốt được. Những người ấy cần phải trải qua một giai đoạn khám phá. Câu hỏi quen thuộc “Lớn lên cháu muốn làm gì?” thực tế không dễ trả lời, ngay cả đối với người lớn ở bất kỳ lứa tuổi nào.

Định mệnh đang chờ để hé mở

Nếu bạn cảm thấy mình đang kẹt cứng với công việc vào lúc này, bất kể đó là việc gì, cứ tiếp tục cống hiến hết mình. Không phải ngẫu nhiên mà bạn ở vị trí đó. Có những bài học bạn cần phải học. Việc bạn tận tâm với công việc và những kinh nghiệm tích lũy được có thể sẽ là một bước đệm nhảy để mở ra một số mệnh vĩ đại hơn.

Hãy lấy chính tôi làm ví dụ. Tôi đã làm người tư vấn cho các cá nhân và các công ty Hoa Kỳ đang hoặc mong muốn làm ăn với người Châu Á. Tôi thích công việc của mình nhưng vẫn luôn cảm thấy thiếu vắng điều gì đó. Dù vậy tôi vẫn tận tâm với công việc của mình. Chỉ bằng cách đó tôi mới tìm ra được điều còn thiếu trong công việc của mình: sự thỏa mãn tôi có thể chấp nhận được từ khả năng tiếp cận với nhiều người và tác động tư tưởng của họ.

Bằng cách tiếp tục công việc của mình và qua kinh nghiệm làm ăn với người Châu Á, tôi nhận ra người Mỹ, trong công việc kinh doanh của họ, có nhu cầu hiểu thấu đáo tư tưởng phương Đông. Từ đó tôi thấy rằng cách thức để tiếp cận và tác động được nhiều người là viết một cuốn sách về đề tài này. Thế là, tôi đã viết về lối tư duy phương Đông trong làm ăn với người phương Tây.

Thành công của cuốn sách thực sự đem lại cảm giác mãn nguyện. Tôi tiếp tục công việc viết sách, mở rộng đề tài. Nhiều năm sau, tôi nhận ra tôi không nhất thiết chỉ viết về chiến lược kinh doanh phương Đông. Có một nguồn trí tuệ phong phú từ phương Đông mà tôi có thể giới thiệu với độc giả phương Tây. Chính nhờ suy nghĩ này mà bạn đang có trong tay cuốn Mặt Dày, Tâm Đen.

Điều kỳ diệu nhất trong chuyện này là tôi đã hoàn toàn quên mất mình đã luôn yêu thích công việc viết lách. Hồi học lớp bảy, tôi đã viết rất nhiều truyện ngắn được đăng lên tạp chí học sinh sinh viên. Lên lớp tám, tôi cảm thấy muốn viết một tiểu thuyết tiếng Hoa dài. Tôi tranh thủ mọi lúc để viết và hoàn tất cuốn tiểu thuyết trong một học kỳ. Tôi đã không học hành được gì trogn suốt thời gian đó. Thứ hạng của tôi trong lớp tụt thê thảm bởi niềm say mê viết lách nhưng tôi không để ý. Tất cả những gì tồn tại đối với tôi là những nhân vật mà tôi tạo ra cho cuốn sách của mình. Phần còn lại của thế giới như bị che phủ bởi một lớp sương mù hư hư thực thực.

Khi hoàn tất, không biết làm thế nào để xuất bản cuốn tiểu thuyết, tôi đã gửi bản thảo cho một biên tập viên hàng đầu ở Đài Loan. Ông đã gửi trả lại bản thảo kèm một lá thư ân cần. Tôi thấy xấu hổ vì bị từ chối đến nỗi tôi đã ném nó vào thùng rác ở trường và không bao giờ viết nữa. Cuối cùng, sau

hai năm năm, tôi lại viết trở lại. Tôi đã đi đúng một vòng tròn.

Chỉ cần nhận thức rằng có một dự định thiên liêng cho cuộc đời của bạn đang chờ để hé mở trong lộ trình của cuộc sống, bạn sẽ bắt đầu hòa nhịp một cách chủ động với mỗi sự việc xảy ra trong đời sống cá nhân và nghề nghiệp của mình. Hãy đón nhận mỗi sự việc bằng con mắt của người thám tử và cố gắng vén màn bí mật số phận của bạn. Đó là Dharma đầu tiên và tối quan trọng để khám phá định mệnh và đường đời của bạn.

Nghề nghiệp trong dharma

Câu hỏi thường gặp nhất là, làm thế nào tôi có thể tìm ra công việc thích hợp nhất với mình? Để bắt đầu trả lời nó, hãy xem xét danh sách sau đây:

1. Trong khi thực hiện những nhiệm vụ hiện tại của bạn, hãy dùng Mặt Dày, Tâm Đen để tìm kiếm trong tư tưởng và trong tâm hồn mình thiên hướng có thể giúp bạn thỏa mãn cả về mặt tinh thần lẫn vật chất. Điểm mấu chốt ở đây là “Trong khi thực hiện những nhiệm vụ hiện tại của bạn”, vì hầu hết chúng ta không dễ từ bỏ công việc để tìm kiếm bản thân trong một khoảng thời gian bất định. Hơn nữa, chỗ đứng của bạn trong cuộc đời chính là nơi tốt nhất có thể cho bạn câu trả lời cho những nghi vấn chưa có lời đáp của bạn.
2. Công hiến tất cả cho công việc bạn đang làm. Làm như thế, bạn sẽ cảm thấy tự hào về bản thân. Có thể công việc của bạn không quan trọng lắm, nhưng những nỗ lực và sự tận tụy của bạn sẽ nâng bạn lên và cho bạn sự hài lòng lớn hơn mỗi ngày. Đến lượt nó, sự hài lòng sẽ là điểm tựa để có được thành công lớn hơn.
3. Bằng cách miễn cưỡng hoàn thành nhiệm vụ của bạn, bạn sẽ rút ngắn thời gian cần thiết để học được bất kể bài học nào dành cho bạn trong khi làm việc ở vị trí đó. Đó có thể sẽ mau chóng hé lộ chặng kế tiếp trong lộ trình của bạn. Đó có thể là việc đề bạt lên một vị trí gần hơn với ý định của đáng tối cao về những mục đích cuộc của bạn. Hoặc có thể bạn làm tốt công việc của mình đến độ gây lo ngại cho sếp của bạn và bị sa thải. Nếu khả năng thứ hai xảy ra, bạn cần biết câu nói phổ biến sau đây: “Bạn đã làm công việc này quá lâu rồi và một công việc khác tốt hơn đang chờ bạn.” Bạn sẽ có được sự tự tin và hãnh diện để thấy rằng bạn chẳng cần công việc cũ và sẽ nhanh chóng có được chỗ làm tốt hơn. Một lời đề nghị tốt hơn có thể bất ngờ xuất hiện. Trong bất cứ trường hợp nào, kết quả là bạn sẽ tạo ra bước chuyển động trong cuộc đời sẽ dẫn đến nấc kế tiếp.
4. Đừng nản chí. Hãy biết rằng mọi điều bạn học được trong đời không phải là vô ích, kể cả những chuyện đơn giản như sắp xếp, lưu trữ tài liệu. Một ngày nào đó, khi bạn đã có được công việc mong muốn, bạn sẽ nhận ra lý do tại sao bạn đã được đặt vào những chỗ làm tầm thường đó. Mọi việc đều có lý do của nó, ngay cả khi lý do đó nhất thời chưa rõ ràng.
5. Hãy tuân theo Dharma nói trên. Cuộc đời không thể ngăn cản bạn

đạt những gì thực sự là của bạn.

6. Kiên nhẫn là đức tính cao quý nhất. Hãy biết chờ đợi.

Dharma của sự chấp nhận và sự đầu hàng

Cơ hội để chiến thắng do kẻ thù cung cấp.

BINH PHÁP TÔN TỬ

Một khi một vị tướng tài đã sử dụng hết những phương tiện của mình để chiến thắng trận đánh, lúc đó ông ta sẽ chờ cơ hội chiến thắng do kẻ thù cung cấp.

Trong trận chiến cuộc đời, một khi bạn đã làm mọi thứ trong khả năng để biến thành hiện thực viễn cảnh của cuộc đời mình, thì tất cả những gì còn lại phải làm là khoan thai đón nhận kết quả và tiếp tục tiến lên.

Một người bạn tốt của tôi thường nói: “Tôi thích được may mắn hơn là khôn ngoan.” Tuy nhiên, vận may không phải là cái mà bạn có thể luôn dựa vào; sẽ khôn ngoan nếu hiểu được Dharma của sự chấp nhận và sự đầu hàng.

Tôi học điều này từ kinh nghiệm bản thân. Cả cuộc đời mình, tôi đã là một nhà vô địch về sự nỗ lực tự thân. Đôi khi, nỗ lực bản thân của tôi được đền đáp và những khi khác kết quả thật xoàng xĩnh, nhưng không điều gì đã tác động nhiều đến tôi như kinh nghiệm của một sự kiện gần đây.

Khi tôi đang viết cuốn sách gần đây nhất, tôi đã làm mọi thứ đúng cách. Tôi làm ngày làm đêm để giao tác phẩm hoàn tất cho nhà xuất bản đúng hẹn. Tôi đã thành công nhận được lời đề từ của nhà kinh doanh dầu mỏ ở Texas, T.Boone Pickens, Jr., ngoài một lời đề từ của một biên tập viên của báo USA Today. Cuốn sách được lên lịch xuất bản vào ngày 15 tháng 2 năm 1991. Thế rồi diễn ra chiến dịch Bão táp Sa mạc vào tháng một. Tất cả sự chú ý của các phương tiện truyền thông đều hướng vào cuộc chiến và cuốn sách của tôi lỡ mất cơ hội ra mắt hoành tráng. Dù sao đi nữa, tôi đã học được một bài học vô giá. Nếu tôi không thúc ép bản thân mình và người biên tập tới hết giới hạn để công việc được hoàn thành, nếu tôi chậm trễ khi đưa ra bản thảo của tôi, mọi thứ có thể diễn ra tốt đẹp hơn.

Có những chữ sáng suốt từ truyền thống Trung Quốc: “Người định không bằng trời định.” Đây không chỉ là những từ ngữ. Bởi sự việc của cuốn sách, chúng đã thấm sâu vào tâm hồn tôi. Khi mọi thứ xảy ra không như mong đợi, đó có thể là một chuyện không may mà lại hóa may. Bây giờ, sau khi tôi đã làm hết sức mình, tôi thư giãn và theo dõi kết quả. Tận sâu ở một mức độ không nhìn thấy được, tôi biết tôi sẽ không bao giờ như trước nữa. Với những người khác, tôi có thể nhìn không khác trước, nhưng tôi biết tôi đã có được cái nhìn thấu suốt về Dharma của sự chấp nhận và sự đầu hàng. Không lâu sau sự giác ngộ này, tôi tham dự một hội nghị. Tôi được sắp lịch vào một

giờ trưa làm diễn giả mở đầu. Tuy nhiên, khi tôi đến đó, tôi thấy cả hội nghị trong tình trạng vô cùng lộn xộn. Trong khi tôi đang đứng ở hành lang hơn bốn mươi lăm phút, chờ đợi nhân viên chủ trì hội nghị sắp xếp lại trật tự, một quý ông có vẻ đạo mạo đi ngang qua. Tôi nhận ra ông ta là người của một hệ thống bán lẻ toàn quốc lớn. Gần đây, tôi đã cố gắng thuyết phục người mua hàng của chính công ty đó mua lại một phát minh đã có bằng sáng chế của tôi và người cộng sự đã phát triển. Người mua hàng có quan tâm nhưng không cam kết. Sự trì hoãn tạo ra bởi hội nghị tổ chức kém đã khiến tôi ra đứng ở hành lang, điều này dẫn tới cuộc gặp gỡ của tôi với người ra quyết định chính yếu của công ty đó. Sự kiện đó rốt cuộc đưa đến một tình huống rất có lợi về mặt tài chính.

Hãy học Dharma của sự chấp nhận và sự đầu hàng bởi bạn không bao giờ biết được điều gì đang chờ bạn trong lớp và kén rắc rối và bí ẩn của nó.

Số phận tiền định và nỗ lực bản thân

Tôi đã giải thích với hai người rằng tôi đang viết một cuốn sách có tựa đề là Mặt Dày, Tâm Đen. Trong hai dịp khác nhau này, ngay sau thông tin của tôi, cả hai cùng hỏi tôi “Chị nghĩ là cuộc đời được số phận định sẵn hay là kết quả của nỗ lực bản thân?” Ban đầu, tôi không nghĩ câu hỏi liên quan đến chủ đề Mặt Dày, Tâm Đen. Tuy nhiên, bởi vì dường như những người khác nghĩ nó nên là một phần trong cuốn sách, tôi quyết định đưa nó vào Thiên nhiên trang bị cho con ong mọi thứ nó cần để hoàn thành số phận được dự định của nó. Cũng theo cách đó Tạo Hóa đã cung cấp cho chúng ta mọi thứ chúng ta cần để đạt được tiềm năng cao nhất của chúng ta. Không phải ngẫu nhiên mà bạn được sinh ra trong gia đình của bạn, nhận một nền giáo dục nhất định và đương đầu với những trải nghiệm đặc biệt trong cuộc đời. Tất cả những điều này là phần đào tạo cần thiết để chuẩn bị cho một con người có một chuyến hành trình thành công xuyên suốt cuộc đời.

Hãy nhìn vào hai vị thủ tướng nước Anh, John Major và Margaret Thatcher. John Major chưa tốt nghiệp trung học và Margaret Thatcher là con gái của một người bán tạp phẩm. Nhưng những bất lợi bề ngoài này trở thành những yếu tố quan trọng hình thành tính cách của họ và phân biệt họ với những nhà chính trị quý tộc truyền thống. Xuất thân khiêm tốn của họ, thay vì là một bất lợi, thực tế đã góp phần cho thành công của sự nghiệp chính trị được mến mộ của họ.

Trong suốt mười năm đầu tiên của tôi ở Mỹ, tôi bị kẹt giữa hai nền văn hóa. Tôi không còn là người Trung Quốc, nhưng tôi cũng không phải là một người Mỹ. Tôi giống như một con cá ra khỏi nước. Thời gian trôi qua, tôi bắt đầu nhận ra hiệu biết và kinh nghiệm về cả phương Đông và phương Tây của tôi đã trở thành một vốn quý hơn là một hạn chế. Mọi sự việc xảy ra trong đời, lớn hay nhỏ, vui sướng hay đau khổ, xảy ra không phải do ngẫu nhiên. Cuộc sống của chúng ta được dẫn dắt cẩn thận bởi những lực lượng không nhìn thấy vốn chi phối và điều khiển mọi mặt của vũ trụ. Những tác động bí ẩn này được dự liệu thúc đẩy sự trưởng thành và sự hoàn thiện cá nhân của chúng ta. Mọi chúng ta được sinh ra trong một môi trường nhất định để hoàn thành số phận đã định trước của chúng ta. Có thể là nỗ lực bản thân, kết hợp chặt chẽ với ý chí, khát vọng và khả năng của con người, là một phần của số phận tiền định. Tuy nhiên, số phận tiền định này không thể tự thân nó bộc lộ ra. Ngay cả nếu bạn biết được số phận của mình, nó chỉ tốt đẹp được bằng mức nỗ lực bạn bỏ ra để biến nó thành thực tế. Vì vậy, số phận tiền định và nỗ lực bản thân trở thành hai bánh xe của một chiếc xe ngựa. Tin hay không

tùy bạn, ngay cả ở Trung Quốc thời xưa, có một thành ngữ “Thượng đế cứu giúp những người biết tự cứu giúp bản thân mình.”

Có một câu chuyện về hai người con trai được sinh cùng ngày. Một người được sinh ra trong một nhà giàu có, người kia thì trong một gia đình nghèo. Cả hai bà mẹ đều đem con trai họ đến cùng một thầy bói trong thị trấn. Thầy bói nói với bà nhà giàu rằng con trai bà sẽ trở nên cao quý và sẽ làm cận thần của hoàng đế Trung Quốc. Người phụ nữ nghèo khổ được bảo rằng con trai bà sẽ là một gã ăn mày Bởi vì bà nhà giàu nghĩ rằng con trai mình sẽ trở thành quan trọng khi nó lớn lên nên bà nuông chiều nó. Điều này dẫn đến anh ta hoang phí cuộc đời mình, cùng với tài sản gia đình. Cuối cùng, dinh cơ của chính gia đình anh ta bị tịch thu bởi chủ nợ, họ bị tống ra khỏi nhà và sống trên đường. Ngược lại, người phụ nữ nghèo khổ, kính sợ bởi lời tiên tri, cần mẫn dạy dỗ con trai mình trong cố gắng giúp cho nó tránh khỏi số phận bất hạnh. Người con trai học tập không ngừng và đậu cao trong các khoa thi thời xưa. Kết quả là anh ta được rạng danh và làm cận thần của nhà vua.

Tuy nhiên, trong khi nỗ lực bản thân là vô cùng quan trọng, một số chứng cứ không thể chối cãi trong chính cuộc đời tôi khiến tôi không thể hoàn toàn coi nhẹ bí ẩn không thể giải thích trong quan niệm về số phận tiền định hay sự tồn tại của số phận.

Nhiều năm trước đây, tôi đã say mê nghiên cứu những tuyệt tác ngọc bích cổ Trung Quốc. Sư phụ của tôi cũng là một học giả về Đạo nổi tiếng và thông thạo kinh dịch. Ông xem số về quá khứ và tương lai của tôi, đưa ra những chi tiết tôi thấy rất trùng khớp. Lá số của tôi chỉ ra rằng tôi được sinh ra trong một gia đình dòng dõi đã bị tước đặc quyền bởi người trị vì mới của đất nước và bị đẩy vào cảnh sống lưu vong. Những bản văn cổ này được viết hàng nghìn năm trước. Nhiều khái niệm, chẳng hạn như dòng dõi vương tôn và người trị vì đất nước, đã trở nên lỗi thời. Tuy nhiên, chúng ta vẫn có thể thấy điều tương đương của những khái niệm này trong thế giới ngày nay. Gia đình tôi ở đầu thế kỉ hai mươi thì tương đương với dòng dõi vương tôn và những người cộng sản thì tương đương với những người trị vì mới của đất nước. Gia đình tôi phải lưu vong đến Đài Loan. Hơn nữa, lá số của tôi chỉ ra rằng em trai bị tật ở chân và hậu quả là, những hoạt động của nó bị hạn chế. Thực tế, em trai tôi đã mắc bệnh bại liệt khi mới mười tháng tuổi.

Mặc dù hiểu biết về số phận tiền định có thể là một đề tài hấp dẫn, nhưng nó rất ít có tác dụng đến chúng ta nếu không có nỗ lực bản thân của chúng ta, đặc biệt vì hầu hết những nguồn cung cấp thông tin về số phận tiền định thì đáng ngờ và thường không tin cậy được. Vì vậy, nỗ lực bản thân là điều duy nhất mà chúng ta có thể dựa vào trong cuộc sống hàng ngày của mình.

Dharma của nỗ lực bản thân

Dưới đây là những yếu tố quan trọng đối với Dharma của nỗ lực bản thân:

1. Tìm kiếm sự hài hòa: nỗ lực bản thân không có nghĩa là nỗ lực mù quáng. Dharma của nỗ lực bản thân còn bao gồm việc phấn đấu để biết được khi nào thực hiện sự suy xét đúng đắn về chấp nhận và đầu hàng đối với một kết quả đáng thất vọng. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là từ bỏ, mà là việc tìm kiếm sự hài hòa trong bản thân để thu nhập lại sức mạnh cần thiết và tiến tới nấc tiếp theo của cuộc sống.
2. Quyết tâm kiên trì: họa sĩ vẽ biếm họa người Mỹ và là người sáng tạo ra nhân vật “Pogo”, Walt Kelly, thường nói: “Chúng ta đã nhìn thấy quân thù và nó là chúng ta.” Trong trận chiến cuộc đời, bạn là quân thù và bạn là người chiến binh. Trong trận chiến cuộc đời, chùng nào bạn còn chiến đấu, bạn đang chiến thắng. Mỗi ngày, nếu bạn thất bại một trăm lần mà chiến thắng một lần, thì chiến thắng duy nhất đó sẽ làm cho bạn mạnh mẽ và cung cấp sức mạnh cho chiến thắng tiếp theo. Đừng bao giờ từ bỏ cuộc chiến đấu của bạn.
Tạo hóa Toàn năng của chúng ta có thể tạo ra một môi trường sống êm ái, hài hòa hơn, nhưng thế giới mà chúng ta đang có rõ ràng làm vui thích con tim Người. Thượng đế dường như bằng lòng với thế giới toàn thể không hoàn hảo của Người. Như tôi thường nói, thượng đế là một người dễ hài lòng. Hãy nhìn xem Người theo dõi chúng ta một cách thích thú thế nào, khi chúng ta tận dụng khả năng của mình trong một nỗ lực để bền bỉ vượt qua những trở ngại bên trong và xung quanh chúng ta.
3. Không có chuyện rời bỏ: cuộc sống là một trường học. Trường học này không có điểm đậu, mà đòi hỏi một điểm A hoàn hảo từ mỗi học sinh trên mọi lĩnh vực. Bạn không bao giờ có thể ra khỏi trường học này và trường học này không có giới hạn thời gian cho việc tốt nghiệp. Bạn sẽ không tốt nghiệp trừ khi bạn làm được “đúng.” Nếu bạn là một người theo đạo Cơ-Đốc, trường học của bạn có thể kết thúc khi bạn trút hơi thở cuối cùng. Nếu bạn là người theo đạo Hindu hay đạo Phật, bạn sẽ không bao giờ tốt nghiệp trừ khi bạn giác ngộ Phật tính của bạn và điều này có thể mất hàng triệu kiếp. Thượng đế không dân chủ. Người đòi hỏi con cái của người điều tốt nhất họ có thể. Người đòi hỏi họ phải giống như Người và cái giá cho việc thi trượt là sự vui vẻ và

hạnh phúc của bạn. Tuy nhiên, miễn là bạn đang chiến đấu trong trận chiến một cách ngoan cường và dũng cảm, phép màu nhiệm, bàn tay vô hình của Thượng đế, luôn ở đó để cứu vớt. Đây không chỉ là lời nói hoa mỹ, mà là một kinh nghiệm phổ biến mà nhiều người đã nhận thấy là có thật.

4. Tất cả những điều tốt đẹp đến với những ai phấn đấu với sự nhẫn nại; ý thức của chúng ta về giới hạn bản thân không hình thành chỉ trong một đêm. Do đó, chúng ta cần có tính nhẫn nại để điều chỉnh lại lộ trình của chúng ta. Một thành ngữ hay của Trung Quốc thời xa xưa minh họa quan niệm này: “Nước chảy đá mòn.” Khi chúng ta là những đứa trẻ sơ sinh, giống như những con ong, chúng ta hòa hợp với bản năng tự nhiên của mình – chúng ta chỉ nghe thấy giọng nói thuần khiết của Đấng thiêng liêng. Khi chúng ta học cách thức của người trưởng thành, chúng ta nhận được “Sự chỉ dẫn” của họ và làm tắt tiếng nói của thượng đế. Bất cứ khi nào chúng ta sẵn sàng lắng nghe những lời phê bình của người khác, sẽ không bao giờ thiếu người tình nguyện.

Nếu bạn có sự quyết tâm và nỗ lực bản thân, không ai có thể ngăn bạn hiện thực hóa số phận thật sự của mình. Điều bí ẩn của một cây ăn quả cao chót vót nằm lặng lẽ trong một hạt giống bé xíu.

Thành thật với cuộc đời bạn, thành thật với những khát vọng của bạn

Một số người không nhận thức được tầm quan trọng của việc tìm kiếm và khám phá vai trò thật sự và thích hợp của họ trong cuộc sống. Một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen biết được tầm quan trọng của thách thức này. Điều quan trọng chính là khám phá điều gì là đúng đối với bạn; và theo hướng này, có thể đưa những kế hoạch của bạn thành hành động, bạn phải theo suốt những kế hoạch của mình và chấp nhận, chịu đựng bất cứ kết quả nào xảy ra. Hơn nữa, phải biết được khi nào cần có sự điều chỉnh thích hợp và có lòng dũng cảm để làm điều đó khi mỗi nấc của cuộc đời mở ra và tiết lộ bản thân nó.

Nỗi đau khổ của Nita

Nita là một phụ nữ độc thân bốn mươi lăm tuổi làm việc trong ngành bảo hiểm. Gần đây, cô kể với tôi về một trải nghiệm khám phá bản thân. Cô đã được sinh ra trong một gia đình Nhật Mỹ thế hệ đầu. Cha của cô, với quan điểm Nhật Bản truyền thống về cuộc sống, đã coi trọng hai người con trai hơn con gái của ông. Kết quả của việc này là, cô đã nung nấu một khát vọng mạnh mẽ không tự nhiên là làm vui lòng cha. Do đó, một cách vô thức, cô đã quyết định giành sự tán thưởng của cha bằng cách làm công việc rất được coi trọng mà theo truyền thống chỉ được đảm nhiệm bởi những người đàn ông Nhật Bản.

Cô vào trường Luật. Cô không có sự yêu thích đối với ngành Luật; khát vọng thật sự của cô là trở thành một người nội trợ và được chồng chu cấp trong khi cô lo cắm hoa và trang trí đồ gốm nhưng cô tin rằng việc trở thành một luật sư là một điều gì đó sẽ làm cha cô rất hài lòng. Cô hoàn thành ba năm học trường luật. Cô miêu tả những năm đó giống là địa ngục điều khó khăn nhất mà cô đã làm. Sau đó, mất hơn một năm rưỡi nữa và ba lần cố gắng, cô mới vượt qua kì sát hạch cuối cùng. Cô nói: “Tất cả điều này gần như giết chết tôi” Sau tất cả những điều này, cô nhận ra rằng cô hoàn toàn không thể chịu đựng được ngành Luật. Khi cô được phỏng vấn cho công việc về pháp luật đầu tiên của mình, hãng Luật đưa cô một bản trắc nghiệm cá nhân để giúp cô xác định lĩnh vực mà cô phù hợp nhất. Kết quả cho thấy, đối với cô, trở thành một luật sư là lựa chọn tồi tệ nhất mà cô có thể làm. Vì thế, cô chọn một công việc dành cho nam giới Nhật Bản khác “có thể chấp nhận được”, lần này là ngành bảo hiểm. Điều này cũng phục vụ mục đích làm hài lòng cha cô, không phải bản thân cô. Cô nói: “Tôi mất hai mươi năm cuộc đời mình để cố gắng làm vừa lòng cha tôi.”

Khi cô cuối cùng đã thốt ra những lời này, cô đã khóc không thể kìm nén được. Cô vô cùng hối tiếc rằng mình chưa bao giờ sống với một người đàn ông, chưa bao giờ kết hôn, và bởi vậy chưa bao giờ có cơ hội là một người nội trợ.

Đi trên một lưỡi dao

Mặt khác, những người có khuynh hướng tâm linh cảm thấy rằng họ không có hứng thú trong việc tham gia vào những công việc của thế giới hiện tại. Họ cảm thấy chỗ của họ là ở trong các miếu thờ linh thiêng và rằng việc kiếm sống là thấp kém đối với họ. Đối với một cá nhân có khuynh hướng tâm linh thật sự, con đường của đời sống tâm linh giống như việc đi trên một lưỡi dao; đó là việc bền bỉ theo đuổi sự hoàn hảo của một người. Tuy nhiên, đối với những người khác, việc theo đuổi tâm linh chỉ là một ý niệm mơ hồ; nó thật sự là một cái cớ, một lí do để thể hiện tính trì trệ và sự trốn tránh những thử thách của cuộc sống. Không thể đạt được sự hoàn hảo tâm linh thật sự nếu bạn né tránh việc khám phá ra con đường mà bạn có thể đóng góp cho xã hội với tư cách một cá nhân.

Thượng đế đã lên tiếng, nhưng bạn không lắng nghe

Loài người nổi tiếng là quá ngu dốt để đọc những dấu hiệu mà đôi lúc Chúa gửi cho họ.

Chúng ta cần có những cái trống đánh sát bên tai mình, trước khi chúng ta thức tỉnh từ trạng thái hôn mê và nghe lời cảnh báo...

MAHATMA GANDHI.

Những cá nhân thường đến kham khảo ý kiến của tôi về việc thâm nhập vào đầu trường kinh doanh châu Á. Một vài người trong số họ ở vào tuổi bốn mươi, có con đường sự nghiệp vững vàng. Họ đã bắt đầu sự nghiệp của mình khoảng hai mươi năm trước đây, được chỉ dẫn bởi lời khuyên của những bậc tiền bối, về những gì lúc đó được xem là một nghề nghiệp có thể chấp nhận được và một nghề sẽ mang lại địa vị xã hội và bảo đảm tài chính. Tất cả những năm tháng đó, họ chưa bao giờ cho phép bản thân khám phá định mệnh thật sự của mình. Đến tham vấn tôi, những người này thường chỉ tìm kiếm một cách thoát khỏi những công việc hiện tại của họ. Hoàn cảnh của họ thấy giống nhà tù hơn là một sự nghiệp hứa hẹn và họ nghĩ rằng một sự thay đổi quyết liệt, chẳng hạn như việc chuyển sang môi trường kinh doanh Châu Á, có thể là câu trả lời.

Tất cả những người này có một điểm chung: họ không cảm thấy công việc họ đang làm là có ý nghĩa. Một số người nói: “Nếu thượng đế nói với tôi, chỉ cho tôi biết Người thật sự muốn tôi làm điều gì, tôi sẽ vui sướng làm điều đó, bất kể công việc đó vô nghĩa và tầm thường như thế nào.”

Thực tế, Thượng đế đã lên tiếng rất nhiều lần, nhưng họ không lắng nghe. Đôi khi người ta cảm thấy, bất kể việc gì họ làm, đó không thể là điều mà Chúa định sẵn cho họ. Họ đổ lỗi cho công việc. Điều còn thiếu ở đây không phải là có điều gì sai với công việc họ đang làm, mà chính là việc hiểu được công việc họ đang làm hiện giờ trong bức tranh toàn cảnh của định mệnh của họ.

Dharma của một người làm thuê

Dharma của một người làm thuê thật giản dị – toàn tâm toàn ý ủng hộ người chủ. Người chủ của bạn có thể không hoàn hảo tài giỏi, hay xứng đáng với sự phục vụ của bạn, nhưng bằng hành động làm việc trong công ty cụ thể của bạn, bạn đã kí kết một hợp đồng không giấy tờ về sự ủng hộ.

Tôi là người thật sự tin rằng, nếu bạn không thích công ty bạn làm, hãy thôi việc. Nhưng nếu bạn chọn ở lại và lĩnh lương từ công ty đó, theo đạo lý, bạn không có quyền phá hoại tinh thần của công ty qua những lần biểu lộ thường xuyên sự bất mãn. Bạn có bốn phận phải trình bày bất kì đề xuất có tính xây dựng nào bạn nghĩ ra. Nếu nó không được chấp nhận và bạn cảm thấy mình không thể phục vụ công ty nếu không có những thay đổi nhất định được thực hiện, thì bạn có sự lựa chọn để thực hiện hành vi can đảm là từ bỏ công việc. Nếu bạn muốn ở lại, thì hãy ủng hộ công ty và chủ công ty. Sự chọn lựa luôn luôn là của bạn.

Tôi đã thấy thân chủ của tôi sa thải một kĩ sư của ông ta, Hank. Hank đứng đầu trong lĩnh vực của anh về khả năng chuyên môn và năng lực. Tuy nhiên, anh ta liên tục phàn nàn về văn phòng và người chủ. Thậm chí anh ta còn đi quá xa đến mức có những lời chỉ trích xúc phạm người chủ trước mặt những khách hàng. Cá nhân tôi đã chứng kiến sự việc sau đây.

Tôi đến dự một bữa tiệc mừng năm mới. Chủ nhân của buổi tiệc là chủ tịch công ty khách hàng của tôi. Hank tham dự buổi tiệc với tư cách người đại diện cho khách hàng của tôi, ông chủ của anh ta. Ngay sau khi buổi tiệc bắt đầu, Hank tức giận công kích ông chủ mình với sự hăng hái. Điều này tiếp diễn trong ba tiếng đồng hồ. Mọi người tại buổi tiệc thấy bối rối bởi cách cư xử của anh ta, ngoại trừ Hank. Càng nói, anh ta càng cao hứng. Sau ba tiếng nghe những lời công kích này, bà chủ nhà của chúng tôi thấy rất lo ngại về việc chồng mình có thể gây nguy hiểm cho địa vị nghề nghiệp của ông bởi việc hợp tác làm ăn với một công ty đáng ngờ như thế. Cách cư xử của Hank có nguyên nhân từ sự thiếu hài hòa nội tâm của anh ta. Do sự bứt rứt thường xuyên từ thâm tâm của anh ta, đến lượt anh ta lăng mạ những người khác. Người tìm kiếm lỗi của người khác thì trước tiên luôn tìm kiếm lỗi ở chính mình một cách vô thức.

Tâm trí của Hank bị mất kiểm soát – giống như một con chó vô kỉ luật kéo sợi xích. Thay vì đi theo người chủ, nó lại lôi người chủ theo mọi hướng, nhưng nó không có ý thức nó đang đi đâu. Cuối cùng, nó khiến chủ nó trở thành một nạn nhân. Hank đã bị sai thải bởi người chủ trước bởi cách cư xử tương tự.

Cách cư xử của Hank có thể quá khích, nhưng anh ta không hề là một trường hợp đặc biệt. Tôi biết rất nhiều công ty trong đó trò tiêu khiển ưa thích của nhân viên là tụ tập lại với nhau và chỉ trích ban giám đốc công ty. Trong một tình huống như vậy, những nhân viên biến chính họ, cũng như công ty, thành nạn nhân.

Dharma của sự ủng hộ

Một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen hiểu rằng Dharma của thành công bao gồm sự ủng hộ. Điều thiết yếu, nếu bạn muốn thành công trong cuộc sống, chính là tìm được ai đó sẵn lòng ủng hộ bạn vô điều kiện để hoàn thành những giấc mơ của bạn hoặc nếu không thì nhận ra rằng chính bạn và tâm trí bạn phải tạo thành lực lượng cổ vũ cho bạn. Không có sự ủng hộ trong thế giới cạnh tranh khắc nghiệt của sự sống còn, nhiệm vụ giành những thành công phi thường sẽ khó khăn quá mức. Điều này cũng đúng trong kinh doanh. Không có sự ủng hộ của những nhân viên, các doanh nghiệp sẽ khó mà cạnh tranh nổi trong thị trường khốc liệt ngày nay.

Tóm tắt những điểm chính

- Tùy theo cuộc đời của bạn, những bổn phận của bạn đã được định sẵn; hãy tuân theo chúng và những mong ước của bạn sẽ tự động được hoàn thành.
- Nhiều ông thầy thiết giảng rằng bạn phải làm điều mà bạn yêu thích, như thế bạn mới làm giỏi được công việc của mình. Đó chỉ là một phần của câu chuyện. Hầu hết mọi người không biết một cách rõ ràng việc mà mình muốn làm và việc mà mình làm tốt được. Những người ấy cần phải trải qua một giai đoạn khám phá.
- Chỉ cần nhận thức rằng có một dự định thiêng liêng cho cuộc đời của bạn đang chờ đợi để hé mở trong lộ trình của cuộc sống, bạn sẽ bắt đầu hòa nhịp một cách chủ động với mỗi sự việc xảy ra trong đời sống cá nhân và nghề nghiệp của mình. Hãy đón nhận mỗi sự việc bằng con mắt của người thám tử và cố gắng vén màn bí mật số phận của bạn. Đó là Dharma đầu tiên và tối quan trọng để khám phá định mệnh và đường đời của bạn.
- Không thể đạt được sự hoàn hảo tâm linh thật sự nếu bạn né tránh việc khám phá ra con đường mà bạn có thể đóng góp cho xã hội với tư cách một cá nhân.
- Người định không bằng trời định. Khi mọi thứ xảy ra không như mong đợi, đó có thể là một chuyện không may mà lại hóa may. Hãy hiểu được sự thâm thúy trong Dharma của sự chấp nhận và sự đầu hàng.
- Có thể là nỗ lực bản thân, kết hợp chặt chẽ với ý chí, khát vọng và khả năng của con người, là một phần của số phận tiền định, và số phận tiền định này không thể tự thân nó bộc lộ ra. Vì vậy, số phận tiền định và nỗ lực bản thân trở thành hai bánh xe của một chiếc xe.
- Thành thật với cuộc đời của bạn, thành thật với những khát vọng của bạn.
- Một số người nói: “Nếu chính Thượng đế nói với tôi, chỉ cho tôi biết Người thật sự muốn tôi làm điều gì, tôi sẽ vui sướng làm điều đó, bất kể công việc đó vô nghĩa và tầm thường như thế nào.” Thực tế, Thượng đế đã lên tiếng rất nhiều lần, nhưng họ không lắng nghe.
- Đôi khi người ta cảm thấy, bất kể việc gì họ làm, đó không thể là điều Chúa định sẵn cho họ. Họ đổ lỗi cho công việc. Điều còn thiếu ở đây không phải là có điều gì sai với công việc họ đang làm, mà chính

là việc hiểu được công việc họ đang làm hiện giờ trong bức tranh toàn cảnh của định mệnh của họ

- Dharma của một người làm thuê là toàn tâm toàn ý ủng hộ người chủ. Nếu bạn không thích công ty bạn làm, hãy thôi việc. Bạn không có quyền phá hoại tinh thần của công ty qua những lần biểu lộ thường xuyên sự bất mãn.
- Đối với một cá nhân có khuynh hướng tâm linh thật sự, con đường của đời sống tâm linh giống như việc đi trên một lưỡi dao; đó là việc bền bỉ theo đuổi sự hoàn hảo của một người. Tuy nhiên, đối với những người khác, việc theo đuổi tâm linh chỉ là một ý niệm mơ hồ; nó thực sự là một cái cớ, một lí do để thể hiện tính trì trệ và sự trốn tránh những thử thách của cuộc sống.

Tất cả mọi nỗ lực đều thiên lệch đối với Người, Giữa những người dốt nát, ngu dại, tiêu cực nhất, Và những người chắc chắn, tự tin, tích cực nhất, Có một khoảng cách nhỏ đến mức đáng sáng tạo Của chúng ta ngắm nhìn nó với một nụ cười.

ELIZABETH WATERHOUSE.

Chương 5. Chiến thắng nhờ lối tư duy tiêu cực

Những người Mặt Dày, Tâm Đen không chấp nhận những quy tắc thành công thông thường. Họ không cần người khác công nhận sự đúng đắn của họ. Họ tìm tòi những ý tưởng chưa được biết đến bằng cách quan sát sự vận động tự nhiên của thế giới. Trong chương này, bạn có thể thấy nhiều điểm mâu thuẫn với những chương khác. Mặt Dày, Tâm Đen tiết lộ những sự chuyển vận của vũ trụ theo đúng bản chất của nó mà không tìm kiếm sự nhất quán, vì sự mâu thuẫn là một yếu tố quan trọng của thế giới thực tại.

Bạn có thể thành công với chính con người của bạn

Trong những thập kỷ trước, chúng ta bị nhồi nhét ý tưởng chúng ta cần thay đổi những thái độ tiêu cực thành những thái độ tích cực trước khi chúng ta có thể thành công. Nếu như bạn chỉ học được một điều duy nhất từ cuốn sách này thì điều bạn nên chọn là: bạn có thể thành công với chính con người của bạn.

Lần đầu tiên, những con người thấy khó chịu bởi quan điểm tư duy tích cực giả tạo có một phương pháp mà họ có thể tin tưởng và làm theo.

Một bản án tử hình luôn chờ đợi ở phía trước

Nếu bạn không cho rằng mình là một người tích cực nhất trên đời thì cũng đừng lo lắng. Điều bí mật ở đây là hầu hết những con người sống động đã nói dối về chuyện họ tích cực ra sao. Ngay cả những thầy giáo, những diễn giả hay những tác giả tích cực nhất cũng có những khoảng khắc đau đớn riêng. Không có ai trên đời là hoàn toàn tích cực hay tiêu cực. Tuy nhiên, những người mà sự sống động của họ là nhờ vào việc tuyên truyền quan điểm về lối tư duy tích cực đã thuyết phục phần còn lại của thế giới rằng nếu bạn không tuyệt đối có thái độ tích cực về cuộc sống trong mọi thời điểm và mọi hoàn cảnh, thì bạn là một kẻ kém cỏi. Sức ép của việc “Không giống với tất cả những người khác”, những người lạc quan và vui vẻ là thế, còn tệ hại hơn việc thật sự trải qua những điều tiêu cực. Tất cả chúng ta nghĩ rằng, dường như ở mình có điều gì đó rất tệ, khiến mình không thể có được thái độ tích cực. Tất cả những điều này dẫn đến một kết luận cuối cùng rất logic: “Mình chẳng ra gì và là một kẻ thất bại bẩm sinh.”

Thực sự là, mỗi chúng ta từ giờ khắc sinh ra đã được định sẵn một bản án tử hình chỉ có ngày thi hành là chưa biết. Tuy nhiên, ý nghĩ về cái chết luôn hiện diện ở sâu trong tiềm thức của chúng ta. Trong khoảng thời gian giữa lúc ra đời và lúc chết, chúng ta làm điều tốt nhất mà chúng ta biết. Nếu bạn và tôi đã làm hết khả năng của mình, chúng ta đã làm được nhiều hơn là trả xong món nợ đời với Tạo hóa từ giây phút chào đời.

Thành công không có quy luật

Thành công có thể đến dưới mọi hình thức và theo mọi cách. Vô số những cuốn sách đã được xuất bản về đề tài này. Tất cả những thông tin này có thể góp phần tạo nỗ lực muốn thành công của chúng ta, nhưng sự thật vẫn là – thành công không có quy luật. Thành công đến với những người tiêu cực nhất cũng như là những người tích cực nhất. Thành công đến với những người cố gắng chăm chỉ nhất và cả những người không có nỗ lực nào nhìn thấy được. Điều mà những người cố sùỵ cho thuyết tư duy tích cực không nhận ra được là thành công không phân biệt; nó có thể đến với những người giữ thái độ tích cực hay tiêu cực.

Tôi không phải đang cố hạ thấp giá trị của lối tư duy tích cực. Tuy nhiên, nếu bạn không phải là người tích cực một cách tự nhiên, cho dù bạn có cố đến mấy, thì chúng ta xem xét lại sự tiêu cực và tìm ra bằng chứng là bạn có thể thành công ngay cả khi bạn là người có bản chất tiêu cực. Ví dụ, Mark Twain bị cho là người bi quan và hay hoài nghi một cách chua chát, truyện của ông hay viết về “loài người đáng nguyên rủa”, thế nhưng những phẩm chất độc đáo này đã khiến Mark Twain đúng là Mark Twain. Tư duy tiêu cực của ông góp phần tạo nên tài năng văn chương của ông.

Chúng ta xem xét một số nhân vật nổi tiếng quen thuộc. Lấy ví dụ, Elizabeth Taylor luôn được nhắc đến trên báo chí. Hầu hết những tin tức ấy là về bản tính tiêu cực của bà: quá cân, uống rượu, dùng ma túy, kết hôn rồi ly dị. Hơn thế nữa, một người chồng cũ của bà gọi bà là nhà vô địch về việc tự tạo ra bệnh tật cho mình. Bất chấp tất cả những tính cách này, bà vẫn có một cuộc sống thành công vượt bậc.

Spencer Tracy, theo như Katharine Hepburn kể lại, là một người cực kỳ ủ rũ và bị ám ảnh bởi tội lỗi. Ông nghĩ thế giới này sẽ tốt đẹp hơn nếu không có ông. Bất chấp thái độ khinh thường bản thân của ông, ông vẫn là một diễn viên điện ảnh vĩ đại Humphrey Bogart là một trong những ngôi sao điện ảnh vĩ đại nhất từ trước đến nay. Con người của ông không được xem là “vui vẻ và dễ chịu.” Ông không bao giờ giống như Ronald Reagan. Humphrey Bogart thành công vì con người độc đáo của ông. Người ta yêu ông vì chính con người của ông.

Marilyn Monroe và Ernest Hemingway được coi là những trường hợp điển hình về chứng trầm cảm: thất thường cao độ, không tự chủ, mất cảm. Cả hai kết thúc cuộc đời bằng cách tự sát; tuy nhiên, những “tính cách tiêu cực” của họ đã là những yếu tố quan trọng trong thành công của họ khi còn sống. Những “tính cách tiêu cực” này tạo nên con người của họ và không

ngăn cản họ đạt được thành công trong nghề nghiệp vượt qua những ước mơ của họ.

Tôi không phải là người ủng hộ việc bắt chước các nhân vật đã tự sát đó, nhưng tôi sử dụng những ví dụ này để nhấn mạnh một điểm. Những tính cách tiêu cực của bạn không ngăn cản bạn thành công trong những mục đích đời thường của bạn. Chúng là một phần của bạn. Hãy học cách quý trọng chúng, chấp nhận chúng và sử dụng chúng. Một người bạn của tôi, một ngôi sao truyền hình thành công, đang ở đỉnh cao nghề nghiệp khi tôi gặp ông lần đầu vào cuối thập niên 1970. Show diễn của ông luôn được xếp hạng nhất trong bảy năm hoạt động. Hai năm trước đây có một chương trình được dựng cho ông và nó đã cực kỳ thành công. Nhân vật mà ông đóng rất giống với ông, một gã hơi bi quan, tiêu cực nhưng đáng yêu. Trong khi nhận thù lao tới sáu chữ số cho mỗi tập, ông vẫn lo lắng rất nhiều về việc liệu ông trả nổi tiền mua nhà trả góp không. Thật sự là, ông cứ lo lắng bất chấp hết thành công này đến thành công khác trên truyền hình.

Nếu bạn có phân gà thì hãy bán phân bón

Nếu bạn có phân gà thì bạn sẽ kiếm tiền được nhờ bán phân bón. Ngay cả phân gà cũng có giá trị của nó. Như người Tây Tạng quan niệm: “Nếu bạn nằm trên mặt đất, bạn phải dùng mặt đất để nâng bạn lên.” Nếu bạn là người tiêu cực, hãy dùng những tính cách tiêu cực đó để thành công.

Chris là một người tài năng. Tuy nhiên, rắc rối chính trong việc thăng tiến của anh là anh thông minh quá mức. Vì anh là người học rất nhanh với óc tìm tòi, anh đã học đủ mọi thứ mà anh muốn biết trong bốn mươi năm cuộc đời mình. Trong những năm đại học, anh đã quá yêu cầu tám mươi tín chỉ, nhưng lại không nhận được bằng. Anh theo đuổi kiến thức chứ không quan tâm đến bằng cấp. Sau này, anh nhận thấy điều này ảnh hưởng tai nạn đến chuyện tìm việc của anh.

Chris có khả năng lớn lao trong việc tiếp thu kiến thức, nhưng điều này vừa là ưu điểm lớn nhất vừa là bất hạnh lớn nhất của anh. Cái gì anh cũng biết một chút. Nói ngắn gọn, Chris được mọi người coi là người gì cũng biết mà chẳng biết gì cho đến nơi đến chốn.

Có lần Chris nói với tôi rằng anh đã chán vì chẳng đi đến đâu trong công việc. Anh biết quá nhiều, nhưng anh không thể viết tất cả những gì anh biết và đã làm vào lý lịch của mình. Làm như thế sẽ khiến anh có vẻ kì dị. Những gì anh viết trong lý lịch của mình rất khiêm tốn so với kinh nghiệm của những người khác đã sống một cách tập trung hơn Chris bắt đầu thấy căm ghét cuộc đời anh và khả năng học hỏi nhanh của anh, nhưng tôi khích lệ anh tận dụng khả năng học hỏi thiên phú để thăng tiến. Một sự điều chỉnh nhỏ duy nhất cần thiết là thêm chút thực dụng và tính mục đích vào cuộc sống của anh. Chris đã ghi danh học chương trình MBA tại một trường đại học chấp nhận anh và tính ưu tiên cho những kinh nghiệm làm việc của anh. Chris không chút khó khăn hoàn tất chương trình học trong thời gian rảnh ngoài giờ làm. Sau khi anh học xong, công ty của anh đã đề bạt anh lên vị trí mà anh hằng mong ước.

Hãy để yên những tính cách tiêu cực

Tất cả chúng ta được lên chương trình để tin rằng những thái độ và khuynh hướng nhất định được xem là tích cực, còn những thứ khác là tiêu cực. Chúng ta thông thường chấp nhận một người thành công là một người tích cực và nếu bạn không phải là người tích cực thì bạn đương nhiên sẽ thất bại, trừ khi bạn thay đổi. Vì thế, chúng ta mất bao nhiêu sức lực trong cố gắng thay đổi, thay vì tập trung vào việc giành lấy thành công.

Nếu bạn cho mình là người tiêu cực và giọng nói bên trong cứ thì thầm rằng bạn “Không thể làm được”, đừng cố nghĩ ngược lại. Đầu hàng tiếng nói ấy bằng cách phớt lờ nó. Đừng tập trung sức lực để cố gắng thay đổi ý kiến của bạn về chính mình. Bằng cách phớt lờ tiếng nói ấy, bạn có thể thoát khỏi cái bẫy nói rằng “phải thay đổi trước khi thành công.”

Bạn có thể là một người tiêu cực như bạn muốn, luôn miệng cầu nhàu và nguyên rủa trong khi làm những gì cần phải làm trong tiến trình giành lấy thành công. Bette Midler, một nghệ sĩ hài, ngôi sao điện ảnh và ca sĩ nổi tiếng, đã nói trong một cuộc phỏng vấn rằng chồng của cô nghĩ cô là người bi quan nhất mà ông từng biết. Và cô cười phá lên. Rõ ràng là vẻ bi quan của cô không làm cô bận tâm. Cô có thể nói về nó trước công chúng và cười thoải mái.

Sức mạnh của lòng căm ghét cuộc sống

Nếu bạn nghĩ cuộc đời bạn là một gánh nặng và bạn căm ghét nó, tôi sẽ không cố thuyết phục bạn từ bỏ ý nghĩ ấy. Tuy nhiên, tôi nghĩ bạn có thể có lợi hơn nhiều nếu thay đổi đối tượng bạn căm ghét. Thay vì hận đời, hãy hận ông trời.

Không có làm lẫn gì ở đây cả – bạn đang đọc chính xác điều tôi định nói. Hãy căm ghét Thượng đế. Thật mỉa mai, rất nhiều người kính yêu Thượng đế nhưng lại ghét tất cả những người khác. Người mà ghét bỏ đồng loại và chỉ yêu Thượng đế không phải là người yêu Thượng đế.

Nếu trong bạn đầy lòng căm ghét thì điều tốt nhất bạn có thể làm là chuyển từ căm ghét con người sang căm ghét Thượng đế, bởi vì bản chất của Thượng đế là yêu thương. Thái độ của người ta đối với Ngài không có tác động gì. Không như con người, ngài không quan tâm đến việc bạn có yêu Ngài hay không. Ngài giống như ngọn lửa, nó sẽ sưởi ấm bạn. Cảm xúc yêu và ghét có cùng một điểm xuất phát. Ghét là mặt kia của yêu, chỉ nhờ có yêu mới có ghét. Trong kinh thánh, Thiên 3:16 viết: “Vì người đã được ấm áp và không bị nóng hay lạnh, ta sẽ thả người khỏi miệng ta.” Lúc duy nhất mà Thượng đế không đoái hoài đến bạn và lặng lẽ chờ đợi bạn là khi bạn hoàn toàn quên mất Ngài. Chừng nào bạn tập trung sự chú ý của bạn đến Thượng đế, Ngài sẽ gột sạch cho bạn, nâng đỡ bạn và vực dậy bạn. Khi đó bạn có thể thấy sự căm ghét của bạn đã trở thành tình yêu thiêng liêng.

Những ý nghĩ tiêu cực của bạn không thực sự Có nhiều quyền năng như bạn tưởng tượng

Chúng ta ai cũng từng có lúc nào đó được nghe nói rằng những ý nghĩ của chúng ta có sức mạnh vô cùng lớn. Quan niệm này đã làm trầm trọng thêm nỗi sợ của chúng ta đối với những ý nghĩ tiêu cực không thể kiểm soát được của mình. Điều gì sẽ xảy ra nếu tất cả những ý nghĩ tiêu cực của chúng ta trở thành hiện thực? Tuy nhiên, ý nghĩ không phát huy sức mạnh dễ dàng như thế. Bạn không có quyền năng để khiến mỗi ý nghĩ của bạn thành hiện thực. Chưa đâu. Điều tôi muốn nói là những ý nghĩa tiêu cực của bạn không thực sự có quyền năng như bạn tưởng tượng.

Mỗi lần một chuyến bay chở khách cất cánh với hàng trăm hành khách trên boong, phần lớn họ có ý nghĩa lo sợ máy bay bị rơi. Nếu quyền năng của những ý nghĩa tiêu cực lớn như bạn tưởng tượng thì với sự cộng hưởng của bao nhiêu ý nghĩa tiêu cực đó, sẽ chẳng có chuyến bay nào được an toàn. Đừng sợ những suy nghĩ tiêu cực của bạn. Hãy toàn tâm toàn ý vào công việc của bạn với sự bền bỉ và lòng quyết tâm, bạn sẽ đến gần thành công hơn là cứ cố thay đổi bản thân mình trước đã.

Những tiêu chuẩn để phán xét thái độ tiêu cực không phải là những chân lý bất biến

Những tiêu chuẩn để phán xét thái độ tiêu cực được áp đặt một cách nhân tạo bởi con người chứ không phải là những chân lý bất biến. Những tiêu chuẩn này thường thay đổi theo thời đại và giữa các nền văn hóa. Điều được coi là tích cực ở một thời điểm hoặc một nơi này có thể bị coi là tiêu cực ở thời điểm khác hoặc nơi khác. Ví dụ, phong cách thẳng thắn, hồi thúc, khoa trương, xông xáo được coi là một thuộc tính rất quan trọng thế giới kinh doanh ở Mỹ. Tuy nhiên, khi áp dụng ở những vùng nhất định ở châu Á, nó lại bị cho là có tính gây hấn. Có thể nhìn thẳng vào mắt đối phương được coi là một thuộc tính tích cực ở Mỹ. Tuy nhiên, ở một số vùng thuộc Châu Á, nó bị cho là có thái độ xúc phạm.

Thực tế là một thuộc tính tích cực

Những ý nghĩ tiêu cực không nhất thiết là những hạn chế. Tôi lại dùng đến từ “sự tiêu cực.” Nó nghe có vẻ tiêu cực quá! Thường thường, những người bị gọi là “tiêu cực” là những người thực tế nhất. Mặt khác, quá lạc quan đôi khi có thể là một hạn chế trong thế giới ta sống. Một tổng giám đốc điều hành không thể được phép lạc quan quá mức, vì nó sẽ dẫn ông ta đến thất bại cũng như một vị tướng quá lạc quan đến mức bất cẩn đánh giá thấp quân địch và đưa quân mình vào chỗ chết. kết quả có thể rất đau thương.

Tương tự, người huấn luyện và tiền vệ đội bóng không thể mang sự lạc quan sôi nổi như cô đội trưởng đội cổ vũ. Nếu họ không tính toán đúng thực tế sức mạnh của đội bạn, suy nghĩ lạc quan của họ sẽ không đủ để đảm bảo chiến thắng. Một người thực tế thường có khuynh hướng tiên liệu những vấn đề tiềm tàng và dự đoán trước các khó khăn một cách thực tế. Nhà kinh doanh dầu lửa ở Texas T.Boone Pickens, Jr giải thích rằng khuyết điểm hầu hết các nhà địa chất là họ quá lạc quan. Là một nhà kinh doanh dầu lửa độc lập không có sự hỗ trợ của những tập đoàn khổng lồ, ông cần phải thực tế hơn khi quyết định khoan.

Khi tôi còn trẻ, tôi hết sức lạc quan. Tôi không chấp nhận bất kỳ ý nghĩa nào về một kết quả tồi tệ có thể xảy ra. Nếu có ai đó nhắc tôi nên cân nhắc tình huống xấu nhất với những tình huống tốt nhất, tôi cảm thấy bị xúc phạm. Sự thật là, tôi sợ phải xem xét thực tế. Thay vào đó, tôi đã sống trong thế giới giả tưởng.

Có một thái độ tích cực thật thú vị vì nó cho phép bạn nhìn mọi thứ đều như trong tầm với của bạn. Khả năng bị số phận hất hủi và gặp xui xẻo là tất cả những gì những người suy nghĩ tiêu cực đó nghĩ đến.

Giờ đây, tôi nhận ra rằng suy nghĩ một cách thực tế không có nghĩa là tiêu cực. Đó chính là tích cực. Không phải do suy nghĩ tiêu cực mà một viên thuyền trưởng hướng dẫn các hành khách cách hành động trong trường hợp khẩn cấp. Ông ta không dự định làm chìm tàu. Ông chỉ thực tế và chuẩn bị sẵn sàng.

Gibert, một phó chủ tịch phụ trách các khoản vay vốn kinh doanh ở một ngân hàng lớn, nói với tôi rằng ông thích làm việc với những người vay vốn có óc thực tế hơn là những người hăng hái quá mức. Những người vay vốn có óc thực tế hiểu được những khó khăn tiềm tàng và chuẩn bị để vượt qua sóng gió thử thách, trong khi một người vay vốn quá hăng hái có khuynh hướng đánh giá không đúng tầm các khía cạnh thực tế của việc khởi sự hoặc mở rộng kinh doanh.

Sử dụng những tính cách tiêu cực của bạn làm bàn đạp cho thành công

Nếu bạn có thói ghen tị và ganh ghét đối với thành công của người khác, đừng cố dập tắt những ý nghĩ tiêu cực này; thay vào đó, hãy sử dụng chúng làm nhiên liệu cho động cơ cuộc đời bạn. Khi bạn cảm thấy ghen tị và ganh ghét với thành tựu của người khác, bạn phải tìm kiếm trong chính bản thân của mình để học cách làm thế nào để có thể vượt qua họ và khiến họ phải ghen tị với bạn. Đừng lãng phí công sức vào việc cố trấn áp lòng ganh ghét.

Nếu bạn tức giận vì người khác đối xử thiếu công bằng với bạn, sự trả thù tốt nhất là đốt lên ngọn lửa giận dữ và vượt qua họ lên đến đỉnh. Sự trả thù tốt nhất là sống cho tốt, phát đạt và thành công. Nếu bạn tham lam, hãy tham lam hơn nữa. Hãy làm người tham lam nhất mà bạn biết. Hãy đi xa hơn lòng tham đối với vật chất. Hãy đối lòng tham lam và ham muốn tích trữ của cải vật chất lấy ham muốn tích trữ thành công. Và hãy trở nên tham lam trong khao khát được biết Thượng đế, đấng sáng tạo của bạn.

Nếu bạn lo lắng thì hãy chuyển công sức dành cho việc lo lắng sang hành động. Lo lắng không ngăn được số phận diễn ra. Tuy nhiên, sự nỗ lực của bản thân có thể thay đổi số phận. Lo lắng có thể trở thành động lực để hành động. Cho dù bạn có điếm hạn chế gì, hãy học cách sử dụng chúng để cải thiện con người của bạn.

Hầu hết những người làm việc trong lĩnh vực điện ảnh hay sân khấu sẵn sàng tỏ ra thành thật và bộc lộ những “Khuyết điểm” cá nhân của họ hơn là giới kinh doanh. Một số các nam nữ diễn viên vĩ đại nhất cảm thấy không thoải mái với con người thực sự của chính họ. Chính tính cách này khiến họ dễ dàng thích nghi với những nhân vật họ đóng. Trong khi hầu hết mọi người bị ám ảnh bởi việc “tìm kiếm chính mình”, những ngôi sao này không thích thú điều đó. Thật trớ trêu, chính “Khuyết điểm” này lại góp phần tạo nên thành công trong nghề nghiệp và sự giàu có cho họ.

Bất kể bạn có những tích cách tiêu cực gì, hãy chiêm ngưỡng chúng. Hãy tìm cách để bạn có thể điều khiển năng lực đó và dùng nó làm bàn đạp cho thành công.

Lớn mạnh nhờ thái độ tiêu cực của người khác

Con đường duy nhất để thành công là làm người ta ghét bạn.
JOSEF VON STERNBERG

“Lại một mơ ước ngu xuẩn của anh chứ gì, sao anh không tự soi gương đi... tại sao anh không chịu nhận ra mình là ai?”

Khi những người khác nói với bạn rằng bạn không thể làm chuyện này chuyện nọ, rằng bạn chỉ là một kẻ mơ mộng kiêu kỳ, một kẻ suốt đời thất bại, bạn cảm thấy bị tổn thương và tức giận. Hãy dùng nguồn năng lượng tiêu cực của họ cộng với tình cảm tiêu cực của bạn đối với họ để tạo ra sự bùng nổ cảm xúc đủ lớn để trợ giúp và thực hiện những giấc mơ của bạn. Một lần nữa, thành công là sự trả thù ngọt ngào nhất.

Hãy cho phép một chỗ nhỏ để thoái lui

Hầu hết chúng ta thực hiện tốt những cam kết với người khác hơn là những cam kết chính mình Trong câu kết của cuốn tiểu thuyết *The Catcher in the Rye* của J.D.Salinger, Holden nói: “Làm sao anh biết anh sẽ làm gì cho đến khi anh làm điều đó? Câu trả lời là, anh không biết.”

Nếu bạn là một trong những con người hoàn hảo luôn luôn biết rõ dự định của mình và có thể giữ mọi quyết định bạn đưa ra, cứ cố gắng thế nhé. Nếu bạn thấy mình có khó khăn trong việc giữ đúng quy định bạn đặt ra cho bản thân, như là “Bắt đầu từ sáng mai tôi sẽ giảm cân” hay “Tôi sẽ ngưng hút thuốc từ ngày mai” hay “Tôi sẽ không bao giờ làm điều đó nữa”, bạn không cô đơn đâu.

Một cách nào đó, trong thâm tâm chúng ta cảm thấy thấp kém cõi khi chúng ta không thể giữ được những quyết tâm của chính mình. Thật trớ trêu, chúng ta là người tạo ra luật lệ, rồi là người vi phạm, rồi lại là người phán xét và thi hành. Chúng ta là nguồn gốc của nỗi khốn khổ của chính mình Vì bạn là người đặt ra những quy định ấy, bạn có thể bỏ chúng hay tạo ra những quy định khác vào hôm sau. Tội lỗi không nằm ở chỗ vi phạm quy định mà ở cảm giác xấu hổ và có lỗi khiến bạn tự cho mình là “Không ra gì.”

Những người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen chấp nhận và hiểu một cách trung thực những điểm yếu kém của chính họ. Họ chẳng thể cảm thấy tội lỗi hay xấu hổ. Họ sẽ rút lại những quyết định của chính mình và ra những quyết định mới theo ý muốn. Sau cùng thì, việc rút lại những quyết định của chính mình và ra những cái mới là một phần của trò chơi. Trong khi ý định là cao quý, thế xác đôi khi lại yếu đuối. Đừng mất tinh thần, hãy cho mình một chỗ nhỏ để thoái lui và thông cảm với người khác khi không giữ lời.

Sự chê trách nặng nề và sự phê bình đúng mức

Tôi đã thấy những tác giả bình thường xuất bản được những cuốn sách bán chạy nhất trong khi những người viết văn tài năng, thông minh lại không ra được tác phẩm nào. Radall là một cử nhân văn chương Anh và làm một trợ lý giám đốc trong một siêu thị. Anh có lòng đam mê văn chương và có tài năng tương xứng. Khi đọc tác phẩm của người khác, anh phê bình tích cực kỳ gay gắt và cho rằng tác phẩm của họ không xứng đáng với những tờ giấy chúng được in trên đó. Tuy nhiên, chính bản thân anh không viết gì. Nếu anh có bắt tay vào viết một tác phẩm, anh không bao giờ hoàn thành nó. Anh bỏ giữa chừng vì anh thấy nó thật không đủ hay và không đáng để hoàn thành.

Lý do thật sự khiến Randall không hoàn thành tác phẩm của anh là anh quá lo sợ những người khác sẽ đánh giá tác phẩm của anh khắt khe như cách anh làm với họ. Sự phê bình đúng mức là có ích để duy trì những tiêu chuẩn chuyên môn cao. Tuy nhiên, khi bạn làm quá đến điểm làm tê liệt óc sáng tạo của chính mình, sự tự chỉ trích trở thành có hại. Hãy sử dụng Mặt Dày để che chắn bạn trước những sự phê phán tiềm tàng và cho ra đời tác phẩm của bạn. Bạn có thể thấy ngạc nhiên về cách nó được tiếp nhận.

Hãy đưa ra ít cam kết hơn

Nếu bạn là người không thể giữ được các cam kết với người khác, hãy ra một quy định là bạn sẽ không đưa ra một cam kết chỉ vì bạn được chờ đợi làm như vậy. Hãy chân thật với chính mình về khuyết điểm của bạn. Sau đó bạn sẽ giải phóng mình khỏi sự hối hận vì đã không giữ lời và hậu quả tai hại của việc đó đối với tiếng tăm của bạn trong công việc và trong đời sống riêng tư.

Một người bạn của tôi luôn luôn thực hiện cách này. Anh không bao giờ “Xung phong” đồng ý làm bất cứ điều gì vì anh có thể hối tiếc hoặc là có một lời hứa không được thực hiện. Nếu anh bị ép, anh sẽ xem xét mọi thứ cẩn thận trước khi anh trả lời “được.” Nếu bạn chỉ giữ đúng một số ít những cam kết quan trọng, bạn sẽ được biết đến như một người biết giữ lời và có thể tin cậy được.

Mặt tích cực của tính do dự

Không có đặc điểm nào ở con người là tốt hay xấu một cách tuyệt đối, ngay cả điểm yếu lớn nhất nhất trong tất cả – tính do dự. Khi được áp dụng đúng cách, sự do dự có thể là một tài sản quý.

Khi chúng ta đi quá nhanh, đôi khi chúng ta phải đảo ngược những hệ quả của những hành động trước chỉ để đạt được vị trí trung lập. Đôi khi, bằng cách không hành động vội vã, bạn có thể để ý tưởng của bạn lắng xuống và đạt độ chín. Chỉ hành động khi bạn đã xác định được rõ ràng phương hướng hành động đúng.

Gần đây, trong vòng hai mươi bốn tiếng, tôi đã nhận được ba hay bốn cuộc gọi từ một khách hàng. Ông ta không gọi lại vào hôm sau. Làm sao đó, một cách bản năng, tôi không nghĩ là mình nên gọi lại cho ông ta quá sớm. Tôi chờ một ngày nữa. Khi tôi gọi cho ông, ông nói rằng thật là hay là tôi đã không gọi ngay cho ông ấy, không thì ông ấy đã lớn tiếng với tôi. Vào thời điểm gọi cho tôi, ông đã nghĩ là có chuyện không đúng. Sau đó, ông phát hiện ra giả định của ông không đúng. Nếu tôi mà gọi cho ông ngày hôm trước, tôi sẽ phải nghe những lời tôi tệ từ ông ấy và sau này ông sẽ phải xin lỗi tôi.

Đôi khi các vấn đề có cách tự giải quyết. Chúng ta càng cố giải quyết chúng thì chúng sẽ càng trở nên tồi tệ. Đó là lúc nên do dự một chút và để thời gian làm công việc của nó.

Giá trị của sự mâu thuẫn

Chỉ những kẻ tầm thường mới lúc nào cũng ở trạng thái sung sức nhất.

JEAN GIRAUDOUX

Không phải lúc nào sự nhất quán cũng đáng quý, trừ phi bạn là một nhân viên kế toán. Không biết tại sao, thế giới này lại có xu hướng xem sự nhất quán là một điểm tích cực còn sự mâu thuẫn là một đặc điểm tiêu cực. Trong thực tế, sự nhất quán và sự mâu thuẫn có giá trị ngang nhau.

Nếu bạn nghĩ rằng mình thật xui xẻo vì có tính cách thiếu nhất quán, bạn đã không nhìn ra giá trị của nó. Thật ra, ngay chính thượng đế cũng không phải luôn thống nhất. Ngài tạo ra những đợt hạn hán trong mùa mưa và những trận lụt trong mùa khô. Chính nhờ sức mạnh của sự mâu thuẫn của Ngài, chúng ta phải kính sợ Ngài và không ngừng cầu nguyện để làm vừa lòng Ngài.

Cứ tưởng tượng thế giới này sẽ trở nên như thế nào nếu tất cả mọi người trên trái đất đều thống nhất. Chúng ta sẽ có những bài thơ, những bức họa, những kiến trúc, thời trang, những bộ phim, những cuốn sách giống hệt nhau. Sự mâu thuẫn khiến cho thế giới luôn mới mẻ. Thêm vào đó, trong kinh doanh, sự không nhất quán của bạn sẽ buộc các đối thủ phải luôn cảnh giác. Trong hôn nhân, sự không nhất quán của bạn sẽ làm cho người bạn đời cảm thấy thú vị và giữ cho cuộc hôn nhân không nhàm chán.

Ở nước Nhật ngày trước, vinh dự lớn nhất dành cho một võ sĩ đạo là được chết trên chiến trường. Một võ sĩ đạo Nhật thế kỷ mười bốn phải ra trận chiến đấu vì Nhật Hoàng. Ông biết mục đích cuộc chiến của Nhật Hoàng là sai trái và Nhật Hoàng không được nhân dân ủng hộ. Ông cũng biết không thể tránh khỏi thua trận và bị hy sinh. Tuy nhiên, lòng trung thành buộc ông phải thực hiện bổn phận của mình.

Cậu con trai mười ba tuổi theo ông ra trận, đúng như một người con hiếu thảo của một võ sĩ đạo. Nhưng người võ sĩ đạo bảo con trai hãy rời chỗ đó và trở về nhà. Người con hỏi ông về danh dự của việc tuân theo luật võ sĩ đạo cổ yêu cầu phải chết cùng cha. Người võ sĩ đạo đã phải chọn lựa giữa việc phản bội truyền thống võ sĩ đạo và cái chết người con trai duy nhất – hy sinh một mạng sống quý giá vì một sự nghiệp sai trái và thất bại. Người võ sĩ đạo đã nói với con trai rằng cậu nên sống và trưởng thành chứng kiến những thay đổi sắp xảy ra. Người võ sĩ đạo thời xưa ấy đã phá vỡ luật lệ thiêng liêng để cứu mạng con trai mình và gửi cậu về nhà một mình để cậu có thể lớn lên và quý trọng cuộc sống.

Tính cách tiêu cực và tính sáng tạo

Có một số tính cách giống như những đoàn tàu chậm, luôn chuyển động từ từ. Một số khác lại giống quả tên lửa, vọt lên cao rồi tắt. Thế giới cần đến cả hai kiểu tính cách đó.

Những người cân bằng, đáng mến hiếm khi có khả năng đạt được thành tựu vĩ đại. Không như họ, những tính cách tiêu cực và tâm tính trầm cảm điên cuồng của bạn có thể là tài sản lớn nhất của bạn. Một vận động viên nhảy cao phải khụy gối và hạ thấp cơ thể trước khi bật cao lên. Giống như vận động viên nhảy cao, một số người cần có một khoảng ngưng hoạt động trước khi họ tiến hành bước nhảy cần thiết chuyển sang trạng thái sung sức. Loài gấu và loài rắn ngủ đông trước khi mùa hoạt động trở lại.

Với một số người, thời gian ngủ đông và nghỉ ngơi là tiến trình thiết yếu tạo ra năng lượng sáng tạo cao. Điều quan trọng là phải biết quý trọng những đặc tính tiêu cực ở bạn và đừng phán xét chúng, hãy học cách sử dụng chúng để nâng bạn lên. Hãy hưởng thụ thời kỳ ngưng hoạt động của bạn, biết rằng đó là một phần tạo nên sự sung sức cho bạn. Khi bạn đã cảm thấy hưng phấn, bạn sẽ lao vọt lên như một quả tên lửa và cháy rực như một ngôi sao chổi.

Nhà văn nổi tiếng người Mỹ Jack London đã từng nhận xét: “Tôi thà làm một ngôi sao băng mà mỗi một nguyên tử trong mình đều rực sáng, còn hơn là một hành tinh vĩnh cửu luôn ngủ yên.”

Chứng rối loạn thần kinh và sự thiếu tự tin

Ngày nay trong xã hội chúng ta, một điều có tính chất sống còn là phải phô bày sự tự tin của bạn. Thật thú vị khi ngắm nhìn những người hoàn toàn tin tưởng vào chính họ. Tuy nhiên, nếu bạn không nằm trong số những người đó, bạn chớ có buồn. Điều bí mật ở đây là hãy giả vờ như thế sao cho những người khác không biết bạn đang giả vờ. Tôi sẽ tiết lộ một trong những bí mật vĩ đại nhất: chỉ có những thằng điên và những vị thánh là hoàn toàn và tuyệt đối tin tưởng vào chính họ. Tất cả phần còn lại của thế giới đang giả vờ, ở những mức độ khác nhau và một số thì giả vờ giỏi hơn những người khác.

Chỉ có kẻ hoàn toàn điên rồ mới không hiểu được cách thức vận động của vũ trụ để hẳn ta có thể cảm thấy không chút lo âu nhờ sự ngu dốt may mắn của hẳn. Trong mỗi chúng ta, có một nỗi ngờ vực thường trực rằng chúng ta vượt xa hoàn cảnh hiện tại của mình. Tiềm năng về việc ta là ai và điều ta có thể trở thành lớn đến nỗi chúng ta chỉ mới chạm nhẹ được bề mặt. Ta biết mình không thể cảm thấy vững tin cho đến khi chúng ta đã chạm vào tất cả sự Hư không với tư tưởng và tâm hồn của mình. Trong lúc này, chúng ta ngụy tạo, ở những mức độ khác nhau, sự vững tin của mình.

Tính cách tiêu cực không phải là nguồn gốc của vấn đề của bạn

Thông thường ta hay đổ tội cho tính cách tiêu cực là nguyên nhân của những thất bại trong công việc của mình. Thật ra, nguồn gốc của vấn đề không phải ở những tính cách tiêu cực của chúng ta, mà là do chúng ta đã chọn những nhiệm vụ không hứng thú làm nảy sinh thái độ tiêu cực của chúng ta.

Gần đây, tôi cùng với người cộng tác của mình xin cấp bằng sáng chế do một phát minh mới của chúng tôi. Trong khi làm công việc đó, tôi thấy mình không hứng thú với việc đó. Tôi cảm thấy xấu hổ về sự ích kỷ và thiếu nhiệt tình của mình. Tôi tự hỏi tại sao mình lại cư xử như thế. Thế rồi tôi nhận ra không phải mình thiếu tích cực và không sẵn lòng làm việc, được việc ngồi trong phòng cấp bằng sáng chế làm đi làm lại việc liệt kê, tính toán mà tôi vốn rất ghét. Kết luận của tôi là mình không lười biếng cũng không ích kỷ. Khi tôi làm những công việc hợp với bản chất của mình, công việc trở nên nhẹ nhàng và hứng thú. Cuối cùng tôi đã trả tiền cho một người thay mặt mình làm công việc xin cấp bằng đó.

Hãy để đặc điểm tiêu cực của bạn phát huy tác dụng của nó

Trong một chuyến đi gần đây đến Australia, tôi đã ghé thăm một sở thú và cảm thấy cực kỳ yêu thích loài gấu túi Australia. Đó là một loài vật chậm chạp nhìn như một cục bông to với hai chân ngắn ngủn. Nó có lớp da dày rậm lông và một cái bụng to tướng, suốt ngày chỉ ăn và ngủ. Thế nhưng đó là một loài vật tình cảm và tôi phát hiện ra nó thật đáng yêu, thích được âu yếm, sẵn sàng nằm ngửa ra để cho ta gãi lên cái bụng to tướng. Loài gấu túi đúng là một loài thú cưng và tôi tự hỏi làm thế nào một con vật đáng quý như thế tự bảo vệ mình trước những loài ăn thịt trong thiên nhiên hoang dã. Trở về nước Mỹ, tôi tiến hành tìm tòi đôi chút về loài gấu túi. Tôi phát hiện ra rằng gấu túi không biết đến những hạn chế của nó, chẳng có ai bảo nó phải trở thành những cỗ máy giết chóc. Thay vào đó, nó sử dụng tất cả những “đặc điểm tiêu cực” của nó để tự vệ. Khi một con thú săn mồi đến gần, gấu túi liền bò vào trong cái hang nhỏ của nó. Nó cuộn tròn lại như một quả bóng lông, cuộn chặt lớp da dày cứng và lớp lông rậm rạp khiến cho con thú ăn thịt không thể cắn vào mình nó. Đồng thời, khi đầu của con thú ăn thịt thò vào trong hang để bắt nó, con gấu túi sẽ duỗi thân hình to lớn của nó để dùng lưng nghiền nát đầu của con thú ăn thịt vào thành hang.

Bất kể bạn có tính cách tiêu cực gì, hãy để nó phát huy tác dụng của nó. Nếu điểm tiêu cực của bạn là thích ngồi không đọc sách, hãy tìm hiểu xem làm thế nào bạn có thể ngồi đọc sách cả ngày mà vẫn kiếm được tiền; có thể tìm một công việc ở một nhà xuất bản hay thư viện, hoặc trở thành một nhà phê bình sách. Nếu điểm tiêu cực của bạn là thích ăn uống, hãy tìm một công việc có liên quan đến thực phẩm. Có lẽ bạn có thể trở thành đầu bếp hay người phụ trách nấu ăn. Nếu điểm tiêu cực của bạn là thích xem phim, hãy lật tung cả thế giới để tìm xem bạn có thể tìm một công việc trong lĩnh vực điện ảnh không. Nếu bạn không thể tìm được một công việc xoay quanh “đặc tính tiêu cực” ưa thích của bạn, hãy tạo ra một công việc mà chưa ai từng nghĩ đến.

Trong một cuộc phỏng vấn trên sóng phát thanh của tôi với ông bầu bóng rổ huyền thoại George “Sparky” Anderson, ông ấy nói với tôi điểm yếu của ông là hiểu tường tận mọi thứ về bóng rổ nhưng lại không chơi giỏi. Bởi vì “Sparky” Anderson không chơi bóng giỏi đến mức có thể trở thành một cầu thủ quan trọng của đội, sau này ông đã trở thành một ông bầu và huấn luyện viên bóng rổ huyền thoại. Ân trong cái gọi là “những đặc tính tiêu cực” của bạn là một tài sản quý giá đang chờ để hé mở. Đặc tính tiêu cực của bạn sẽ phát huy tác dụng của nó nếu bạn biết cách. Điều huyền bí của cuộc sống ẩn

trong mọi ngõ ngách trong bản chất đầy bí ẩn của bạn. Hãy suy ngẫm về sự khôn ngoan của loài gấu túi.

Những bóng ma ám ảnh đặc tính tiêu cực

Không có gì sai trái với những đặc tính tiêu cực và những thiếu sót của chúng ta. Con người chúng ta nghe người khác nói rằng những đặc tính tiêu cực là nguyên nhân thất bại của chúng ta. Vì thế chúng ta bị che mắt và không thể khám phá những khả năng nằm trong lĩnh vực của “những đặc tính tiêu cực” của chúng ta.

Bóng ma ám ảnh đặc tính tiêu cực không phải là bản thân đặc tính tiêu cực của bạn. Chính là việc bạn rất tiện lợi sử dụng “điểm tiêu cực” của bản thân làm chỗ dựa để bào chữa cho những thất bại của mình. “Chúa giúp những ai...” Nếu bạn chịu xem xét đúng mức đặc tính tiêu cực của bạn, bạn có thể phát hiện ra thực sự chúng có thể là tài sản quý giá nhất trong việc phát triển cá nhân và nghề nghiệp của bạn.

Những tệ hại của việc phán xét

Khi bạn bắt đầu dẫn nhãn tiêu cực cho những tình cảm, xúc cảm và những hoạt động của bản thân theo tiêu chuẩn của người khác, tức là bạn đang phán xét bản thân theo tiêu chuẩn của người khác. Bạn đang gặp vấn đề. Sự sai trái của những tính cách tiêu cực không nằm trong chính nó mà là ở cách phán xét của chúng ta. Những phán xét này thường có dạng những cảm giác hết sức nặng nề như cảm giác tội lỗi, sự xấu hổ và tự trách cứ bản thân.

Ở nước Mỹ, bất kỳ ai ngủ đến trưa bị coi là người có thái độ tiêu cực đối với cuộc sống. Sự thật thì một người ngủ muộn là một người ngủ muộn, chỉ thế thôi. Có lẽ bạn phải tìm một công việc thích hợp với giấc ngủ tự nhiên của bạn. Khi bạn bắt đầu thêm lời phán xét của một người khác rằng bạn thật là một kẻ lười biếng vì thói quen ngủ muộn, cộng với sự phán xét của chính bạn và cảm giác tội lỗi vì không thể dậy sớm, lập tức bạn có một gánh nặng của những tính cách tiêu cực cần khắc phục. Tệ hơn nữa, bạn có thể đi đến kết luận rằng đơn giản bạn là một kẻ thất bại vô vọng.

Họa sĩ vĩ đại người Tây Ban Nha Salvador Dali từng làm việc nhiều ngày không ngủ, sau đó ông ngủ liền nhiều ngày, thậm chí hàng tuần. Đôi khi ông làm việc rất tích cực, những lúc khác ông chỉ ngủ mà chẳng làm gì. Winston Churchill cũng là một người chuyên làm việc vào ban đêm và thường ngủ tới trưa. Người sáng lập tạp chí Playboy Hugh Hefner nổi tiếng vì lịch làm việc vào ban đêm của mình.

Gốc gác tội lỗi và sự xấu xa này không phải là bản thân thói quen ngủ muộn mà nằm ở sự phán xét về thói quen ngủ muộn. Hãy bảo vệ bạn khỏi sự phán xét của người khác bằng lớp vỏ Mặt Dày và tương tự như một người Mặt Dày, Tâm Đen坦然 nhiên và không lệ thuộc.

Tiêu cực một cách tích cực

Bạn đã trải qua hàng năm trời bị ám ảnh bởi việc phải sống tích cực và cố gắng khắc phục những tính cách tiêu cực của bạn. Nếu bạn dành năng lượng đó tập trung vào việc thực hiện những ước mơ của bạn thay vì cố gắng tỏ ra tích cực, bạn đã có thể tiến xa hơn nhiều.

Hãy xem xét sự kiên quyết bạn đã thể hiện khi duy trì những tính cách tiêu cực của mình bấy lâu nay. Hãy sử dụng sự kiên quyết này, có thể dễ dàng được chuyển thành một sức mạnh thật sự nuôi dưỡng hạt giống thành công.

Hãy khơi dậy sức mạnh của sự kiên quyết của bạn và chuyển sự chú ý của bạn khỏi những tính cách tiêu cực của bản thân. Thay vào đó, tập trung vào những giấc mơ của bạn và không bao giờ để tắt ngọn lửa hy vọng.

Cuộc sống được tạo nên bằng những điều phi thực tế và những điều phi lý, những người Mặt Dày, Tâm Đen biết rõ điều này. Hãy dùng những giấc mơ và những niềm hy vọng của bạn làm chiếc tàu kéo đưa bạn tiến lên trong cuộc sống. Giờ khắc mà tạo hóa tạo ra chúng ta, Ngài đảm bảo rằng chúng ta có được những nguồn không giới hạn những hy vọng luôn mới mẻ không ngừng được tái tạo.

Hãy để yên những đặc tính tiêu cực của bạn. Hãy làm công việc của bạn, tập trung năng lượng của bạn vào ngọn lửa hy vọng. Hãy là một người suy nghĩ tiêu cực theo một cách tích cực.

Tóm tắt điểm chính

- Bạn có thể thành công theo cách của bạn.
- Thành công đến với những hình thức và cách thức khác nhau. Thành công đến với một số người có suy nghĩ tiêu cực nhất cũng như một số người có suy nghĩ tích cực nhất. Thành công có cái nhìn công bằng và ít thành kiến hơn là những gì mà một số người đưa ra trong thuyết ủng hộ lối suy nghĩ tích cực.
- Nếu bạn chịu xem xét đúng mức đặc tính tiêu cực của bạn, bạn có thể phát hiện ra thực sự chúng có thể là tài sản quý giá nhất trong việc phát triển nghề nghiệp của bạn.
- Đừng cố gắng thay đổi suy nghĩ của bạn về bản thân. Bằng cách phớt lờ tiếng nói phán xét bản thân bên trong con người bạn, bạn có thể giải phóng mình khỏi cái bẫy nói rằng: “Phải thay đổi mới có thể thành công.”
- Những ý nghĩ tiêu cực của bạn không thực sự có nhiều quyền năng như bạn tưởng tượng.
- Những tiêu chuẩn để phán xét tính cách tiêu cực được áp dụng một cách nhân tạo bởi con người chứ không phải là những chân lý bất biến. Những tiêu chuẩn này thường thay đổi theo thời đại và giữa các nền văn hóa. Điều được coi là tích cực ở một thời điểm hoặc một nơi này có thể bị coi là tiêu cực ở thời điểm khác hoặc nơi khác.
- Vi phạm những quy định bạn đặt cho chính mình không phải là điều quá tồi tệ. Vì bạn là người đặt ra những quy định ấy, bạn có thể rút lại hay tạo ra những quy định khác vào hôm sau.
- Tội lỗi không nằm ở chỗ vi phạm quy định mà ở cảm giác xấu hổ và có lỗi khiến bạn tự cho mình là không ra gì.
- Bằng cách chỉ đưa ra và giữ đúng một số ít những cam kết quan trọng, bạn sẽ được biết đến như một người biết giữ lời và có thể tin cậy được.
- Không có gì là tốt hay xấu một cách tuyệt đối, ngay cả sự do dự. Khi được sử dụng đúng cách, sự do dự có thể là một tài sản quý.
- Sự nhất quán không phải lúc nào cũng là một đức tính quý báu trừ phi bạn là một nhân viên kế toán.
- Một vận động viên nhảy cao cần khụy gối và hạ thấp cơ thể trước khi thực hiện cú nhảy cao. Tương tự như thế, một số người cần chùng xuống trước khi nảy vọt lên cao trong trường đời.

- Với một số người, thời gian ngủ đông và nghỉ ngơi là tiến trình thiết yếu để tạo ra năng lượng sáng tạo cao.
- Thông thường ta hay đổ tội cho tính cách tiêu cực là nguyên nhân cho những thất bại trong công việc của mình. Thật ra nguồn gốc của vấn đề không phải ở những tính cách tiêu cực của chúng ta, mà là do chúng ta đã chọn những nhiệm vụ không hứng thú làm nảy sinh thái độ tiêu cực của chúng ta.
- Điều quan trọng là phải biết quý trọng những đặc tính tiêu cực ở bạn và đừng phán xét chúng, hãy học cách sử dụng chúng để nâng bạn lên.
- Sự sai trái của tất cả những tính cách tiêu cực không nằm trong bản thân những cảm xúc và các ý nghĩ này. Những phán xét này thường có dạng những cảm giác hết sức nặng nề như cảm giác tội lỗi, sự xấu hổ và tự trách cứ bản thân.
- Hãy tập hợp tất cả những đặc tính tiêu cực của bạn mà không có ý định sửa chữa chúng và không phán xét. Trong khi sống và làm việc với những đặc tính tiêu cực của mình, hãy để ý rằng chính những phẩm chất này tạo nên sự khác biệt của bạn. Hãy tiêu cực theo một cách tích cực.
- Đừng tập trung sự chú ý vào những đặc tính tiêu cực của bản thân mà hãy tập trung vào những giấc mơ của bạn và không bao giờ để tắt ngọn lửa hy vọng. Hy vọng của bạn có thể phi thực tế và phi lý, nhưng hãy luôn hy vọng. Hãy dùng những giấc mơ và những niềm hy vọng của bạn làm chiếc tàu kéo đưa bạn tiến lên trong cuộc sống.
- Hãy nhớ câu chuyện về loài gấu túi.

Có thể chịu đựng một đêm than khóc.
 Nhưng niềm vui sẽ đến vào buổi sáng.
 THÁNH CA 30.

Chương 6. Sức mạnh kỳ diệu của sự chịu đựng

Nhiều năm trước đây, có một buổi sáng tôi thức giấc với một cảm giác cô đơn trĩu nặng trong lòng. Tôi cảm thấy tinh thần mình như bị che phủ bởi hàng lớp mây xám xịt. Tôi sống mà chẳng tạo nên một sự khác biệt nào cho thế giới này. Tôi chẳng có đóng góp quan trọng nào cho mẹ trái đất, tôi nhận điều mà thế giới cho tôi được lấy. Trong lĩnh vực tư tưởng, tôi không để lại dấu ấn nào và chẳng có thắng lợi nào. Tôi đứng chơ vơ trong địa ngục tâm hồn mình.

Tôi cảm thấy thế giới này không cần đến mình. Tôi không thấy bất kỳ hy vọng nào, chỉ có nỗi tuyệt vọng. Thế rồi tôi cầm lên một cuốn sách mà tôi đã mua nhiều năm trước nhưng vẫn chưa mở ra. Cuốn sách có tựa đề Nam Hoa Kinh của Trang Tử. Trang tử là một người thầy và một triết gia vĩ đại của Trung Quốc cách đây 2200 năm. Khi tôi mở chương đầu tiên của cuốn sách có tựa đề “Tiêu dao du”, nước mắt từ sâu trong tâm khảm tôi bỗng trào lên. Trong đoạn văn ngắn sau của Trang Tử, bí ẩn của trạng thái tư tưởng tôi lúc ấy được tiết lộ.

Tiêu dao du ngụ ngôn về con chim bằng

Truyền thuyết kể rằng:

“Bể Bắc có loài cá, tên nó là Kôn, không biết nó mấy nghìn dặm! Hóa mà làm loài chim, tên nó là Bằng. Lưng của Bằng, không biết nó mấy nghìn dặm! Vùng dậy bay, cánh nó như đám mây rủ ngang trời. Con chim Bằng bay về phương nam qua bể lớn đến Ao trời.

Khi Bằng bay sang Bể Nam, cánh nó đập làm nước sóng sánh ba nghìn dặm. Đầu tiên nó liệng theo gió lốc mà lên là chín muôn dặm. Mất sáu tháng mới lên cao như thế; lúc này nó mới sẵn sàng. Lưng đội trời xanh mà không có gì vướng bận mình, bấy giờ mới tính chuyện sang Nam mà không gặp trở ngại gì. Làm sao có thể so sánh cái lớn lao như thế với hạt sương mai vẫn bụi hay những tạo vật tầm thường?

Nếu nước không đủ sâu, thì mang thuyền không đủ sức. Đổ chén nước lên trên vũng thềm, thì cọng rơm làm thuyền trên đó. Đặt chén vào thì chìm: nước nông mà thuyền lớn vậy! sức của gió không mạnh, thì nó mang cánh lớn không đủ sức. Chỉ lên đến chín muôn dặm mới đủ chỗ cho Bằng. Thế là chim Bằng cuối cùng có thể bắt đầu cuộc hành trình vĩ đại.

Một con ve nghe chuyện này, nó nói với con chim câu: “Ta vùng dậy mà bay, dục vào đám cây du, hoặc khi không tới thì nhào xuống đất mà thôi, nhưng vẫn tiến lên phía trước. Có cần phải lên cao những chín muôn dặm, mà chẳng tiến tới được chút nào về Nam?”

Người đi rừng gàn, vài tiếng trở về, chẳng cần lương thảo. Nếu mà đi trăm dặm, phải chuẩn bị suốt đêm. Người đi nghìn dặm, tích lương ba tháng. Con ve và con câu thì biết gì chuyện đó? Loài ve nào biết có mùa xuân, mùa thu vì chúng sống một cuộc đời ngắn ngủi?”

Trong khi suy ngẫm về đạo lý trong câu chuyện này, tôi nhận ra rằng khi một con người được dự định cho những thành tựu lớn lao trong cuộc sống, sự chuẩn bị cho cuộc hành trình ấy sẽ vô cùng công phu.

Như con chim Bằng phải bay cao mà không tiến một chút nào tới cái đích đã định và bất chấp sự chế nhạo của những loài côn trùng và loài chim khác, nó không ngừng vỗ cánh bay thẳng lên cao cho tới khi nó vươn tới chín tầng

mây. Trong khi những con chim nhỏ vẫn mãi tán chuyện về sự ngu ngốc của nó, nó sải rộng đôi cánh và nhẹ nhàng bay về phương Nam tới Ao Trời.

Bạn phải rèn luyện khả năng chịu đựng của bạn giống như con chim Bàng, ngay cả khi đối mặt với sự chế nhạo và chỉ trích, để đạt tới các mục tiêu của mình. Trang bị bằng Mặt Dày, Tâm Đen. Bạn cũng có thể bay cao tới tầng mây để bắt đầu cuộc hành trình vinh quang tới thắng lợi của bạn.

Chiến thắng là vấn đề về cách bạn tính điểm

Nói chung, chúng ta quen đánh giá một kẻ chiến thắng theo thời gian hành động. Một con ngựa chiến thắng nếu nó tới đích nhanh hơn những con khác. Một sinh viên được điểm cao nếu anh làm xong bài trong thời gian quy định. Bất kể người sinh viên có bao nhiêu kiến thức, nếu anh không viết hết được ra giấy trong thời gian giới hạn, kiến thức anh có sẽ không được thể hiện trong điểm số của anh.

Tất cả chúng ta được lập trình để đánh giá thành công và chiến thắng dựa trên tốc độ chúng ta tạo ra những kết quả nhìn thấy được. Người ta hiếm khi đủ rộng lượng để cho chúng ta thời gian để rèn luyện bản thân mình, cho dù việc rèn luyện sẽ mang lại kết quả cao hơn. Như con chim Bằng, chúng ta phải chịu sự chỉ trích từ những loài chim nhỏ về sự thất bại trước mắt và sự ngu ngốc. Trang Tử từ hơn hai nghìn năm trước đã nhìn ra những khó khăn mà một người phi thường với một tầm nhìn phi thường phải đương đầu trong thế giới mà chúng ta đang sống. Hai nghìn năm sau, công nghệ đã tiến bộ vượt bậc, nhưng trái tim con người vẫn như trước đây.

May mắn thay, thời gian để đánh giá thành công cuối cùng của mỗi cá nhân là vào lúc người ấy lìa trần. Trong trường hợp này, thời gian đã công bằng với chúng ta. Miễn là chúng ta có sức mạnh cần thiết để chịu đựng thời gian rèn luyện bản thân, giống như con chim Bằng, thắng lợi cuối cùng thuộc về những ai chịu đựng và theo đuổi đến phút cuối cùng.

Thất bại là mẹ thành công

Một người biết cách thất bại sẽ không bao giờ gục ngã.

THÁI CÔNG

“Thất bại là mẹ thành công” là một ngôn ngữ Trung Quốc cổ được dạy cho tất cả các học sinh tiểu học ở Trung Quốc. Tôi vẫn còn nhớ rõ lời và giai điệu một bài hát ru về nguyên lý này được dạy năm tôi học lớp một. Tục ngữ dạy rằng: “Cố thêm lần nữa. Hổng một hai lần, cố thêm lần nữa. Càng thêm quyết tâm, càng giỏi chịu đựng. Chớ có sợ hãi, đừng cảm lên nào, cố thêm lần nữa.” Càng lớn, tôi càng quý trọng câu châm ngôn sáng suốt giản dị này.

Dưới đây là câu chuyện về cuộc đời của một người. Anh ta bị thua lỗ trong kinh doanh ở tuổi hai mươi mốt. Anh thất bại trong cuộc chạy đua vào cơ quan lập pháp năm hai mươi hai tuổi, và lại thua lỗ trong kinh doanh năm hai mươi bốn tuổi. Anh bị khủng hoảng bởi cái chết của người yêu vào năm hai mươi sáu tuổi, vì đó mà bị suy nhược thần kinh năm hai mươi bảy tuổi. Hai năm sau, anh thất bại trong cố gắng tranh cử phó tổng thống. Ông tiếp tục thất bại trong một cuộc tranh cử thượng nghị sĩ năm bốn mươi chín tuổi. Cuối cùng, ở tuổi năm mươi hai, ông trở thành tổng thống thứ mười sáu của nước Mỹ. Người đó là Abraham Lincoln.

Tổng thống Abraham Lincoln là người tôi ngưỡng mộ và kính trọng nhất trong tất cả những người từ cổ chí kim. Khi đồng bào ông từ chối bỏ phiếu cho ông, ông có thể rất thất vọng, nhưng nỗi thất vọng lại ra sự dũng cảm để tiếp tục dần bước tới số phận đã được ban của ông. Ông thường hay cười đùa về những thất bại chính trị của mình. Ông hay nói: “Chà, tôi cảm thấy như một chú nhóc bị vấp ngón chân, đau quá không cười nổi nhưng quá kiêu hãnh nên không dám khóc.”

Cứ nhẫn nại mà chịu đựng

Hiểu thấu khó khăn,
Chịu đựng gian khổ,
Dự đoán được nguy cơ,
Vượt lên sự sỉ nhục.

Một người như thế chắc chắn sẽ đạt được thành công và vinh quang.

CHÂM NGÔN TRUNG QUỐC

Tôi đã có lần đọc một tác phẩm kinh điển của châu Á, trong đó có một thanh niên hỏi một bậc tiền bối: “Làm thế nào để con chịu đựng?” Bậc tiền bối trả lời: “Cứ nhẫn nại mà chịu đựng.” Câu nói đơn giản này làm tôi nhớ mãi.

Nhiều người nói với tôi rằng người châu Á rất kiên nhẫn. Thật sự là, sự kiên nhẫn đó không phải là đức hạnh cao quý nhất của họ, mà là họ có một khả năng vô hạn trong việc chịu đựng những điều không thể chịu nổi.

Tính nhẫn nại với Mặt Dày, Tâm Đen

Điều gì làm nên một con người vĩ đại? đó không phải nhờ anh ta có được hình dáng của một hiệp sĩ trong bộ giáp trụ sáng bóng như Thánh George giết rồng. Những hình ảnh như thế được ôm ấp bởi những nhân viên điều hành đang trèo trên những nấc thang chức vụ. Điều khiến cho một người thực sự vĩ đại là việc biết cách chịu đựng những điều không thể chịu đựng và tha thứ những điều không thể tha thứ.

Ai cũng biết cách phát huy khi gặp thuận lợi. Chính những thời điểm thử thách là lúc để phân biệt những người có thực chất với những người chỉ có vẻ bề ngoài. Qua đau khổ và thử thách, người ta chịu đựng nhờ nhẫn nại. Nhờ đó, tinh thần của con người chiến thắng chính bản thân nó.

Mặt Dày, Tâm Đen là nên tảng hỗ trợ bạn trong việc chịu đựng nỗi nhục của sự thất bại và sự chỉ trích, để vượt lên nó và dám làm điều cần thiết để hoàn thành sứ mệnh của bạn. Abraham Lincoln đã nói: “Chúng ta cần có niềm tin rằng lẽ phải tạo nên sức mạnh, và với niềm tin đó, chúng ta dám thực hiện cho đến cùng bổn phận của mình như chúng ta nhận thấy.”

Sức mạnh tạo nên sự dũng cảm và sức lực để chúng ta chịu đựng những điều không thể chịu đựng là sức mạnh của Mặt Dày, Tâm Đen. Tất cả những con người vĩ đại đều có nó. Mặt Dày, Tâm Đen là một trạng thái tinh thần, không phải là một cách ứng xử bề ngoài.

Mặt Dày, Tâm Đen của Abraham Lincoln

Abraham Lincoln, có lẽ là vị tổng thống vĩ đại nhất trong lịch sử nước Mỹ, có được sự hiểu biết hoàn toàn về Mặt Dày, Tâm Đen. Ông thường được mô tả là thiếu tự tin, nhút nhát, bi quan, âu sầu, buồn tẻ, bí ẩn, không thích đối đầu, tự nghi ngờ bản thân và bị ám ảnh bởi ý nghĩ sẽ chết sớm và thậm chí cả khả năng ông sẽ bị điên. Ông không thấy thoải mái trong các cuộc gặp mặt của giới thượng lưu và lời lẽ của ông thường bị cho là không đúng khuôn mẫu.

Ghép tất cả những mô tả này lại, chúng ta thấy chân dung của một người buồn bã, thất bại phải vật lộn để tồn tại trong cuộc sống và nghề nghiệp. Có vẻ như tất cả các tác giả viết sách học làm người của thế kỷ hai mốt đều lấy mẫu từ Abraham Lincoln. Hoàn toàn trái lại, Lincoln là bậc thầy trong những người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen. Chúng ta hãy xem xét một số tính cách Mặt Dày, Tâm Đen của ông.

Sự lạnh lùng

Toàn bộ cuộc đời của Abraham Lincoln là cuộc chiến đấu với những cảm giác không tương xứng của chính ông. Nếu tất cả mọi người được tạo ra một cách bình đẳng, rõ ràng là Thượng đế đã rất khắt khe với sự khởi đầu khiêm tốn của Lincoln. Từ nhỏ, Lincoln đã học để chịu đựng nỗi nhục đi kèm với cái nghèo. Cuộc sống của ông cho tới năm hai mươi một tuổi, khi ông rời bỏ thế giới của cha ông, không hơn gì một con ngựa kéo.

Sau khi Lincoln rời nhà, ông không bao giờ quay trở lại. Vào lúc đó Lincoln có lẽ chưa biết ông muốn cái gì ở cuộc sống, nhưng rõ ràng là ông không hề muốn những gì mà ông đã trải qua trong hai mươi một năm đầu đời.

Lincoln không mời cha ông, Thomas Lincoln, tới dự đám cưới của ông, cũng không đưa gia đình mình về thăm cha. Khi cha ông qua đời tại một hạt lân cận Illinois vào năm 1851, Lincoln không tham dự đám tang.

Một số nhà sử học nghĩ Lincoln khinh thường trình độ trí tuệ thấp kém của cha ông. Tôi nghĩ rằng Lincoln là một người nguyên tắc với một định hướng bẩm sinh về những mục tiêu trong đời của ông. Môi trường của cha ông không nuôi dưỡng ông cả về thể chất và tinh thần. Khi còn là một đứa trẻ, Lincoln đã bị tước đoạt sự an toàn của gia đình, sống trong môi trường khốc liệt vùng biên giới. Khốc liệt hơn cả là sự nghèo đói mà ông đã nếm trải.

Lincoln đã thực hiện bốn phận của mình trong hai mươi một năm. Bất cứ sự đóng góp nào ông có thể làm cho cha mình, ông đã thực hiện xong. Họ đã trả hết nợ với nhau. Không chút tội lỗi hay ác ý, Lincoln không bao giờ gặp lại cha sau năm hai mươi một tuổi. Trong khi một số người có thể xem hành động của ông là nhẫn tâm, những người thấu hiểu Mặt Dày, Tâm Đen biết rằng Lincoln hành động theo cách này để có thể theo đúng số mệnh của ông.

Người ta có thể thấy rằng Lincoln có sức mạnh của sự lạnh lùng. Ông từ bỏ môi trường nguy hiểm của cha ông và tự bảo vệ mình trước sự phán xét của người khác về mối quan hệ với cha ông. Lincoln sở hữu sức mạnh của Mặt Dày, Tâm Đen. Ông thể hiện khả năng này nhiều lần trong suốt cuộc đời mình. Ông luôn hy sinh cái nhỏ cho cái lớn, những mục đích “cao cả.”

Bảo vệ quyền lợi của mình

Là một luật sư, mức phí của Lincoln vừa phải và hợp lý nhưng ông muốn được trả thù lao ngay. Nếu khách hàng từ chối trả tiền thù lao, ông sẽ kiện họ để đòi tiền. Ông là một người chiến binh can trọng biết bảo vệ quyền lợi của bản thân.

Bị coi là thiếu tín ngưỡng

Lincoln có đức tin sâu sắc, nhưng ông không đi lễ nhà thờ. Ông đọc những triết gia vô thần như Voltaire và Thomas Paine. Lincoln đã chịu sự chê trách là “một kẻ không tín ngưỡng và báng bổ.” Vào thời kỳ đó, những giá trị đạo đức bề ngoài có giá trị hơn tất cả. Lincoln có sự tự tin để biết rằng trong thâm tâm ông đầy kính ngưỡng trong mắt chúa, còn sự phán xét của người khác không ảnh hưởng tới ông. Ông là một người Mặt Dày, Tâm Đen thật sự.

Chịu đựng những năm tháng chiến tranh

Có lần Lincoln nói chuyện với một người bạn cũ rằng tất cả những rắc rối và lo lắng trong cả cuộc đời của ông cũng không sánh được với sự chống đối và chỉ trích ông gặp phải trong thời kỳ nội chiến. Ông nói, chúng mạnh đến mức ông không nghĩ rằng ông có thể vượt qua được.

Trong ngọn lửa của cuộc nội chiến, Lincoln đã phải chịu đựng. Có vẻ như Lincoln được sinh ra trong môi trường khắc nghiệt để ông được rèn luyện trở thành một người Mặt Dày, Tâm Đen với mục đích đưa đất nước ông qua khỏi giai đoạn đen tối nhất. Lincoln đã phải chịu vô số những lá thư đầy căm ghét. Từ khắp nơi trong nước Mỹ vang lên những lời la lối rằng ông quá ngu dốt và không thích hợp để làm tổng thống hay thống nhất đất nước. Đúng là Lincoln không quá chắc chắn về bản thân, thiếu kinh nghiệm và u sầu. Nhưng ông còn hơn thế. Ông là một người quả quyết – một người Mặt Dày, Tâm Đen.

Lòng dạ sắt đá

Cuộc chiến càng trở nên khốc liệt, Lincoln càng thêm sắt đá. Lincoln lập luận rằng “Sự khẩn thiết không biết đến luật pháp.” Lincoln áp dụng các biện pháp thời chiến mỗi lúc một khắc nghiệt hơn: thực hiện thiết quân luật và bố ráp. Thường dân bị xét xử bởi tòa án quân sự không có bồi thẩm đoàn. Ông cho bắt giữ ít nhất mười bốn nghìn người, gồm cả một nghị sĩ.

Khi Lincoln bị chỉ trích, ông đáp rằng nỗi tiếc lớn nhất của ông là đã không bắt giữ tướng Robert E. Lee khi còn cơ hội.

Một người được tạo nên cho thời đại của ông

Một người vĩ đại như Abraham Lincoln là ân huệ của Thượng đế dành cho thời đại của ông. Sức mạnh của Lincoln không bị tiêu tan bởi những cơn u sầu của ông; ngược lại, ông có được sức mạnh từ quá khứ bất hạnh của mình. Ông đã chịu đựng điều không thể chịu đựng nổi từ thời thơ ấu cho tới khi trưởng thành.

Cuộc sống khắc nghiệt mà ông trải qua đã tạo cho ông khả năng chịu đựng gánh nặng của cả đất nước. nhờ đó, dựa vào sức mạnh bản thân, ông đã dẫn dắt đất nước qua thời kỳ thử thách cam go nhất.

Tìm kiếm một cuộc sống không stress

Hãy tưởng tượng tôi có thể cho bạn một công thức hay một viên thuốc thần kỳ có thể giúp bạn xóa bỏ ngay lập tức những kinh nghiệm xấu trong cuộc đời bạn. Cuộc đời bạn sẽ tuyệt vời như thế nào? Bạn sẽ không lo lắng và sẽ sống không stress. Đúng thế không? Đây chẳng phải là niềm ước mơ cao nhất trở thành hiện thực sao?

Nhưng sự thật là nếu viên thuốc hay công thức ấy có tồn tại, nó sẽ không thể làm cho bạn hạnh phúc hay thậm chí là hết áp lực. Các nhà nghiên cứu tại Đại học California ở Berkeley đã chứng minh điều này bằng một nghiên cứu cho thấy xã hội chúng ta đã đặt nặng quá mức việc loại bỏ những kinh nghiệm xấu trong cố gắng loại bỏ stress.

Việc tránh được những kinh nghiệm xấu trong cuộc đời không đủ để tạo nên chất lượng cuộc sống của chúng ta. Làm người chúng ta cần đến những thử thách để phát triển đầy đủ và tạo ra những khía cạnh tích cực của bản thân. Cách duy nhất để cảm thấy thật sự hạnh phúc là đối mặt với những thử thách này và vượt qua. Là con của Đấng thiêng liêng, chúng ta muốn chạm vào từng sợi chỉ dệt lên cuộc sống cả tốt lẫn xấu và cảm thấy đầy sức sống khi vươn lên trong cuộc đời.

Sự nhẫn nại, nguy cơ và cơ hội

Thượng đế là đấng công nghiêm khắc nhất trên đời.
Ngài thử thách bạn không ngừng nghỉ
Khi niềm tin hay sức khỏe từ bỏ bạn.
Bạn gục ngã,
Ngài bèn chìa tay giúp đỡ
Ngài cho bạn thấy không được từ bỏ đức tin...
Tôi không thể nhớ có một hoàn cảnh nào mà,
Vào phút cuối cùng. Ngài đã từ bỏ tôi.
MAHATMA GANDHI

Từ “sự khủng hoảng” hay “nguy cơ” trong tiếng Hoa gồm hai chữ: nguy hiểm và cơ hội. Quan sát cuộc sống, các nhà thông thái Trung Quốc cổ nhận thấy bản chất thực sự của nguy cơ là một cơ hội trá hình. Điều này tương tự như cách nghĩ của phương tây: “Khi Thượng đế đóng một cánh cửa lại, Ngài luôn mở ra một cánh cửa sổ.”

Không có sức mạnh để chịu đựng nguy cơ, chúng ta sẽ không nhận ra cơ hội trong đó. Chính trong quá trình chịu đựng mà cơ hội tự bộc lộ. Cơ hội luôn luôn tồn tại trong một tình huống khủng hoảng, nhưng nếu ta mất tinh thần trong một cuộc thử thách gian nan, chúng ta sẽ bị những cảm xúc của chính mình che mắt. Khi chúng ta bình tĩnh chịu đựng điều không thể chịu đựng nổi, cơ hội về một điều tốt đẹp hơn sẽ xuất hiện.

Nguy cơ – một sự đổi mới cho cuộc đời bạn

Lời dẫn lối thiêng liêng thường xuất hiện.
Khi chân trời đen tối nhất.
MAHATMA GANDHI.

Tất cả chúng ta đều chào đón những sự thay đổi tốt hơn. Tuy nhiên, thay đổi tốt hơn đôi khi lại mang về bề ngoài trái ngược. Cũng như với một ngôi nhà cũ, để tái cấu trúc lại và trang hoàng lại, trước tiên bạn phải dỡ bỏ mọi thứ. Rồi bạn lại dựng mọi thứ lên lại. Ngôi nhà không biết sợ hãi. Nhưng đối với việc cải tổ cuộc đời mình, chúng ta sợ hãi và cố chống lại.

Bất cứ khi nào gặp nguy cơ, đó là lúc kiểm tra khả năng chịu đựng của chúng ta. Không có khả năng chịu đựng những rối loạn tình cảm và sự hỗn loạn kèm với thay đổi, sẽ không có hy vọng về việc xây dựng lại. Chịu đựng không bao giờ là một việc dễ dàng, nhưng nó là một yếu tố quan trọng để vượt qua nguy cơ.

Những biện pháp thực hành sau rất có ích trong một tình huống khủng hoảng. Những biện pháp này bao hàm sự chịu đựng sẽ đẩy bạn qua cuộc hành trình thoát khỏi đêm đen của cuộc đời.

1. Ngưng chống trả

Sau khi chúng ta làm bất cứ điều gì mà chúng ta có thể nghĩ ra để giải quyết một nguy cơ, một trong những tình huống sau có thể xảy ra. Hoặc là, chúng ta thừa nhận thất bại và cảm thấy mình là nạn nhân của hoàn cảnh. Hoặc là, cuối cùng chúng ta đã đủ chứng minh để từ bỏ chống trả và ngưng không cố sửa chữa tình huống theo quan niệm của chúng ta về “sự đúng đắn.” Chúng ta lấy hết can đảm để đối mặt với nỗi sợ của mình. Làm như thế, chúng ta bắt đầu phát hiện ra những khả năng mới. Một người sắp chết đuối vùng vẫy hết sức mình, thế nhưng những con sóng mạnh hơn sức lực yếu ớt của anh ta. Anh ta gào lên kêu cứu. Những người cứu hộ tới, nhưng không ai có thể nắm lấy để vớt anh ta lên vì anh ta không ngừng vùng vẫy. Chỉ đến khi anh ta thôi giãy giụa, anh ta mới có thể được giữ lấy và cứu thoát.

2. Đề một giải pháp tự xuất hiện một cách rõ ràng

Khi gặp nguy cơ, giống như một người sắp chết đuối, chúng ta hất cả bàn tay giúp đỡ mà Thượng đế chia ra cho chúng ta trong nỗ lực vùng vẫy một cách hốt hoảng. Trong mỗi lần nguy cơ, bàn tay giúp đỡ của Thượng đế luôn chia ra dưới dạng những cơ hội mới. Mấu chốt để nhận ra những cơ hội này là thôi hoảng hốt và đi theo dòng chảy, để cho một giải pháp tự xuất hiện.

3. Hiểu rõ nỗi đau đớn và sâu khổ của bạn

Bất cứ khi nào gặp phải thảm kịch, sẽ chẳng ích gì nếu tôi nói bạn đừng đau khổ và cứ sống như đó chỉ là một giấc mơ. Cuộc đời có thể là một giấc mộng và một vở kịch trong con mắt của Đấng sáng tạo, nhưng chúng ta kẹt trong những cơn ác mộng. Trong thời kỳ Stress, hãy phân tích nỗi đau của bạn, bởi vì trước khi chúng ta có thể trải nghiệm hoàn toàn nỗi đau của mình, sẽ rất khó tận dụng những khả năng mới. Tuy nhiên, đừng đắm chìm trong cảm giác khốn khổ quá mức. Hãy giữ kín bất hạnh của bạn và chỉ chia sẻ với những người có thể thực sự nâng đỡ bạn.

Walter bị cho nghỉ việc vào tháng 12 năm 1991, ngay trước lễ Giáng sinh. Ông thấy lòng tan nát và tổn thương khi bước ra khỏi văn phòng làm việc, nhưng về đến nhà ông cố gắng nói với vợ một cách bình tĩnh và dũng cảm về nỗi bất hạnh này. Ông muốn cư xử “như một người đàn ông”, kìm nén những cảm xúc của mình. Nhưng Karen vợ ông biết là ông bị tổn thương nặng nề, nên bà cố gắng giúp ông nói về vấn đề này. Đầu tiên bà thấy rất khó khiến ông mở lời, nhưng cuối cùng ông đã khóc lớn và cứ tiếp tục khóc không kiềm lại được. Khi ông khóc, ông nói ra những lo lắng của ông cảm giác tội lỗi và bị mất việc và những vấn đề khác mà ông đã giấu kín trong lòng bao lâu nay. Ông khóc trong ba ngày liền.

Ngày thứ hai, sau một đêm mất ngủ, ông đi ra ngoài lúc 6 giờ sáng đến quầy rượu ở góc phố. Người bán hàng trung niên trông có vẻ am hiểu hỏi có phải ông muốn ăn mừng Giáng sinh sớm không. Ông trả lời rằng không phải, mà là ông mới bị mất việc.

“Tôi hiểu”, người bán hàng nói. “Tôi đã từng làm tiếp thị và bán hàng cho một công ty lớn. Nhưng sau khi bị mất việc, vợ con tôi đã rời bỏ tôi và tôi đã trôi dạt đến chỗ làm này.”

Lập tức nước mắt cả hai người đàn ông trào ra. Thời khắc đó, cả hai cảm nhận sâu sắc vết thương lòng của họ.

Bình thường Walter không uống nhiều, nhưng chiều hôm đó sau khi uống hết bia ông muốn quay lại tiệm rượu để mua thêm và tiếp tục chuyện trò với người bán hàng. Karen bảo ông đừng chia sẻ với người bán hàng vì việc đó chỉ càng làm tăng thêm cảm giác thất bại của Walter. Bà cảm thấy Walter có thể nảy sinh ý nghĩa chịu chung số phận và sẽ có kết cục như người bán hàng. “Nỗi bất hạnh dễ bị khơi dậy”, bà nói. “Đến thăm người bán hàng sẽ làm tăng thêm nỗi đau của cả hai người.”

Sau ba ngày khóc lóc và uống rượu, Walter thấy kiệt quệ về thể chất và cảm xúc, nhưng ông gượng dậy và bắt đầu nói chuyện với Karen về việc ông

nên làm gì tiếp theo. Họ đọc quảng cáo trên báo, tìm kiếm trong kho, mượn từ thư viện những cuốn sách nói về cách thay đổi công việc, và đọc cách viết đơn xin việc sao cho có vẻ năng động. Walter dành tất cả thời gian để tìm việc. Trong vòng ba tuần, ông có năm cuộc phỏng vấn và cuối cùng có được một chỗ làm tốt hơn công việc cũ – một công việc lương cao hơn, được nghỉ phép nhiều hơn hai tuần mà chỉ làm bốn ngày một tuần.

4. Hãy để đêm tối qua đi

Đi theo dòng chảy không phải là từ bỏ nỗ lực mà là việc chấp nhận thực tế. Đó là việc nhận ra khi nào là lúc hành động và khi nào nên chờ đợi. Sau khi bạn đã làm tất cả những gì sức người có thể làm trong giai đoạn khủng hoảng mà tình huống vẫn ngoài tầm giải quyết của bạn, bạn nên vận dụng đến sự nhẫn nại. Hãy để đêm tối qua đi.

Có một điều chắc chắn trong cuộc đời này: nó luôn luôn thay đổi. Những con thú sống trong hoang dã hiểu rõ điều này. Sau một mùa hè thỏa thuê sẽ đến một mùa đông khắc nghiệt đầy thử thách; sau đó sẽ tiếp nối bởi mùa xuân. Trong thế giới những tạo vật của Thượng đế, chỉ có con người là sợ hãi khi gặp thay đổi.

5. Đừng biểu lộ chỗ tổn thương của bạn

Trong nguy cơ , đừng để người ngoài can thiệp vào nỗi bất hạnh của bạn. Ngay cả những người biết cảm thông nhất cũng thích ở bên kẻ chiến thắng. Những người ngoài cảm thấy bất lực vì không giúp đỡ được bạn giải quyết vấn đề của bạn. Vì thế, sau khi đã bày tỏ sự cảm thông, họ có xu hướng tránh bạn vì không muốn thể hiện sự bất lực của họ. Với những người có được sự thỏa mãn được biết rằng họ có thể làm tổn thương bạn. Hãy để họ thấy rằng nguy cơ bề ngoài của bạn hóa ra là một cơ may. Đây không phải là một lời nói dối, mà là một sự thực. Hãy là một tay chơi bài lão luyện, giữ vẻ mặt lạnh lùng và thần kinh thép.

6. Bất động dẹp bỏ sự hỗn loạn

Khi thay đổi mạnh mẽ và sự hỗn loạn xảy ra trong đời, một phương cách đối phó hữu hiệu là bất động. Trong thời kỳ hỗn loạn, khi bất cứ điều gì bạn cố làm để cứu chữa tình huống lại tác dụng ngược, hoặc là bạn phải hủy bỏ tất cả những gì đã làm và bắt đầu lại tất cả, hãy ngưng lại ngay lập tức và không làm gì cả. Hãy chờ bụi lắng xuống, và hầu như chắc chắn bạn sẽ thấy một con đường rõ ràng nằm ở phía trước.

Không làm gì cả không phải là dễ thực hiện, đặc biệt khi cuộc sống của một người bị đảo lộn. Nó đòi hỏi rất nhiều sức chịu đựng và khả năng kiểm soát phản ứng bản thân của chúng ta vốn không ngừng cố gắng để cứu chữa tình huống.

Khi bạn ở trạng thái bất động, bạn sẽ có thu nhập và nuôi dưỡng sức mạnh bên trong của bạn. Bằng cách làm như thế, không lo lắng và với thái độ坦然 nhiên, bạn có thể tập trung được và tạo một động lượng mạnh mẽ và một sự thấu suốt không thể lay chuyển. Khi bạn nhận ra thời gian thích hợp để hành động, nguồn năng lượng mới tạo lập này sẽ trợ giúp bạn trong việc đạt những kết quả ao ước.

7. Hãy sống cuộc đời mình như đó là cuộc đời một ai khác

Nếu bạn thấy cuộc đời mình là không thể chịu đựng nổi thì hãy tưởng tượng cuộc đời bạn đang sống không phải của bạn mà là của một ai khác. Đã bao giờ bạn để ý thấy bạn thường xuyên giải quyết tốt những vấn đề của người khác? Lần tới khi ở giai đoạn khủng hoảng, thay vì nhìn nhận nguy cơ như vấn đề của bạn, hãy cố gắng tưởng tượng rằng cuộc đời bạn là của một ai khác. Bằng cách đó bạn có thể tìm kiếm giải pháp và có được rất nhiều sự thoải mái và tự do.

Bạn sẽ không sợ sự chỉ trích và không thấy đau đớn vì thất bại. Bạn sẽ đón được những cơ hội mà bạn thường bỏ qua. Đột nhiên, hàng hà cơ hội sẽ tự hé lộ. Bạn cảm nhận một sự dễ dàng bất ngờ trong giải quyết công việc; rốt cuộc, bạn không phải đang sống cuộc đời “của bạn.” Vấn đề là của người khác, bạn chỉ tạm thời là người xử lý tình huống. Thái độ của bạn sẽ thay đổi, khi cuộc đời cũ vốn không thể chịu đựng nổi của bạn nhận được vô số khả năng mới.

Trên bàn tôi đặt một tấm biển đề: “Hãy sống cuộc đời mình như đó là cuộc đời một ai khác.” Điều này giúp tôi nhớ ra không để mình mắc kẹt trong màn kịch cuộc đời.

Tôi chia sẻ ý nghĩ này với một người bạn của mình. Cuộc thảo luận đã thúc đẩy anh nói với tôi: “Thật sự là, cuộc đời bạn đang sống không phải là của bạn theo một cách nào đó. Hầu hết chúng ta sống theo suy nghĩ trong đầu của mình, nhưng con người trong đầu ấy không thực sự là chúng ta. Chúng ta sống với một đầu óc đầy những hy vọng, sợ hãi, và những ảo tưởng đến mức về cơ bản chúng ta không cảm nhận được phần lớn hiện thực của mình. Ý tưởng mà bạn đưa ra có thể giải phóng người ta khỏi những hạn chế mà họ đặt cho chính họ. Hầu hết chúng ta bị kẹt trong cảm nghĩ của chúng ta về chuyện chúng ta nghĩ mình là ai hay là gì.”

Biết cách xử lý nghịch cảnh là một kỹ năng rất có giá trị. Điều đó hoàn toàn là ở trạng thái tư tưởng trạng thái Mặt Dày, Tâm Đen.

Những hạn chế và sự chịu đựng

Cách bạn nhìn nhận những hạn chế của mình sẽ quyết định cách thức nó tác động đến bạn. Mặc dù tôi đã bàn về điểm này trong chương về tư duy tiêu cực, tôi muốn nhắc lại nó ở từ góc nhìn về sự chịu đựng. Bạn không thể biến những hạn chế thành vốn quý trừ khi bạn có thể chịu đựng những giai đoạn đen tối, chán nản.

Những kinh nghiệm tiêu cực của chúng ta trong đời là những yếu tố rất quan trọng đối với chúng ta để hoàn thành số mệnh đã định. Trừ khi bạn có sức chịu đựng để sống qua đêm đen, bạn sẽ không được chứng kiến bình minh huy hoàng.

Gần đây tôi đã có một bài nói chuyện trước một cử tọa người Mỹ gốc Phi đông đảo. Cử tọa của tôi nói rằng bởi vì một vài người trong số họ sinh ra là người da đen và nghèo khó, họ cảm thấy họ đã có một điểm xuất phát rất thấp trong đời. Tôi đã trả lời: “Hãy nghĩ đến Dr. Martin Luther King. Nếu ông sinh ra là người da trắng và giàu có, ông sẽ trở thành một người như thế nào? Ông sẽ chỉ là một anh chàng trai da trắng lanh lợi nữa mà thôi.” Thật sự là, bạn không cần phải làm gì để biến những hạn chế của bạn thành vốn quý vì định mệnh đã làm điều đó cho bạn.

Dr. King đã không chọn sinh ra là người Mỹ gốc Phi, nhưng ông đã sinh ra như thế. Thomas Edison đã không chọn để bị chứng thiếu khả năng học đọc, khiến ông không thích hợp để đến trường. Tuy nhiên, vì Edison không đi học ở những ngôi trường bình thường, trong thế giới của ông mọi điều đều có thể con người ông và mọi cái ở ông đều là vốn quý của ông.

Điều phân biệt giữa cá nhân hái lượm được quả ngọt từ những điểm tương tự như là hạn chế của họ với những người bị khuất phục bởi những hạn chế đó nằm ở khả năng chịu đựng của họ trong khi học cách sử dụng những hạn chế đó là công cụ gọt giũa lên thành công của họ.

Quả ngọt của sự chịu đựng

Dick làm việc cho một công ty kỹ thuật thiết kế chuyên dụng. Chuyên môn của anh là về lĩnh vực rô bốt. Hai năm trước, anh được công ty thuê để chế tạo một hệ thống điều khiển bằng rô bốt cho các thiết bị công nghiệp. Chủ công ty đã có một viễn cảnh chói lọi, coi đó là con át chủ bài của công ty. Thời gian trôi qua, sự phức tạp của hệ thống tạo ra những nghi ngờ trong suy nghĩ của chủ công ty về giá trị của dự án. Ông càng nghi ngờ trong suy nghĩ của chủ công ty về giá trị của dự án, vị trí của Dick trong công ty càng giảm sút. Đầu tiên anh được tuyển làm giám đốc dự án; sau đó anh chỉ còn là kỹ sư thông thường hỗ trợ cho những dự án khác.

Nhiều lần Dick đã nghĩ đến chuyện ra đi, nhưng tận trong thâm tâm anh muốn dự án được hoàn thành. Anh tin nó sẽ là một bộ phận phần cứng có tính cách mạng trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp, vì thế anh tiếp tục làm việc. Mỗi ngày, sau khi hoàn thành phần việc của mình trong dự án khác, anh làm việc cho dự án điều khiển bằng rô bốt của mình. Trong lúc đó, công ty đã chế tạo ra một dạng phần cứng thiết bị sản xuất không có tính năng thông minh. Người chủ bắt đầu có suy nghĩ khác rằng mọi người thực sự chỉ cần loại phần cứng bình thường có thể hoạt động tốt.

Một ngày nọ người chủ nói với Dick: “Tôi đang nghĩ về việc bỏ luôn dự án điều khiển bằng rô bốt” Dick đã đặt hết tâm huyết vào dự án, và anh biết ích lợi của dự án. Anh phản đối một cách quyết liệt: “Nếu ông không muốn hệ thống điều khiển nữa, tôi tự mình đi tìm những khách hàng cho những thiết bị ứng dụng khác.” Người chủ bỏ đi không nói gì. Dick đứng đó, hoàn toàn chán nản, nhưng anh tiếp tục công việc của mình.

Hai ngày sau cuộc nói chuyện, một nhà sản xuất từ Châu Âu tới nước Mỹ để xem bản thử nghiệm thiết bị phần cứng của công ty. Người chủ biết rằng đây là một vụ ít có khả năng thành công vì hãng sản xuất đó đã đi thăm hơn năm công ty trên toàn thế giới. Sau ba ngày thuyết trình, tình cờ một viên trưởng phòng đề cập đến hệ thống điều khiển bằng rô bốt đã hoàn tất được 95% công việc. Khách hàng từ châu Âu yêu cầu được xem thử vào hôm sau.

Dick có thể thuyết trình dự án của anh. Đó là một thành công rực rỡ. Sau buổi chạy thử, khách hàng chỉ nói đến phần cứng điều khiển bằng rô bốt của Dick. Họ nói với người chủ: “Đây chính là điều tuyệt vời nhất trong chuyến đi của chúng tôi.” Hãng sản xuất nước ngoài đã mua toàn bộ hệ thống, trị giá hơn hai triệu đô la.

Dick đã chịu đựng nổi ê chề khi bị hạ chức và làm việc trên một hệ thống mà không ai nghĩ là quan trọng. Cuối cùng, người chủ công ty bắt đầu nghĩ

rằng cái nhìn ban đầu của ông ta đã luôn luôn đúng.

Một chiến lược cho sự lãng mạn

Đức tính chịu đựng có vô vàn ứng dụng, không chỉ giới hạn trong quan niệm truyền thống của chúng ta. Ví dụ như, rắc rối trong mối quan hệ nam – nữ là khi người đàn ông thích người phụ nữ, cô ta lại không thích anh. Khi người phụ nữ thích người đàn ông, anh ta lại không thích cô. Những mối quan hệ phổ biến giữa hai giới giống như trò chơi kéo có hơn là một câu chuyện, một sự lãng mạn nên thơ Đường như trong rất nhiều người đàn ông và nhiều người phụ nữ, có một tay thợ săn vô hình, một kẻ giấu mặt thích trò chơi kéo có hơn là thích sự gần gũi. Và thế là trò chơi cứ tiếp tục.

Lần tới khi bạn để thấy những đặc tính của gã thợ săn này trong mối quan tâm lãng mạn của bạn, cứ tiến lên và tạo ra cuộc săn đuổi bằng cách trước hết áp dụng sự lãnh đạm của Mặt Dày, Tâm Đen hãy giả vờ. Hãy ngăn giữ bạn trước nhu cầu tự nhiên muốn được gần gũi và thân mật. Lùi lại vừa đủ để không làm mất sức hút giữa bạn và người bạn theo đuổi, và hãy để đối phương có được sự thú vị phải theo đuổi bạn.

Tuy nhiên, bạn không thể áp dụng chiến lược này trừ khi bạn có thể thâm nhuần tinh thần chịu đựng và đành phải từ bỏ niềm vui làm một người thợ săn. Bí quyết có thể giúp bạn chịu đựng được nỗi khổ của sự xa cách đó là hãy luôn để mắt đến mục tiêu của bạn. Mục tiêu của mỗi người sẽ khác nhau. Với một người, đó là một mối quan hệ gắn bó, nghiêm túc, trong khi những người khác chỉ đơn giản muốn một quan hệ thông thường. Điểm mấu chốt là bạn đạt được mối quan hệ này và giành được “phần thưởng” theo mong muốn của bạn. Gần đây một người bạn của tôi kể với tôi rằng anh và bạn gái của anh không được vui vẻ lắm. Cụ thể là, cô đã tuyên bố muốn gặp người khác. Bạn tôi vô cùng chán nản vì anh rất gắn bó với cô gái. Tôi khuyên anh thử một biện pháp mạnh mẽ vì gần như là anh đã mất cô rồi.

Anh đến gặp cô bạn gái và nói rằng cô có thể gặp gỡ bất cứ ai cũng được, miễn là không phải anh. Ba ngày sau, họ làm đám cưới ở Las Vegas. Tôi không chắc là hôn nhân của họ sẽ lâu bền, nhưng ít nhất thì anh bạn của tôi rất hạnh phúc vì đã giành được “phần thưởng” của mình.

Kết luận

Tinh thần chịu đựng là một trong những khái niệm giàu sức mạnh nhất mà chúng ta có thể học hỏi. Nó sẽ hoàn tất những mục tiêu của bạn không cần đến sự cố gắng bề ngoài nào. Bạn không cần chinh phục người khác, bạn chỉ cần cứng rắn với chính bạn. Khả năng chịu đựng là chất liệu tinh thần tự nhiên của bạn. Sức mạnh giúp người ta có thể chịu đựng điều không thể chịu đựng nổi cũng chính là nguồn gốc của Mặt Dày, Tâm Đen.

Tóm tắt những điểm chính

- Tinh thần chịu đựng là một phẩm chất bắt buộc trong quá trình phát triển nhân cách của chúng ta. Tinh thần này không hề xa lạ đối với những người định cư tiên phong đã lập nghiệp tại nước Mỹ. Nhờ sự chịu đựng, nước Mỹ đã được khai sinh và lớn mạnh.
- Khi một con người được dự định cho những thành tựu lớn lao trong cuộc sống, sự chuẩn bị cho cuộc hành trình đầy sẽ vô cùng công phu.
- Thất bại là mẹ thành công.
- Cứ nhẫn nại mà chịu đựng – hiểu thấu khó khăn, chịu đựng gian khổ, dự đoán được nguy cơ, vượt lên sự sĩ nhục, một người như thế chắc chắn sẽ đạt được thành công và vinh quang.
- Điều khiến cho một người thực sự vĩ đại là việc biết cách chịu đựng những điều không thể chịu đựng và tha thứ những điều không thể tha thứ. Ai cũng biết cách phát huy khi gặp thuận lợi. Chính những thời điểm thử thách là lúc để phân biệt những người có thực chất với những người chỉ có vẻ bề ngoài.
- Qua đau khổ và thử thách, người ta chịu đựng nhờ nhẫn nại. Nhờ đó, tinh thần của con người chiến thắng chính bản thân nó.
- Mặt Dày, Tâm Đen là nền tảng hỗ trợ bạn trong việc chịu đựng nỗi nhục của sự thất bại và sự chỉ trích, để vượt lên nó và dám làm điều cần thiết để hoàn thành sứ mệnh của bạn.
- Trong họa có phúc. Quan sát cuộc sống, các nhà thông thái Trung Quốc cổ nhận thấy bản chất thật sự của nguy cơ là một cơ hội trá hình. Điều này tương tự như cách nghĩ của Phương Tây “Khi Thượng đế đóng một cánh cửa lại, Ngài luôn mở ra một cánh cửa sổ.”
- Không có sức mạnh để chịu đựng nguy cơ, chúng ta sẽ không nhận ra cơ hội trong đó. Chính trong quá trình chịu đựng mà cơ hội tự bộc lộ.
- Cơ hội luôn luôn tồn tại trong một tình huống khủng hoảng nhưng nếu ta mất tinh thần trong một cuộc thử thách gian nan. Chúng ta sẽ bị những cảm xúc của chính mình che mắt. Khi chúng ta bình tĩnh chịu đựng điều không thể chịu đựng nổi, cơ hội về một điều tốt đẹp hơn sẽ xuất hiện.
- Đi theo dòng chảy không phải là từ bỏ nỗ lực mà là việc chấp nhận thực tế. Bạn phải học cách nhận ra khi nào là lúc hành động và khi nào

nên chờ đợi.

- Khi bạn ở trạng thái bất động, bạn sẽ có thể thu nhập và nuôi dưỡng sức mạnh bên trong của bạn. Bằng cách làm như thế, không lo lắng và với thái độ坦然 nhiên, bạn có thể tập trung được và tạo một động lượng mạnh mẽ và một sự thấu suốt không thể lay chuyển.
- Hãy sống cuộc đời mình như đó là cuộc đời một ai khác. Bằng cách đó bạn có thể tìm kiếm giải pháp và có được rất nhiều sự thoải mái và tự do. Thái độ của bạn sẽ thay đổi.
- Những hạn chế tùy thuộc vào cách bạn nhìn nhận chúng; bạn có thể dễ dàng biến chúng trở thành vốn quý khi bạn nhìn những hạn chế của mình với con mắt khác. Tuy nhiên, người ta sẽ không thể biến những hạn chế thành cơ hội nếu anh ta không có sức chịu đựng để vượt qua những giai đoạn tăm tối.
- Những kinh nghiệm tiêu cực của chúng ta trong đời là những yếu tố cần thiết yếu đối với chúng ta để hoàn thành số mệnh đã định. Tuy nhiên, khi bạn có sức chịu đựng để sống qua đêm đen, bạn sẽ không được chúng kiến bình minh huy hoàng.

Bạn kiếm sống bằng những gì nhận được từ người khác.
Bạn tạo nên cuộc đời mình bằng những gì bạn cho đi.
CHÂM NGÔN ÁN ĐỘ

Chương 7. Bí mật về tiền

Sự nghèo đói là kẻ thù hung hãn nhất.

MAHATMA GANDHI

Tiền bạc không phải là phần thưởng hoàn hảo đối với một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen nhưng với hầu hết mọi người nó là một điều quan trọng.

Trí tuệ Trung Hoa cổ đại

Khi còn là một đứa trẻ, tôi học viết từng chữ Hoa bằng cách viết đi viết lại các nét cho đến khi chúng khắc sâu vào trí nhớ đến mức tay tôi có thể viết một cách tự động. Tôi đã học nghĩa thông dụng của các chữ nhưng không bao giờ nghĩ tới ý nghĩa sâu xa của bản thân các ký hiệu. Giờ đây, khi đã trưởng thành, tôi thường kinh ngạc bởi trí tuệ tinh tué và nên thơ của những học giả Trung Hoa cổ đại đã tạo nên các từ bằng những ký hiệu tượng hình đại diện cho những yếu tố cơ bản trong cuộc sống của họ và của thế giới xung quanh của họ. Chữ Tiền trong tiếng Hoa gồm ba bộ ghép lại. Một bộ là bộ kim (vàng). Hai bộ kia là hai bộ “qua”, tượng trưng cho những ngọn giáo. Chữ Cùn (nghèo khó) cũng gồm có ba bộ. Các bộ ký hiệu này mô tả một người đứng dưới một cái hố, còng người xuống tựa như bị đè bởi một gánh nặng khủng khiếp. Những chữ viết này không chỉ tượng trưng cho khái niệm tiền và nghèo chúng còn biểu lộ điều gì đó chân thực và ý nghĩa về những khái niệm này.

Trong những năm học đại học ở Đài Loan, một người bạn đã rủ tôi đi cùng đến chỗ một ông thầy bói ở đó. Sau khi ông thầy đã nói về tương lai của bạn tôi, cô nhờ ông coi cho tôi. Ông thầy đưa cho tôi một mảnh giấy và một cây cọ, bảo tôi viết một chữ. Tôi đã viết chữ Thiên (trời). Ông thầy cầm mảnh giấy nghiên cứu một hồi. Ông viết bên cạnh đó chữ Tiền: bộ kim (vàng) đứng cạnh hai bộ qua (2 ngọn giáo).

“Hãy nghiên cứu thật kỹ từ này”, ông dặn: “Nó sẽ tiết lộ cho cô bí mật về đồng tiền. Vàng gắn chặt với sự tranh đấu.”

Khi tôi nhớ lại lời của ông già, tôi băn khoăn không rõ tại sao có hai ngọn giáo gắn với ý tưởng về tiền. Tôi thấy dường như người ta có ý nói để có được của cải phải có một cuộc chiến đấu. Tôi viết lại chữ tiền và nghiên cứu cẩn thận như lời ông già dặn. Và đột nhiên, tôi ngộ được bí mật của đồng tiền và bản chất hai mặt của cuộc chiến đấu đi kèm với nó.

Trận chiến bên ngoài

Ngọn giáo đầu tiên tượng trưng cho trận chiến bên ngoài để tồn tại. Mặc dù trái đất thật giàu có, nhưng những của cải của nó không được ban đều cho hàng tỉ con người chia nhau sự giàu có đấy. Từ khi bắt đầu nền văn minh đến nay, nước này đánh nhau với nước khác để chiếm đoạt của cải. Trong cuộc chiến hàng ngày giữa các cá nhân, sự đối đầu không trực tiếp và đẫm máu như giữa các quốc gia, nhưng nó thật sự cũng tàn nhẫn như thế.

Trong thế giới công nghiệp hiện đại, cuộc chiến đấu chính yếu để tồn tại có dạng cuộc chiến để kiếm tiền. Tiền rất quan trọng để duy trì thành công của một người. Một doanh nghiệp cung cấp bởi một sản phẩm hay dịch vụ tuyệt vời vẫn có thể bị đè bẹp bởi một đối thủ cạnh tranh kém hiệu quả hơn nhưng lại nhiều vốn. Một nhà chính trị có tài và lỗi lạc sẽ không thực hiện được chương trình hành động của mình nếu thiếu tiền và thất bại trong bầu cử trước một đối thủ kém hơn. Một vở múa ba lê, được dàn dựng nếu như các tác giả không thu hút được nguồn tài trợ cần thiết. Bất cứ ai muốn thực hiện các mục tiêu của mình hay muốn chia sẻ một phần của cải của thế giới trước hết phải chuẩn bị để chiến đấu vì tiền.

Nhiều lần trong các cuộc nói chuyện của tôi, mọi người hỏi: “nếu tôi không có tiền, làm thế nào để bắt đầu kinh doanh để kiếm tiền?” Nolan Bushnell đã thành lập công ty trò chơi điện tử Atari với chỉ năm trăm đô la. Bốn năm sau, anh bán công ty của mình cho Tập đoàn viễn thông Warner với giá hai mươi tám triệu đô la. Với hai mươi tám triệu đô la, anh bắt đầu mở rất nhiều công ty và tốn hàng triệu đô la để duy trì nhưng nhiều cái trong số đó đã phá sản. Một dự án có giá trị có thể thành công nhờ một số vốn ít ỏi khi người ta sẵn lòng chiến đấu vì cơ hội để thực hiện mong ước của mình.

Đó không bao giờ là một con đường bằng phẳng dễ đi. Nếu bạn không có một ý tưởng đáng giá và khả năng thực hiện tốt thì tiền không thôi chưa đủ. Nó chỉ giúp bạn kéo dài sự tồn tại trước khi mất hết. Vì thế trò chơi kiếm tiền không chỉ là việc tìm được tiền vốn; còn phải có một ý tưởng hay và khả năng làm cho tiền vốn sinh sôi nảy nở bằng những nỗ lực thích đáng.

Trận chiến bên trong

Ngọn giáo thứ hai diễn tả trận chiến bên trong. Trước khi một người có thể chiến đấu và giành thắng lợi trong trận chiến bên ngoài, anh ta phải thắng được trận chiến bên trong. Cái nghèo là một trạng thái tư duy nhiều hơn là một điều kiện bên ngoài. Nhiều người chiến đấu vì những phần thưởng nhỏ bé vì họ bị nhốt trong một niềm tin giả tạo rằng họ không phải là những người đáng được hưởng những thứ tốt hơn trong đời. Việc thay đổi tư duy của bạn rất quan trọng: bạn xứng đáng với bất cứ phần thưởng vật chất nào mà bạn tìm kiếm, miễn là bạn giành được nó một cách trung thực và đáng kính.

Những phần thưởng không được tìm kiếm

Người ta kể chuyện về một vị thánh nhờ đức hạnh cao cả của mình được các thiên thần đưa lên thiên đường chơi. Khi các thiên thần đưa ông thăm tòa lâu đài trên thiên đường, họ đi qua một hành lang lớn chất đầy những món quà đủ loại. Ông hỏi những người hướng dẫn tại sao những món quà lại nằm đó. Họ trả lời: “Đây là tất cả những thứ mà người ta cầu xin nhưng lại ngừng cầu nguyện ngay trước khi chúng được ban tặng.”

Tạo hóa thiêng liêng không bao giờ ngăn trở chúng ta có được những món quà quý giá. Chính việc thiếu niềm tin rằng mình xứng đáng với những món quà ấy đã ngăn trở chúng ta có chúng. Một số người từ bỏ mong muốn vì nản chí, nghĩ rằng họ sẽ chẳng bao giờ có được điều mình muốn. Với những người khác, các thứ mà họ khao khát có tính nhất thời. Lúc thì họ muốn một chiếc áo mới, hôm sau là một chiếc xe hơi mới. Khi trời trở lạnh họ lại bắt đầu ao ước một kỳ nghỉ Hawaii. Những khát khao của họ không khác gì những điều mơ mộng rãnh rỗi. Nếu chúng ta kiên định trong những nỗ lực để đạt được những khát vọng xứng đáng của mình, chúng có thể đến với ta, như những giấc mơ lười biếng thì hiếm khi thành hiện thực.

Sự trao đổi công bằng

Tiền bạc và của cải có được qua hoạt động tương tác với những người khác. Bạn đổi sức lao động của bạn lấy tiền. Để sự trao đổi được công bằng, điều quan trọng là phải thuyết phục được những người bạn làm việc với họ là bạn có thể có lợi cho họ. Bạn phải tạo ra được cảm giác về giá trị của bạn. Để làm được điều này, trước hết bạn phải tự ý thức một cách mạnh mẽ về giá trị của bản thân. Để có ý thức về giá trị bản thân trước hết bạn phải làm điều gì đó xứng đáng để bạn thấy tôn trọng chính mình. Điều này bao gồm việc lao động cật lực và sự quyết tâm cũng như lòng kiên trì. Tập trung sức lực của bạn vào những điều làm cho bạn trở nên có giá trị đối với người khác: thực hiện trung thành và hiệu quả những nhiệm vụ của bạn, coi trọng những cam kết, làm việc một cách tâm huyết và sáng tạo. Chúng ta rất thường xuyên phân tán sức lực vào việc ganh ghét với thành công của người khác và đổ lỗi cho số phận đã không cho chúng ta được giàu như mong muốn. Đây là trận chiến bên trong.

Lợi thế của cảnh nghèo

Tiền bạc không mua được hạnh phúc,
Nhưng chắc chắn là nó đem lại nhiều tiện nghi.

NGẠN NGŨ TRUNG QUỐC

Phần lớn mọi người nghĩ rằng mình muốn được giàu có, nhưng trong thực tế hầu hết chúng ta đều đang ở vị trí mà mình mong muốn về phương diện tài chính. Việc làm giàu không phải là chuyện sẵn lòng làm gì để có tiền, mà là chuyện sẵn lòng đánh đổi điều gì để được giàu có. Đây là nguyên tắc cực kỳ quan trọng cần ghi nhớ. Cũng giống như việc rèn luyện của một vận động viên đỉnh cao. Điều đầu tiên anh ta phải đối mặt là câu hỏi: Tôi sẵn lòng từ bỏ điều gì để trở thành một vận động viên lớn? tôi có sẵn lòng hy sinh thời gian vui chơi cùng với bạn bè không? Tôi có sẵn lòng bỏ qua những buổi tiệc tùng, tụ tập vui vẻ? tôi có sẵn lòng từ bỏ những thức ăn ngon bổ dưỡng để theo chế độ ăn kiêng nghiêm ngặt? danh sách câu hỏi vẫn còn chưa kết thúc.

Ruby là một người quản lý chung cư với một mức lương khiêm tốn. Cố gắng cải thiện thu nhập, cô làm thêm việc môi giới bất động sản, nhưng sự vất vả của cô chưa đem lại phần thưởng tài chính đáng kể.

Khi quan sát Ruby, tôi nhận thấy cô cực kỳ gắn bó với những lợi thế trong cảnh nghèo của cô. Cô rất gắn bó với những trách nhiệm và quyền lợi của việc quản lý khu chung cư. Làm người quản lý chung cư, Ruby thỏa mãn được những “nhu cầu tâm lý” của mình.

Ruby là kiểu người mà chúng ta thường gọi là “thích thể hiện quyền hành.” Vài tháng sau khi một người dọn đến ở, Ruby bắt đầu cư xử giống như một viên chỉ huy doanh trại chứ không phải một người quản lý căn hộ. Cô tận dụng quyền hạn của cô đối với những người ở chung cư, đặc biệt khi cô ở thế đứng trong những quy định của chung cư Ruby nghĩ rằng cô muốn kiếm thêm tiền bằng việc môi giới bất động sản, nhờ thế cô có thể từ bỏ khoản lương ít ỏi và những giờ dài dằng dặc làm người quản lý chung cư. Nhưng một cách vô thức, tinh thần cô có được sự thỏa mãn với quyền hành bắt bẻ người khác khi cô làm công việc hiện tại. Cô khó có thể hài lòng đối nó lấy một công việc khác đòi hỏi cô phải chiều ý khách hàng, cho dù nó giúp cải thiện đáng kể tình hình tài chính của cô Trong suy nghĩ Ruby không thấy sự khác nhau nào giữa sự thỏa mãn mà tiền bạc có thể đem lại với sự thỏa mãn có được khi sống trong cảnh nghèo. Sự thực là, Ruby gắn bó một cách vô thức với lợi thế đặc biệt của cảnh nghèo nên cô có sự ngờ vực về ích lợi của việc đổi một niềm vui đã rõ (thể hiện quyền hành đối với người khác)

lấy cuộc sống giàu có chưa được biết rõ.

Ivan là một doanh nhân trung niên đã thực hiện nhiều việc kinh doanh trong suốt cuộc đời. Không may là ông thường phát triển việc kinh doanh của mình đến đỉnh cao rồi lại để phá sản. Sau hai mươi năm thăng trầm, cuối cùng Ivan đã phát hiện được nguyên nhân những thất bại của ông.

Bất cứ khi nào lên đến đỉnh, ông lại sống một cuộc sống xa hoa và đôi khi thậm chí sa đọa. Tận bên trong, Ivan là một người giản dị, thuần khiết. Vì thế, những giai đoạn sa vào lối sống suy đồi đi ngược với bản chất tự nhiên của ông, với lối sống đơn giản, điều độ mà ông thực sự thích hợp. Điều này cuối cùng đã khiến Ivan phá hoại các công ty của chính ông mà không ý thức được khi ra một loạt các đánh giá kinh doanh sai lầm. Sau khi nhận thức được nguyên nhân đằng sau sự xuống dốc của mình, ông có thể giữ mình theo kỷ luật và tránh lặp lại phong cách cũ khi đạt tới đỉnh cao của thành công.

Nếu bạn giữ tiền chặt, nó sẽ chuồn khỏi tay bạn

Tiền bạc là thứ trong cuộc đời gợi lên nhiều cảm xúc nhất cho mỗi cá nhân. Nó gắn chặt với những cảm xúc đau đớn và ngây ngất. Khi có tiền, bạn không bao giờ thấy đủ. Hết tiền, bạn ước gì mình đã biết quý tiền hơn lúc bạn còn tiền.

June, một phụ nữ người Úc bốn mươi tuổi, hiện đang học văn học Anh tại trường cao đẳng Los Angeles. Bà được giới thiệu với Bob, bạn tôi, như một người có thể giúp anh biên tập loạt truyện ngắn anh đã viết. June chưa bao giờ biên tập truyện tiểu thuyết, nhưng mười lăm năm trước bà đã làm trợ lý cho một biên tập phim thời sự. Bà có cảm nhận bản năng về kịch. Trong mười lăm năm qua sống ở Mỹ, June đã gặp nhiều khó khăn. Bà thường phải làm những công việc nặng nhọc với mức lương tối thiểu. Bà đã trở nên cay đắng trong cái nhìn cuộc sống, và có thái độ tiêu cực đối với tiêu cực đối với tiền bạc và con người. Sáu tháng trước, bà đã bị sa thải khỏi công việc bán xe hơi cũ. Bà lại thất nghiệp một lần nữa.

Mặc dù June không có lý lịch làm việc chứng tỏ tài năng của bà, Bob cảm nhận được khả năng thiên phú của bà. Sau khi gặp gỡ, ông quyết định để bà làm thử. Bob đồng ý trả June ba ngàn đô la để biên tập ba truyện ngắn. Sau khi làm việc với Bob hoàn tất một truyện ngắn, June bắt đầu nghĩ rằng có lẽ bà đang làm với thù lao quá rẻ. Bà nghĩ bà có thể đổi cách tính thù lao từ mức thù lao trọn gói sang tính theo giờ để được nhiều tiền hơn. Bà trình bày với Bob cách tính của mình, lý luận và khóc lóc về việc bà đang bị ông lợi dụng công lao động rẻ mạt. Bob đồng ý nếu June có thể ghi lại chính xác thời gian làm việc của bà, ông sẽ trả bà hai mươi lăm đô la một giờ. June rất vui mừng vì chưa bao giờ bà được trả cao như thế.

June bắt đầu biên tập truyện ngắn kế tiếp. Rất mau chóng bà nhận thấy sau khi trừ đi thời gian ăn trưa, thời gian hút thuốc mười lăm phút mỗi tiếng, thời gian dành cho công việc riêng của bà trong giờ làm việc, thời gian thực sự làm việc của bà rất ít. Bà chỉ dành trọn vẹn mười tiếng cho truyện ngắn kế tiếp. Số tiền thù lao tương ứng là hai trăm năm mươi đô la cho một truyện. Bà nhận thấy mình đã tự làm mình thiệt thòi. Một lần nữa bà lại muốn điều đình lại với Bob. Bà kêu rằng việc tính giờ chi li làm mất đi hứng thú trong lúc họ cùng làm việc, và bà muốn tìm lại cảm hứng. Bà muốn theo cách tính cũ. Bob trả lời: “Tôi không cảm thấy hứng thú. Tôi luôn luôn có nó trong tôi. Nếu bà đã cảm thấy mất hứng thú, tìm lại nó là việc của bà. Nói đúng hơn, tất cả mọi chuyện không phải là vấn đề cảm hứng. Đó đơn giản là chuyện tiền nong. Chuyện ở đây là bà muốn được trả tiền nhiều hơn. Bà quá chi li về

tiền bạc nên nó đã tuột ra khỏi tay bà.” Sau đó Bob mời bà ta ra về.

Sự giàu có bất ngờ

Trận chiến bên trong phải được chiến thắng không chỉ nhằm khắc họa trong tư tưởng quyền được giàu có của bạn, mà còn nhằm phát triển năng lực và ý chí để đi ra thế giới và giành lấy nó.

Sự giàu có là một điều không bền vững. Mỗi ngày có rất nhiều gia tài được tạo dựng hay mất đi. Người đạt được sự giàu có nhờ chiến thắng trong cả hai trận chiến bên trong và bên ngoài sẽ không bị suy sụp bởi thảm cảnh tài chính như người giàu có nhờ thừa hưởng hay trúng số. Xui xẻo có thể tước mất của anh ta những của cải vật chất, nhưng anh vẫn còn năng lực, ý chí và lòng tin để giành lại nó.

Mẹ tôi được sinh ra trong một gia đình cực kỳ giàu có. Là con duy nhất của một người thừa kế duy nhất, bà được thừa hưởng một gia tài đã mấy đời không bị phân tán. Mặc dù bà được hưởng mọi tiện nghi và đặc quyền của sự giàu có, bà đã lớn lên trong một gia đình không êm ấm. Cha bà công khai chu cấp hoang phí cho người vợ bé và gia đình thứ hai của ông. Đây là nguyên nhân của sự gây gổ thường xuyên giữa ông bà tôi.

Khi mẹ tôi đến tuổi kết hôn, bà quyết định cách tốt nhất để tránh được sự thiếu thốn thủy chung trong tình cảm là lấy một người đàn ông không giàu có. Bà chọn cha tôi, một người họ xa nghèo nhưng xứng đáng. Bà bước vào một cuộc sống mà bà nghĩ là sẽ yên bình và quý phái. Nhưng mọi việc không như thế.

Sau khi cha mẹ tôi kết hôn, họ chuyển đến Thiên Tân. Với lợi tức hàng tháng của mẹ tôi từ tiền địa tô ở Mãn châu, cùng với lương của cha tôi, họ có thể sống xa hoa trong khu tô giới Anh ở thành phố. Đầu năm 1948, khi quân Cộng sản do Mao Trạch Đông lãnh đạo tiến gần đến Thiên Tân, cha mẹ tôi để lại nhà cho những người hầu trông nom và chuyển đến một biệt thự mới mua trong khu tô giới Pháp ở Thượng Hải. Một năm sau, họ bị buộc phải bỏ lại toàn bộ tài sản và chạy sang Đài Loan. Khi chúng tôi rời khỏi Thượng Hải, một lần nữa cha mẹ tôi dặn dò người hầu trông nom mọi thứ vì chúng tôi sẽ trở về sau vài tháng.

Bốn mươi ba năm sau, cha mẹ tôi vẫn ở Đài Loan. Hàng năm trời họ đã chờ đợi những sự kiện bên ngoài sẽ trả lại cho họ tài sản của họ một cách bất ngờ cũng như cách nó đã bị mất đi. Trong khi xung quanh họ ở Đài Loan thời hậu chiến phát đạt, mọi người lo làm giàu, cha tôi bằng lòng nhận một chức vụ trong chính phủ với số lương khiêm tốn. Cả ông và mẹ tôi không bao giờ thực sự cố gắng để tự mình làm giàu.

Gia tài kết sù không đem lại cho cha mẹ tôi những gì họ chờ đợi. Vì không ai trong hai người đã trải qua trận đấu bên trong và bên ngoài để trở nên giàu có, họ không thể ra ngoài xã hội khôi phục lại gia tài của họ.

Mặt khác, nếu bạn may mắn được thừa hưởng của cải và không gặp xui xẻo bị mất nó, điều đó đôi khi có thể là một bất hạnh. Trong cuốn *Circus of Ambition* (Đấu trường tham vọng), John Taylor mô tả cái cách mà những gia đình giàu có lâu đời như gia đình Rockefellers “cảm thấy như bị cầm tù bởi sự giàu có của họ”, “Với việc tước đoạt của họ nhu cầu phải lao động, của cải thừa kế khuyến khích sự lười biếng và tạo ra cảm giác vô tích sự. Những người thừa kế những gia tài kếch sù ở Bồ Đông, Johnson, thật sự cảm thấy tiền bạc của họ làm họ thấp kém hơn. Họ đã đi đến chỗ tin rằng, sự giàu có tạo ra lòng nghi ngờ làm hủy hoại quan hệ với người khác.

Sự giàu có và tài năng

Chữ tài sản trong tiếng Hoa được ghép bởi hai bộ: một bộ biểu thị cái sở vò, phương tiện trao đổi thời xa xưa; bộ kia là bộ tài, biểu thị tài năng hay khả năng riêng biệt của mỗi cá nhân chúng ta.

Con đường dẫn đến sự giàu có không phải chỉ có mục đích duy nhất là để kiếm tiền, mà là để hiểu và phát triển những khuynh hướng và những tài năng xác thực của bạn. Bạn phải tìm một nghề nghiệp cho phép bạn làm điều mà bạn được dự định để làm và mang lại cho bạn niềm vui. Nếu bạn làm được, tiền bạc sẽ tự đến. Chúng ta thường hay tự tìm kiếm một công việc có đem lại lương cao bao nhiêu hay giúp bạn thấy ổn định thế nào, nó sẽ trở nên nặng nề nếu nó không phù hợp với những khả năng riêng của bạn. Điều tốt nhất bạn có thể đạt được là trở thành một người bình thường và đạt được những kết quả bình thường.

Bởi vì mỗi chúng ta có một năng lực riêng, mỗi người đều có khả năng đạt thành tựu nào đó theo cách riêng của mình không giống bất kì ai khác. Gắng sức để khám phá chỗ đứng thích hợp của chúng ta giữa biển người mênh mông này là một phần trong mục tiêu của cuộc đời mỗi người. Trong hầu hết các trường hợp, cuộc sống không chơi trò ú tim, mà thường là do ta tối mắt. Những khả năng đặc biệt của ta thường bộc lộ trong nhiều tình huống trong cuộc đời. Vì chúng ta quá chú trọng vào việc kiếm sống, chúng ta không nhìn thấy điều gì khác. Trong trường hợp này, vì chính chúng ta mà cuộc sống đôi khi làm ta vấp ngã, để ta buộc phải nhìn xung quanh và khám phá ra những khả năng mới.

Điều không quan trọng phản ánh sự quan trọng

Năm 1991, trong dịp lễ tạ ơn, tôi tình nguyện làm công việc phát bữa ăn ngày lễ Tạ ơn tại một nhà thờ. Tôi được giao nhiệm vụ gấp bảy trăm chiếc khăn ăn, đặt trong đó một cái thìa và một con dao nhựa. Công việc rất dễ – bất kỳ đứa trẻ lên năm nào cũng làm được. Người phụ trách muốn làm tất cả các khăn ăn phải được cuộn thật chặt để nhìn cho ngay ngắn. Điều này cũng đơn giản.

Một phụ nữ ngồi đối diện tôi gấp khăn rất lỏng lẻo. Mặc dù người phụ trách đã nhắc cô nhiều lần, cô vẫn không tiến bộ hơn. Tay cô gấp khăn nhưng đầu óc lại để đi tận đâu. Khi có ai quen biết đi qua, tôi để ý thấy cô hỏi họ có muốn hẹn cô làm mát-xa không. Mặc dù cô là một thợ mát-xa chuyên nghiệp, không có ai nhờ cô làm.

Vài giờ sau, cô bắt đầu nói chuyện với tôi và hỏi tôi có muốn nhờ cô mát-xa không. Tôi nói mình rất khỏe và không cần mát-xa. Không vì một lí do gì, cô bỗng hỏi tôi: “Làm sao tôi có thể có tiền mà không tham lam?”

Mặc dù câu hỏi vọt ra rất bất ngờ, nhưng trông cô có vẻ nghiêm túc, nên tôi đã trả lời cô: “Bằng cách học để gói cho đúng những cái thìa và dao của cô.” Cô nhìn tôi, lúng túng và bối rối bởi câu trả lời của tôi.

Sự thật là, cách chúng ta thực hiện những việc nhỏ nhất sẽ phản ánh trạng thái tư tưởng và tiêu chuẩn hoạt động của chúng ta. Nếu tôi thực sự cần được mát-xa, tôi cũng không nhờ cô ta, vì tôi biết cô sẽ làm tệ như cái cách cô gấp những chiếc khăn. Trong cuộc sống hàng ngày của mình, cách chúng ta làm những việc nhỏ sẽ cho thấy cách mà chúng ta sẽ thực hiện những việc lớn. Tất cả những điều này có quan hệ với khả năng làm giàu của chúng ta.

Hãy trèo cao

Trong trận chiến vì thành công vật chất, nếu bạn gặp khó khăn trong việc ghi điểm, hãy thử nâng cao tầm nhìn của bạn. Bạn sẽ có rất ít thành công với những tham vọng nhỏ nhoi. Những ước mơ yếu ớt chỉ kích lệ được những cố gắng yếu ớt. Một trong những khía cạnh quan trọng nhất của việc chiến đấu trận chiến này là chọn chỗ đứng của bạn. Một người cực kỳ giàu có, người từ tay trắng gây dựng được gia tài hàng trăm triệu đô la, đã cho tôi lời khuyên hay nhất mà tôi từng nghe về vấn đề này.

“Thế giới giống như một kim tự tháp xếp bởi những con người tranh đấu với nhau”, ông nói. “Bạn không có sự lựa chọn về việc có tham gia cuộc chiến đó hay không, nhưng bạn có thể chọn vị trí chiến đấu. Đừng chiến đấu ở dưới đáy kim tự tháp. Ở đó quá đông đúc. Ở gần đỉnh sẽ dễ dàng hơn” Trong trận chiến vì tiền, thường sẽ khó kiếm vài đô la mỗi ngày hơn là kiếm những khoản tiền lớn. Ví dụ, có một suy nghĩ chung trong những người kinh doanh xe hơi là, bán một chiếc xe sang trọng sẽ dễ dàng hơn bán một chiếc xe cũ nát bị đem cầm cho một người chật vật lắm mới mua nổi nó.

Đừng làm một gã ăn mày, hãy làm một đứa con cưng của số phận

Lần tới bạn đi dạo phố và gặp một người ăn xin, hãy để ý xem điều gì thúc đẩy bạn thò tay vào túi móc tiền ra cho người ăn xin đó. Trong hầu hết các trường hợp, bạn bố thí vì bạn thấy thương hại người ăn xin hoặc cảm thấy nhu cầu tạo một mối quan hệ giữa người với người bằng cách giúp đỡ anh ta. Nhận xét của tôi là bất kể động cơ của bạn là gì, bạn hiếm khi nào cho tiền một người ăn xin vì bạn buồn thương cho tài ăn xin của anh ta. Là những sinh vật có linh hồn, chúng ta thường trông chờ Thượng đế hoàn thành những mong ước của chúng ta một cách màu nhiệm. Chúng ta làm thế bằng cách van xin Thượng đế trong những lời cầu nguyện của mình. Thực sự, những lời cầu nguyện của chúng ta nghe giống một cái danh sách mua sắm hơn là sự tôn thờ dâng hiến. Đôi khi chúng giống như một bản hợp đồng: nếu Người làm điều này thì con sẽ làm điều kia.

Nếu Thượng đế có thực sự ban phát cho mọi đòi hỏi, thì Ngài sẽ vui lòng đáp lại những ước muốn của bạn hơn nếu bạn hướng đến Ngài không phải như một kẻ ăn xin mà, biết rằng Ngài đã tạo ra bạn theo chính hình ảnh của Ngài, như con của Ngài. Những gì Ngài có, bạn cũng có.

Vì bạn là con của Đấng Thiêng Liêng được tạo nên theo hình ảnh Ngài và có tất cả những thuộc tính của Ngài, thật là hạ thấp phẩm giá nếu bạn van nài để được đáp ứng những ước muốn của bạn. Là con của Thượng đế, bạn mang trong mình toàn bộ sự chói lọi của những thuộc tính cao quý nhất của Ngài, và mọi khát vọng “xứng đáng” của bạn có thể được hoàn thành nhờ những khả năng của bạn được Thượng đế ban cho. Bạn có khả năng tiến hành hành động kết hợp trí tuệ với nhận thức đúng đắn và lòng quyết tâm bất diệt cho đến khi bạn đạt được tất cả những ước muốn trong tim bạn. Bạn càng tìm tòi khả năng của bạn để dùng những thuộc tính của Thượng đế ban cho trong cố gắng hoàn thành những nhu cầu trần tục của bạn, bạn càng có khả năng cảm nhận sự hiện diện của Ngài trong những nỗ lực hàng ngày của bạn. Hình ảnh đấng Thiêng liêng không còn là bức tranh một người đàn ông lớn tuổi với bộ râu trắng toát hiện ra giữa bầu trời giữa những vàng mây nữa. Hình ảnh của ngài là một sức mạnh thường trực, nhìn thấy được mà tự nó bộc lộ qua những thuộc tính cao quý của bạn.

Đưa sự sáng tạo của Thượng đế vào công trình của bạn

Điều làm cho một nghệ sĩ vĩ đại trở nên vĩ đại là khả năng của anh ta tái hiện sự sáng tạo của Tạo hóa trong tác phẩm của mình. Một luật sư giỏi cậy đến trí tuệ của Tạo hóa trong khi đưa ra lời biện hộ đầy thuyết phục. Tương tự, một giám đốc kinh doanh giỏi bắt chước ở quy mô nhỏ hơn khả năng của Tạo hóa cai quản cả vũ trụ bao la. Cho dù bạn làm trong lĩnh vực nghề nghiệp nào, sự biểu thị khả năng xuất sắc của bạn tỷ lệ với mức độ bạn có thể khơi dậy những phẩm chất cao quý tiềm ẩn từ bên trong và áp dụng những phẩm chất này vào những công việc hàng ngày của bạn.

Trong một cuộc phỏng vấn, Luciano Pavarotti, giọng nam cao (tenor) nổi tiếng nhất của thời đại chúng ta, đã xác định việc luyện tập Yoga là nhân tố quan trọng nhất tạo nên sự xuất sắc trong giọng hát của ông. Từ Yoga trong tiếng Phạn (Sanskrit) có nghĩa là sự hòa hợp. Pavarotti nói về sự hòa hợp của những cá thể nhỏ bé với cái toàn thể và làm thế nào điều này ảnh hưởng đến ông, một ca sĩ. Bạn càng có khả năng hiển thị được những phẩm chất của tạo hóa, sẽ càng dễ dàng cho bạn trong cuộc phiêu lưu để hoàn thành ước nguyện bản thân và trong việc theo đuổi những phần thưởng tiền bạc chân chính trong nghề nghiệp của bạn. Điều này đặc biệt dễ nhìn thấy trong các nghề nghiệp có tính sáng tạo, có lẽ vì người nghệ sĩ có khả năng nhìn thấy kết quả công việc của anh ta ở dạng một khối hoàn chỉnh, còn công việc của một nhà kinh doanh là một quá trình tiếp diễn. Tôi đã để ý rằng sự khác nhau giữa một nghệ sĩ vĩ đại và một nghệ sĩ có tài không phải ở kỹ năng mà ở sự diễn đạt của tâm hồn. Bạn nhìn thấy trong tác phẩm của một nghệ sĩ vĩ đại sự hiển thị của uy lực đó của đáng thiêng liêng, cứ tựa như chúng đã phác họa bởi chính Thượng đế.

Một nghệ sĩ múa vĩ đại như Baryshnikov vượt khỏi những giới hạn của con người và đưa ta vào vương quốc của thần thánh. Giọng hát của Luciano và Joan Sutherland làm con tim ta rung động bởi niềm vui và tình yêu chan chứa. Họa sĩ vĩ đại Vincent Van Gogh vẽ những tác phẩm không chỉ chép lại thiên nhiên mà còn diễn đạt và làm chói lọi những bí ẩn của nó. Những bức họa của ông không chỉ đơn thuần là những bức họa. Chúng là những chiếc cầu nối thế giới con người với thế giới của thần thánh, và chúng ta sẵn sàng trả hàng triệu đô la để được sở hữu những tuyệt tác của ông.

Hãy tổ chức cuộc sống của bạn như thể bạn đã thành đạt

Khi bạn đã thuần thục kỹ năng của bạn, riêng điều này thôi chưa nhất thiết đảm bảo có được những phần thưởng đi kèm với thành công. Pavarotti là một người giàu có. Van Gogh làm giàu cho những kẻ xa lạ có tranh của ông, nhưng bản thân ông chưa bao giờ được hưởng một cuộc sống xứng đáng. Khả năng đưa sự sáng tạo của Thượng đế vào trong công trình của bạn tự nó không đảm bảo được sự thành công về tài chính.

Còn một khía cạnh khác trong bài toán bí ẩn này. Bạn cần phải tỏ ra mình đang thành công và tổ chức cuộc sống của bạn như thể bạn đã thành đạt. Điều thiết yếu là phải đánh bật được ý thức của bạn rằng bạn có khó khăn và không xứng đáng theo cách nào đó. Hãy cư xử với vẻ dư dả và quan trọng. Đối với một số người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen, điều này rất tự nhiên; một số người khác phải làm một cách có ý thức. Khi Grace Kelly lần đầu tiên xuất hiện ở Hollywood, cô là một người vô danh, nhưng cô đã cư xử thật tự nhiên, như thể cô đã là một ngôi sao lớn. Khi cô thực sự là một ngôi sao lớn, cô xử sự và trong giống một công nương hơn là một ngôi sao điện ảnh.

Trước khi bạn có thể thu lượm được những phần thưởng bên ngoài, bạn trước hết phải cảm thấy từ bên trong rằng chúng đã thuộc về bạn. Nói một cách ngắn gọn, nhận thức bên trong của bạn sẽ có dạng một lời tiên tri về sự thành đạt của bản thân. Những hành động của bạn sẽ không chịu sức ép và hiệu quả hơn nhiều vì chúng được thúc đẩy từ bên trong, chứ không phải là bạn đang máy móc làm theo một công thức. Sự thành công bên ngoài sẽ đến sau những hành động và những thái độ bạn thể hiện nhờ kinh nghiệm của bạn về thành công có được từ nhận thức bên trong.

Thay đổi thái độ của bạn

Cuốn sách nổi tiếng Think anh Grow Rich (Tư duy làm giàu) dạy chúng ta làm thế nào chúng ta có thể nghĩ bản thân là giàu có. Qua nhiều năm, tôi đã quan sát kỹ lưỡng cách mọi người làm giàu. Không phải là việc suy nghĩ, đọc sách hay lắng nghe sẽ đưa chúng ta từ nghèo chuyển sang giàu có. Đúng hơn, chính là việc thay đổi thái độ từ trung tâm nhận thức của chúng ta. Bạn có thể nghĩ tất cả những điều bạn muốn, bạn có thể khẳng định bất cứ điều gì bạn thích, bạn có thể hiểu tất cả những gì bạn có khả năng hiểu, nhưng nó sẽ không nhất thiết thay đổi cảnh ngộ của bạn.

Đó là những bước cần thiết; tuy nhiên, cảnh ngộ của bạn sẽ không thay đổi trừ phi kiến thức và sự hiểu biết của bạn trở thành một sức sống từ bên trong. Bởi vì bạn đã thay đổi, đột nhiên mọi thứ đều trở thành có thể.

Sự biến đổi này không có công thức cố định. Nó bắt nguồn từ việc bạn sẵn sàng thực hiện trận chiến bên trong và lòng dũng cảm không lay chuyển của bạn để dùng sức mạnh bên trong khắc phục những hạn chế của bạn. Qua sự rèn luyện bản thân này, cuối cùng bạn sẽ tạo ra quả ngọt thần kỳ sẽ thay đổi thái độ của bạn trong mọi khía cạnh của cuộc sống.

Một sự thay đổi

Giữa thập niên 1970, sau cuộc ly dị làm tan nát cõi lòng, tôi đã quyết định thử sức mình trong lĩnh vực kiếm tiền. Sau khi xem xét, tôi thấy thị trường bất động sản vùng Nam California đang bùng nổ và hầu hết những người kinh doanh nhà đất đều đi những chiếc xe danh giá. Họ dường như có tiền nhiều không đếm xuể. Tôi cũng xin giấy phép và bắt đầu làm việc trong lĩnh vực bất động sản. Tôi có thể kiếm sống với một chút dư dả, nhưng không có gì thật đáng kể. Trong thời gian này, tôi bắt đầu đọc nhiều những cuốn sách tuyệt vời nhằm cố gắng thay đổi mối quan hệ của mình với tiền bạc. Ngoài việc đọc, tôi đã thực hành hàng ngày và sống theo những thông điệp đọc được.

Sau đó, tôi đã gặp một phụ nữ năng động, Judy. Tôi cộng tác với Judy. Bọn tôi làm việc thật mẫn cán trong một tháng. Chúng tôi đã làm mọi điều được cho là nên làm, nhưng chẳng có gì xảy ra cả. Chúng tôi không kiếm được đồng nào. Một buổi sáng, chúng tôi gặp nhau như thường lệ, nhưng không còn sự nhiệt tình mọi khi nữa; thật giống như hai quả bóng xì hơi. Sáng hôm đó, chúng tôi đã có lịch đi xem tất cả những căn nhà mới có. Chúng tôi cảm thấy chán nản không muốn xem gì hết nên đã quyết định sẽ ghé vào một nhà thờ Tây Ban Nha cổ và chỉ ngồi đó.

Ngôi nhà thờ hoàn toàn vắng vẻ ngoại trừ hai chúng tôi. Judy ngồi ở hàng ghế bên phải còn tôi ngồi ở hàng ghế trái. Không khí thật yên ả. Những bức tường nhà thờ lặng lẽ dội lại những lời cầu nguyện đã vang lên trong hàng trăm năm qua. Tôi ngược lên điện thờ và đắm đắm nhìn tượng Chúa bị đóng đinh trên thánh giá. Nỗi buồn và tình yêu đối với Người tràn ngập trong tim tôi. Tôi bắt đầu cầu nguyện như một cuộc đối thoại không lời với đức Chúa trên cây thánh giá.

Kể từ năm chín tuổi, con rất yêu người như thế. Con sẵn sàng làm bất cứ điều gì để trở thành người bảo vệ đức chúa. Người có nhớ con đã từng nằm trước điện thờ trong nhà của cha mẹ con cầu xin dầu thánh như Thánh Francis ở Assisi? Khi con lớn lên, con nhận ra rằng người thử thách những bày tôi của mình trong đời chứ không phải trong những kỳ công như chịu đóng đinh trên cây thập tự. Con sợ mình sẽ không vượt qua được thử thách người dành cho con trong cuộc đời.

Con nhớ điều người đã làm đối với Job trong Cựu Ước. Người đã lấy của ông của cải, rồi đến sức khỏe, rồi đến cả nhân phẩm của ông. Chỉ đến khi ông đã chứng tỏ được sự dâng hiến không thể lay chuyển của ông, người mới trả lại cho ông gấp mười lần tất cả mọi thứ. Con sợ thử thách như thế.

Thân xác con yếu ớt. Tận tâm tâm, con luôn sợ mình sẽ đầu hàng. Nếu con thực sự đầu hàng trước người, người sẽ khiến con thành một kẻ ăn mày không nhà cửa, vì con không có bạn bè hay người thân bên cạnh. Người sẽ biến cuộc sống của con thành một thảm kịch, như người đã làm với Job Một giọng nói dịu dàng, rành rọt cất lên từ trong con người tôi đáp lại: “Điều thích hợp với Job không thích hợp với người. Job muốn được thử thách cho chính ông. Ông ước ao được chứng minh với chính mình tình yêu giành cho ta. Ta không cần bằng chứng. Con không cần phải chịu cơ cực vì ta. Ta đảm bảo sẽ ở bên con luôn luôn. Con là con của ta. Ôn huệ của ta luôn ở cùng con. Con sẽ không thiếu thốn.”

Tôi khóc không ghìm nén nổi suốt nửa giờ đồng hồ. Đó là những giọt nước mắt nhẹ nhõm và biết ơn. Gánh nặng tôi đã mang trong đời biến mất chỉ trong khoảng khắc; nó biến mất như băng tan. Vào lúc này, tôi nghe thấy giọng ca ngọt ngào của các em học sinh hát bài “Nước Mỹ tươi đẹp”, vang qua cánh cửa cạnh đằng sau điện thờ. Tôi tự nhủ, không phải vô tình mà đằng sau tờ giấy bạc đô la Mỹ in dòng chữ “Chúng ta tin ở Chúa” (In God We Trust). Người mà thiết kế tờ giấy bạc đã hiểu rằng nền tảng của hệ thống tiền tệ của chúng tôi là ân huệ của Chúa – vì thế, “Chúng ta tin ở Chúa.” Thế hệ ông cha chúng tôi những người dựng nước đã tin ở Chúa là người đỡ đầu và gìn giữ hệ thống tiền tệ của chúng tôi, vậy mà tôi lại thiếu niềm tin. Tôi càng khóc dữ hơn.

Khi tôi bước ra khỏi ngôi nhà thờ, Judy chờ tôi ở cửa trước. Qua đôi mắt ngân ngấn nước của chị, tôi biết chị cũng vừa trải qua một điều tương tự. Chúng tôi nhìn nhau và cùng thốt lên: “Chúng ta hãy đi mua một căn nhà.” Chúng tôi đã đi xem những căn nhà mới trên được rao bán. Chúng tôi đã mua hai căn trong vòng hai tiếng đồng hồ Tôi không biết mình sẽ trả tiền bằng cách nào. Tôi thậm chí không có đủ tiền để đóng phần trả ngay của mình. Nhưng Judy và tôi đã ở một trạng thái phi thường. Chúng tôi không cảm thấy thiếu thốn mà chỉ thấy sự dẫu. Trong tâm trạng đó, mọi thứ đều trở thành có thể. Tôi nói với chị ấy tôi chỉ có vài ngàn đô la trong tài khoản. Tôi nói mà không hề có cảm giác có lỗi, Judy bảo: “Chị sẽ cho em mượn tiền.”

Chồng của Judy vừa mới bị sa thải một tháng trước bởi công ty Rockwell International và tạm thời thất nghiệp. Rockwell trả anh một số cổ phiếu để đền bù cho 15 năm làm việc của anh. Judy đã bán các cổ phiếu, cho tôi mượn tiền để trả khoản trả ngay, và tôi trở thành chủ nhân (50%) đầy kiêu hãnh của hai căn nhà xinh xắn trong khu ngoại ô danh tiếng của Studio City và Sherman Oaks ở Nam California. Chúng tôi đã thay đổi thái độ của mình đối với tiền bạc.

Không có gì giải thích cả. Thật không có lý khi Judy cho tôi mượn tiền và khi tôi lại sở hữu nữa căn nhà, hơn nữa, chị không biết tôi sẽ trả lại cho chị bằng cách nào, và tôi cũng không biết. Càng vô lý hơn khi chị bán nguồn đảm bảo tài chính duy nhất của chị trong khi chồng chị thất nghiệp. Những công việc kỹ thuật rất khó tìm; ở khắp nơi đều thấy cắt giảm nhân viên. Nhưng khi thái độ bạn thay đổi, mối quan hệ của bạn với thực tế cũng thay đổi. Sau ngày đó, mọi thứ chúng tôi chạm vào đến đâu hái ra tiền. Chúng tôi tiến hành công việc với sự sốt sắng và niềm vui. Trên hết, tôi biết tôi là một người chiến thắng, và tôi biết tôi sẽ không bao giờ còn sợ hãi về việc trở thành một phụ nữ rách rưới. Vài tháng sau, ngoài việc có thể trả cho Judy số tiền chị đã cho mượn, tôi đã mua được ba bất động sản nữa, thêm một căn nhà đẹp rộng rãi với bể bơi và một căn riêng dành cho khách. Tôi dọn tới ở và trang trí toàn đồ đạc mới. Sự thay đổi thái độ từ bên trong đã đánh dấu sự bắt đầu một cuộc sống mới của tôi.

Thái độ bình thản với tiền bạc

Cho dù bạn có nhiều tiền hay rất ít tiền, hãy nhớ rằng: “Tiền bạc là vật ngoại thân. Bạn không mang theo nó khi sinh ra, cũng không mang theo nó khi lìa đời.” Hãy hưởng thụ tiền bạc của bạn. Hãy khiến tiền phục vụ bạn và đóng góp vào cuộc sống của bạn. Hãy biết giá trị của tiền, nhưng chỉ thế thôi. Đừng để tiền ngự trị toàn bộ cuộc sống của bạn, vì tiền bạc vốn không bền. Hãy giữ gìn thái độ thản nhiên đối với tiền bạc.

Điều chỉnh lại nhận thức của bạn về sự điều hòa thời gian toàn thể

Với hầu hết chúng ta, cho dù những mong muốn của chúng ta là những vật cụ thể hay vô hình, những mục tiêu cao quý hay không cao quý, có một điều chắc chắn – chúng ta muốn có chúng ngay lập tức. Nếu những mong muốn của chúng ta không được đáp ứng trong một thời hạn, sự giận dữ, căng thẳng và tuyệt vọng sẽ bùng lên, và cuối cùng chúng ta ngã lòng và chấp nhận thất bại. Chúng ta giống như những đứa trẻ sơ sinh khẩn thiết đòi bú. Nếu bình sữa được đút vào miệng chỉ chậm một tích tắc, chúng ta gào lên không chịu. Để giữ yên ái, người mẹ phải chiều theo ý em bé và điều chỉnh những nhu cầu của bà sao cho phù hợp với thời gian biểu của đứa con sơ sinh.

Không như bà mẹ, đấng sáng tạo nhất định là chúng ta, những đứa con của Ngài, phải học cách điều chỉnh nhận thức của chúng ta về sự điều hòa thời gian của Ngài. Chúng ta phải học cách chấp nhận rằng Tạo hóa ban tặng theo thời gian biểu của Ngài, không kể đến đòi hỏi của chúng ta. Khi bạn học được cách tính thời gian của Thượng đế, bạn sẽ học được cách sống và làm việc hài hòa với chính bạn và những người xung quanh. Quan trọng nhất là, bạn hiểu nghệ thuật để đồng cảm với tiếng nói thầm lặng của ý chí toàn năng.

Cuối năm 1991, lãi suất mua trả góp hạ xuống mức thấp nhất trong gần 30 năm. Một người bạn của tôi, Sonya, thấy nôn nóng và buồn bực vì cô và chồng mình không kiếm đủ tiền để trả ngay khoản cho một ngọan nhà. Đêm đêm cô mơ thấy mình đang xem con cái nô đùa trong ngôi nhà mới. Những kỳ vọng và mong muốn bị ngăn trở khiến cô trách cứ chồng vì không có khả năng đáp ứng những nhu cầu cơ bản nhất của cô.

Gần đây cô kể cho tôi những nỗi lo của mình. Tôi đã bảo cô việc lãi suất cao và thấp bao nhiêu không thành vấn đề. Khi đến lúc, ngôi nhà hoàn hảo và cách thức để trả tiền sẽ xuất hiện một cách phù hợp và không tốn công sức. Bạn phải hài lòng với bất kỳ điểm xuất phát hay điều kiện tài chính nào của bạn vì nó là tấm ván đệm nhảy để bắt đầu cuộc hành trình đến với sự giàu có của bạn.

Kết luận

Bí mật về tiền bạc không phải là một công thức một hay hai ẩn số. Ngay cả những người giàu nhất cũng không có công thức cố định để đảm bảo sự thịnh vượng của chính họ. Theo bao nhiêu cách thức, sự giàu có liên quan đến khả năng chúng ta thể hiện được mỗi khía cạnh trong những phẩm chất của tạo hóa. Ngoài những phẩm chất được nhắc đến trong chương này, những phẩm chất như tính chịu đựng, tự tin, bền bỉ, lòng tự tôn, ý chí, kỷ luật, tình yêu, lòng thông cảm, sự rộng lượng, tính vui vẻ, lòng dũng cảm, tính đúng đắn, sự hiệu quả và ngay cả sự tàn nhẫn cũng cần được kể đến. Chúng ta càng thể hiện được những phẩm chất này, chúng ta càng khơi dậy được sức mạnh của Tạo hóa. Cuối cùng, qua các trận chiến bên trong và bên ngoài, chúng ta sẽ trải nghiệm sự gắn kết với đấng Thiêng liêng, cội nguồn của sự giàu có toàn thể.

Đối với người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen, đây là một nhiệm vụ không bao giờ hoàn tất. Mỗi ngày chúng ta trải qua một nghìn thành công và một nghìn thất bại. Chiến thắng nằm ở sự bền bỉ. Nếu chúng ta kiên định trong việc điều chỉnh cho đúng con đường của mình, chúng ta có thể hết lần này đến lần khác tái tạo bản thân như những người thừa hưởng sự giàu có của thế giới. Đó là bí mật về tiền bạc, bí mật về sự giàu có: chúng ta không phải đi ăn xin; chúng ta chỉ cần đòi cái gì thuộc về chúng ta theo lẽ thường.

Tóm tắt những điểm chính

- Chữ tiền trong tiếng Hoa gồm ba bộ ghép lại. Một bộ là bộ ngân (vàng). Hai bộ kia tượng trưng cho những ngọn giáo. Chữ nghèo cũng gồm có ba bộ. Các bộ ký hiệu này mô tả một người đứng dưới một cái hố, còng người xuống tựa như bị đè bởi một gánh nặng khủng khiếp. Những chữ viết này không chỉ tượng trưng cho khái niệm tiền và nghèo, chúng còn biểu lộ điều gì đó chân thực và ý nghĩa về những khái niệm này.
- Ngọn giáo đầu tiên tượng trưng cho trận chiến bên ngoài để tồn tại. Bất cứ ai muốn thực hiện các mục tiêu của mình hay muốn chia sẻ một phần của cải của thế giới trước hết phải chuẩn bị để chiến đấu vì tiền.
- Ngọn giáo thứ hai diễn tả trận chiến đấu bên trong. Trước khi một người có thể chiến đấu và giành thắng lợi trong trận chiến bên ngoài, anh ta phải thắng được trận chiến bên trong. Cái nghèo là một trạng thái tư duy nhiều hơn là một điều kiện bên ngoài.
- Tiền bạc và của cải có được qua hoạt động tương tác với những người khác.
- Để có ý thức về giá trị bản thân trước hết bạn phải làm điều gì đó xứng đáng để bạn thấy tôn trọng chính mình.
- Trong thực tế hầu hết chúng ta đều đang ở vị trí mà mình mong muốn về phương diện tài chính. Việc làm giàu không phải là chuyện bạn sẵn lòng làm gì để có tiền, mà là chuyện bạn sẵn lòng đánh đổi điều gì để được giàu có.
- Tiền bạc là thứ trong cuộc đời gợi lên nhiều cảm xúc nhất cho mỗi cá nhân. Nó gắn chặt với những cảm xúc đau đớn và ngây ngất. Khi có tiền, bạn không bao giờ thấy đủ. Hết tiền, bạn ước gì mình đã biết quý tiền hơn khi bạn đang có nó.
- Con đường dẫn đến sự giàu có không phải chỉ có mục đích duy nhất là kiếm tiền, mà là để hiểu và phát triển những khuynh hướng và những tài năng xác thực của bạn.
- Mỗi chúng ta sở hữu một biệt tài. Mỗi người đều có khả năng đạt thành tựu nào đó theo cách riêng của mình không giống với bất kỳ ai khác. Gắng sức để khám phá chỗ đứng thích hợp của chúng ta giữa biển người mênh mông này là một phần trong mục tiêu của cuộc đời mỗi người.
- Trong hầu hết các trường hợp, cuộc sống không chơi trò ú tim, mà

thường là do ta tối mắt. Những khả năng đặc biệt của ta thường bộc lộ trong nhiều tình huống trong cuộc đời. Vì chúng ta quá chú trọng vào việc kiếm sống, chúng ta không nhìn thấy điều gì khác.

- Thế giới giống như một kim tự tháp bởi những con người tranh đấu với nhau. Bạn không có sự lựa chọn về việc có tham gia cuộc chiến đó hay không, nhưng bạn có thể chọn vị trí chiến đấu. Đừng chiến đấu ở dưới đáy kim tự tháp. Ở đó quá đông đúc. Ở gần trên đỉnh sẽ dễ dàng hơn.
- Bạn không cần phải cầu xin được sự giàu có vật chất trong những lời cầu nguyện của bạn. Sự giàu có của thế giới được trao một cách tự do cho những ai đòi hỏi nó như đặc quyền tự nhiên của họ.
- Đưa sự sáng tạo của thượng đế vào công trình của bạn. Điều làm nên một nghệ sĩ, một vũ công, một luật sư hay một doanh nhân giỏi là khả năng của anh ta tái hiện sự sáng tạo của Tạo hóa trong công việc của mình.
- Sự thành công bên ngoài sẽ đến sau những hành động và những thái độ bạn thể hiện, nhờ vào kinh nghiệm của bạn về thành công từ trong suy nghĩ.
- Tiền bạc là vật ngoại thân. Bạn không mang theo nó khi sinh ra, cũng không mang theo nó khi lìa đời. Hãy hưởng thụ tiền bạc, nhưng giữ thái độ thản nhiên đối với nó.

Phương tiện và mục đích là những thuật ngữ có thể hoán đổi trong triết lý về cuộc sống của tôi.

MAHATMA GANDHI.

Chương 8. Dối trá mà không lừa lọc

Từ Dối trá thường mang ý nghĩa tiêu cực theo những quan niệm tôn giáo của phương Tây về cái thiện và cái ác. Theo quan niệm phương Đông, thực tế cuộc sống trải rộng qua nhiều sắc độ xám. Hiếm khi nào thực tế cuộc sống chỉ có màu đen hay trắng. Tương tự như thế, chúng ta ít thấy người nào đó hoàn toàn trong trắng không vương chút ý nghĩa tội lỗi, hay một người thối nát đến tận xương tủy và không còn một chút lương thiện.

Sự dối trá, đối với người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen, là một công cụ được sử dụng để có được những lợi thế cần thiết. Tội lỗi không nằm trong bản thân sự dối trá mà ở người sử dụng và cách sử dụng. Trong cuốn sách Điều người ta không dạy Bạn ở Trường kinh doanh Harvard của Mark H.McCormack, ông viết trong chương về đàm phán: “Mưu mẹo trong đàm phán là nói và làm những gì dập tắt những nhận thức quá gần với sự thật trong khi kích lệ những nhận thức khác xa sự thật nhất” Cuốn sách 2000 năm tuổi về chiến thuật quân sự Trung Hoa, Binh pháp Tôn Tử, là một cuốn hướng dẫn về cách dối trá. Tôn Tử viết: “chiến tranh là một trò chơi dối trá... Nếu ta giỏi và mạnh thì ta giả vờ tỏ ra yếu kém và yếu... Khi quân ta đã sẵn sàng tấn công, ta phải tạo ra ấn tượng là ta sẽ không tấn công...”

Một thân chủ người Mỹ nói với tôi: “So với người Châu Á, chúng tôi không giỏi dùng sự dối trá lắm. Chúng tôi từ chối xác nhận rằng chúng tôi có dùng đến nó, vì làm như thế sẽ trái ngược dữ dội với hệ thống niềm tin trong văn hóa của chúng tôi. Mặc dù con người trong nền văn hóa phương Tây cực tuyệt ý tưởng về sự dối trá, trong thực tế chúng tôi không thể tránh được nó.” Trong khi những người phương Tây thực hiện chuyện dối trá, giả vờ như họ không làm thế, con người Châu Á chấp nhận thực tế về chuyện dối trá như một yếu tố quan trọng trong đời sống hàng ngày. Họ viết sách và tôn vinh việc nghiên cứu về nghệ thuật dối trá.

Tính hữu dụng của sự dối trá

Khi mỗi con người chúng ta tìm kiếm những con người và điều kiện có thể có lợi cho sự tồn tại của mình, đôi khi hầu như không thể hoàn thành một mục tiêu lớn hơn và cao cả hơn mà không sử dụng sự dối trá ở mức độ nào đó. Tổng thống vĩ đại nhất của chúng tôi, Abraham Lincoln, đã hiểu tinh thần của Mặt Dày, Tâm Đen: nghệ thuật dối trá tinh tế mà không lừa lọc.

Trong giai đoạn chính trị ban đầu chưa vững vàng của Abraham Lincoln, ông không bao giờ bày tỏ công khai ý định giải phóng nô lệ và làm cho họ trở thành bình đẳng. Lập trường của ông là theo ý kiến đa số, ý kiến này đề nghị phân biệt đối xử với người da đen sau khi họ được giải phóng.

Sau một chiến thắng quyết định, Abraham Lincoln đã đọc bài diễn văn Gettysburg nổi tiếng, trong đó ông từ bỏ lập trường phân biệt đối xử và tuyên bố rõ ràng rằng tất cả mọi người sinh ra bình đẳng Abraham Lincoln không thể nói một cách tự do trong những thời kỳ đầu của sự nghiệp chính trị của ông. Ông phải sử dụng sự dối trá để bảo đảm có được những lá phiếu cần thiết để giành chức tổng thống chỉ sau đó ông mới có thể làm điều tốt hơn cho những người da đen trong việc giải phóng họ khỏi những xiềng xích không thể chịu đựng nổi của chế độ nô lệ và sự bất bình đẳng.

Tạo nên ảo ảnh về tính hữu dụng

Trong hàng ngàn năm, những bậc thầy Trung Hoa thực hành Mặt Dày, Tâm Đen đã ghi chép lại những phương pháp khác nhau để tạo ra “miếng mồi” hấp dẫn nhằm thúc đẩy đối phương hành động theo những dự định bí mật của họ.

Con sâu thì lộ ra, nhưng lưỡi câu không thấy đâu. Cái vẻ bề ngoài lôi cuốn ta, nhưng cái đực che giấu sẽ tóm lấy ta.

Theo cách tương tự, khi bạn muốn thúc đẩy người khác tham gia với bạn trong công việc cá nhân, bạn cũng cần tạo một miếng mồi hấp dẫn. Bạn phải làm cho những lợi ích trông thật rõ ràng để hấp dẫn những người tham dự mong muốn. Nếu bạn không thể tìm thấy lợi ích chính đáng thì tạo ra một ảo ảnh như thế. Áp dụng nguyên tắc này, bạn sẽ có thể lôi kéo đối tác tiềm năng tham gia cùng bạn. Với thời gian, những lợi ích sẽ thực sự trở thành hiện thực cho cả hai. Sau đây là một câu chuyện như thế.

Đổi trả mà không lừa lọc

Hạt cỏ là một mặt hàng công nghiệp rất quan trọng ở Oregon. Bang này cung cấp gần 70% hạt cỏ mùa lạnh cho nước Mỹ và đáp ứng gần 50% nhu cầu hạt cỏ của thế giới. Các công ty kinh doanh hạt cỏ ở Oregon đã luôn luôn nghĩ đến việc bán hạt cỏ sang Trung Quốc. vấn đề là những người trồng cỏ ở Oregon quyết tâm bán hàng cho người Trung Quốc bao nhiêu thì người Trung Quốc cũng quyết tâm không mua bấy nhiêu. Từ đầu thập niên 1980, Hiệp hội buôn bán các loại hạt Hoa Kỳ đã giới thiệu hạt cỏ với một thứ trưởng Bộ Nông Nghiệp Trung Quốc, chỉ để được một chữ dứt khoát “Không”! thực sự là, xét đến quan niệm về cỏ của người Trung Quốc, lời đề nghị đó có vẻ lộ bịch. Nó cũng tương tự như việc bán tủ lạnh cho người Eskimo. Trong tiếng Hoa, từ cỏ thường được dùng trong phép ẩn dụ với hàm ý miệt thị. Một người ngu Trung Quốc được bảo là mang một bình cỏ giữa hai tai. Người Trung Quốc không bao giờ trồng cỏ để trang trí. Người Trung Quốc coi cỏ là loài cây dại và ý tưởng của họ về làm đẹp quan cảnh là nhổ hết cỏ đi chứ không phải là trồng cỏ. Khách hàng tôi khi muốn cố gắng bán hạt cỏ cho người Trung Quốc vào đầu những năm 1980, đang làm cái việc đề nghị tiêu những đồng ngoại tệ quý báu cho việc mua cỏ để mất công nhổ và quăng đi! Người Trung Quốc coi ý tưởng mua hạt cỏ như một câu chuyện vô cùng tếu táo.

Tuy nhiên, vào năm 1986, tôi đã có Khách hàng là một công ty kinh doanh hạt cỏ. Dường như khó có thể làm được điều gì, tôi nghĩ, nhưng nếu có bất cứ điều gì có thể làm được thì tôi sẽ làm được Tôi đến Trung Quốc và trình bày một bức tranh hấp dẫn cho chính phủ Trung Quốc, phác họa những lợi ích lớn lao cho họ và mô tả những người Mỹ như những kẻ Khờ khạo. Vì các quan chức Trung Quốc luôn mang một tư tưởng chung rằng những người ngoại quốc thật khờ khạo, bản thuyết trình của tôi được đón nhận một cách thuận lợi.

Tôi nói với người Trung Quốc rằng công ty Mỹ đang tìm một nguồn sản xuất giá rẻ. Công ty Mỹ muốn hạt cỏ được trồng ở Trung Quốc, và sẽ mua lại với giá tương tự như giá họ đang mua của nông dân Mỹ. Theo cách này, dự án sẽ tạo cho chính phủ Trung Quốc cơ hội để kiểm nguồn ngoại tệ đang rất cần. Tôi được chào đón rất thân thiết và được đối xử như một bà hoàng.

Tôi biết Trung Quốc không thể sản xuất hạt cỏ có chất lượng với chi phí hợp lý, xét đến điều kiện thời tiết và các phương pháp canh nông. Để bán trở lại Mỹ với những điều kiện tương tự các nông dân Mỹ, Trung Quốc sẽ bị lỗ.

Khi người Trung Quốc hăng hái bắt tay vào việc sản xuất cỏ, tôi bắt đầu

thường xuyên đến thăm Trung Quốc. Đi cùng với các chuyên gia kỹ thuật Mỹ, tôi dạy người Trung Quốc những kỹ năng sản xuất cần thiết và cố vấn cho họ về những lợi ích của hạt cỏ và làm thế nào để duy trì một thảm cỏ xanh mát mắt.

Vài năm sau, người Trung Quốc bắt đầu ngưng sản xuất hạt cỏ Mỹ vì nó quá tốn kém đối với họ. Tuy nhiên, trong quá trình đó, họ bắt đầu biết được giá trị của hạt cỏ Mỹ. Họ bắt đầu mua trực tiếp từ công ty Khách hàng của tôi.

Như tôi đã tiên liệu từ đầu, tiện ích và vẻ đẹp của sản phẩm Mỹ đó không bị quên lãng bởi những người Trung Quốc, nước chủ nhà của Á vận hội 1990. Với bảy nghìn vận động viên tranh tài trước sự chứng kiến của hàng nghìn phương tiện truyền thông quốc tế và hàng trăm nghìn khán giả, sự kiện này trở thành một cuộc trình diễn cho nước Trung Quốc hiện đại. Họ đã dùng loại hạt cỏ Mỹ tốt hơn trong các sân vận động làng Olympic, và đó là một thành công rực rỡ.

Sau thành công của Á vận hội, hạt cỏ Mỹ nhập khẩu trở thành một mặt hàng sốt nhất và được đặt hàng với giá tới năm đô la một bao cho tình hình cung cầu (loại hạt cỏ như thế được bán chưa tới một đô la một bao ở Mỹ). Mặc dù thu nhập bình quân một tháng của một công nhân Trung Quốc là 25 USD, các thảm cỏ bắt đầu nở rộ ở các địa điểm công cộng. Người Trung Quốc bây giờ đã thấy những thảm cỏ màu xanh ngọc dày mượt là đẹp mắt thay vì không ưa thích. Giờ đây các thảm cỏ Mỹ thậm chí đã mọc trong sân của vườn thượng uyển cổ kính của Bắc Kinh, nơi hiện đang là nhà ở và nơi làm việc của các quan chức cao cấp nhất Trung Quốc như Đặng Tiểu Bình và cả tổng bí thư Đảng cộng sản Trung Quốc Giang Trạch Dân Trong việc này, cả người Trung Quốc và Khách hàng Mỹ của tôi đều đã được lợi từ việc đối trá của tôi khi tạo ra ảo ảnh cần thiết.

Nguyên tắc hữu dụng

Mặc dù chúng ta coi mình là văn minh và rèn luyện bản thân để cư xử với sự nhã nhặn và lịch sự, sau khi tháo bỏ vẻ ngoài giả tạo này chúng ta thấy mình bị thúc đẩy bởi nhu cầu tự vệ, giống như tất cả các sinh vật. Mọi điều ta làm bị ảnh hưởng bởi bản năng này.

Lấy ví dụ, chế độ hôn nhân thường bị buộc bởi nguyên tắc hữu dụng này. Người chồng và người vợ tạo ra một môi trường nuôi dưỡng người kia. Họ phụ thuộc vào nhau trong sự hỗ trợ về cảm xúc, tinh thần và tài chính. Nếu hai người không còn cảm thấy tình yêu và sự âu yếm, họ sẽ còn ở bên nhau chừng nào việc sống chung có nhiều lợi ích hơn là chia tay. Những lợi ích này có thể là sự đảm bảo về tài chính, lợi ích của con cái hay là địa vị xã hội. Những lý do để giữ một cuộc hôn nhân đã chết có vô số, nhưng động cơ thì chỉ có một: bản năng tự vệ. Khi một người đàn ông và một người phụ nữ không còn thu được lợi ích nào từ mối quan hệ của họ, họ chia tay nhau.

Quan hệ giữa cha mẹ và con cái cũng không thể thoát khỏi quy luật này. Những người mẹ sẽ không thể yêu thương con cái họ nếu Thượng đế đã không gieo trồng tình yêu đó trong họ. Cha mẹ cảm nhận được sự nuôi dưỡng chính bản thân trong lúc nuôi dưỡng con cái họ một cách vô điều kiện.

Một số bậc cha mẹ không coi con cái như một nguồn yêu thương, thay vào đó họ thấy chúng là một gánh nặng: sử dụng con cái như đối tượng của những thất vọng của họ trong đời bằng việc hành hạ chúng về thể xác, tinh thần và cảm xúc. Đứa trẻ được nuôi dưỡng ở với cha mẹ nuôi dưỡng nó vì tình yêu thương của họ đối với nhau. Tình yêu họ cảm thấy bên trong mình giống như cơn mưa phùn mùa xuân, làm dịu và nuôi dưỡng trái tim người kia.

Những đứa trẻ bị hành hạ ở với cha mẹ chúng vì bản năng tồn tại. Ngay cả những bậc cha mẹ tồi tệ cũng rất cần thiết cho sự tồn tại về thể chất của bọn trẻ. Tuy nhiên, bọn trẻ bỏ đi khi sự đau đớn trở nên không thể chịu đựng nổi.

Nguyên tắc hữu dụng thống trị mọi việc chúng ta làm; chúng ta thực hiện nguyên tắc hữu dụng để hỗ trợ sự tồn tại của ta. Ngay cả khi chúng ta làm những việc không vì bản thân mà vì người khác, chúng ta luôn luôn được lợi ngang với hay nhiều hơn người nhận.

Trong thế giới kinh doanh, chúng ta dành thời gian cho những ai có thể hoặc sẽ cải thiện địa vị xã hội hay tài chính của chúng ta. Nếu một mối quan

hệ không có lợi ích chung, chúng ta sẽ dành cho nó rất ít thời gian.

Gần đây, khi bàn luận về nguyên tắc hữu dụng này với một người bạn, anh ấy hỏi tôi: “không phải điều này rất tiêu cực sao, khi bạn đồng nhất con người với những đặc tính này?”

Tôi đã trả lời: “Không, nếu tôi bảo anh rằng nếu anh cho tay vào lửa anh sẽ bị bỏng, hoặc nếu anh không biết bơi và muốn nhảy xuống biển thì anh sẽ chết đuối, điều đó có khiến tôi xấu xa không? Sẽ là sai trái chẳng khi tôi báo cho anh biết bản chất của sự vật? tôi không tin sẽ là tốt đẹp khi cứ khẳng định không chịu biết bản chất con người.”

Sự hỗ trợ vô điều kiện

Khoảng 2700 năm trước ở Trung Quốc, có một người dòng dõi khanh tướng họ Quản, tên Trọng, vương quốc của tổ tiên ông đã bị tiêu diệt trước khi ông sinh ra. Gia đình ông đã chạy trốn đến nước làng giềng Tề và rơi xuống tầng lớp thấp nhất trong xã hội. Một học giả giàu có họ Bảo tên Thúc Nha có dòng dõi vương thất đã nhận ra trí tuệ của Quản Trọng và kết bạn với ông. Gia đình Quản Trọng nghèo đến mức ông thậm chí không đủ ăn, khi Bảo Thúc Nha cấp vốn cho một thương vụ của Quản Trọng, Quản Trọng đã dùng tiền chi tiêu cho bản thân. Bảo bênh vực Quản rằng “Quản quá nghèo và nuôi mẹ già nên rất cần tiền. Anh ta không bao giờ có ý định xấu.” Không bao lâu cả hai trở thành đề tài đàm tiếu trong nước. Người ta cười nhạo Bảo là ngu ngốc và Quản là vô ơn.

Ba lần Quản bị kẻ thù thách đấu, cả ba lần anh ta đều bỏ chạy. Bảo biện minh cho sự hèn nhát của anh ta rằng: “Quản có mẹ già ở nhà. Sẽ là bất hiếu nếu anh ta đưa mình vào chỗ chết!” Khi Bảo được cử làm tể tướng, ông từ chối và tiến cử Quản Quản Trọng đã chứng tỏ ông là một trong những vị tể tướng vĩ đại nhất trong lịch sử Trung Quốc. Tuy nhiên, không có sự hỗ trợ vô điều kiện và sự tin tưởng của Bảo Thúc Nha, cả Quản Trọng và đất nước Trung Quốc sẽ chịu mất mát. Khổng Tử luận rằng: “Không có sự cai quản tài trí của Quản Trọng, nền văn minh Trung Quốc đã bị tan rã vào thời kỳ đó.”

Phần lớn cuộc đời mình, tôi đã tuân theo nguyên tắc hỗ trợ vô điều kiện theo gương Quản Trọng và Bảo Thúc Nha. Qua kinh nghiệm cuộc sống, tôi nhận ra quan hệ giữa Quản Trọng và Bảo Thúc Nha là một ngoại lệ hơn là một quy luật. Mọi quan hệ phổ biến của con người thông thường có một luật lệ khác.

Lợi ích đôi bên

Khi lợi ích là cho cả đôi bên thì sẽ có sự hợp tác.
Sự hợp tác giữa đôi bên tạo ra lợi ích và từ đó dẫn đến tình cảm quý mến.

THÁI CÔNG

Thái công sống vào khoảng 3100 năm trước, vào thời đó ông đã viết văn bản về quân sự đầu tiên trên thế giới. Triết lý của ông về sau được ứng dụng bởi vô số các chiến lược gia quân sự Trung Quốc; ngay cả cuốn Binh pháp Tôn Tử rất được ca ngợi cũng dựa trên tác phẩm của ông. Chiến thuật quân sự của ông không chỉ dựa trên việc thao luyện và bày trận, mà là vào sự hiểu biết bản chất con người. Qua những quan sát cá nhân và những nghiên cứu về hành vi con người, ông khám phá ra rằng tồn tại những quy luật bất thành văn về nguyên tắc hữu dụng và lợi ích đôi bên mà con người tuân theo một cách vô thức. Bằng cách sử dụng hiểu biết này, ông có thể tiên đoán diễn biến của một tình huống nào đó, nhờ đó tối ưu lợi thế của mình. Ông là người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen đầu tiên được biết đến trong lịch sử Trung Quốc.

Như Thái Công đã viết ở trên: “Khi lợi ích là cho cả đôi bên thì sẽ có sự hợp tác...” Đây là nguyên tắc hữu dụng rất đơn giản. Nguyên tắc này ứng dụng trong quan hệ quốc tế cũng như trong đời sống cá nhân của chúng ta. Những câu chuyện sau đây minh họa cho luận điểm của tôi.

Nelson Mandela ở Nhật Bản

Nelson Mandela, nhà lãnh đạo phong trào chống phân biệt chủng tộc ở Nam Phi, đã đến thăm Nhật Bản vào cuối tháng Mười năm 1990. Ông đã bị thất vọng và ngạc nhiên khi biết thủ tướng Toshiki Kaifu đã từ chối yêu cầu của ông về hai trăm triệu đô la mà Mandela cần để ủng hộ sự nghiệp của Đại hội Dân tộc Phi (African National Congress). Lý do chính thức ngài Kaifu đưa ra là chính phủ Nhật Bản không ủng hộ bất kỳ tổ chức chính trị nào.

Hai trăm triệu đô la không phải là một số tiền lớn đối với Nhật Bản, một trong những quốc gia giàu nhất của thế giới hiện đại. Vấn đề không phải ở hai trăm triệu đô la, mà là ở “tính hữu dụng.” Nếu chính phủ Nhật Bản đã nhận thấy họ có thể thu được lợi ích như thế nào trong việc ủng hộ sự nghiệp của Nelson Mandela, sự giúp đỡ tài chính sẽ xảy ra. Bất kể việc chính phủ Nhật Bản không công khai ủng hộ một tổ chức chính trị nào, luôn luôn có nhiều cách để tiến hành việc này. Chính phủ Nhật đã có thể khuyến khích các khoản ủng hộ từ các khu vực tư nhân. Các tập đoàn lớn của Nhật Bản luôn có một mối liên hệ làm việc chặt chẽ với chính phủ của họ. Sau ba ngày cố gắng gây quỹ, Mandela rời đó với chỉ có ba ngàn đô la tiền hiến tặng của cá nhân các công nhân Nhật Bản đồng cảm với sự nghiệp của ông. Số tiền này thậm chí không đủ trang trải những chi phí đi lại cho Mandela. Người Nhật đã làm theo cộng đồng Châu Âu hủy bỏ quan hệ thương mại với Nam Phi. Tuy vậy, Nhật Bản đã có một mối quan hệ hữu hảo truyền thống với lực lượng thống trị da trắng ở Nam Phi. Không có lợi ích rõ ràng nào trong việc làm xấu thêm một mối quan hệ đã và đang sút giảm với chính phủ đó. Hơn nữa, ủng hộ cuộc chiến đấu chống chủ nghĩa phân biệt chủng tộc chưa bao giờ là ưu tiên hàng đầu trong chính sách đối ngoại của Nhật Bản. Chính phủ Nhật Bản nói chung không nhạy cảm đối với những cuộc đấu tranh về chủng tộc.

Khi Nhật Bản chọn làm theo những thế lực kinh tế của thế giới trong việc tẩy chay buôn bán với Nam Phi, đó không phải là do họ bị thúc đẩy bởi những vấn đề về quyền con người mà đơn giản là họ làm theo chương trình của chính mình trong việc tạo cho họ một hình ảnh người lãnh đạo thế giới mới. Khi và chỉ khi chính phủ Nhật Bản có thể xác định những lợi ích rõ ràng trong việc ủng hộ sự nghiệp của Nelson Mandela, thì sự ủng hộ về tài chính mới xảy ra.

Câu chuyện trên không phải là về những vấn đề chính trị, mà nó nhằm làm rõ động cơ đằng sau quyết định từ chối ủng hộ sự nghiệp của Mandela của chính phủ Nhật Bản.

Một chiến thuật để sinh tồn

Vào thời kì tốt đẹp hay tồi tệ, thời xưa hay thời nay, luôn luôn có một số cá nhân trẻ tuổi, đang lên, những người thể hiện được tài nghệ và những khả năng phi thường trong lĩnh vực chọn lựa của họ. Trước khi họ “lên tới” đỉnh, trong lúc họ còn trong quá trình chứng tỏ bản thân và sử dụng tất cả nguồn lực của mình để đưa họ tiến lên, họ thường bị gán cho cái mác “những kẻ bon chen.” Thật thú vị, xã hội chúng ta vẫn khinh thường những người bon chen. Tôi tin rằng chúng ta nên giúp đỡ những người bon chen thực sự có tài. Trừ khi chúng ta sinh ra trong những gia đình như nhà Kennedy hay Rockefeller, mỗi chúng ta đều trên con đường lên một nấc thang mới. Người hôm nay chưa là gì có thể trở thành một ai đó vào ngày mai. Khi bạn đang trên con đường thăng tiến, hãy giúp đỡ người khác, vì quyền lợi của chính mình.

Trong một cuộc phỏng vấn, một phóng viên hỏi Gregory Peck tại sao anh ấy tình nguyện chia sẻ vai diễn chính trong phim kỳ nghỉ ở Roman với một nữ diễn viên không tên tuổi, Audrey Hepburn. Câu trả lời của anh là: “Động cơ của tôi rất ích kỉ. cô ấy rất có tài năng, đến độ tôi biết rằng khi bộ phim được trình chiếu, cô ấy sẽ trở thành ngôi sao ngay lập tức. Nếu tôi độc chiếm vai diễn chính, nó sẽ biến tôi thành trò cười. Đó hoàn toàn là bản năng sinh tồn” Ông Lâm, một nhà kinh doanh và lãnh đạo chính trị Đài Loan, đã bảo tôi: “Nhiều năm trước, tổng bí thư hiện nay của Trung Hoa Cộng Hòa, Y.S.Tsiang, “tình nguyện” tách mình khỏi trường chính trị và bắt đầu công việc dạy học. Vào lúc đó, rất ít người đến thăm ông. Ai cũng nghĩ ông không còn tương lai trong đời sống chính trị nữa. Vì tôi ngưỡng mộ uy tín của ông, tôi mời ông đến nhà mình ăn tối hay dùng trà. Khi đó không ai có thể tưởng tượng nổi ông giữ chức vụ tổng bí thư hôm nay” Bạn không bao giờ có thể hiểu hay biết được bí ẩn của số phận. Chúng ta nên giúp đỡ những cá nhân có khả năng trong thời kỳ của họ đang trên đường phấn đấu. Đối với người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen, đây là chiến thuật tự vệ tốt.

Chìa khóa để thành người quan trọng

Ông bà Smith là những nông dân ở miền trung California. Họ chỉ là những người bình thường thực hiện những bổn phận hàng ngày của mình. Họ không có tiền bạc hay quyền thế để có ảnh hưởng với người khác hay thay đổi bất cứ điều gì. Giống như phần lớn chúng ta, họ không đặc biệt “quan trọng.”

Con gái họ kể với tôi: “Cha và mẹ tôi thật trái ngược nhau. Toàn bộ thái độ của cha đối với người khác là cố gây ấn tượng cho họ biết ông quan trọng thế nào, vì trong thâm tâm ông biết mình không được thế. Ngược lại, mẹ tôi biết bà không quan trọng, và bà chấp nhận điều đó. Bà không bao giờ cố gây ấn tượng với bất kỳ ai hay chứng tỏ điều gì đó để tỏ ra là bà quan trọng. Bên dưới vẻ lặng lẽ và dịu dàng, bà rất khôn ngoan và thực tế. Bà hiểu phẩm cách cơ bản của cuộc đời phục vụ đồng bào mình. Qua việc làm, bà làm tăng giá trị của bà đối với cộng đồng. Vì thế, tự động bà trở thành quan trọng.”

Ngược lại, Philip là một nhà thiết kế đồ họa tài năng. Xưởng thiết kế nhỏ của anh phải vật lộn để tồn tại từng tháng một. Không phải chất lượng tác phẩm nghệ thuật của anh ngăn cản thành công tài chính, mà chính là tính cách cá nhân anh. Như ông Smith, Philip cảm thấy mình thiếu quan trọng. Đối với Philip, điều quan trọng nhất không phải là thành công trong kinh doanh hay việc kiếm tiền. Điều quan trọng nhất là trở nên “quan trọng” trong mắt người khác.

Anh đang làm đúng điều ngược lại với những gì bà Smith làm. Thay vì làm cho bản thân mình hữu ích đối với Khách hàng nhờ sự phục vụ tuyệt vời, anh thường có cuộc va chạm cái tôi với chính những người anh cần phục vụ. Bất cứ khi nào một Khách hàng nói với anh bằng một giọng điệu mà anh cho là thiếu tôn trọng, anh sẽ từ chối công việc, mặc dù lịch làm việc của anh hoàn toàn trống rỗng và anh đang làm cần tiền khủng khiếp. Không may là, hầu hết Khách hàng triển vọng của anh không đạt được tiêu chuẩn của anh về sự kính trọng. Tôi đã hỏi anh tại sao anh lại cảm thấy bị xúc phạm như thế bởi những người này. Câu trả lời của anh là: “Họ nghĩ rằng chỉ vì họ có một ít tiền mà họ có thể ra lệnh này nọ cho tôi.”

Bất cứ khi nào người ta khen ngợi anh, anh sẽ nuốt lấy nó như một miếng bọt biển khô được nhúng nước. Anh có thể sung sướng với lời khen đó hàng ngày trời.

Mặc dù Philip tuyệt vọng tìm kiếm sự khẳng định rằng anh là “quan trọng”, và thèm khát được kính trọng, không như bà Smith, anh không hiểu được chìa khóa để trở nên quan trọng là làm cho bạn hữu ích đối với người

khác.

Sự khác biệt giữa kẻ lạm dụng sự tín nhiệm và một doanh nhân

Một người bạn có lần đã nói: “Một doanh nhân và một kẻ lạm dụng sự tín nhiệm, cả hai đều hiểu giá trị của sự đối trá. Sự khác nhau duy nhất giữa hai người là: một doanh nhân cuối cùng sẽ tạo ra những lợi ích mà anh ta đã hứa. Kẻ lạm dụng sự tín nhiệm thì không.”

Một doanh nghiệp giỏi có khả năng chỉ ra một cách rõ ràng cho Khách hàng những lợi ích của việc làm ăn với anh ta. Anh ta thuyết phục những người khác rằng anh ta có khả năng tạo ra những lợi ích đó. Anh ta khiến những người khác cảm thấy an tâm về sự chọn lựa khôn ngoan của họ trong việc làm ăn với anh ta.

Ngay cả khi một doanh nhân đánh lừa những người khác, anh ta làm thế với ý định là cuối cùng sẽ thực hiện được những gì mà anh ta đã hứa. Đôi khi, anh ta có thể không đủ khả năng kiểm soát tất cả các yếu tố, điều đó có thể dẫn đến việc anh ta không giữ được lời hứa. Ngược lại, khi một kẻ lợi dụng tín nhiệm đánh lừa các nạn nhân của hắn, hắn không bao giờ có ý định biến lời hứa của mình thành sự thật.

Có một câu nổi tiếng ở Mỹ: “Hãy giả bộ giống như thật cho đến khi bạn làm điều đó.” Câu nói này áp dụng cho một kẻ lợi dụng sự tín nhiệm cũng như một doanh nhân. Cả hai ứng dụng những kỹ xảo đối trá và làm cho người khác thấy những lợi ích thu được bằng cách tham gia cùng họ. Sự khác nhau giữa một kẻ lợi dụng tín nhiệm và một doanh nhân không nằm ở những hành động bên ngoài của họ, mà là ở suy nghĩ trong tâm hồn họ.

Kết luận

Ý Nghĩa bàn luận về sự dối trá đầu tiên có thể gây cảm giác khó chịu đối với một số người, tuy nhiên đây là dút khoát là công cụ hữu ích nhất để ứng phó với bản chất thực dụng của con người. Nó có thể giúp cho mỗi chúng ta tránh được những trở ngại không cần thiết và giúp ta dành được lợi thế.

Tóm tắt điểm chính

- Tội lỗi không nằm trong bản thân sự dối trá mà ở người sử dụng và cách sử dụng.
- Con người dành thời gian và sức lực cho những ai có thể có ích nhất cho họ, trong hiện tại hoặc trong tương lai. Đây là nguyên tắc hữu dụng đơn giản trong mọi việc chúng ta làm; chúng ta thực hiện nguyên tắc hữu dụng để hỗ trợ tồn tại của ta. Ngay cả khi chúng ta làm việc không vì bản thân mà cho người khác, chúng ta nhận được những phần thưởng tinh thần. Người cho luôn luôn được lợi ngang với hay nhiều hơn người nhận.
- Một thương vụ làm ăn tốt kết hợp chặt chẽ tư tưởng sau: Trong việc kinh doanh của tôi, tôi tính đến lợi ích của anh; trong việc kinh doanh của anh, anh tính đến lợi ích của tôi.
- Chúng ta nên giúp đỡ những cá nhân có tài năng và tham vọng, vì quyền lợi sinh tồn của chính mình.
- Chìa khóa để làm cho bạn trở thành quan trọng là giúp ích cho mọi người. Qua việc làm, bạn làm tăng giá trị của bạn đối với người khác.
- Có kẻ lợi dụng sự tín nhiệm và người doanh nhân đều ứng dụng những kỹ xảo dối trá và làm cho người khác thấy những lợi ích thu được bằng cách tham gia cùng họ. Sự khác nhau giữa một kẻ lợi dụng tín nhiệm và một doanh nhân không nằm ở những hành động bên ngoài của họ, mà là ở suy nghĩ trong tâm hồn của họ.

Khi bạn làm việc, bạn hoàn thành một phần trong giấc mơ thân ái nhất của trái đất, Được giao cho bạn lúc giấc mơ ấy ra đời.

KAHLIL GIBRAN.

Chương 9. 16 Thuộc tính cao quý của lao động

Qua lao động, chúng ta nhận được những phần thưởng về tiền bạc. Cuốn sách này không thể là hoàn chỉnh nếu không nhắc đến lao động. Chúng ta sử dụng Mắt Dày, Tâm Đen một cách ưu thế đối với người khác hay với bản thân trong lúc chúng ta đang thực hiện những bổn phận của mình trong công việc.

1. Lao động: Biểu hiện thân ái nhất của con người

Lao động là một phương pháp hàng đầu được sử dụng để thể hiện bản thân chúng ta trong việc hoàn thành nghĩa vụ nuôi sống bản thân. Qua lao động, chúng ta đóng góp vào tổng của cải xã hội và sự tiến hóa của con người. Lao động là một phần thiết yếu của sự tự thể hiện và bản năng sinh tồn. Chỉ qua lao động, tư tưởng và tinh thần Mặt Dày, Tâm Đen mới có một hình dạng rõ ràng.

2. Chu cấp cho bản thân và những người khác

Khi một thanh niên đi qua một khu rừng, anh nhìn thấy một con sư tử mang một miếng thịt cho một con hổ đang bị thương. Người thanh niên tự nhủ: “Thượng đế thật nhân từ, Ngài chu cấp cho tất cả sinh linh của mình. Chỉ cần nhìn con hổ đó Thượng đế quan tâm đến cả nó. Vì ta là con của Thượng đế, chắc chắn Thượng đế sẽ chu cấp cho ta.”

Người thanh niên quay lại túp lều nhỏ ở ven rừng của mình. Anh ta thôi săn bắn và chờ Thượng đế chu cấp cho mình. Một tuần qua đi và không có gì xảy ra cả, thế là anh ta bị đói. Hai tuần, rồi ba tuần trôi qua, vẫn chẳng thấy gì. Không bao lâu, anh ta sắp chết vì đói. Một vị thánh đi ngang qua túp lều và hỏi anh ta có chuyện gì xảy ra. Lấy hết tàn hơi, anh ta kể lại câu chuyện.

Vị thánh nói: “Khi con nhìn thấy hai con thú, lẽ ra con phải học tập con sư tử chứ không phải con hổ. Con sư tử chu cấp cho chính nó và cho kẻ khác nữa.”

Tôi chào đón tất cả các nhà doanh nghiệp trên thế giới vì họ mạo hiểm mọi thứ cho công việc của họ. Ngoài ra, họ có khả năng chu cấp cho bản thân trong khi tạo ra việc làm cho những người khác.

3. Lao động là sự bộc lộ tinh thần

Không có sự phân biệt giữa công việc hàng ngày với sự bộc lộ tinh thần của bạn. Mỗi tình huống sẽ đẩy nhanh sự tiến về tinh thần. Công việc của bạn là nơi làm bộc lộ tinh thần của bạn.

Qua công việc, chúng ta gặp gỡ mọi người và những sự kiện phản ánh trạng thái tinh thần của chúng ta. Qua công việc, mọi người và những sự kiện sẽ gây phiền toái hoặc gây hưng phấn cho chúng ta. Dù là sự phiền phức hay cảm hứng, ý định của Đảng tối cao là dùng tình huống cụ thể đó để dạy ta một bài học hữu ích.

Không có gì trong đời xảy ra tình cờ. Nếu mọi người và những sự kiện trong cuộc đời bạn khuấy lên cảm xúc mạnh mẽ, nó báo hiệu sự cần thiết phải nhìn lại bản thân một cách kỹ lưỡng trong lĩnh vực đó.

4. Lao động: Người thầy vĩ đại nhất

Mục đích của lao động là để học hỏi.
Khi bạn hiểu rồi, lao động kết thúc.
Hoa táo nở ra là để tạo quả.
Khi điều đó đến rồi, những cánh hoa bèn rụng xuống.
KABIR, MỘT NHÀ TIÊN TRI

Mỗi khi tôi viết một cuốn sách, tôi học được nhiều điều về đề tài đó hơn tôi tưởng tượng. Ví dụ, khái niệm Mặt Dày, Tâm Đen đã nằm trong tâm trí tôi hơn 20 năm. Nhưng khi tôi mô tả Mặt Dày, Tâm Đen ở đây, nó đã mang một mức độ rõ ràng mới. Nó không chỉ còn là một cảm giác trong tim tôi nữa. Khi tôi đặt nó lên giấy và chia nó thành những khía cạnh khác nhau của cuộc đời, nó đã trở thành hữu hình. Lao động chính là người thầy vĩ đại nhất.

5. Công việc không cần bạn, bạn cần công việc

Người ta phải thực hiện bổn phận của mình, cho dù nó có thể khó khăn tới đâu,

Vì nó giải phóng anh ta khỏi sự trói buộc của đời sống thế tục.

Nếu anh ta làm bổn phận được giao phó theo đúng bản chất của anh ta, anh ta vượt qua được sự trói buộc của sinh kế.

THẦN KRISHNA, BHAGAVAD GITA

Thượng đế tạo nên vũ trụ này cho chúng ta. Vũ trụ không cần đến chúng ta, nhưng chúng ta cần có vũ trụ. Tương tự, công việc mà chúng ta làm không cần đến chúng ta, nhưng chúng ta cần công việc. Nếu có bất cứ ai trong chúng ta biến mất khỏi hành tinh này, hành tinh vẫn tiếp tục tồn tại. Nếu hành tinh này biến mất khỏi dải thiên hà vẫn tiếp tục tồn tại. Nếu dải thiên hà của chúng ta biến mất khỏi vũ trụ, vũ trụ vẫn tiếp tục tồn tại.

Năm 1990, một thiên hà cách trái đất một tỉ năm ánh sáng được phát hiện. Bất cứ thứ gì cách xa một tỉ năm ánh sáng thì vượt quá hiểu biết của tôi. Điều này thật sự đặt tầm quan trọng của bản thân chúng ta vào một phối cảnh đúng đắn.

Trước đây không lâu, một lúc thiền định, tôi nghe thấy tiếng mình đặt một câu hỏi: “thế giới có cần một sách về Mặt Dày, Tâm Đen không?”

Một tiếng nói khác trả lời: “Thế giới không cần cuốn sách này, hay bất kì cuốn sách nào khác. Nhưng bạn cần viết nó.” Câu trả lời làm tôi ngỡ ngàng. Tôi đã suy nghĩ tôi đang viết cuốn sách này vì thế giới cần nó. Suy ngẫm lý lẽ này, tôi đã khám phá ra nó mới đúng đắn một cách chân thực làm sao. Thật ra, tôi không thể không viết được. Tôi bị thôi thúc từ bên trong. Tất cả những tác phẩm vĩ đại đều được tạo ra bởi vì những người sáng tạo ra chúng bị thôi thúc một cách không cố ý. Nhu cầu được sáng tạo là một sức mạnh to lớn đến mức nó đánh bại mọi lý luận của con người.

6. Qua lao động, số phận hé mở

Công việc của con là khám phá ra công việc của mình.
Và sau đó với tất cả trái tim hiến dâng mình cho nó. **PHẬT THÍCH
CA**

Khi bạn trung thành với công việc được giao của bạn, số phận của bạn sẽ trung thành với bạn. Nếu hiện tại bạn đang thất nghiệp hãy coi việc tìm kiếm chỗ làm thích hợp là nhiệm vụ chính thức của bạn. Nếu bạn không thể tìm thấy công việc thích hợp với bạn có lẽ đã đến lúc bạn nhảy vào công việc kinh doanh mà bạn hằng mơ ước. Trước đó, bạn đã không đủ dũng cảm để nghỉ việc và mất khoản thu nhập ổn định. Thông thường những tình huống tuyệt vọng sinh ra những hành động ngoạn mục.

7. Đời sống tiến hóa qua hành động

Nếu bạn biết tất cả những kiến thức to tát, nhưng bạn chỉ ngồi và không làm gì cả, kiến thức của bạn sẽ không có giá trị gì cho chính bạn hay cho người khác. Ngay cả một triết gia cũng cần nói về những niềm tin của mình hay viết chúng ra để những người khác có thể hưởng lợi từ trí tuệ uyên thâm của ông.

Vũ trụ luôn thay đổi và vận động không ngừng. Một cá nhân luôn hoạt động, dù là anh ta đang ngủ, đang ăn và chỉ ngồi không. Ngay cả trong trạng thái bất động, trạng thái ngủ say, bên trong cơ thể anh ta vẫn hoạt động, duy trì sự sống của anh ta. Là những đứa trẻ sơ sinh, chúng ta hoạt động không ngừng để học hỏi những điều kỳ diệu của thế giới mới mẻ. Là những học sinh, chúng ta lao động để có được những kiến thức cơ bản và những kỹ năng từ việc học tập của mình. Làm người lớn, chúng ta lao động để nuôi sống bản thân và những người khác. Về già, chúng ta lao động để duy trì sự khỏe mạnh của thân thể, và chúng ta suy ngẫm về cuộc sống đã qua và con đường phía trước chúng ta, đóng góp kinh nghiệm của mình và thời gian cho những ai cần được hướng dẫn. Điều được rút ra là, chừng nào bạn còn có một thân thể, bạn không thể trốn tránh được lao động.

8. Tiếp thu phẩm chất của người nông dân

Chúng ta giành được tự do sau khi đã trả đủ cái giá cho quyền được sống của ta.

RABINDRANATH TAGORE

Bất cứ khi nào nhắc đến lao động, những ý nghĩ chần chừ và trì trệ trở lại ngay tức thì. Có rất, rất nhiều những cuốn sách hay băng đĩa khuyến khích phấn đấu được bày bán. Mục đích của những cuốn sách này là đưa người ta từ trạng thái không hoạt động sang hành động, và cuối cùng là từ hành động sang hành động một cách hiệu quả.

Tôi đã làm công việc tư vấn trên diện rộng trong lĩnh vực nông nghiệp, và qua nhiều năm đã cộng tác với cả những nông dân Mỹ và Châu Á. Điểm giống nhau giữa người nông dân Mỹ với những nông dân trên phần còn lại của thế giới là sự tận tụy trong lao động của họ.

Thời vụ gieo trồng và thời vụ gặt hái không chờ ai. Nếu bạn lười lười và để lỡ thời vụ gieo trồng, bạn sẽ không có mùa màng nào trong năm. Nếu bạn để lỡ thời vụ thu hoạch, mùa màng của bạn hư thối trên cánh đồng. Nếu bạn để lỡ thời gian bón phân, bạn sẽ có một vụ thu hoạch thất bát trong năm đó. Một vụ mùa bội thu lệ thuộc vào sự tận tụy đúng lúc trong lao động của người nông dân. Ông ta không phải đọc những cuốn sách động viên để khắc phục tính trễ nải của mình. Người nông dân hiểu ý nghĩa của câu nói: “Từ điển chỗ duy nhất mà thành công (success) đứng trước lao động (work).”

9. Bí mật lao động của Wolfgang Amadeus Mozart

Niềm tin vào sự thật của con, sức tưởng tượng của con về sự hoàn hảo

Giúp người, Đấng Tối cao, trong sự sáng tạo của người.

RABINDRANATH TAGORE

Thiên tài âm nhạc vĩ đại nhất từ trước đến nay, Wolfgang Amadeus Mozart, đã miêu tả ông sáng tác các bản nhạc của ông.

Khi tôi, có thể nói như thế này, hoàn toàn là chính mình, hoàn toàn chỉ có một mình và trong trạng thái vui vẻ dễ chịu giả dụ, đang ngồi trong một cỗ xe, hay đi dạo sau bữa ăn ngon miệng, hoặc trong đêm khi không ngủ được, chính trong những lúc như thế, các ý tưởng ủa đến nhiều nhất và phong phú nhất. Chúng đến khi nào và như thế nào, tôi không biết, tôi cũng không ép chúng được. Những ý tưởng làm tôi hài lòng thì tôi sẽ lưu giữ trong trí nhớ, và tôi có thói quen, như được nghe kể lại, là ngâm nga chúng một mình. Nếu tôi cứ tiếp tục như thế, tôi nhanh chóng nhận thấy mình có thể sử dụng những đoạn này đoạn nọ như thế nào, để tạo ra một thứ hay ho từ đó, tôi muốn nói là, đúng với những luật đối âm, với những đặc thù của các nhạc cụ khác nhau.

Tất cả điều này làm tâm hồn tôi rục rịch, và miễn là tôi không bị quấy rầy, chủ đề ấy sẽ tự lớn lên, trở thành có trật tự, được định nghĩa và toàn bộ, mặc dù nó dài, hiện lên hầu như hoàn chỉnh và trọn vẹn trong tâm trí của tôi có thể nhìn bao quát nó, như bức tranh đẹp hay một bức tượng mỹ miều, bằng một cái nhìn thoáng qua. Tôi cũng không nghe trong trí tưởng tượng của mình những phần nối tiếp nhau, mà tôi nghe chúng toàn bộ cùng một lúc, có thể nói như thế. Điều này mới thật vui sướng thế nào tôi không thể diễn tả được! tất cả sự sáng tạo này, việc chế tác này, diễn ra trong một giấc mơ sống động đầy thú vị. Tuy vậy được nghe thực sự toàn bộ bản đồng diễn rất cuộc vẫn là tuyệt diệu nhất. Tôi không dễ quên đi những gì được sáng tạo theo cách đó, và đây có lẽ là món quà tuyệt vời nhất mà tôi được Tạo hóa thiêng liêng ban ơn.

Khi tôi bắt đầu ghi lại những ý tưởng của mình, tôi lấy ra từ túi đựng trí nhớ, nếu tôi có thể dùng chữ đó, những gì đã được sưu tầm trước đó theo cách tôi đã nói. Vì lý do này việc ghi lại ra giấy được làm một cách khá nhanh chóng, vì mọi thứ, như tôi đã nói, đã hoàn thành sẵn, và nó không khác mấy trên giấy so với trong trí tưởng tượng của tôi. Do đó lúc làm việc này tôi có thể chịu được sự quấy rầy; vì bất kể chuyện gì diễn ra xung quanh, tôi viết, hay thậm chí là nói, nhưng chỉ về những con gà hay chú ngỗng, hay

về Gretle và Barbel, hay điều gì tương tự. Nhưng tại sao các sáng tác của tôi lại hiện ra từ tay tôi trong hình thức và phong cách làm cho chúng đặc trưng cho Mozart, và khác với các tác phẩm của những nhà soạn nhạc khác, thì có thể là lí do khiến cho cái mũi của tôi to và khoằm như thế, hay nói ngắn gọn, làm cho nó là mũi của Mozart và khác với những mũi của người khác. Vì tôi thực sự không hề nghiên cứu hay có ý định tạo ra bất kỳ sự độc đáo nào (trích cuộc đời của Mozart).

Khi chúng ta thực hiện công việc của mình, chúng ta phải lắng lẽ hòa hợp với con người bên trong của mình để được hướng dẫn. Mỗi lần lắng nghe giọng nói bên trong của họ một cách khác nhau. Với một số người, điều đó đến thật tự nhiên; những người khác phải rèn luyện bản năng đó qua thiền định và những phép tu tập tinh thần khác.

10. Sử dụng bản năng như một công cụ trong kinh doanh

Định nghĩa của từ bản năng trong từ điển như sau:

1. nhận thức trực tiếp về chân lý, sự việc... không phụ thuộc vào bất cứ quá trình lập luận nào.
2. tri thức thuần túy, không được dạy, không có tính suy luận.

Bản năng là một thứ hàng hóa cực kỳ bị đánh giá thấp trong thế giới Phương tây, thế nhưng bất kỳ ai từng thành công trong một nhiệm vụ phi thường luôn dựa vào sức mạnh này. Một luật sư biện hộ giỏi phải rất thạo luật và cần nghiên cứu kỹ vụ án của mình. Tuy nhiên, ông ta cũng cần nhận thức một cách bản năng của tư tưởng của bồi thẩm đoàn để cho cách trình bày của mình sẽ gây ảnh hưởng đến các thành viên bồi thẩm đoàn theo hướng có lợi cho thân chủ của anh ta.

Tôi được nghe một điều tra viên về hành động giết người kể rằng một thám tử giỏi biết cách làm theo bản năng và trực giác, cho dù anh ta có vẻ đang đi theo dấu vết đúng hay sai. Một doanh nhân giỏi, sau khi kiểm tra những dữ liệu có được, cuối cùng sẽ dựa vào trực giác để đưa ra quyết định cuối cùng.

Nhiều những phát kiến khoa học có tính cách mạng thường bắt đầu từ một nhận thức bản năng của một nhà khoa học về khả năng còn chưa được biết đến. Từ đó ông bắt tay vào chứng minh nhận thức bản năng của mình qua thực nghiệm và các kết luận của khoa học.

Ở tuổi 16, Einstein đã hỏi: “nếu tôi di chuyển với vận tốc ánh sáng, thì ánh sáng sẽ trông như thế nào?” Câu hỏi này là hạt mầm cho thuyết tương đối của ông, mà ông đã dành quãng đời còn lại để giải thích cho thế giới.

Một trong những khối nền của hóa học hữu cơ, vòng benzene, đã được tiết lộ trong một giấc mơ. Người khởi đầu, F.A.Kekula, đang cố giải bài toán về cách thức các chuỗi các-bon liên kết. Một đêm nọ ông có một giấc mơ rõ ràng trong đó ông thấy sáu con rắn quấn quít, con nọ cắn đuôi con kia. Ông choàng tỉnh và nhận ra tiềm thức của ông vừa cho ông cấu tạo của hình lục lăng quan trọng – một cấu trúc được tạo thành từ các nguyên tử các-bon chính là nền tảng của vòng benzene.

Một năm trước, tôi đã đi với vài người bạn tới một trường đua lần đầu tiên trong đời. Vì tôi không hiểu gì về ngựa và các cuộc đua, tôi quyết định dựa vào bản năng của mình. May mắn là, tôi gần phía trước và nhìn rõ các chú

ngựa khi chúng trình diễn trước mỗi chặng đua. Khi một chú ngựa tiến lại, tôi sẽ “đồng cảm” với chú ngựa đó và cảm nhận tình trạng và tinh thần của nó vào lúc đó. Tôi có thể hết lần này đến lần khác đặc đúng ba con ngựa về đầu theo đúng thứ tự về đích của chúng. Tất cả những người bạn của tôi không thể tin vào mắt mình. Tôi chưa bao giờ quay lại trường đua từ lần đó. Có lẽ là tôi không muốn phá kỷ lục cá cược huy hoàng của mình.

Nói một cách đơn giản, một bản năng được phát triển tốt là một công cụ quý giá trong công việc. Nguồn gốc của bản năng này giống như điều tạo cảm hứng cho những bản giao hưởng của Mozart.

11. Hãy lao động trong ánh sáng ơn chúa

Ơn huệ của Thượng đế giống như ánh sáng mặt trời. Nó rọi sáng không phân biệt trên tất cả. Những ai đứng dưới mặt trời đắm mình trong sự ấm áp của những tia nắng và hưởng đầy đủ lợi ích từ chúng. Những ai giấu mình dưới bóng cây tự tách mình khỏi mặt trời.

Nhờ sức mạnh từ ơn huệ của Thượng đế, vũ trụ đã hình thành. Nhờ sức mạnh từ ơn huệ của Ngài, loài người có thể thực hiện những bồn phận hàng ngày và duy trì các chức năng của cơ thể.

Theo cách tương tự, Wolfgang Amadeus Mozart học cách lắng nghe âm nhạc của Thượng đế. Sự sáng tạo như thế không phải chỉ nhờ ở nỗ lực của con người, mà là một món quà của tâm hồn chính bạn ơn chúa.

Mỗi người chúng ta mang trong mình ơn huệ đó. Một số người trong chúng ta chạm vào nó, trong khi những người khác thì không. Điều làm nên sự khác biệt của Mozart là khả năng lắng nghe âm nhạc từ “thình không.” Như Mozart đã nói, ông chỉ chép lại nó theo những quy tắc của nhạc giao hưởng trong thời đại của ông.

12. Khám phá nhịp điệu tự nhiên của bạn

Với trí tưởng tượng vô tận của đấng sáng tạo, thế giới không ngừng cung cấp cho chúng ta những kỳ quan. Mỗi chúng ta đều là độc nhất. Điều đúng với người này không nhất thiết sẽ đúng với người khác. Ví dụ như, ngủ sớm dậy sớm là một quy tắc được chấp nhận cho lối sống đúng đắn. Thật tuyệt diệu đối với những người thích sự thanh bình của bình minh khi dậy sớm, nhưng đối với những người khác, quy tắc này lại bất lợi. Như tôi đã đề cập ở phần trước, Salvador Dali, Winston Churchill và Hugh Hefner đều ghét phải dậy sớm, thay vào đó họ tập trung làm việc những khi họ thấy thoải mái nhất.

Phần này đặc biệt được viết cho những ai gặp khó khăn trong việc tuân theo lịch làm việc từ tám giờ tới năm giờ. Nếu nhịp làm việc sinh học của bạn là hiệu quả nhất vào ban đêm, hãy cố gắng tìm một công việc cho phép bạn làm điều đó

13. Vượt tới giới hạn không hạn chế của bạn

Không dùng gỗ làm nhà để chẻ đũa.
CHÂM NGÔN TRUNG QUỐC

Nếu bạn có năng lực thì hãy thôi hạ thấp bản thân bởi vì việc giới hạn sức tưởng tượng của mình. Vì lẽ ấy, nếu bạn được giao những nhiệm vụ dễ dàng và dưới khả năng, bạn đang lãng phí tài năng của mình và sẽ làm rất tồi.

Ở Trung Quốc trước kia, có một thanh niên tài giỏi được giao việc trị nhậm ở một làng nhỏ hẻo lánh, vì anh ta xúc phạm một người họ hàng có thế lực làm trong triều đình. Sau khi đến nhậm chức, anh ta chỉ có uống rượu và ngủ. Anh ta bỏ bê công việc và mặc kệ cho các vụ việc chất thành đống. Một năm sau đó, triều đình cử đến một viên khâm sai, người vừa tới nơi đã nghe dân chúng than phiền về viên quan trẻ đã lơ là bổn phận. Viên khâm sai bắt gặp viên quan trẻ đang say, cũng giống mọi ngày, và đã tra hỏi về việc anh ta coi thường bổn phận của mình. Viên quan trẻ đáp rằng: “hãy đến sau ba bữa nữa, mọi việc sẽ được giải quyết hết.” Ba ngày sau, viên khâm sai trở lại và bắt gặp một thanh niên ăn mặc chỉnh tề trong thư phòng ngăn nắp với tất cả các vụ việc đã được hoàn tất. Chàng thanh niên đã làm xong công việc của một năm chỉ trong 3 ngày Viên khâm sai sau đó biết rằng chàng trai đã bị điều ra nơi hẻo lánh vì là nạn nhân của sự trả thù cá nhân. Khi viên khâm sai trở về triều, ông ta đã tâu lại với Hoàng đế rằng một nhân tài quý giá đã không được trọng dụng đúng, là tổn thất cho quốc gia. Chàng trai đã được vời về triều và giao một chức vụ quan trọng xứng đáng.

14. Ba chữ “P” về lao động

Ba chữ P về lao động không phải là một điều bí mật đối với hầu hết mọi người. Tuy nhiên, chúng đáng được nhắc đến.

Purpose – Mục đích: mục đích đối với lao động giống như sơ đồ bay đối với một phi công hay là hải đồ đối với một thuyền trưởng. Bạn phải biết bạn đang ở đâu và làm thế nào để đến đích trước khi bạn khởi hành.

Perseverance – Kiên trì: điều này đã được nói rất kỹ trong chương về sự chịu đựng.

Patient – Kiên nhẫn: không có điều gì là có thể nếu thiếu kiên nhẫn.

Thật không may, thế giới vật lý này, thời gian và khoảng cách là hai yếu tố mà chúng ta phải tính đến. Không có gì xảy ra chỉ với một cái búng tay. Ngay cả những việc đơn giản nhất như chuyến đi sang Châu Á của tôi cũng cần sự kiên nhẫn, vì rằng ngồi trên máy bay hơn mười giờ liền. Với sự kiên nhẫn, mọi thứ dường như trôi qua suôn sẻ hơn. Thiếu nó, cuộc đời có vẻ như dễ bùng nổ và hỗn loạn hơn.

15. Lao động: Sự thờ kính cao nhất và sự hy sinh cao nhất

Nếu người thực hiện sự hy sinh trong việc làm bổn phận của mình, Người không phải làm bất cứ điều gì khác.

Hết lòng với bổn phận, con người đạt đến sự hoàn hảo.

THẦN KRISHNA, BHAGAVAD GITA

Khi bổn phận được thực hiện với cảm giác lãnh đạm, công việc được thực hiện đó trở thành một sự hy sinh và do đó là một sự thờ phụng đối với Thượng đế của chúng ta.

Tôi có ý gì khi nhắc đến sự lãnh đạm? bởi vì chúng ta đều bằng xương bằng thịt, chúng ta cần nhận được sự tưởng tượng bằng tiền bạc để hỗ trợ cuộc sống của chúng ta. Quan tâm quá mức tới sự tưởng tượng sẽ không bao giờ cải thiện được kết quả làm việc, mà lại sẽ ngăn trở hoạt động hiệu quả của chúng ta. Khi mặt một người bắn cung dán vào phần thưởng chứ không phải hồng tâm, anh ta chắc chắn sẽ bị hụt cả hồng tâm lẫn phần thưởng. Tôi có ý gì khi nhắc tới sự hy sinh? Sự hy sinh là một hành động cho tặng – dâng tặng lao động của chúng ta cho Thượng đế người ta ban cho ta khả năng để hành động. Chúng ta thực hiện công việc mà không nhằm vào sự thỏa mãn mong muốn của bản thân. Chỉ với việc giữ thái độ này, những nỗ lực của chúng ta trở thành một sự hy sinh cho Thượng đế. Bởi thế, sự hy sinh là một hình thức thờ phụng. Coi công việc của bạn như một sự hy sinh và thờ phụng sẽ không làm giảm bớt phần đền bù của bạn. Bất cứ sự tưởng tượng nào mà ta xứng đáng sẽ đến với chúng ta. Thực sự là, thái độ này sẽ biến một nhiệm vụ bình thường thành một điều thiêng liêng. Nó cải thiện được hoạt động của bạn và đưa đến sự đền bù to lớn hơn.

16. Sự hòa hợp giữa ý chí thiêng liêng và ý chí con người

Mỗi buổi sáng với sự xác tín tôi đọc những dòng sau: “Trở nên hòa hợp với ý chí thiêng liêng là yếu tố quan trọng nhất trong việc thu hút thành công. Khám phá qua sự thiên định đúng đắn cách để hòa hợp với ý chí thiêng liêng là bản phận cao nhất của con người.”

Khi ý chí con người bị làm lạc, ngay cả thành công cũng không đem gì ngoài nỗi buồn đau. Một người vĩ đại đã từng nói: “Loài người thực hiện những động lực một cách mù quáng; họ thúc đẩy chính mình đến chỗ hành động và thường đáp xuống một nơi mà họ không thuộc về nó.”

Trong xã hội công nghiệp ngày nay, người ta bắt buộc phải theo kịp với phần còn lại của thế giới. Họ cần được thúc đẩy liên tục để làm việc nhiều hơn, lâu hơn và tốt hơn. Họ mua những cuốn sách và băng đĩa khuyến khích phấn đấu mới nhất, và nếu điều đó còn chưa đủ họ sẽ mua cả những cuộn băng tác động đến tiềm thức để tạo cho họ lực đẩy còn thiếu. Tất cả những “động lực mù quáng” này đều nhằm vào việc theo đuổi thành công. Không có gì sai trái trong việc theo đuổi thành công. Bất kể mục tiêu cuộc đời của chúng ta là gì, mỗi chúng ta nên vươn tới và cố gắng chạm vào ngôi sao xa nhất trong chòm sao của chúng ta. Nhưng khi tất cả sự chú ý của ta được đặt vào động lực và hành động như là phương tiện để đạt thành công, chúng ta đang bỏ lỡ một thành tố quan trọng: sự hướng dẫn của ý chí thiêng liêng. Theo cách đó, chúng ta không sung sướng với điều mà ban đầu, có vẻ là thành công, và cuối cùng chúng ta lại thất vọng.

Tôi nói điều này từ kinh nghiệm trực tiếp. Nhiều năm trước, tôi có một công việc kinh doanh đã rất tốt đẹp trong vài năm đầu. Sau đó, không biết làm sao mọi thứ trở nên xấu đi. Ngay cả những việc đơn giản bình thường cũng có kết quả tệ không ngờ. Cứ như là có một âm mưu khổng lồ chống lại việc kinh doanh của tôi. Nhưng tôi nghĩ sự quyết tâm của tôi sẽ vượt qua tất cả. Tôi nghĩ rằng mình chỉ cần làm việc nhiều hơn và bỏ thêm tiền vào đó. Tôi vật lộn thêm vài năm với những người góp vốn. Tôi càng cảm thấy nhiều áp lực phải cứu vãn việc kinh doanh, thì càng lơ là việc cầu nguyện và lắng nghe tiếng nói của Thượng đế. Tôi thậm chí không cần bất kỳ cuốn sách hay băng đĩa khuyến khích nào vì động lực mù quáng của tôi được dẫn dắt bởi nỗi tuyệt vọng. Quyết tâm thành công và cứu được công ty của tôi cũng mạnh như quyết tâm của thượng đế muốn tôi thay đổi công việc. Nhưng chỉ đến khi mọi cánh cửa có thể có đều đóng sập lại tôi mới nhận ra rằng có một ý chí còn mạnh hơn và khôn ngoan hơn ý chí của tôi, mà tôi nên hòa hợp ý chí thiêng liêng.

Sau khi đóng cửa công ty, tình cờ tôi đọc được đoạn văn chân thực này: “Loài người thực hiện những động lực một cách mù quáng...” Nếu tôi tìm được đoạn văn này sớm hơn, tôi có thể đã tránh được cho mình nhiều nỗi đau đớn. Mặt khác, nếu tôi đã đọc đoạn văn này trước kinh nghiệm khủng khiếp đó, tôi sẽ không nhận ra được chiều sâu trí tuệ của nó

Tóm tắt những điểm chính

- Lao động: Biểu hiện thân ái nhất của con người. Khi bạn làm việc, bạn hoàn thành một phần trong giấc mơ thân ái nhất của trái đất, được giao cho bạn lúc giấc mơ ấy ra đời.
- Chu cấp cho Bản thân và người khác.
- Công việc của bạn là nơi làm bộc lộ tinh thần của bạn. Qua công việc, chúng ta gặp gỡ mọi người và những sự kiện phản ánh trạng thái tinh thần của chúng ta.
- Lao động: Người thầy vĩ đại nhất, mục đích của lao động là để học hỏi; khi bạn hiểu rồi, lao động kết thúc. Hoa táo nở ra là để tạo quả. Khi điều đó đến rồi, những cánh hoa bèn rụng xuống.
- Công việc không cần bạn, bạn cần công việc.
- Qua lao động, số phận hé mở. Công việc của bạn là khám phá công việc của mình và sau đó với tất cả trái tim hiến dâng mình cho nó.
- Đời sống tiến hóa qua hành động. Điều được rút ra là chừng nào bạn còn có một cơ thể, bạn không thể trốn tránh được lao động.
- Tiếp thu phẩm chất của người nông dân. Thời vụ gieo trồng và thời vụ gặt hái không chờ ai. Nếu bạn lười nhả và để lỡ thời vụ gieo trồng, bạn sẽ không có mùa màng nào trong cả năm. Nếu bạn để lỡ thời vụ thu hoạch, mùa màng của bạn sẽ hư thối trên cánh đồng. Nếu bạn để lỡ thời gian bón phân, bạn sẽ có một vụ thu hoạch thất bát trong năm đó. Một vụ mùa bội thu lệ thuộc vào sự tận tụy đúng lúc trong lao động của người nông dân. Ông ta không phải đọc những cuốn sách động viên để khắc phục tính trễ nãi của mình.
- Bí mật lao động của Wolfgang Amadeus Mozart. Hãy xuôi theo ơn Thiên. Mozart không hề nghiên cứu hay có ý định tạo ra bất kỳ sự độc đáo nào.
- Sử dụng bản năng như một công cụ trong kinh doanh. Bản năng là một thứ hàng hóa cực kỳ bị đánh giá thấp trong thế giới phương tây, thế nhưng bất kỳ ai từng thành công trong một nhiệm vụ phi thường luôn dựa vào sức mạnh này. Nói một cách đơn giản, bản năng là trực giác của bạn. Một bản năng được phát triển tốt là thứ quý giá, và nguồn gốc của bản năng này cũng giống như điều đã tạo cảm hứng cho những bản giao hưởng của Mozart.
- Hãy lao động trong ánh sáng ơn Chúa. Ôn huệ của Thượng đế

giống như ánh sáng mặt trời. Nó rọi sáng không phân biệt trên tất cả. Theo cách tương tự, Wolfgang Amadeus Mozart học cách lắng nghe âm nhạc của Thượng đế. Sự sáng tạo như thế không chỉ nhờ ở nỗ lực của con người, mà là một món quà của tâm hồn chính bạn Ông chúa.

- Hãy khám phá nhịp điệu tự nhiên của bạn. Với trí tượng tượng vô tận của đấng sáng tạo, thế giới không ngừng cung cấp cho chúng ta những kỳ quan. Mỗi chúng ta đều là độc nhất. Điều đúng với người này không nhất thiết sẽ đúng với người khác.
- Vươn tới Giới hạn không hạn chế của bạn. Không dùng gỗ làm nhà để chẻ đũa. Nếu bạn có năng lực thì thôi hạ thấp bản thân bởi việc giới hạn sức tưởng tượng của mình.
- Ba nguyên tắc lao động: Purpose – Mục đích, Perseverance – kiên trì, Patient – Kiên nhẫn.
- Lao động: sự thờ kính cao nhất và sự hy sinh cao nhất. Nếu bạn thực hiện sự hy sinh trong việc làm bổn phận của mình, bạn không phải làm bất cứ điều gì khác. Hết lòng bổn phận, con người đạt đến sự hoàn hảo.
- Sự hòa hợp giữa ý chí thiêng liêng và ý chí con người. Trở nên hòa hợp với ý chí thiêng liêng là yếu tố quan trọng nhất trong việc thu hút thành công. Khám phá qua sự thiên định đúng đắn cách để hòa hợp với ý chí thiêng liêng là bổn phận cao nhất của con người.

Chương 10. Lợi ích của việc đóng vai kẻ khờ

Nếu ta giỏi và mạnh thì ta giả vờ tỏ ra kém và yếu.

BINH PHÁP TÔN TỬ

Tác phẩm kinh điển Trung Quốc cổ 36 chước là một cuốn sách chỉ dẫn cách thức để giành thắng lợi mà không phải đối đầu trực tiếp. Cuốn sách này được tất cả doanh nhân và chính trị gia Châu Á học tập. Vì 36 chước đã được nói đến trong những cuốn sách trước của tôi, tôi sẽ không đi vào chi tiết ở đây. Người ta có thể dễ dàng cảm nhận được tinh hoa của các mưu chước này nhờ chỉ cần đọc những tiêu đề: “Giả lộn bắt cộ”, “kẻ khôn giả dại” và “tẩu vi thượng sách.”

Chiến thắng nhờ khuất phục

Một thực tế trong cuộc sống là cho dù bạn mạnh hay tàn nhẫn đến đâu, sẽ luôn luôn có ai đó mạnh hơn và tàn nhẫn hơn bạn. Quan trọng là rèn luyện sự nhạy cảm để nhận ra khi nào bạn nên đấu tranh và khi nào bạn nên khuất phục. Quan trọng hơn nữa là rèn được sức mạnh để chịu đựng trong thời kỳ khuất phục này. Trong việc đạt những mục tiêu của bạn, sự khuất phục đôi khi thậm chí có thể hiệu quả hơn là đấu tranh.

Thành công về kinh tế hôm nay của Nhật Bản minh họa thật rõ ràng cho sức mạnh của sự khuất phục. Sau thất bại của quốc gia này trong Thế chiến thứ hai, địa vị của Nhật Bản đã rơi từ chỗ đang là ông chủ của một nửa thế giới xuống địa vị của một quốc gia bị chiếm đóng. Nhật Bản đã học được bài học đắt rằng sự hung bạo không phải luôn luôn đạt mục đích. Sau hơn 45 năm lạng lẽ khuất phục, Nhật Bản một lần nữa lại hưng thịnh.

Khi bạn chiến thắng, bạn chịu mất mát

“Khi người chiến thắng, người chịu mất mát.” Lời dạy sáng suốt này là của thánh Francis ở Assisi. Đó là một sự thấu đáo chân thực, thoát đầu không dễ lĩnh hội được, nhưng câu chuyện sau sẽ minh họa cho điểm này.

Nhiều năm trước, tôi gặp một người đàn ông mới qua tuổi 60, người có vẻ không có chút hy vọng nào, cứ như ông bị kẹt trong một cái hố tối tăm. Ông đã thất nghiệp hơn 3 năm và đã mất hết tiền tiết kiệm suốt đời mình.

Mọi chuyện bắt đầu 5 năm trước đó, khi ông ấy bước vào kinh doanh bất động sản ngoại quốc lợi nhuận cao cần nhiều vốn. Hóa ra đó hoàn toàn là một vụ lừa đảo. Ông ấy đã mất hơn 270000 đô la Ông ấy quá tức giận bởi vụ mất mát đến mức ông ấy đã kiện ra tòa. Nỗi ám ảnh của ông đã khiến ông mất mát rất nhiều thời gian vốn dành cho công việc, điều này cuối cùng đã khiến ông bị sa thải. Sau 3 năm theo đuổi việc kiện tụng và thất nghiệp, ông đã tiêu tán hết khoản tiết kiệm còn lại. Đến khi ông thắng kiện, kẻ lừa đảo đã phân tán hết tài sản của hắn, và người đàn ông kia bị trắng tay Vô số những cuộc chiến lớn nhỏ được tranh đấu trong đời. Tất cả chúng ta phải học được cách lựa chọn khôn ngoan cuộc chiến đấu nào nên tham dự và cuộc chiến đấu nào nên chấp nhận thất bại một cách khôn khéo và sau đó chịu đựng nỗi nhục của thất bại đó. Đôi khi cái giá của thắng lợi cuối cùng có thể quá đắt đến mức, bạn rốt cuộc lại là người thực sự mất mát. Như Lee Iacocca đã nói: “Nếu sự cạnh tranh được đơn giản hóa thành người có thể sản xuất rẻ nhất, thì người thắng lợi lớn nhất sẽ là người chấp nhận làm người chịu mất nhiều nhất.”

Đừng chống đối những người có thể hại bạn

Ông Vương là một nghệ sĩ tài năng ở Đài Loan. Ông thường làm một số lượng có hạn những đồ vật bằng gốm và bán chúng theo lối truyền khẩu cho bạn bè của ông. Ông kiếm sống rất chật vật, tình cờ, ông Lưu, một người chuyên lăng xê các nghệ sĩ, nhìn thấy tác phẩm của ông vương, nhận ra tiềm năng của ông và đồng ý lăng xe cho ông.

Lưu tập hợp một nghìn người tài trợ. Mỗi người tài trợ trả phí hội viên tương đương với một nghìn đô la Mỹ. với tổng cộng một triệu đô la, lưu bắt đầu chiến dịch lăng xê, bao gồm các việc trưng bày ở các gallery tư nhân, giới thiệu trên báo chí và nhiều hình thức nữa. 3 năm sau, tác phẩm của ông Vương trở thành một trong những tác phẩm được sưu tầm nhiều nhất trong các nghệ sĩ đương đại ở Hồng Kông.

Ông Vương bắt đầu nghĩ: “Tại sao mình trả cho Lưu đến hơn một nửa thu nhập của mình? Hơn nữa, Lưu là một kẻ độc đoán. Có lẽ tốt hơn là rũ bỏ ông ta và tự mình tiếp tục.” Vương bàn bạc việc này với một người bà con xa, bà Lâm, một nữ doanh nhân thành đạt.

Lời khuyên chân thành của bà Lâm là: “Có một số người anh không bao giờ nên chống đối. Ông Lưu là một người như thế. Bất kể anh có bất mãn gì đối với ông Lưu, anh nên chịu đựng. Ông Lưu là một nhân vật rất có thể lực trong giới nghệ thuật của Đài Loan. Ông ta có thể đưa anh lên nhanh như thế nào thì ông ta cũng có thể hạ gục anh còn nhanh hơn. Anh, một nghệ sĩ đang lên, không bao giờ được ở bên đối nghịch với ông Lưu. Nhờ dựa vào ông Lưu, anh đã đạt được sự công nhận trên cả mong ước điên rồ nhất của mình. Thế giới nghệ thuật thuần túy là việc bảo vệ giá trị. Ông cần ông Lưu đứng về phía anh.” Lời khuyên của bà Lâm là khôn ngoan nhất.

Một nghệ sĩ Hồng Kông chưa khẳng định được chỗ đứng đến San Francisco và bắt đầu tìm kiếm một gallery để trưng bày tác phẩm của anh – các bức tranh sơn dầu phác họa cuộc sống của những người đánh cá ở quê hương anh. Anh vất vả mà không thành công trước khi tìm được ai đó nhận ra tài năng của anh. Một chủ gallery danh tiếng thích tác phẩm của anh và tích cực lăng xê anh qua rất nhiều cuộc trưng bày. Người chủ xuất bản những sách màu đặt trên các bàn cà phê in các tác phẩm, và đầu tư rất lớn để xác lập chỗ đứng cho người họa sĩ như là tài sản chủ chốt của gallery. Nhờ những cố gắng của gallery, bức tranh đầu tiên của anh được bán hai mươi lăm nghìn đô la và bức thứ hai được tám mươi nghìn đô la. Người họa sĩ, gallery và các nhà sưu tập tất cả đều có lợi Tuy nhiên, vài năm sau đó, người họa sĩ bị bạn bè thuyết phục rằng lợi ích tốt nhất của anh ta là tách riêng ra.

Kết quả cuối cùng: gallery đóng cửa, người họa sĩ có một cửa hàng nhỏ bán mỗi tranh của anh, và tranh của anh không có giá trị thương mại đối với các nhà sưu tầm. Người họa sĩ không kiếm thêm được gì nhiều hơn số tiền anh ta nhận được khi gallery đó đảm trách tranh của anh. Tệ hơn nữa, tất cả những người đã đầu tư mua tranh của anh đã bị mất tiền, và tôi là trong số họ

Lợi ích của việc đóng vai kẻ khờ khạo

Trước đây chưa lâu, một thân chủ người Đài Loan của tôi đề nghị tôi liên hệ với ông Taro, một doanh nhân Nhật Bản ở Tokyo. Ông Taro đang tìm người trợ giúp trong hoạt động bán sỉ của ông. Tôi đã bay sang Tokyo gặp Ông Taro.

Theo Ông Taro, quá nhiều trong số hàng được chở bằng tàu đến cho ông là kém chất lượng hoặc bị hỏng vì việc thao tác không đúng tại nơi sản xuất. Điều này gây lo ngại lớn, vì ông trả thuế nhập khẩu 10% cho những hàng hóa đến Nhật Bản, dù ông có bán được chúng hay không. Hơn nữa, ông phải thuê thêm những người để phân loại hàng này, và ông đang bị lỗ. Ông nói, điều ông muốn là có ai đó ở điểm giao hàng để đảm bảo chất lượng. Ông sẵn sàng trả thêm 15% trên mức hiện tại để có hàng tốt. Để chuẩn bị cho vai trò mới của mình, tôi đi thăm các kho hàng của ông và lắng nghe khi ông giải thích các yêu cầu của mình. Người đàn ông này lịch sự và thấu đáo. Trước khi tôi về nước, Ông Taro nhấn mạnh tầm quan trọng của việc cung cấp cho ông các thông tin nông nghiệp Mỹ hiện thời. Khi các bức fax bắt đầu bay qua đại dương, hành động thực sự về khách hàng mới của tôi lại thiếu vắng đến mức gây hiếu kỳ. Ông ta từ chối đặt hàng trong khi cùng lúc đó yêu cầu thêm thông tin về thị trường hàng nông nghiệp Mỹ.

Lúc này, tôi không ngại việc cung cấp thông tin. Việc trao đổi thông tin là một phần của bất kì giao dịch thương mại nào. Tuy nhiên, điều đó hàm ý trước hết phải có một giao dịch thương mại, và việc trao đổi thông tin là một yếu tố của giao dịch. Cho đến lúc này tôi chưa nhận được gì có giá trị từ nhà buôn Nhật Bản, nhưng tôi đang phải gửi thông tin bằng fax. Nếu tôi phải làm dịch vụ cung cấp thông tin, tôi nghĩ tôi nên tính phí thích hợp.

Tôi quyết định thúc ép ông ta: tôi yêu cầu ông ta có một cam kết. Người Nhật đó không thích nói “không”, vì nó phá vỡ sự hòa thuận được hàm ý trong cách kinh doanh của người Nhật. Khi Ông Taro gửi fax trả lời tôi rằng ông chưa sẵn sàng để cam kết, ít nhất là chưa nếu không có thêm thông tin hơn nữa. Tôi ngờ rằng tôi có thể đã bị lợi dụng. Tôi không ngạc nhiên về việc Ông Taro đã sử dụng tôi để gom thông tin cho ông ta. Đó là phương cách phổ biến trong các doanh nghiệp Châu Á. Điều mà tôi thấy kỳ thú là phản ứng của tôi trong việc bị lợi dụng. Trong quá khứ, tôi có thể đã có hai lựa chọn: hoặc là coi đó là một kinh nghiệm, bỏ qua thiệt hại của mình và tiếp tục với những công việc khác; hoặc là tôi có thể viết cho ông ta để nói với ông ta rằng tôi biết ý định của ông ta và coi ông ta thật đáng khinh. Cách thứ nhất thì thực dụng, mặc dù là một sự thua trắng. Cách thứ hai, mặc dù cũng

là thua thiệt, nhưng có thể làm thỏa mãn cái tôi của mình.

Tôi quyết định theo cách thứ ba: vận dụng đến tinh thần chịu đựng, đóng vai người tốt và không làm gì hết. Vì đôi đã đầu tư nhiều thời gian và thiện chí, có vẻ như là tôi phải tìm thấy lợi ích nào đó trong tình huống này. Tôi sẽ chấp nhận ông ta như những gì ông ta nói – rằng ông ta là một người đáng kính mà ý định làm việc của tôi là chân thật, nhưng hiện tại ông ta chưa có việc gì sử dụng đến dịch vụ của công ty tôi. Tôi sẽ chịu đựng nỗi nhục về việc bị lợi dụng bởi Ông Taro và từ bỏ cái tôi của mình trong hoàn cảnh này, để ngỏ khả năng tương lai về việc làm ăn với ông ta hoặc nhận được trợ giúp của ông ta.

Bề ngoài, cách thứ ba có tính thực dụng của cách thứ nhất. Cả hai đều hàm ý việc rút lui và chấp nhận, nhưng cách thứ ba thực sự lại tạo ra một kết quả phụ: đột nhiên tôi là người trong vị trí kiểm soát. Tôi không còn đơn thuần bị lợi dụng một cách bất công và rút lui với vai trò “nạn nhân.”

Thời điểm tôi chọn cách thứ ba, tôi tạo ra một trạng thái bên trong đó tôi không chỉ được chuẩn bị để thành công, tôi thực sự đã thành công. Ngoài việc thu nhận lợi ích cụ thể có thể có khi Ông Taro quay lại với tôi, không có gì còn cần phải hoàn thành nữa.

Theo cách nghĩ này, tôi thậm chí không thực sự chờ đợi nữa, vì “chờ đợi” hàm ý “chờ điều gì đó”, một kết quả tốt hoặc xấu. Không, tôi chỉ “sẵn sàng” nếu có điều gì tốt đẹp xảy đến. Ngược lại, tôi không đợi điều gì xấu xảy ra hết, khả năng đó tôi đã xóa khỏi thực tế của tôi.

Một năm sau, Ông Taro gọi cho tôi khi đến Mỹ, và kết quả chuyến viếng thăm của ông ta là ông ta đặt một đơn hàng lớn mà đã đưa đến nhiều việc kinh doanh khác nữa. Chiến thuật “đóng vai kẻ khờ khạo” của tôi đã có kết quả

Tóm tắt những điểm chính

- Thắng lợi nhờ sự khuất phục. Nếu ta giỏi và mạnh thì ta giả vờ tỏ ra kém và yếu.
- Một thực tế trong cuộc sống là cho dù bạn mạnh hay bạn tàn nhẫn đến đâu, sẽ luôn luôn có ai đó mạnh hơn và tàn nhẫn hơn bạn.
- Quan trọng là phải rèn luyện sự nhạy cảm để nhận ra khi nào bạn nên đấu tranh và khi nào bạn nên khuất phục.
- Còn quan trọng hơn nữa là phải rèn được sức mạnh để chịu đựng trong thời kỳ khuất phục này.
- Trong việc đạt những mục tiêu của bạn, sự khuất phục đôi khi thậm chí có thể hiệu quả hơn là đấu tranh.
- Khi bạn chiến thắng, bạn chịu mất mát. Khi bạn chiến đấu trong một trận chiến mà bạn không nên chiến đấu, ngay cả khi bạn chiến thắng, bạn vẫn thua thiệt.
- Tất cả chúng ta phải học được cách lựa chọn khôn ngoan cuộc chiến nào nên tham dự và cuộc chiến nào thì nên chấp nhận thất bại một cách khôn khéo và sau đó chịu đựng nỗi nhục của thất bại đó.

Chương 11. Lớn mạnh giữa những kẻ xảo trá và tàn nhẫn

Những tinh thần vĩ đại luôn gặp sự phản đối mạnh mẽ
Từ những đầu óc bình thường.
ALBERT EINSTEIN.

Mỗi chúng ta, trong trạng thái sống bình thường, cố gắng để đảm bảo sự tồn tại của cá nhân chúng ta. Thực tế của cuộc sống là nếu bạn sống cuộc đời của mình với trái tim và ví tiền sẽ mở, bạn sẽ phải sẵn sàng và chuẩn bị để chịu thương tổn và cả mất ví nữa. Một vị thánh bước trên đường với một cái ví tiền. Tên trộm không nhìn thấy vị thánh nào, mà chỉ cái ví. Đối với một tên trộm cái ví là thiết yếu cho sự tồn tại của hắn. Cái ví thuộc về ai thì không can hệ gì.

Thực tế của thế giới là tồn tại lũ trộm và bọn kẻ cướp. Trong thế giới của bạn và tôi, chúng không chỉ lấy cái ví của bạn. Tệ hơn nữa, chúng sẽ cướp mất của bạn niềm tin và sự trung thành đối với điều tốt đẹp của nhân loại, và để bạn lại với nỗi cay đắng trong lòng. Vì thế, rất quan trọng để nhận biết sự tồn tại của điều tàn bạo và che chắn bạn khỏi bị hại nhờ Mặt dày, khi sử dụng lưỡi dao của Tâm Đen để tiến hành những trận chiến không thể tránh khỏi.

Những nguyên tắc của bản năng sinh tồn

Người Mỹ chúng tôi bước vào thập niên 1990 và nhận thấy chúng tôi nghèo hơn trước trong nền kinh tế quốc dân và trong sức mua cá nhân. Chúng tôi đã rơi từ chỗ là người không lờ trong nền kinh tế thế giới tới vị trí con nợ lớn nhất thế giới. Một số lượng người đang gia tăng cảm thấy lo ngại về tình hình tài chính của họ. Khi nỗi lo lắng của họ gia tăng, một số người trở nên khó đối phó hơn. Việc cựu tổng thống George Bush buộc phải lặn xe một hình ảnh mới về một nước Mỹ tử tế hơn và hòa nhã hơn cho chúng ta biết rằng sự thật là chúng tôi đang đi theo hướng ngược lại, xa rời những phẩm chất tuyệt diệu này.

Trong mối quan hệ hàng ngày, điệp khúc im lặng “Anh đã làm được gì cho tôi gần đây?” vang vọng. Đối với những kẻ xảo trá và tàn nhẫn, lòng biết ơn đối với sự tử tế trước đó không tồn tại. Bất kỳ việc tốt trong quá khứ nào cũng ít can hệ. Điều duy nhất có ý nghĩa đối với họ là “Anh đã làm được gì cho tôi gần đây?”

Khi nói về một nước Mỹ hòa nhã hơn, cựu tổng thống Bush đã cố gắng để thay đổi tinh thần của quốc gia. Trong lúc này, vì mục đích sinh tồn, những người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen nên làm quen với những nguyên tắc quan trọng để chuẩn bị làm chủ nghệ thuật lớn mạnh giữa kẻ xảo trá và tàn nhẫn.

Bảo vệ quyền lợi của bạn

Jim, một nhân viên điều hành của Northrop về hưu, có lần đã nói với tôi: “Nếu bạn cảm thấy bạn đang bị lừa, thì thường là đúng thế.” Trong thế giới này, hầu hết mọi người đều trải qua kinh nghiệm rằng những người tử tế dường như luôn phải gánh phần việc nặng hơn. Khi chúng ta quá bận tâm đến việc làm hài lòng người khác và quá sẵn lòng, chúng ta có thể đang mời gọi người khác lợi dụng chúng ta. Gần đây, trong cuộc họp báo, nữ nghị sĩ bang Colorado, Patricia Schroeder đã nói với báo chí rằng tổng thống Clinton đang có nhiều thỏa hiệp ưu ái chỉ với những thành viên của cơ quan lập pháp ở cả hai viện những người phản đối ông mạnh mẽ, trong khi phớt lờ yêu cầu của những người ủng hộ ông. Nếu bạn không bảo vệ những gì là của bạn một cách chân chính, không ai sẽ làm điều đó. Ngay cả khi bạn bênh vực cho quyền lợi của bạn, nhiều người sẽ cố làm bạn e ngại. Họ sẽ muốn đẩy bạn tụt xuống một nấc và xẹp xuống, như thế bạn sẽ không cản trở sự thăng tiến của họ.

Barbara là một bình luận viên tin tức của một đài truyền hình. Cô đã làm việc cho đài hơn 5 năm và chương trình tin tức của cô hiện đang được xếp thứ nhất ở địa phương. Nhưng 5 năm phấn đấu lên vị trí hàng đầu đó không phải luôn suôn sẻ và dễ dàng.

3 năm trước, khi cô phải thỏa thuận việc ký lại hợp đồng với đài, cô gặp phải một sự chống đối nghiêm trọng. Ban giám đốc đài có thái độ là Barbara đang đơn thuần làm hết trách nhiệm củ mình và rằng cô nên cảm thấy may mắn khi được mời ký tiếp hợp đồng. Cô có thể nghe thấy khá rõ một tiếng nói ngấm ngấm: “Cô là một cô gái. Các cô gái không nên xông xáo.”

Khi cô yêu cầu những thay đổi trong hợp đồng, ban giám đốc tỏ ra giận dữ. Vì niềm tin của cô về giá trị bản thân rất mạnh mẽ, cô từ chối thỏa hiệp. Mỗi ngày giám đốc phụ trách tin tức gọi cô vào văn phòng của ông ta, chỉ trích công việc của cô và kết thúc mỗi buổi bằng câu nói: “Hãy ký bản hợp đồng này.” 4 tháng trôi qua, và cô vẫn không lay chuyển. Cuối cùng, ban giám đốc đồng ý mọi thay đổi mà cô đã yêu cầu.

Tuy nhiên, trước khi cô tiến hành ký bản hợp đồng, cô đưa nó cho một luật sư. Luật sư đề nghị một vài sửa đổi nhỏ về câu chữ. Khi cô quay về đài và nói với họ điều này, họ thấy kinh ngạc và tức giận một lần nữa. Cấp trên của cô nói rõ ra rằng họ coi những hành động của cô là ích kỷ và vô đạo đức. Ngay cả thế, Barbara không lùi bước. Cuối cùng bản hợp đồng được viết lại để phản ánh cách giải quyết mà cả hai bên có thể đồng ý.

Barbara mới ký tiếp một hợp đồng 3 năm nữa với đài truyền hình đó, và

lần này nó dễ dàng hơn nhiều. Như cô nói: “Bây giờ họ biết tôi làm việc thế nào và tôi nghiêm túc trong đề nghị của mình. Nhiều người ở chỗ làm nói với tôi rằng nên yêu cầu nhiều thay đổi hơn những gì tôi thực sự muốn để họ cảm thấy họ đã giành được điều đó. Nhưng tôi không tin thế. Tôi đã yêu cầu họ chỉ thay đổi những điều khoản mà tôi thực sự không thể chấp nhận. Những thay đổi mà tôi có thể không cần đến thì tôi không yêu cầu.”

Ý nghĩa câu chuyện này không phải là về kỹ xảo đàm phán của Barbara. Không có luật lệ nào về việc bạn có nên yêu cầu nhiều hơn những gì bạn muốn hay chỉ đòi những gì bạn không thể sống thiếu. Quan trọng hơn là hãy lưu ý và phân tích tinh thần đã làm cho Barbara mạnh mẽ đến thế. Ngày qua ngày cô phải chống chọi với sự hăm dọa của ban giám đốc dưới dạng những lời đe dọa, cách đối xử tệ bạc và sự lảng mạn. Đồng thời, cô phải xuất hiện trước ống kính và đọc tin tức một cách vui tươi, với sự chuyên nghiệp của một phóng viên từng trải. Cô không bao giờ để những cảm xúc trong chuyện đàm phán chi phối công việc của cô. Barbara có một cảm nhận mạnh mẽ về giá trị bản thân. Cô sử dụng Mặt Dày, nó bảo vệ cô trước sự ngược đãi và cho phép cô chiến đấu cho những gì cô xứng đáng. Cô đã sử dụng Tâm đen để cho cô sự cứng rắn để trung thành với những niềm tin của cô.

Hãy biết giá trị của bạn

Martha là một nhà phát triển bất động sản hấp dẫn và là một nhà sản xuất phim trước kia. Cô viết một bức thư cho một trong những nhà thiết kế danh tiếng nhất trên thế giới về dự án bất động sản của cô. Nhà thiết kế đến thăm cô ở California để thảo luận về khả năng mua các dự án của cô.

Khi tôi gặp Martha lần đầu tiên trong một hội nghị chuyên ngành, cô đi cùng với nhà thiết kế và năm người tùy tùng của ông ta. Vào lúc đó, tôi đã nghĩ cô là trong các nhân viên ăn lương của ông ta khi cô phỏng vấn tôi trước ông kính về cảm nghĩ của tôi đối với dự án mới nhất của ông ta. Một vài năm sau, Martha trở thành một người bạn thân thiết. Lúc đó cô kể với tôi cô đã thật ngây thơ và cảm thấy cô đã bị lợi dụng và đối xử tệ bởi nhà thiết kế này.

Cô kể với tôi nhà thiết kế đã gây cho cô ấn tượng rằng ông ta rất quan tâm đến các dự án bất động sản của cô và mong muốn phát triển một mối quan hệ làm việc lâu dài. Không lâu sau, ông ta yêu cầu cô thay vào đó giúp ông ta sản xuất và tiến hành các cuộc phỏng vấn cho bộ phim tài liệu về ông ta, và ông ta ngụ ý rằng cô rất vinh hạnh được sánh bên ông ta. Ngoài ra, cô phải ngủ với ông ta để cho mối làm ăn thêm thân ái. Sau 1 năm, Martha ra đi với hai bàn tay trắng.

Cô bảo tôi: “Tôi không biết giá trị chính mình. Một kỹ nữ ít nhất còn được trả tiền. Tệ hơn là, tôi đã biết ông ta là người có gia đình.”

Cái nhìn phân biệt

Cái nhìn phân biệt của một bầy chó thành kiến và sự phân biệt.
CHÂM NGÔN TRUNG QUỐC

Ở Trung Quốc, chó không được nuôi làm thú cưng, mà được dùng để giữ nhà khỏi kẻ lạ. Một con chó không biết cắn thì không có ích lợi gì đối với một ông chủ người Trung Quốc. Nhưng những con chó Trung Quốc không được huấn luyện để làm chó canh. Việc nó nên tấn công ai và nên để ai vào, nằm ở bản năng của con chó. Con chó mà để cho một tên trộm ào nhà chủ hay lại cắn nhầm một vị khách quan trọng thì sẽ hết đời. Con chó nhanh chóng học để phân biệt giữa những vị khách được chào đón và không được chào đón theo vài qui tắc đơn giản.

1. Tấn công bất kỳ người lạ nào ăn mặc tồi tàn hay lôi thôi cố vào nhà nó. Trong trường hợp tốt nhất thì đó là một kẻ ăn mày.
2. Tấn công bất kỳ người lạ nào có vẻ sợ sệt, lén lút hay rụt rè. Làm như thế sẽ ít khả năng gặp rắc rối.
3. Nếu người lạ vừa rách rưới vừa sợ sệt, tấn công ngay không chần chừ một giây nào. Đó là một thắng lợi dễ dàng mà không có nguy cơ nào.
4. Không tấn công một người lạ ăn mặc sang trọng hay đẹp đẽ. Rất nhiều khả năng ông ta là một vị khách được chào đón. Cắn ông ta có thể dẫn đến một trận đòn của chủ.
5. Không tấn công một người lạ tự tin, hùng dũng. Anh ta có thể tự cho người một trận đòn của chủ.
6. Không tấn công một người lạ tự tin, hùng dũng. Anh ta có thể tự cho người một trận nên thân.
7. Nếu người lạ ăn mặc chỉnh tề, sang trọng, tự tin và hùng dũng, hãy vẫy đuôi và lấy lòng anh ta. Những quy tắc để phân biệt đối xử đơn giản này phổ biến trong thế giới của các doanh nhân và các lãnh đạo chính trị, cũng như trong lũ chó Trung Quốc. Khi quyết định ai thì nên bợ đỡ để xin ân huệ và ai thì nên tấn công, tất cả đều có khuynh hướng quy lụy kẻ giàu có quyền thế và xử sự hung bạo đối với kẻ nghèo yếu.

Không chỉ có các nhà lãnh đạo chính trị và lũ chó Trung Quốc là xử sự theo cách này. Hãy ngồi một lúc trong một cuộc họp ban lãnh đạo trong khi các thành viên đang thảo luận những mục tiêu tiềm năng để mua lại. Bạn có thể chắc chắn là họ sẽ tập trung vào những điểm yếu và dễ thương tổn của

một công ty trước khi họ lên kế hoạch mua lại. Hãy quan sát những gì xảy ra trong giờ giải lao ở sân trường cấp hai. Những đứa trẻ lớn hơn thường chọn ra những đứa nhỏ hơn để bắt nạt. Trẻ con hiểu cách ứng dụng nguyên tắc này một cách bản năng không cần được dạy vì nó là một bản năng tự nhiên bẩm sinh.

Bản năng của kẻ săn mồi

Cách cư xử miêu tả ở trên đúng trên toàn thế giới. Những kẻ xảo trá và tàn nhẫn một cách tự nhiên sẽ luôn tìm những người cả tin và đáng mến để lợi dụng. Trong thế giới loài vật, con sư tử luôn có thể chọn ra một con nghé ốm yếu hay sợ sệt trong một bầy trâu rừng đông hàng ngàn con. Ngay khi người khác cảm nhận được sự sợ hãi và nhút nhát của chúng ta, chúng ta trở thành một mục tiêu tức thì. Bản năng của kẻ săn mồi này hoàn toàn là tự phát. Một người bạn của tôi, Kevin, làm cho một dự án với người cộng tác trong tám tháng. Sau khi anh ta đã bỏ hết tiền dành dụm và thời gian để hoàn tất phần nghiên cứu và phát triển của anh, là người chịu trách nhiệm tiếp thị, đã bí mật tìm một người cộng tác khác có thể cung cấp thêm tài chính và lạnh lùng bỏ rơi Kevin. Vì Kevin đã bỏ hết tiền vào việc nghiên cứu và phát triển, giờ đây anh thậm chí không còn tiền để thuê luật sư để kiện người cộng tác của mình.

Kevin là người luôn nghĩ tốt về người khác. Chỉ cần ở gần anh, bạn biết ngay anh là một “người tốt.” Thực sự là, anh quá tốt đến mức thiết thòi. Vì sự tin tưởng mù quáng sai lầm của anh, anh đã để mình bị người cộng tác lợi dụng. Anh cứ tiếp tục làm công việc và đưa sản phẩm đã hoàn chỉnh cho người cộng tác dự kiến mà không có thỏa thuận bằng văn bản nào.

Kevin không phải là kẻ khờ khạo duy nhất trên toàn thế giới. Hầu như tất cả chúng ta ở thời điểm trong đời đã tin tưởng những người được cho là đáng tin cậy và rồi nhận ra bị lợi dụng. Qua quá trình này, chúng ta học được sự cần thiết phải trở thành một người chiến binh để chiến đấu một cách khéo léo cho những gì chúng ta xứng đáng được một cách chân chính.

Cẩn thận với con chó dữ

Có vị Thiền sư Nhật Bản vĩ đại đã từng nói: “Mọi thứ đều là tình yêu của Thượng đế. Từ tình yêu đó, vũ trụ đã xuất hiện. Thượng đế tạo ra vũ trụ với không một chất liệu nào khác ngoài chính người.” Sau bài thuyết giáo của ông, một đồ đệ được truyền cảm hứng bởi bài giảng đến mức trái tim cậu tràn ngập tình yêu, khi cậu đi qua làng trên đường về nhà, một con chó dữ chặn phía trước và bắt đầu nhe răng sủa âm ỉ. Người trò nghĩ: “Thầy mình vừa mới dạy là mọi thứ trong vũ trụ được tạo nên từ tình yêu của Thượng đế. Vì Thượng đế đã tạo nên thế giới này từ chính mình, mình nên yêu thương và tôn trọng sinh vật.” Định đi sát qua con chó, cậu mỉm cười với con chó đầy yêu thương và âu yếm. Nhưng sau khi cậu đến gần con chó, con chó cắn cậu.

Ngày hôm sau, cậu đến gặp thầy và kể lại sự việc. Người thầy trả lời: “có thể con biết, con được tạo ra theo hình ảnh của đấng thiêng liêng và bản chất của vũ trụ là tình yêu, nhưng không ai nói cho con chó biết điều đó.”

Giống như người đồ đệ trẻ kia, chúng ta khao khát làm điều tốt và thấy điều tốt ở mọi người, nhưng thông thường sự đánh giá của chúng ta về một tình huống nào đó bị chi phối ở mức độ nhất định bởi sự ngây thơ, do đó dẫn chúng ta đến phản ứng không đúng. Người đồ đệ trẻ lẽ ra nên tránh con chó trên đường hay là dọa cho nó sợ, khiến nó bỏ chạy. Chẳng ích gì khi bị con chó cắn. Con chó này cắn bất cứ ai nó gặp. Con chó này giống như giống một kẻ móc túi ở chỗ, nó không bận tâm đến tâm trạng của người đi qua. Như tôi đã nói ở trên, khi một kẻ móc túi gặp một vị thánh, hẳn không nhìn thấy vị thánh; tất cả những gì nó thấy là những cái ví.

Giữ gìn lợi thế quan trọng và không quan trọng

Nhiều người Mỹ đã nói với tôi họ nghĩ là người châu Á là những kẻ mặc cả khôn ngoan. Điều này được cho là đúng cả khi những người châu Á ngồi ở bàn đàm phán quốc tế hay trong phòng kinh doanh của người buôn bán xe hơi. Hầu hết mọi người châu Á được rèn một cách vô thức từ rất trẻ rằng quan trọng là phần đầu để đạt vị trí lợi thế. Khi họ tiêu một xu, họ chờ đợi nhận lại một xu hoặc hơn thế. Hiếm khi nào họ chịu bằng lòng với nửa xu. Nhận xét của tôi là những ai giữ gìn quyền lợi của họ trong những vấn đề quan trọng hơn. Điều này không có nghĩa là họ trở thành bần tiện và cãi cò từng xu một. Nhiều khả năng hơn, họ cực kỳ rộng rãi rong việc cho hoặc chia sẻ tài sản của họ với những người khác theo ý thích của họ. Tuy nhiên, điểm mấu chốt là hành động theo “ý thích” của họ thay vì bị lợi dụng một cách miễn cưỡng.

Bạn tôi J.J là một phụ nữ Đài Loan giàu có. Trong chuyến đi Mỹ gần đây của bà, bà đã mua mua một chiếc Volvo mới cho cậu con trai 17 tuổi đang học trung học ở Mỹ. Bà gọi điện hỏi tất cả các nhà buôn xe trong thành phố và cuối cùng bà trả tiền mặt để mua chiếc xe từ nhà buôn cho bà mức chiết khấu cao nhất. Đó không phải vì bà cần tiết kiệm tiền, mà đó là cách sống của bà. Khi tôi đi cùng bà đến nhận xe, người bán hàng, một người dày dặn với 15 năm kinh nghiệm, kể với tôi rằng dễ nhất là bán một chiếc xe theo đúng giá niêm yết cho một người ít có khả năng mua nó nhất.

Trong suốt quá trình mua và trả giá cho chiếc xe J.J để cậu con trai luôn tham dự vào. Bà bảo tôi: “Nó phải học được từ nhỏ tầm quan trọng của việc phần đầu đạt được giao dịch hời nhất.”

George có một kiểu không thay đổi trong cuộc đời mình; anh luôn bị lợi dụng. Mặc dù anh là một nhà doanh nghiệp lâu năm, trong quá khứ anh cũng là một người thua lỗ thường xuyên. Một lần anh đã kể cho tôi nghe một câu chuyện rất cảm động. Khi anh lên sáu, anh lập một cái quầy hàng ở trước cửa nhà mình và bán thức ăn trong tủ lạnh của mẹ. Anh lấy rau củ, trái cây và trứng, bày chúng với một tờ giấy ghi giá trên mỗi món. Anh bán một xu một quả trứng trong khi mẹ anh đã mua mất ba xu. Anh nhanh chóng bán hết trứng và rau với giá lỗ vốn. Người mẹ rất cưng chiều con cho là điều đó thật đáng yêu. Bà không bao giờ nhắc cho anh biết mục đích của việc kinh doanh là kiếm lời.

Nhiều năm sau đến một thời điểm bước ngoặt trong kiểu làm ăn sai lầm của anh. George làm ở chợ buôn bán đồ cũ cùng với vợ anh, Mary. Một hôm, anh giao dịch với một thương nhân khác và đã đổi một món đồ có giá

bán lẻ 25 USD lấy một món có giá 5 USD. Mary đã mua nó với giá 14 USD. Sau khi anh nói cho Mary biết chuyện này, một cơn giận bùng lên trong cô. George lại để bản thân bị người khác lợi dụng một lần nữa.

Mary nói với George rằng món tiền chênh lệch là chuyện nhỏ. Tuy nhiên, điều quan trọng là George phải thôi ngay cái kiêu làm ăn sai lầm của anh. Vào lúc đó, có điều gì đó phi thường xảy ra trong anh. Lần đầu tiên, anh nhận ra mình đã đáng cười thế nào từ trước đến nay.

Anh nói với Mary: “Anh sẽ chấm dứt kiêu thua lỗ này. Anh muốn quay lại vào ngày mai và nói với người bán hàng kia anh đã lầm lẫn và hỏi xem ông ta định thế nào.” Mary nói anh không cần lo lắng về chuyện đó. Mary biết việc quay lại sẽ khó khăn cho George, đặc biệt là vì số tiền nhỏ như thế nào. Lần đầu tiên trong đời mình, George quyết tâm học cách sửa chữa cách cư xử cũ của anh. George nói với Mary: “Anh thấy anh không có gì để mất. Điều tệ nhất là ông ta sẽ nói không với anh có thể quan sát và học từ ông ta cách xử lý một sự tranh chấp như thế nào.” George quay lại và thương lượng lại vụ trao đổi một cách thành công. Anh nhận thêm vài món đồ để bù lại số tiền chênh lệch.

Tất cả những câu chuyện này nghe có vẻ nhỏ nhặt và tầm thường. Tuy nhiên, dù chúng ta thực hiện những cuộc đàm phán phức tạp trong công ty hay những trao đổi vật vãnh hàng ngày, chúng ta luôn đứng từ cùng một vị trí – tinh thần mạnh mẽ hay yếu đuối của chúng ta. Sự thể hiện có thể khác nhau, nhưng nguồn gốc của động lực luôn luôn là một.

Dùng tinh thần lấy một đánh bại mười

“Cách duy nhất để không trở thành một nạn nhân là cứng rắn và tàn nhẫn giống như tất cả phần còn lại của thế giới.” Nếu đó là kết luận của bạn thì bạn đã bỏ lỡ những điểm tinh tế tôi cố gắng đưa ra. Như tôi đã nói ở phần trước, thế giới kinh doanh giống như thế giới của loài thú, và mỗi chúng ta truyền thông điệp về trạng thái tinh thần của chúng ta cho những người khác. Chúng ta hoặc là thể hiện: “Tôi dễ dàng để anh lợi dụng” hoặc là: “Đừng có chèn ép ta.”

Khi suy ngẫm bản chất của Mặt Dày, Tâm Đen, từ từ bạn sẽ thay đổi tinh thần của bạn. Điều quan trọng cần nhớ là, không phải là việc lời nói hay hành động của bạn cứng rắn hay dịu dàng, chính tinh thần ở đằng sau hành động và lời nói của bạn sẽ cho biết trạng thái bên trong của bạn. Kiếm sư Nhật Bản thế kỷ 16 Miyomoto Musashi đã nói: “Anh phải suy ngẫm đường lối kỹ năng của người chiến binh như vậy, anh sẽ có thể đánh bại một kẻ trong cuộc chiến đấu bằng cách dùng mắt. Với sự khổ luyện, anh có thể đánh bại mười kẻ trong cuộc đấu bằng cách sử dụng tinh thần của anh.”

Mặt Dày, Tâm Đen 1001

Đối với người bắt đầu thực hành Mặt Dày, Tâm Đen, điều quan trọng nhất là phải làm chủ sức mạnh của sự khuất phục. Tôi đã đề cập đến điều này ở phần trước, nhưng nhắc lại ở đây vì nó là một khái niệm quan trọng, rất hiệu nghiệm nhưng còn xa lạ với văn hóa phương tây.

Một sai lầm người ta có thể mắc phải khi bắt đầu nghiên cứu Mặt Dày, Tâm Đen là họ bắt đầu nhận thấy trước đây họ thường xuyên là nạn nhân của những kẻ xảo trá và tàn nhẫn, vì thế họ lập tức khao khát sự công bằng và tìm cách chiến đấu lại. Qua việc nghiên cứu cuốn sách này, bạn sẽ đi đến chỗ nhận ra rằng bạn có sức mạnh để gây rắc rối và trả mối thù của bạn. Bạn sẽ trở nên hăm hở và hung hăng trong sự đối đầu trong khi chuẩn bị để lao vào trận chiến. Nó như thể quả lắc đồng hồ đã lệch về một bên trong suốt cuộc đời bạn, và vì thế bạn cố gắng chỉnh lại hoạt động của nó bằng một dao động về phía đối diện. Khi bạn bắt đầu đưa thái độ cứng rắn vào thực hành, nhiều người tốt bụng sẽ bị tổn thương vì cách thức của bạn. Trong quá trình đó, bạn có thể biến mình thành một con quái vật và xúc phạm tất cả mọi người mà bạn gặp. Những người không hề có ý định lợi dụng bạn sẽ tự vệ. Theo cách này, bạn sẽ trở thành nạn nhân một lần nữa.

Để bảo vệ bạn khi thực hành Mặt Dày, Tâm Đen, đầu tiên hãy gọi đến sức mạnh của sự khuất phục. Hành động bên ngoài của bạn có thể có vẻ nhún nhường và không đáng sợ, nhưng bên trong, đừng bao giờ quên lãng mục đích của bạn. Khi bạn có thể thắng một trận chiến bằng cách đánh úp khéo léo, tại sao lại dùng đến một cuộc tấn công trực diện. Khi đối thủ của bạn cảm thấy bạn không phải là một mối đe dọa, anh ta có thể không bị kích lệ để sử dụng vũ khí lợi hại nhất của anh ta khi làm việc với bạn. Nhưng nếu bạn lại cảnh báo trước cho anh ta và nói quá về sức mạnh của bạn, anh ta sẽ bắt buộc sử dụng đến vũ khí lợi hại nhất để đối phó với bạn.

Nếu bạn không được tin tưởng anh ta, Thì bạn có thể luôn tin tưởng anh ta

Một vài năm trước, tôi đi tàu hỏa từ Roma đến Venice. Trên tàu, tôi gặp lại Roger, một khách du lịch Mỹ. Roger đang ở tuổi giữa khoảng 40. Ông vừa bị mất một gia tài nhỏ trong kinh doanh do người cộng tác củ ông biển thủ 3 triệu đô la, để lại ông với món nợ khổng lồ. Ông đang đi du lịch Châu Âu, cố gắng tập trung đầu óc để hình dung mình nên làm gì sắp tới.

Trong cuộc hành trình của chúng tôi, Roger mỗi lúc một thoải mái hơn khi nói chuyện về bản thân. Ông tâm sự với tôi: “Khi tôi mới qua tuổi 20, ở San Francisco thời kỳ cuối thập niên 1960, tôi đã làm chuyện buôn bán ma túy vật vãnh. Tôi làm người trung gian, và sau mỗi lần làm được một vụ, tôi được chia tiền hoa hồng. Tôi không bao giờ bị lừa vì tôi không bao giờ tin một ai mà tôi làm ăn cùng. Tôi làm theo một quy tắc vàng: Nếu bạn không được tin tưởng anh ta, thì bạn luôn có thể tin tưởng anh ta. Tôi đã không coi người cộng tác với tôi là một sự đe dọa, vì thế tôi đã bỏ qua quy tắc vàng của mình.” Tiếp đó ông nhận xét: “Quả là khó khăn và mệt mỏi để biết được chỗ để vạch ra lằn ranh đúng nhằm bảo vệ quyền lợi của chính bạn so với việc tin tưởng vào bản chất cao quý của một người khác.”

Đừng đánh giá thấp đối tác của bạn

Tất cả các mối quan hệ làm ăn bắt đầu khi người ta mong muốn kết hợp những cố gắng của họ để đạt những mục tiêu lợi ích chung. Tuy nhiên, khi thời gian và các sự việc bộc lộ ra, sự xung đột quyền lợi trong khối liên kết ban đầu có thể bắt đầu hiện ra. Khi một dự án mới bắt đầu, thoạt đầu tất cả các bên tỏ ra thân thiện và cư xử cao thượng. Vì bầu không khí bạn bè này, nhiều người có khuynh hướng bộc lộ quá nhiều bản chất cá nhân của họ. Nhưng thông tin dường như vô hại này có thể quay trở lại làm hại họ, và họ sẽ thấy mình ở vào vị trí có khả năng bị tổn thương.

Barbara và Jerry là những chuyên gia có uy tín trong cùng một lĩnh vực nghề nghiệp. Họ quyết định hợp tác với nhau và phát triển một dự án liên quan đến lĩnh vực của họ vào thời gian rảnh rỗi. Trong khi họ bỏ ra hầu hết các buổi tối rảnh rỗi để làm việc cho dự án này, họ biết về nhau và về những người thân của nhau khá rõ.

Một năm rưỡi sau đó, gần đến lúc cao điểm của dự án, Jerry quyết định anh ta muốn một mình làm chủ dự án. Tuy nhiên, anh ta đã có thỏa thuận cộng tác bằng văn bản với Barbara. Jerry tìm cách phá vỡ hợp đồng. Sau khi tham vấn một luật sư, Jerry kết luận rằng việc này hầu như là không thể. Anh ta phải tìm các giải pháp khác.

Qua các buổi gặp gỡ xã giao của gia đình, Jerry biết được thói quen sử dụng cần sa của Barbara. Anh ta cũng phát hiện được con trai của cô chính là người cung cấp cho cô và cậu ta cũng liên hệ mật thiết với những kẻ phân phối lậu. Jerry nói với Barbara là cô nên tự nguyện từ bỏ quyền lợi của cô trong dự án; nếu không, anh ta sẽ công bố bí mật của Barbara. Barbara nhanh chóng từ bỏ quyền lợi tham gia của cô. Cô không thể chịu nổi vụ tai tiếng, đặc biệt vì cô là một nhà tâm lý trị liệu có uy tín. Barbara phạm hai sai lầm lớn. Điều thứ nhất quá rõ ràng; cô không nên sử dụng những chất cấm. Sai lầm thứ hai là cô đã cực kỳ đánh giá thấp Jerry. Cô đã để lộ một cách bất cẩn quá nhiều thông tin về bản thân và hậu quả là đã phải trả giá về điều đó.

Kẻ đánh cắp sự yên bình và thanh thản

Hãy lễ phép giữ một khoảng cách với những ai sẽ lấy mất của bạn sự yên bình và thanh thản. Trong cuộc sống hàng ngày của bạn, bạn sẽ gặp kiểu người này ở khắp các ngõ ngách. Những người này không nhất thiết là xảo trá hay tàn nhẫn, họ cũng không phải một mối đe dọa thực sự đối với các mục tiêu cá nhân hay nghề nghiệp của bạn, nhưng họ đúng là quấy rầy không dứt.

Họ hoạt động dựa trên phát triển thể yếu của bản thân họ. Hành động và lời nói của họ thì thật chua cay, ngay cả khi người ta tử tế với họ. Họ cũng nhu nhược. Mặt khác, họ xun xoe trước dạng người xảo trá và tàn nhẫn, những kẻ coi họ chẳng ra gì, và tuy nhiên họ lại bần tiện đối với những người tử tế và tốt với họ. Những kẻ đánh cắp sự thanh thản này là những người nên tránh. Cuộc đời đặt họ vào một chỗ mà họ căm ghét vì họ cảm thấy nó không xứng. Để trả đũa cuộc đời, họ phản ứng bằng cách tấn công những ai tử tế với họ, trong khi tỏ ra đáng mến với những kẻ tệ bạc đối với họ.

Họ không thể ngăn mình được; hành động của họ là tự phát. Những kẻ đánh cắp sự thanh thản len lỏi vào trong trái tim và lòng tin tưởng của bạn với những vẻ bề ngoài ngọt ngào, quyến rũ. Nhưng sau khi bạn đã cho phép họ đến gần bạn, họ sẽ cắn bạn để làm hạ thấp bạn trong mắt họ. Họ cố gắng tạm thời nâng cao sức mạnh bên trong bản thân họ và cảm thấy tốt đẹp trong một lúc, nhưng thường hối hận sau đó. Họ không thể ngăn mình được, và như thế cái thói đó lại tiếp tục.

Quan trọng là đừng giao thiệp với họ theo cách tương tự. Nếu bạn làm thế, họ sẽ suốt đời công kích bạn. Những người này là bậc thầy về “giết người bởi một nghìn nhát cắt.” Bạn nên luôn luôn giữ họ cách xa một tầm tay. Như thế thì họ cuối cùng sẽ kính trọng bạn và cố níu kéo tình bạn của bạn. Lúc đó bạn sẽ chuyển nguồn sức lực gây rắc rối của họ nhắm vào một ai đó khác.

Bạn không cần phải được lòng tất cả

Loài người rất phức tạp. Bạn không bao giờ biết được khi nào thì những lời nói và hành động của bạn sẽ bị coi là xúc phạm sâu sắc. Dù cho ý định của bạn là xúc phạm hay tăng bốc, nó sẽ luôn được diễn dịch theo cách tiếp nhận riêng của mỗi người, và ý định của bạn ít có tầm quan trọng đối với anh ta.

Mary Ann là một phụ nữ độc thân 45 tuổi. Cô lớn lên với một người độc đoán và một người cha vũ phu. Sau 20 năm theo học đại học, cô giành được 3 tấm bằng thạc sĩ trong các lĩnh vực Phát triển Đô Thị, Châu Á học và Quản trị kinh doanh. Tuy nhiên, cô gặp khó khăn trong việc áp dụng những gì đã học vào thị trường lao động chuyên môn. Cô không tỏ ra quan tâm đến việc đi vào bất cứ nghề nghiệp nào mà cô đã học. Kết quả là, cô làm thư ký đánh máy bán thời gian cho một văn phòng luật sư với lương 15 USD/1h. Bất cứ khi nào tôi gặp cô, cô lại than phiền về việc cuộc đời cô khắc nghiệt thế nào, cô cần tiền đến thế nào, và những điều kiện sống của cô kinh khủng ra sao. Tôi luôn khích lệ cô bằng cách khen ngợi khả năng cô giành được 3 bằng thạc sĩ trong khi người khác khó giành được một. Tôi nói với cô mọi việc sẽ đâu vào đấy. Có vẻ như những lời của tôi đã làm cô vui vẻ lên.

Một dịp kia, khi đi dạo trên đường với một người bạn, tôi gặp Mary Ann. Sau lời giới thiệu xã giao, tôi có ý tưởng là bạn tôi có thể có khả năng sử dụng Mary Ann trong văn phòng của anh. Vì Mary Ann chỉ làm 20 giờ một tuần, cô sẽ có thể tăng thu nhập, nhờ đó giải quyết một số vấn đề về tài chính của cô.

Với Mary Ann đứng bên, tôi bắt đầu đề cao những khả năng của cô và khuyến khích bạn tôi sử dụng cô trong văn phòng của anh. Tối hôm đó khi tôi về đến nhà, Mary Ann gọi điện cho tôi. Cô giận run lên. Cô vô cùng bị xúc phạm vì tôi đã nói với bạn tôi rằng cô là một người đánh máy giỏi. Chưa bao giờ trong đầu tôi có ý nghĩa rằng Mary Ann cảm thấy bị hạ thấp sâu sắc bởi công việc cô đang làm trong suốt mười năm đến mức cô phải giấu giếm người khác.

Tôi đã không nhận ra vào lúc đó là do việc Mary Ann thiếu những thành công trong nghề nghiệp, cô đã mang nặng những cảm giác về sự thấp kém. Cô không biết làm thế nào để thay đổi hoàn cảnh hiện tại của cô và hậu quả là trở nên cay đắng hơn. Với những người như Mary Ann, lời khen ngợi và sự công nhận là những phần thưởng duy nhất làm cho cuộc sống đáng sống. Nếu bất kỳ điều gì được nói hay làm mà khiến họ cảm thấy kém cỏi, bản chất dịu dàng, đáng mến của họ sẽ ngay lập tức biến thành cơn giận khủng

khiếp.

Trong lĩnh vực hành vi con người, bạn không thể được lòng tất cả. Thật sự là, bạn không cần phải được lòng tất cả. Hãy sử dụng Mặt Dày, Tâm Đen để bảo vệ bạn khỏi những sự xúc phạm như thế và tiếp tục dần bước trên đường đời của bạn.

Lý thuyết về sự chia rẽ

Chúng ta thích tất cả mọi người chúng ta gặp đều yêu mến, khen ngợi và hỗ trợ công việc của chúng ta, chia sẻ quan điểm của chúng ta. Thực tế là dù cho nhiệm vụ hay quan điểm của bạn có cao quý hay thiêng liêng đến thế nào, bạn cũng sẽ không bao giờ có thể được tất cả mọi người đồng tình với bạn. Bí quyết không phải là thuyết phục tất cả mọi người mà tốt hơn hãy biết cách làm thế nào khiến cho thế giới chia thành hai phe đối lập trong quan niệm của họ về bạn và học cách sử dụng sức mạnh này cho lợi ích của bạn.

Một trong những giáo sỹ Cơ đốc nổi tiếng và quyền uy nhất công khai thúc đẩy sự phân chia giữa các phái Cơ đốc giáo và các tôn giáo khác mà ông ta coi là ngoại giáo. Thay vì giảm bớt những người ủng hộ ông bởi những sự tranh cãi mà ông ta đã khơi lên, địa vị mục sư của ông ta đã lớn mạnh rất nhanh nhờ việc sử dụng thuyết chia rẽ của ông. Ngay cả sau một vụ tai tiếng rất âm ỉ, ông ta vẫn đang lớn mạnh và mở rộng phạm vi ảnh hưởng. Sức mạnh bí mật của ông là thuyết phục những người theo ông ta, theo một cách tự cho là đúng, khinh miệt các nhà thờ khác và tôn giáo khác đến mức họ đương nhiên trở thành những môn đồ vĩnh viễn của ông ta.

Một cựu thiên tài của đảng Ku Klux Klan, David Duke, đã nhanh chóng leo lên trên những nấc thang chính trị và trở thành một đối thủ nghiêm trọng của chính quyền của thống đốc bang Louisiana bằng cách sử dụng sức mạnh phân biệt chủng tộc. Mặc dù quan niệm chính trị của ông bị phân lớn người Mỹ ghê tởm, ông ta vẫn thu hút được sự chú ý của cả đất nước và một số lượng đáng kinh ngạc các cử tri Louisiana.

Chùng nào thành kiến và sự cố chấp còn tồn tại trong xã hội. Chúng ta, sự chia rẽ sẽ là một công cụ quyền năng. Bằng cách sử dụng mặt tối trong tinh thần con người và chia rẽ người ta với nhau, bạn có thể tạo ra một cách hữu hiệu một nền tảng trợ giúp để thúc đẩy các mục tiêu của bạn.

Mặc dù quan điểm chia rẽ thường bị người ta khó chịu, trong thực tế, sức mạnh được tôn sùng này được sử dụng bởi mọi tầng lớp trong xã hội. Vì thế, chúng ta không thể kinh suât bỏ qua sức mạnh này. Quan trọng là chúng ta phải học về nghệ thuật chia rẽ để nhận dạng được nó và tránh trở thành nạn nhân của nó. Thông thạo sức mạnh này sẽ tạo khả năng cho chúng ta hoàn thành những mục tiêu xứng đáng.

Thực tế là bạn không thể chiếm được trái tim và tư tưởng của tất cả mọi người. Nếu bạn có được một nửa dân số ủng hộ sự nghiệp của bạn, ngay cả khi nửa còn lại căm ghét nó, bạn chắc chắn đang trên đường đến thắng lợi.

Sự thống nhất của bạo động và bất bạo động.

Nhà lãnh đạo vĩ đại của phong trào bất bạo động, Mahatma Gandhi, là một người học trò của sách Bhagavad Gita mà ông nghiên cứu mỗi ngày. Một lần ông đã nhận xét rằng 5 năm trong tù của ông không vô ích, vì nó giúp ông có thời gian để nghiên cứu và suy ngẫm sách Bhagavad Gita.

Ông đi theo con đường trong chỉ dẫn của thần Krishna cho Arjuna, đó là thực hiện bổn phận của mình không theo khao khát hay đam mê. Qua sự rèn luyện đó, ông đạt được trạng thái bên trong thản nhiên, không thể lay chuyển và không thể tác động. Khi đó Bhagavad Gita có thể xây dựng một học thuyết bất bạo động và một phương tiện hành động hữu hiệu chóng lại kẻ địch mạnh.

Trước mắt lực lượng thống trị Anh quốc, ông dẫn dắt nhân dân Ấn Độ thực thi hành vi bất bạo động dưới dạng các cuộc biểu tình ngòi, diễu hành và những hành động phản đối chính quyền khác. Việc này thúc đẩy các hành động bạo lực đã man từ phía người Anh, làm cho thế giới cảm phần chống lại chủ nghĩa đế quốc của họ.

Sự bình thản và lãnh đạm của Bhagavad Gita đã cho phép ông chịu đựng được hành động bạo lực giáng lên ông và nhân dân của ông trong khi luôn trung thành với niềm tin của ông về bất bạo động. Với những người nghĩ ông là thụ động hay hèn nhát, ông nói: “Hầu hết nghĩ rằng bất bạo động là không chiến đấu. Ngược lại, bất bạo động là sức mạnh vĩ đại nhất. Nó khuất phục được sức mạnh của bạo lực... Tín ngưỡng bất bạo động của tôi là một sức mạnh cực kỳ tích cực. Nó không có chỗ cho sự hèn nhát hay thậm chí sự yếu đuối. Có hy vọng cho một kẻ bạo lực một ngày nào đó trở thành không bạo lực, nhưng không có hy vọng nào cho kẻ hèn nhát.”

Nếu địch thủ Gandhi là Hitler, thay vì những người Anh có phẩm giá, ông nói ông sẽ áp dụng một chiến thuật khác. Gandhi nói: “Tôi không nhốt mình trong một đường lối nhất quán. Miễn là tôi trung thành với bản thân từng khắc một, tôi không bận tâm về những mâu thuẫn có thể gặp phải. Có sự nhất không ngoan và sự nhất quán ngu xuẩn. Một người, vì muốn trước sau như một, sẽ đi với thân thể trần trụi dưới ánh sáng mặt trời nóng bỏng của Ấn Độ hay mùa đông không chút nắng của Na Uy sẽ bị coi là một kẻ ngốc và sẽ mất mạng.”

MAHATMA GANDHI là một bậc thầy về Mặt Dày, Tâm Đen ở mọi mức độ trong nghĩa cao nhất của nó.

Sự hòa hợp giữa người tình và người chiến binh

Gần đây, tôi bắt đầu có những giấc mơ tuyệt vời trong đó mọi người đều tràn đầy tình yêu và lòng thương mến. Không ai có bất kỳ ý định xấu xa nào để làm hại người khác; tất cả những người tôi gặp trong những giấc mơ của tôi đều cởi mở và không vờ vĩnh. Tiền bạc và sự chấp nhận xã hội là những lo lắng không cần thiết. Không ai lo lắng về những đối xử tồi tệ hay những phán xét cay nghiệt vì những khái niệm này không hề tồn tại. Tất cả chúng ta đều thật cởi mở và tự do.

Một người bạn gái của tôi xuất hiện trong giấc mơ của tôi. Trong đời thực, cô ta sống dựa vào hai cảm xúc chủ yếu – ganh tỵ và ghen ghét. Cô ta hả hê với sự ganh tỵ của những người có ít hơn cô ta và cô ta ghen ghét những ai có được nhiều hơn cô ta. Nhưng trong giấc mơ của tôi, cô ta không bận tâm đến việc ai có nhiều hay những thứ tốt nhất, và cô ta không bận tâm đến những của cải của mình. Tất cả những gì cô muốn làm là yêu thương.

Thế rồi, trong giấc mơ về một thế giới lý tưởng này, tôi gặp người một bạn trai vốn có địa vị xã hội đầy quyền lực. Anh ta nói với tôi: “Tôi không thể sống thiếu tình yêu; tôi muốn bỏ vợ mình. Tôi không thể tiếp tục trôi buộc bởi xã hội và hoạt động chính trị, những thứ đã đem đến cho tôi địa vị và tài sản. Tôi không muốn từ bỏ tất cả. Tôi muốn yêu và được yêu.”

Trong giấc mơ của tôi, trái tim mọi người đều được biểu lộ và cháy rực ngọn lửa tình yêu. Khi tôi tỉnh dậy, tôi cảm thấy tim mình cũng mềm đi và đầy âu yếm, tràn đầy tình yêu với mọi thứ và mọi người. Tôi đã không muốn trở thành một người chiến binh mặc áo giáp và mang ngọn giáo. Tôi chỉ muốn phơi bày những cảm xúc của mình, không phải tự vệ. Tôi muốn là một người bạn tình. Nhưng trong thực tế của thế giới, như Gandhi đã nêu: “Bạo lực là một quy luật tất yếu cố hữu cho đời sống trong thân xác.”

Trong thế giới chúng ta, nếu một quốc gia muốn có hòa bình, nó phải vũ trang cho chính mình. Không có đủ sức mạnh tự vệ, hòa bình không khác gì một giấc mơ không tưởng.

Tương tự, những người tình không thể yêu người khác nếu họ không cảm thấy đủ tin tưởng để yêu bản thân họ trước hết. Nếu cuộc đời bạn đầy những cảm xúc khủng khiếp như giận dữ và thất bại vì bạn đã phơi mình ra để bị lợi dụng, thì sẽ khó có được những cảm xúc tích cực đối với những người khác. Bạn sẽ bắt đầu ghét tất cả mọi người vì, trong mắt bạn, họ thật xấu xa và họ đều là lũ trộm cướp.

Trong khi thế giới có thể không thiếu gì những kẻ xảo trá và tàn nhẫn, thì cũng có, như chúng ta có thể kiểm chứng, nhiều người xứng đáng và cao

thượng. Việc bảo vệ bạn trước sự xâm hại không cần thiết sẽ cho phép bạn nuôi dưỡng lòng yêu thương. Nếu bạn bước đi trên đường đời được trang bị bởi Mặt Dày, Tâm Đen, bạn có thể bảo vệ và nuôi dưỡng những cảm xúc cao quý nằm sâu trong tâm khảm.

Lớn mạnh giữa những kẻ xảo trá và tàn nhẫn

Jim Brown, một trong những cầu thủ vĩ đại nhất trong lịch sử bóng đá Mỹ, có lần đã nói trong một cuộc phỏng vấn: “Khi người ta cố cản tôi, điều đó làm cho tôi trở nên mạnh hơn. Tôi tiếp nhận sức mạnh tiêu cực đó, cảm nhận nó trong khắp cơ thể và ném nó trở lại cho họ.”

Nếu chúng ta nhớ lại, tôi chắc chắn là mỗi chúng ta đã có lần làm được điều mà bình thường chúng ta không thể làm được nếu như không có một lực đối kháng mạnh mẽ đã thách thức và kích động chúng ta.

Nếu chúng ta mạnh mẽ ở bên trong, đừng chấp nhận thất bại, thay vào đó hãy tận dụng sức ép từ những kẻ xảo trá và tàn nhẫn để làm bộc lộ những sức mạnh còn ẩn giấu và khả năng sáng tạo của chúng ta, chúng ta sẽ đạt được những điều tưởng như là không thể.

Richard và Sam là những kỹ sư phần mềm trong cùng một công ty. Mục đích của Richard trong công việc là hỗ trợ người chủ bằng cách tạo ra những sản phẩm xuất sắc đúng hạn. Ngược lại, Sam bỏ một nửa thời gian để làm công việc anh ta được thuê làm – viết phần mềm – và thời gian còn lại để đọc các ấn phẩm về phần mềm có được. Richard tự mình thăm nhận xét thấy việc nắm bắt các thông tin mới là quan trọng, nhưng việc này nên được làm vào thời gian riêng chứ không phải trong giờ làm việc. Việc nghiên cứu của Sam chỉ hữu ích bản thân anh và cho ông chủ kế tiếp của ông ta. Vì công ty đang rất chậm so với tiến độ đã cam kết, hầu hết các khách hàng hiện tại đang nóng lòng đe dọa hủy hợp đồng của họ nếu công việc không được hoàn thành đúng thời hạn. Richard lặng lẽ làm việc tới 50 – 60 giờ một tuần. Sam, trái lại, là một người thích thể hiện. Anh ta thường đi loanh quanh trong văn phòng, khoe khoang những hiểu biết của mình và ghen tị buông lời cạnh khóe Richard.

Gần đây, người cộng tác trong dự án với Richard, Joe, đã rời công ty, để Richard hoàn tất nốt công việc đang dở dang. Mọi việc lại càng tệ hơn khi sản phẩm ban đầu của Richard được điều chỉnh thích ứng với yêu cầu của một công việc cụ thể. Sản phẩm của anh bây giờ được áp dụng cho một dự án khác, điều này yêu cầu công việc điều chỉnh lại hoàn toàn cho thích ứng. Mọi người trong văn phòng nghĩ rằng Richard không thể kham nổi. Ngay cả Richard cũng có những nỗi nghi ngờ. Có vẻ như cần phải thương lượng lại thời hạn hoàn thành cuối cùng.

Richard âm thầm nghiên cứu công việc của Joe và khám phá ra rằng giải pháp của Joe không tương thích với cách anh sẽ giải quyết dự án. Hy vọng duy nhất để tích hợp hai thiết kế phần mềm là vứt bỏ hầu hết phần mềm của

Joe và bắt đầu lại, điều đó có nghĩa là 6 tháng làm việc của Joe sẽ thành vô dụng.

Quyết tâm của Richard rất mạnh. Anh sẽ không để Sam được thỏa mãn nhìn thấy anh thất bại. Richard phấn đấu để làm được điều không thể. Như Jim Brown đã nói: “Tôi tiếp nhận sức mạnh tiêu cực đó, cảm nhận nó trong khắp cơ thể và ném nó trở lại họ.” Quyết tâm của Richard muốn vượt qua một tình huống bất khả cháy rục như một ngọn lửa bên trong anh. Anh dồn hết năng lượng sáng tạo, và trong hai tuần đã hoàn thành 70% dự án. Còn 5 tuần để làm nốt phần việc còn lại. Lúc đó Richard thông thả hoàn tất “điều không thể” trong tổng cộng 3 tuần và giao cho khách hàng.

Bên khách hàng rất hài lòng và nhận xét với chủ tịch công ty: “Tôi đã không nghĩ rằng 7 tuần là có thể. Tôi biết phần mềm này rất phức tạp, và tôi đã hoàn toàn sẵn sàng kéo dài thời hạn.”

Người ta đã nói đúng: “Thành công là sự trả thù ngọt ngào nhất.” Bản thân tôi cũng có hàng tá người mà tôi phải cảm ơn vì đã tạo động lực cho tôi trên con đường đến thành công bởi những hạnh động tàn nhẫn của họ. Giờ đây khi tôi đã bỏ xa họ đằng sau những thắng lợi của tôi, họ không còn là một mối đe dọa đối với tôi.

Trận chiến với những kẻ xảo trá và tàn nhẫn thường không phải là việc tiến hành chiến đấu với những thế lực bên ngoài. Đương đầu với những kẻ xảo trá và tàn nhẫn khơi dậy những sức mạnh đang ngủ yên trong chúng ta để biểu lộ những khả năng phi thường mà chúng ta không nắm được trong những hoàn cảnh bình thường.

Cá lớn và cá bé

Nếu bạn bơi cùng những con cá mập, đôi khi chúng sẽ tấp bạn một miếng. Trong cuộc sống, bạn có thể chọn ở lại trong cái ao nhỏ an toàn hay là tìm kiếm cơ hội giữa đại dương.

Phát hiện dầu ở Biển Bắc đã thu hút sự quan tâm của nhiều hãng dầu mỏ. Nhà kinh doanh dầu độc lập T.Boone Pickens, Jr. cũng xem xét các triển vọng. Sau khi đánh giá cẩn thận, ông quyết định nắm lấy một cơ hội vì, như ông kể lại: “Chính phủ Anh đang rao bán những gia súc béo của họ, và đối với tôi triển vọng này đúng là một con gia súc béo.” Sau khi ký một thỏa thuận với Ủy ban Năng lượng của Vương quốc Anh để thăm dò hai lô, Pickens bắt đầu những hoạt động khoan tốn kém.

2 năm sau, Pickens đã khoan mỗi lô một giếng. Một lô không có gì, còn lô kia có dầu. Nhưng không lâu sau phát hiện tại Biển Bắc, chính phủ của đảng lao động của Anh cố gắng kiểm soát các trữ lượng dầu trong nỗ lực cứu vãn nền kinh tế Anh quốc đang xuống dốc. Nói ngắn gọn, họ muốn đẩy các công ty dầu mỏ nước ngoài đi, sau khi những công ty này trả tiền để được quyền tiến hành khoan. Chính phủ đang đòi hỏi hết phần lợi nhuận, mặc dù các công ty nước ngoài đã phải mạo hiểm đầu tư cho hoạt động thăm dò rất tốn kém.

Đầu tiên chính phủ thông qua một đạo luật yêu cầu Pickens và các công ty đối tác của ông nộp 20% tiền lợi nhuận từ các dầu mỏ đang khai thác cho Công ty dầu mỏ quốc gia Anh quốc (BNOC – một tập đoàn quốc gia do chính phủ thành lập). BNOC nhận lợi nhuận mà không phải chia sẻ bất kỳ rủi ro tài chính hay chi phí phát triển nào.

BNOC đặt ra quy định khác yêu cầu các công ty bơm dầu từ các giàn ngoài khơi đưa vào các bồn chứa trên bờ trước khi bơm ngược lại ra các tàu chở dầu. Pickens cho rằng việc sử dụng phao để bơm dầu trực tiếp vào các tàu chở dầu ở điểm ngoài khơi sẽ an toàn về mặt môi trường hơn và đương nhiên là rẻ hơn. Hệ thống vận chuyển không hiệu quả rệt cuộc làm tốn kém thêm cho các công ty 300 triệu USD.

Cuối cùng, Pickens phải bán mỏ ở Biển Bắc của ông, phát hiện lớn nhất từng có của ông cho người anh với một khoản lợi nhuận nghèo nàn. Ông thậm chí đã phải lườm gạt và dọa dẫm chủ tịch của BNOC để bán lại hợp đồng của ông. Ủy ban năng lượng Vương quốc Anh hẳn đã muốn ông tay không rời bỏ mỏ dầu ông như một cậu bé ngoan.

Bên dưới hình ảnh vương giả của người Anh mà người Mỹ hằng ôm ấp trong tim, Pickens tìm thấy không gì khác hơn là những tên cướp tằm

thường. Ông đã nhận xét với Huân tước Kearton, chủ tịch của BNOC: “Mấy gã các ngài giống bọn Jesse James” (Jesse James là kẻ lãnh đạo một băng đảng ngoài vòng pháp luật ở Mỹ sau cuộc Nội chiến)

Thế rồi xuất hiện một người lương thiện

Trong một làng toàn người chắt phát, nếu đột nhiên xuất hiện một gã lừa lọc, xảo trá và tàn nhẫn, hẳn ta chắc chắn thắng lợi. Hẳn ta sẽ biến tất cả thành nạn nhân. Nhiều dân làng sẽ học theo các phương pháp của gã và cố gắng lấn lướt nhau. Thế rồi, nếu một người lương thiện thực hiện các bổn phận của mình một cách trung thực đến làng đó, anh ta sẽ như một luồng gió xuân tươi mát thổi vào một căn phòng hôi hám, ô ứ. Mọi người công nhận việc làm của anh ta và ca ngợi anh ta. Anh ta sẽ vượt lên trên và đánh bại tất cả những kẻ xảo trá và tàn nhẫn.

Sau một thập kỷ sống trong bầu không khí ô ứ, bị thôi thúc thuần túy bởi lòng tham và những mối lợi ích kỷ, chúng ta có thể đã sẵn sàng đón nhận một luồng gió tươi mát: sự giải phóng nhờ lao động cần cù và trung thực.

Hãy gọi tôi là “xảo trá và tàn nhẫn”

Tôi nhớ hơn 15 năm trước, có một cuốn sách nổi tiếng của Robert Ringer, chiến thắng nhờ sự hăm dọa. Trong cuốn sách, ông viết rằng về cơ bản có 3 loại người cần phải coi chừng những kẻ biết rằng họ quyết tâm tóm được bạn và nói ra như thế; những kẻ là những người đáng mến nhưng do sự vớ vẩn của họ không tránh được việc biến bạn thành nạn nhân; và những kẻ cư xử như những người đáng mến nhưng bên dưới bề ngoài tử tế của họ thì xảo trá và tàn nhẫn.

Cho dù bạn có tự cho mình thuộc 1 trong 3 loại trên hay không, tôi có thể chắc chắn rằng bạn đã từng bị coi là như thế vào một lúc này hay lúc khác bởi những người nào đó đi ngang qua con đường của bạn. Những người này, qua việc liên hệ với bạn, có những kỳ vọng không thực tế, tưởng tượng về những gì mà họ sẽ thu được từ mối quan hệ với bạn. Khi kết quả cuối cùng không được như thế, không cần biết các động cơ của bạn có thể đã cao quý thế nào, bạn sẽ không thoát được việc bị gán cho là một kẻ xảo trá và tàn nhẫn, kẻ đã nhẫn tâm biến họ thành nạn nhân.

Trong quá khứ, bất cứ khi nào tôi bị gán cho những điều không thiện chí, tôi rất phiền lòng vì tôi rất quý trọng hình ảnh về bản thân như một người công bằng. Giờ đây, nếu tôi bị coi là xảo trá và tàn nhẫn, tôi mặc kệ.

Con người tạo ra thực tế của họ tùy theo nhận thức cá nhân của bản thân họ. Thực tế không thay đổi, nhưng nhận thức thì được thay đổi. Như tôi đã nói ở phần trước: “Nếu bạn cảm thấy bạn đang bị lừa, thì có thể đúng là như thế.” Thực ra, nhận xét này nên được nói rõ thêm: bạn phải khách quan để suy ngẫm kinh nghiệm của bạn một cách đúng đắn. Nếu một tấm gương phẳng một cách hoàn hảo, thì nó có thể phản chiếu hình ảnh không hề méo mó. Tuy nhiên, nếu tấm gương cong thì hình ảnh nó phản chiếu sẽ bị méo mó. Tôi không hề nghi ngờ về việc hầu hết chúng ta phản ánh thực tế của chúng ta qua một tấm gương hơi cong. Vì thế, ít có ai trong chúng ta có thể thoát khỏi chuyện đôi lúc chịu những sự đánh giá không thiện chí.

Áp dụng cách tách xa

Một trong những công cụ hữu hiệu bạn có thể dùng khi đối phó với những kẻ xảo trá và tàn nhẫn là áp dụng cách tách xa; từ chối tham gia. Nếu bạn ngờ rằng những người bạn đang quan hệ không hề có ranh giới đạo đức trong việc đạt những ham muốn của họ, đừng để bạn liên quan vào. Lý do duy nhất khiến bạn có thể không có khả năng cắt đứt sự dính líu của bạn là kỳ vọng của bạn về một kết quả có lợi. Khi bạn có thể làm chủ thái độ lãnh đạm đối với những ham muốn và lòng tham của chính mình, bạn dứt bỏ được khá nhiều mất mát và nỗi đau buồn không cần thiết.

Lớn mạnh trong chính mình

Một yếu tố đơn giản nhưng quan trọng cần phải học trước khi bạn có thể lớn mạnh giữa những người khác là khả năng để lớn mạnh trong chính bạn – thể chất của bạn. Một tinh thần khỏe mạnh ở trong một thân thể khỏe mạnh. Những lời giáo huấn của đạo Hindu dạy rằng luân lý cao nhất của một cá nhân là chăm sóc thân thể của anh ta. Điều này thậm chí được ưu tiên trước việc rèn luyện tinh thần. Không có thân thể, không có gì có thể đạt được trong thế giới vật chất. Nói một cách đơn giản, nền tảng của một cuộc đời thành công là khỏe mạnh về thể chất. Qua sự tập luyện và chế độ ăn hợp lý, một trạng thái tinh thần minh mẫn sẽ đến.

Đam mê tình dục mời gọi sự sợ hãi

Các trường phái triết học phương đông khác nhau bao gồm các nền văn hóa cổ xưa của Ấn Độ, Trung Quốc và Nhật Bản – dạy rằng tinh khí là thứ quý giá mà người ta không nên hao phí một cách không cần thiết. Tinh khí là một phần cốt yếu của sức sống, mà từ đó toàn bộ con người được sinh ra. Truyền thống phương đông cũng khuyến khích sự tiết chế và điều độ về tình dục. Khi tinh khí bị suy kiệt sẽ dẫn đến sự yếu ớt về tinh thần. Sức sáng tạo, khí lực và những ngọn lửa của cuộc sống sẽ tắt lịm và để lại một con người cảm thấy kiệt quệ. Thế là thay vì bạn chế ngự cuộc sống, cuộc sống bắt đầu chế ngự bạn. Những lí thuyết này không có cơ sở khoa học nhưng đã được chấp nhận rộng rãi trong hàng ngàn năm.

Napoleon Hill trong cuốn sách *Think and Grow Rich* (Tư duy làm giàu) của ông đã trích dẫn một nghiên cứu cho thấy số đông đàn ông không thành công trong những năm tuổi trẻ vì họ có khuynh hướng tiêu hao sinh lực trong chuyện đắm mình vào hoạt động tình dục.

Sinh lực khi không bị tiêu hao có thể được đổi hướng và biến thành một sức mạnh hỗ trợ cho những công việc kinh doanh của bạn và những mục tiêu xứng đáng khác. Theo tư tưởng phương đông, có một mối liên hệ gần gũi giữa khỏe mạnh thể chất, sự minh mẫn tinh thần và hành vi tình dục. Quan hệ giữa chúng đã được quan sát qua hàng ngàn năm. Sau 20 năm quan sát của bản thân tôi, tôi cũng cho rằng điều này là có thật. Sự định hướng đúng đắn cho nguồn sinh lực có thể đem lại chính lợi thế mà bạn cần để thành công trong thế giới cá lớn nuốt cá bé này.

Kết luận

Bạn không thể cấm người khác cố lợi dụng bạn. Vì thế bạn sẽ phải sẵn sàng với tất cả khả năng của bạn để bảo vệ các quyền lợi của mình bất cứ lúc nào trước những kẻ xảo trá và tàn nhẫn. Khi người ta phẫn đấu là một người cao thượng và công bằng, cần thiết phải làm chủ nghệ thuật tự vệ. Một người yêu hoàn hảo cũng là một chiến binh hoàn hảo. Một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen biết rằng để cứng rắn với người khác, đầu tiên bạn phải cứng rắn hơn thế với bản thân và học cách rèn luyện các suy nghĩ và hành động của bạn. Cho dù bạn đang kháng cự hay khuất phục, trong đau đớn hay sung sướng, trong nỗ lực hay đang thư giãn, bạn phải không bao giờ để lợi mất khỏi mục tiêu đã định của bạn.

Tóm tắt những điểm chính

- Nếu bạn không bảo vệ những gì là của bạn một cách chân chính, không ai sẽ làm điều đó. Ngay cả khi bạn bênh vực cho quyền lợi của bạn, nhiều người sẽ cố làm bạn e ngại.
- Loài người phát triển nhờ cạnh tranh và quy luật cạnh tranh là kẻ thắng được tất cả.
- Chỉ có kẻ mạnh sẽ tồn tại.
- Những kẻ xảo trá và tàn nhẫn một cách tự nhiên luôn có thể nhận ra những người cả tin và đáng mến để lợi dụng. Hệt như trong thế giới loài vật, con sư tử luôn có thể chọn ra một con nghé ốm yếu hay sợ sệt trong một bầy trâu rừng đông hàng ngàn con.
- Hãy giữ một khoảng cách với con chó dữ
- Hãy giữ gìn lợi thế quan trọng và không quan trọng.
- Không phải là việc lời nói hay hành động của bạn cứng rắn hay dịu dàng, chính tinh thần ở đằng sau hành động và lời nói của bạn sẽ cho biết trạng thái bên trong của bạn.
- Đối với người bắt đầu thực hành Mặt Dày, Tâm Đen, điều quan trọng nhất là phải làm chủ sức mạnh của sự khuất phục.
- Tuy hành động bên ngoài của bạn có vẻ nhún nhường và không đáng sợ, trong thâm tâm đừng bao giờ quên lãng mục đích của bạn.
- Khi bạn có thể thắng một trận chiến bằng cách đánh úp khéo léo, tại sao lại dùng đến một cuộc tấn công trực diện.
- Nếu bạn không được tin tưởng một ai đó, thì bạn luôn có thể tin tưởng anh ta.
- Tất cả mối quan hệ làm ăn bắt đầu khi người ta mong muốn kết hợp những cố gắng của họ để đạt những mục tiêu lợi ích chung. Tuy nhiên, khi thời gian và các sự việc bộc lộ ra, sự xung đột quyền lợi trong khối liên kết ban đầu có thể bắt đầu hiện ra.
- Bất kỳ thông tin dường như vô hại nào cũng có thể quay trở lại làm hại bạn, và điều này sẽ đưa bạn vào vị trí có khả năng bị tổn thương.
- Hãy giữ những kẻ cấp sự bình yên và thanh thản cách xa một tầm tay. Những người này là bậc thầy về “giết người bởi một nghìn nhát cắt.”
- Bí quyết không phải là thuyết phục tất cả mọi người mà tốt hơn hết hãy biết cách làm thế nào khiến cho thế giới chia thành hai phe đối lập trong quan điểm của nó về bạn và học cách sử dụng sức mạnh này cho

lợi ích của bạn.

- MAHATMA GANDHI nói: “Hầu hết nghĩ rằng bất bạo động là không chiến đấu. Ngược lại, bất bạo động là sức mạnh vĩ đại nhất. Nó khuất phục được sức mạnh của bạo lực... Tín ngưỡng bất bạo động của tôi là sức mạnh cực kỳ tích cực. Nó không có chỗ cho sự hèn nhát hay thậm chí sự yếu đuối. Có hy vọng cho một kẻ bạo lực cho một ngày nào đó trở thành không bạo lực, nhưng không có hy vọng nào cho một kẻ hèn nhát..”
- Trong thế giới chúng ta, nếu một quốc gia muốn có hòa bình, nó trang bị vũ trang cho chính mình. Không có đủ sức mạnh tự vệ, hòa bình không khác gì một giấc mơ không tưởng.
- Tương tự, những người tình không thể yêu người khác nếu họ không cảm thấy đủ tin tưởng để yêu bản thân họ trước hết. Nếu cuộc đời bạn đầy những cảm xúc khủng khiếp như giận dữ và thất bại vì bạn đã phơi mình ra để bị lợi dụng, thì sẽ khó có được những cảm xúc tích cực đối với người khác.
- Jim Brown, một trong những cầu thủ vĩ đại nhất trong lịch sử bóng đá Mỹ, đã nói: “Khi người ta cố cản tôi, điều đó làm cho tôi trở nên mạnh hơn. Tôi tiếp nhận sức mạnh tiêu cực đó, cảm nhận nó trong khắp cơ thể và ném nó trở lại cho họ.”
- Thế rồi xuất hiện một người lương thiện: sau một thập kỉ sống trong bầu không khí ô ứ, bị thôi thúc thuần túy bởi lòng tham và những mối lợi ích kỷ, chúng ta có thể đã sẵn sàng đón nhận một luồng gió tươi mát: sự giải phóng nhờ lao động cần cù và trung thực.
- Qua việc liên hệ với bạn, người ta có những kỳ vọng không thực tế, tưởng tượng về những gì mà họ sẽ thu được từ mối quan hệ với bạn. Khi kết quả cuối cùng không được như thế, không cần biết các động cơ của bạn có thể đã cao quý thế nào, bạn sẽ không thoát được việc bị gán cho là một kẻ xảo trá và tàn nhẫn, kẻ đã nhẫn tâm biến họ thành nạn nhân.
- Loài người tạo ra thực tế của họ tùy theo nhận thức cá nhân của bản thân họ. Thực tế không thay đổi, nhưng nhận thức thì được thay đổi.
- Một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen biết rằng để cứng rắn với người khác, đầu tiên bạn phải cứng rắn hơn thế với bản thân và học cách rèn luyện các suy nghĩ và hành động của bạn.
- Cho dù bạn đang kháng cự hay khuất phục, trong đau đớn hay sung sướng, trong nỗ lực hay đang thư giãn, bạn phải không bao giờ để lợi mất khỏi mục tiêu đã định của bạn.

Chương 12. Đạt được bản năng sát thủ

Bản năng sát thủ không chỉ dành cho những kẻ xảo trá và tàn nhẫn, Nó có thể hữu ích cho cả những người đức hạnh và đứng đắn.

CHIN – NING CHU.

Để thành công trong cuộc sống trong thế giới ngày nay, bạn phải có ý chí và sự kiên trì để hoàn tất công việc. Trong số những tay đấu bò, rất nhiều người có thể múa kiếm trước những cặp sừng, thể hiện lòng dũng cảm tuyệt vời và kỹ thuật xuất sắc, nhưng những người vĩ đại được nhận ra bởi cách mà họ thể hiện bản thân mình trong thời khắc quyết định, ra tay hạ sát nhanh lẹ và gọn gàng. Sự dũng cảm để kết thúc công việc nhanh và gọn đó là bản năng sát thủ, gốc rễ của Tâm Đen. Mỗi vĩ nhân và mỗi kẻ đại ác đều có nó. Bản năng sát thủ này có thể giúp một cá nhân hoàn thành những nhiệm vụ lớn lao hữu ích cho nhân loại, và nó cũng có thể đẩy một cá nhân mang đến sự hủy diệt trên trái đất. Một con dao có nhiều hữu dụng, và không có nó cuộc sống sẽ rất bất tiện. Thế nhưng con dao còn là một thứ vũ khí chết chóc.

Bản năng sát thủ là một khía cạnh khác của Mặt Dày, Tâm Đen. Nó đảm bảo sự tồn tại của con người trước những yếu tố thù địch của tự nhiên cũng như trước những kẻ khác ngay từ thời tiền sử. Trong các xã hội văn minh ngày nay, những yếu tố thô bạo hơn trong hành vi con người đã được gọt dũa và tinh lọc, và bản năng sát thủ đã trải qua một sự biến đổi bề ngoài. Nhưng ở một số vùng trên thế giới, ngay cả ngày nay, bản chất thú vật của Bản năng sát thủ vẫn còn nguyên vẹn. Cách ứng dụng đã thay đổi, nhưng bản chất vẫn y nguyên.

Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét hiệu lực của Bản năng sát thủ trong hành động, chứ không phán xét giá trị đạo đức của nó. Tuy nhiên, xin hiểu là tôi không có ý định khuyến khích cách cư xử thô bạo. Bản năng sát thủ mà tôi đang đề cập ở đây không phải là một hành động bên ngoài. Đúng hơn, nó là một trạng thái bên trong, chính nó hướng dẫn ý chí để điều khiển các hành động của bạn nhằm đạt các mục tiêu. Nếu chúng ta có chút hy vọng nào về việc khắc phục bản tính nhút nhát của mình, chúng ta không được quay mặt lại trước khía cạnh đen tối của thực tế. Nếu những kẻ thù của chúng ta có Bản năng sát thủ và biến chúng ta thành nạn nhân, thì chúng ta không có cái may mắn tránh được đề tài này. Như nhà chiến lược quân sự vĩ đại Tôn Tử đã nói: “Biết người, biết ta; trăm trận, trăm thắng.”

Cái nhìn phương đông về bản năng sát thủ

Hy sinh cái nhỏ cho cái lớn là điều tự nhiên trong văn hóa phương Đông, trong khi đối với người phương tây, điều này là man rợ và vô nhân đạo. Theo quan niệm phương Đông, nó là một phương hướng hành động tự nhiên. Đây là lý do tại sao người Nhật không gặp khó khăn gì trong việc tuyển mộ đủ những phi công lái máy bay cảm tử cho các điệp vụ cảm tử trong giai đoạn cuối Thế chiến thứ hai. Vấn đề duy nhất của Nhật Bản là họ không có đủ máy bay.

Hiện diện trong 5000 năm sử sách của Trung Quốc là con số khổng lồ những nhân vật đã chiến đấu không ngừng vì quyền lực và danh vọng. Các sách sử Trung Quốc trở thành sách giáo khoa để học hỏi và phát huy nghệ thuật Bản năng sát thủ. Các sách này được nghiên cứu rộng rãi bởi người Hàn Quốc và Nhật Bản, không phải vì giá trị lịch sử của chúng, mà như là những hướng dẫn về đôi nhân xử thế. Họ học cách mà các anh hùng thời xưa của Trung Quốc vạch ra những chiến thuật rắc rối của họ và quan trọng nhất là, cách họ thi hành những chiến thuật tàn nhẫn này để đạt mục tiêu của họ. Các nhân vật anh hùng phương Đông, hầu hết trong số họ, là những người sở hữu Bản năng sát thủ hoàn hảo. Đôi khi, Bản năng sát thủ được sử dụng vì mục đích chính đáng. Trong những trường hợp khác, nó bị lạm dụng. Sau đây là những câu chuyện từ Trung Quốc thời xưa để minh họa cách ứng dụng Bản năng sát thủ để đạt những mục đích cụ thể.

Lưu Bang

Một trong những cuộc tranh hùng được minh chứng bằng tư liệu đầy đủ nhất trong lịch sử Trung Quốc là Hán Sở tranh hùng, giữa Lưu Bang và Hạng Vũ. Sau sự sụp đổ của nhà Tần vào thế kỷ thứ 2 trước công nguyên, hai nhân vật này đánh nhau để giành quyền trị vì Trung Quốc. Hạng Vũ bắt đầu với mọi lợi thế. Ông ta có quân đội mạnh nhất, đã chiếm được phần lớn Trung Quốc, và ông ta là một chiến binh vĩ đại và một chiến lược gia xuất chúng. Trong 3 năm tranh hùng, Hạng Vũ đã đánh vô số trận và chỉ thua một trận. Nhưng khi thua một trận, cuối cùng ông đã để mất Trung Hoa vào tay một người đã là kẻ thua kém ông ta về mọi phương diện trừ việc thực hành Mật Dày, Tâm Đen Trong một trong những lần thắng trận trước, Hạng Vũ bắt sống Lưu Bang. Ngai vàng đã trong tay Hạng Vũ, nhưng ông ta lại để vuột mất. Để bày tỏ sự ngưỡng mộ của mình đối với Lưu Bang như một bậc đại tướng, và theo cảm nhận của bản thân về danh dự quân nhân, Hạng Vũ ban cho kẻ thù bại trận một chỗ trú thân thay vì xử tử ông ta. Hành động sai lầm này đã cho Lưu Bang cơ hội trốn thoát, và hậu quả là ông ta đã gây dựng lại lực lượng và quay trở lại đánh bại quân của Hạng Vũ Nhìn bề ngoài, sự nhân từ của Hạng Vũ có thể có vẻ là một hành động cao thượng, nhưng sự cao thượng thực sự lẽ ra đã khiến Hạng Vũ tiêu diệt Lưu Bang khi ông ta có cơ hội. Nếu ông ta đã làm thế, ông ta đã chấm dứt được những năm loạn lạc ở Trung Quốc và vô số sự khổ sở mà hàng triệu dân thường phải chịu đựng.

Hạng Vũ đã vì cá nhân mà nhận lấy số phận trở thành người trị vì Trung Quốc. vì mục đích này mà ông ta đã tiến hành cuộc nội chiến đẫm máu ban đầu. Ông ta đã làm đổ máu hàng trăm ngàn người bằng tay ông ta, máu của Lưu Bang đã có thể chỉ là thêm một kẻ nữa. Thật không hợp lý khi ông ta quên mất mục tiêu của mình vào một thời điểm như thế. Dân chúng Trung Quốc chỉ mong thái cái chết của một trong hai người. Họ không bận tâm ai cai trị Trung Quốc, họ chỉ mong muốn sự kết thúc của cuộc chiến khốn khổ này.

Sau thất bại duy nhất của Hạng Vũ, cũng chính danh dự quân nhân đã ngăn ông ta quay lại đất nước của mình để khôi phục lại. Ông ta không thể đối mặt với dân chúng của mình sau khi đã làm chết bao nhiêu người con của họ. Thay vào đó, ông ta tự vẫn.

Đại tướng của Lưu Bang, Hàn Tín, đã mô tả những điểm yếu của Hạng Vũ qua cách nói ông ta có lòng nhân hậu của đàn bà và cái dũng của kẻ thất phu. Hạng vũ giết người không ghê tay khi lâm trận, nhưng vào thời điểm quyết định, khi ông ta đứng trước kẻ thù bị đánh bại, ông ta từ bỏ mục đích

và trốn trong một hình ảnh giả tạo về sự cao thượng của bản thân, che đậy sự yếu đuối của mình bằng “sự gia mạng cao thượng” của một bậc đại tướng đối với một viên tướng lớn khác.

Lưu Bang không có chiến tích của Hạng Vũ, nhưng ông ta cũng không bị cản trở bởi quan niệm của Hạng Vũ về danh dự. Trong những năm đánh nhau, Lưu Bang bại trận trước Hạng Vũ hết lần này đến lần khác, nhưng ông ta không bao giờ xấu hổ không dám quay lại đất nước của mình để gây dựng một đội quân khác. Tâm ông ta cũng đen hơn tâm Hạng Vũ. Ông ta có thể làm bất kỳ điều gì để hoàn thành tham vọng của mình và không chút bận tâm đến cái giá đối với người khác.

Khi Hạng Vũ cảm thấy chiến thắng đang vượt khỏi tay trong trận chiến cuối cùng, ông ta ra lệnh đưa cha của Lưu Bang, người ông ta đang cầm tù từ nhiều năm, ra trời vào một vạc dầu sôi. Lưu Bang bị ra điều kiện rút hết quân hoặc là phải chứng kiến cha ông bị thiêu sống. Lưu Bang đã cưỡi ngựa lên trước ba quân và hét lớn: “Người và ta đã từng là anh em, hồi Hạng Vũ. Cha ta cũng là cha của ngươi. Nếu ngươi muốn nấu cha chúng ta, hãy chia cho ta một bát nước súp.”

Mặt Dày, Tâm Đen của Lưu Bang không chỉ dành cho kẻ thù của ông ta. Những thủ hạ thân cận nhất của ông cũng thành nạn nhân. Trong khi đánh nhau với Hạng Vũ, Lưu Bang được phò tá bởi 3 quân sư cực kỳ giỏi: Hàn Tín, Tiêu Hà và Trương Lương. Chủ yếu qua sự gắn sức của những người này mà nhà Hán, dòng họ trị vì Trung Quốc trong 4 thế kỷ, đã được lập nên.

Là một người xuất thân bình dân đầu tiên trong lịch sử Trung Quốc lên ngôi thiên tử, Lưu Bang đã quyết định làm cho những kẻ tham vọng khác không dám có tư tưởng rằng bất cứ ai cũng có thể đoạt được ngôi Hoàng đế Trung Quốc. Để đảm bảo ngôi vị của mình, Lưu Bang thấy cần phải loại bỏ những công thần trước kia của ông ta.

Trương Lương hiểu biết sâu sắc bản chất con người. Sau trận thắng cuối cùng trước Hạng Vũ, ông đã khôn ngoan rời bỏ hoàng đế và lui về làm một ẩn sĩ xa lánh cuộc đời ở chôn thâm sơn cùng cốc. Ông biết chính những tài năng đã khiến ông có giá trị đối với Lưu Bang trong những năm tranh hùng sẽ chắc chắn khiến ông mất mạng nếu ông còn ở lại triều.

Đại tướng của Lưu Bang, Hàn Tín, chính là người thời trẻ đã chịu khinh miệt vì bị ép chui qua háng những kẻ vô lại. Bất chấp tiếng đồn của Hàn Tín là một kẻ hèn nhát, Lưu Bang đã dùng ông dưới trướng của mình, và Hàn Tín đã trung thành phục vụ ông ta suốt đời. Sau thất bại của Hạng Vũ và Lưu Bang lên ngôi, Hàn Tín trở thành người có quyền lực đứng thứ 2 ở Trung Quốc. Quân của Hàn Tín đã đưa Lưu Bang lên ngôi, họ cũng có thể phò tá

Hàn Tín dễ như thế. Nhưng Hàn Tín không thể quên việc Lưu Bang đã cất nhắc ông ta lên từ địa vị hèn hạ và cho ông ta cơ hội để trở thành một đại tướng. Ông ta không muốn tin rằng ông ta bị kẹt trong một trận chiến một mất một còn với ân công lâu ngày của mình. Trong lúc đó, Hàn Tín bị dụ dỗ bởi những thành viên khác trong triều âm mưu lật đổ Lưu Bang.

Khi Lưu Bang mời Hàn Tín vào triều dự yến, Hàn Tín rút bỏ những nghi ngờ của mình sang một bên và rời bỏ sự an toàn nơi doanh trại của ông. Kết quả của sự tin tưởng này là, khi Hàn Tín tới triều, Hoàng đế đã cho băm vằm người cận thân lâu năm của mình.

Trong những năm chiến tranh, Tiêu Hà lãnh trọng trách theo sau ba quân để cai quản những vùng đất đánh chiếm được. Sau thắng lợi cuối cùng, Lưu Bang cử Tiêu Hà làm tể tướng. Tiêu Hà là một tể tướng thiên tài. Ông đã đặt ra lối điều hành các công việc của chính quyền qua một hệ thống quan lại với quyền lực và trách nhiệm. Hệ thống quản lý quan liêu này ngày nay vẫn được sử dụng rộng rãi bởi các chính phủ trên thế giới.

Do cách cai trị hiệu quả và công bằng của ông, Tiêu Hà rất được lòng dân chúng đến mức Lưu Bang trở nên lo sợ. Hoàng đế tìm một cái cớ để tống giam Tiêu Hà cho đến tận lúc ông đầu bạc răng long, không còn là một mối đe dọa nữa.

Trong việc thực hiện thành công những mục đích cuộc đời và tham vọng của bạn, có một mối quan hệ trực tiếp giữa phạm vi tham vọng của bạn và khả năng sử dụng Bản năng sát thủ của bạn. Tham vọng của bạn càng lớn, bạn càng phải sẵn sàng và có khả năng thực hành Bản năng sát thủ của bạn. Nếu mục đích của bạn là trở thành Hoàng đế Trung Quốc, thì bạn phải hoàn toàn sẵn sàng giết người hoặc là bị giết. Lịch sử Trung Quốc đã chứng minh rằng chỉ những ai sẵn sàng đi đến chỗ thực hành Bản năng sát thủ của họ mới có thắng lợi cuối cùng. Câu chuyện sau minh họa cho điểm này.

Hoàng đế đầu tiên của nhà Minh

Năm 1368, Chu Nguyên Chương, một kẻ ăn xin xuất thân nông dân, đã lãnh đạo dân chúng Trung Quốc lật đổ nhà Nguyên hùng mạnh mà quân Mông Cổ đã lập nên sau khi họ trở về từ thắng lợi trong cuộc chinh phục Châu Âu. Chu đã lập nên nhà Minh trị vì Trung Quốc hơn 300 năm.

Những nông dân đã đi theo Chu trong cuộc khởi nghĩa lúc này đang chờ đợi những phần thưởng xứng đáng. Nếu Chu giữ họ lại trong triều đình và ban cho họ những chức vụ cao quý, những người này sẽ không tôn kính ông ta vì họ vẫn nhìn ông ta như trước kia, chỉ là một gã nông dân. Như thế, ông ta sẽ không thể trị vì với quyền uy tuyệt đối Tuy nhiên, nếu Chu ban thưởng tiền bạc cho họ về nhà mà không ban chức tước, họ sẽ trở nên bất mãn và có thể âm mưu lật đổ ông ta. Thế là Chu quyết định hành động với mục đích củng cố ngôi vị của ông ta.

Chu mời tất cả những chiến hữu nông dân của ông ta tham dự đại yến mừng khai lập triều Minh. Ông ta định ngày và cẩn thận chọn một dinh thự biệt lập. Ông ta sắp đặt sao cho thức ăn dư thừa và rượu chảy tràn không ngớt ở đó. Đúng lúc cao trào của buổi yến tiệc, ông ta bí mật lên đi, khóa chặt mọi lối ra, và đốt lửa thiêu chết mọi người bên trong.

Tài lãnh đạo của Khổng Minh

Bản năng sát thủ không chỉ dành cho những kẻ xảo trá và tàn nhẫn, nó có thể hữu ích cho tất cả những người đức hạnh và đứng đắn.

Khổng Minh, một quân sư vĩ đại và một nhà lãnh đạo nhân từ, sống vào khoảng 200 TCN. Ông được một số sử gia Trung Quốc ca ngợi là người thông minh tài trí nhất trong suốt 5000 năm lịch sử của Trung Quốc.

Khổng Minh rất yêu thương viên tướng họ Mã, một trong những viên tướng tài trẻ tuổi của ông. Khổng Minh nhận ra khả năng của Mã có thể trở thành một danh tướng vĩ đại và hy vọng rèn luyện Mã trở thành người kế nghiệp ông. Với tài năng như của Mã, Khổng Minh cảm thấy có hy vọng cho sự nghiệp đánh bại các kẻ thù mạnh và khôi phục nhà Hán cho vị ấu chúa của ông.

Trong một trong những chiến dịch quyết định của ông, Khổng Minh đã lệnh cho Mã ra trận và lập đi lập lại mệnh lệnh cho anh ta chiếm một thành nhỏ kia để làm bẫy dụ địch đến đó. Khổng Minh biết rằng một người trẻ tuổi, có tài và kiêu ngạo như Mã giống một con ngựa non háu đá cần được siết chặt dây cương. Khổng Minh đã cử theo Mã hai quân sư giỏi nhất của ông để bảo đảm Mã có thắng lợi nhanh chóng mà không có bất trắc gì.

Khi tướng Mã vào trận đánh nhau với quân địch, anh ta hoàn toàn quên mất lời dặn của Khổng Minh. Bất chấp sự phản đối của các quân sư, tướng Mã dẫn quân lên đỉnh núi. Địch cắt đứt nguồn lương thảo và nước uống từ bên dưới của Mã. Anh ta nhanh chóng bị đánh bại, vì thế làm Khổng Minh không thực hiện được kế hoạch chiến đấu tổng thể của ông.

Khi tướng Mã trở về, Khổng Minh ra lệnh xử tử anh ta. Một đại tướng già rất được kính trọng xin Khổng Minh tha mạng cho Mã. Ông nói: “Nước ta bị vây quanh bởi những đội liên quân của các nước rất hùng mạnh. Thật đáng xấu hổ nếu lãng phí một viên tướng tài.” Nhưng Khổng Minh trả lời: “Luật pháp và mệnh lệnh phải được tuân thủ. Để giữ quân luật, ta phải làm gương.”

Khổng Minh gạt nước mắt ra lệnh chém đầu tướng Mã.

Một mặt hàng đáng tiền

Những người có tham vọng lớn lao ở Trung Quốc thời trước, kết hợp với sự tự do thực hành Bản năng sát thủ điều luyện của họ, thường đạt được kết quả.

Cách đây chưa lâu, những kẻ khủng bố Trung Đông bắt giữ người Nga làm con tin. Các nhân viên KGB đã phản ứng nhanh chóng bằng cách bắt giữ người thân của các lãnh đạo khủng bố chịu trách nhiệm. KGB cắt những phần thân thể của những người họ hàng này và gửi đi kèm theo lời cảnh báo rằng vợ và con cái của những tên khủng bố sẽ là mục tiêu tra tấn tiếp theo nếu những con tin Nga không được thả ngay lập tức. Những con tin nhanh chóng được thả và không một người Nga nào bị bắt làm con tin kể từ đó.

Trong thế giới văn minh của chúng ta, hầu hết chúng ta không giết bắt kỳ ai vì mục đích đảm bảo những quyền lợi riêng tư. Nhưng công cụ để đạt mục đích của người ta đã thay đổi, nhưng cái tinh thần dẫn dắt nó vẫn không đổi, và kết cục đối với các nạn nhân thì tàn khốc tương đương.

Trong thập kỉ vừa qua, thế giới tài chính Mỹ đã trở thành lồng ấp lí tưởng nuôi dưỡng những ai có một mức độ nhất định thứ Bản năng sát thủ và rèn giũa họ cuối cùng trở thành những sát thủ hoàn hảo trong thế giới tài chính cao cấp. Vài người trong số này bị thúc đẩy thuần túy bởi lòng tham. Trang bị bởi một Bản năng sát thủ đã được hoàn thiện và vị trí xã hội không chệ vào đâu được, họ hầu như không thể bị đánh bại. Mặc dù có một số ít bị tóm, nhiều người đã thoát được búa rìu công lý. Một người bạn ở phố Wall đã nói chuyện riêng với tôi rằng cứ một kẻ bị tóm thì đã có 10 kẻ thoát được Ở đất nước này, tài sản phủ một vàng hào quang danh giá lên những người sở hữu nó, và họ được đứng trong vòng giao thiệp của những người quyền cao chức trọng và những nhà doanh nghiệp đáng kính nhất. Mặc dù họ có thể kiếm được tài sản này bởi việc cướp đoạt một cách vô lương tâm hàng triệu đô la của công chúng vô danh và đẩy nhiều người đến chỗ suy kiệt về tài chính, miễn là họ không bị bắt quả tang trong quá trình này, người Mỹ chúng tôi tôn sùng họ.

Sự thật đáng buồn là người mà sở hữu và sẵn sàng sử dụng một thứ Bản năng sát thủ hoàn hảo đã, đang và sẽ luôn luôn là một hàng đáng tiền.

Bí quyết hỏi tiền

Trong khi một thứ Bản năng sát thủ điều luyện và mạnh mẽ có thể trợ giúp một kẻ tham lam, nó cũng có thể trợ giúp chúng ta để hoàn thành những nhiệm vụ chân chính hoặc giúp chúng ta vượt qua những bất trắc trong cuộc đời. Vì thế, điều quan trọng đối với chúng ta là khám phá những yếu tố cấu tạo và tư tưởng đằng sau thứ bản năng sát thủ đó.

Cách tốt nhất để xem xét tư tưởng tinh tế này là nhìn vào một kinh nghiệm cụ thể mà nhiều người chúng ta đều có chung. Mọi việc khó khăn đối với những người nhạy cảm là hỏi tiền người khác. Bất cứ khi nào phải làm điều đó, có rất nhiều những tình cảm mâu thuẫn nảy sinh từ bên trong chúng ta. Tập đoàn lớn có thể dễ dàng huy động tiền so với doanh nghiệp nhỏ mới bắt đầu hoạt động. Những nhà doanh nghiệp nhỏ muốn huy động nguồn vốn cần thiết thường thấy khó mở lời để hỏi tiền. Tuy nhiên, khả năng huy động tiền là một kỹ năng thiết yếu đối với bất kỳ nhà doanh nghiệp nào.

T.Boone Pickens trong cuốn tiểu sử của ông đã nhớ lại rằng công việc của ông chủ yếu tập trung vào việc huy động tiền. Trong những năm đầu, ông huy động tiền cho các quỹ cho thuê đất hay khoan giếng dầu. Ông xác nhận rằng đó là một nhiệm vụ không bao giờ kết thúc.

Don là một bậc thầy trong việc hỏi tiền người khác. Tôi chưa từng gặp Don; nhưng qua một người bạn của tôi, Edward, Don đã trở thành một thực thể sống động trong đầu tôi.

Vào giữa thập niên 1960, Edward đã gặp Don. Lúc đó, Don đang bị truy nã ở 13 Bang về tội lừa đảo và biển thủ. Bất kể sự vô đạo đức của Don, bạn phải khâm phục anh ta về khả năng “huy động tiền.” Không có ý học hỏi những động cơ và các chuẩn mực đạo đức của anh ta, chúng ta có thể học hỏi cách anh ta thực hành hoàn hảo thứ Bản năng sát thủ trong việc kiếm tiền.

Không Tử nói: “Bất cứ khi nào ta đi cạnh 2 người khác, không kể đến địa vị xã hội và tài nghệ của họ thế nào; ít nhất một người trong họ sẽ có khả năng dạy ta điều mà ta không biết.”

Don đôi khi huy động tiền cho những dự án không tồn tại. Thịnh thoảng, anh ta đem lại những gì đã hứa. Một lần, Don yêu cầu 50000 USD cho một vụ làm ăn “tuyệt diệu” từ một nhóm người có mối liên hệ với thế giới ngầm. Ngay sau khi anh ta nhận được 50000 USD, anh ta lấy hết tiền và lao đến một quán bar gần nhất. Anh ta chiêu đãi đồ uống cho tất cả mọi người và bay mất 1000 USD. Ngày hôm sau, anh ta mời Edward đến Reno và đánh bạc

thua hết số tiền còn lại.

Khi những “nhà đầu tư” của Don tóm được anh ta, ngay trước mắt Edward, họ chĩa súng vào anh ta và đòi lại tiền của họ. Don nói với những tay anh chị bằng một giọng nói thẳng nhiên, bình tĩnh và tự chủ rằng một băng nhóm đối địch đã lấy trộm hàng của họ. Thế rồi anh ta nhẹ nhàng dẫn một bước rằng cơ hội duy nhất để họ lấy lại số tiền đã mất là đưa thêm cho anh ta 5000 USD. Don giống như một tay đấu bò lão luyện đứng trước một con bò tốt đang điên tiết và khéo léo ra đòn sát thủ cuối cùng. Edward không thể tin vào mắt mình – những kẻ bọm trợn này thực sự đã hạ súng xuống và đưa cho Don thêm 5000 USD.

Một lần Edward đã hỏi Don: “Bí quyết hỏi tiền của anh là gì?” Don trả lời: “Anh cứ hỏi bằng cách hỏi mà thôi.” Edward nói: “Nhưng tôi cảm thấy khó mà mở miệng. Đầu tôi có nhiều điều cân nhắc khiến tôi không thể mở miệng được.” Don nhìn thẳng vào mắt Edward và nói: “Anh không thể lo lắng về điều đó được. Anh phải hoàn toàn phớt lờ bất cứ điều gì trong đầu anh và bất cứ điều gì anh đang cảm thấy. Chỉ tập trung hết tâm sức vào nhiệm vụ của anh: hỏi tiền.”

Đó là tư tưởng đằng sau của Bản năng sát thủ. Bậc thầy kiếm thuật Nhật Bản thế kỷ 16 đã nói: “Bất kể trạng thái tư tưởng của anh thế nào, hãy phớt lờ nó. Chỉ nghĩ đến nhát chém.”

Don có được Bản năng sát thủ một cách tự nhiên. Nó là một phần của anh ta. Tuy nhiên, tài năng của anh ta đã đi cực kỳ lệch hướng. Nếu anh ta dùng tài năng của mình để huy động vốn cho những sự nghiệp chân chính, anh ta sẽ trở thành một tài sản vô giá cho chính bản thân và cho người khác. Dù sao đi nữa, những lời nói của anh ta là đúng đắn. Anh ta mô tả trạng thái tư tưởng hoàn toàn tách biệt khỏi mọi suy tính ngoại trừ việc hoàn thành mục tiêu trước mắt. Một trạng thái tinh thần hoàn toàn tập trung là động lực thiết yếu đằng sau Bản năng sát thủ. Không có nó, những hành động và lời nói của bạn sẽ bất lực và không có tác dụng.

Đừng bao giờ lên giường mà không thu tiền trước

Có một thời gian tôi đã làm việc cho một công ty Mỹ để phát triển thị trường của họ ở Trung Quốc, Hồng Kông và Đài Loan. Wally và tôi thỏa thuận miệng rằng công ty của ông sẽ trả tôi phí hàng tháng và một khoản phần trăm doanh thu.

Ngay sau khi tôi bắt đầu làm việc với Wally, tôi đã đưa mẫu hợp đồng làm việc thường lệ của tôi cho ông. Chúng tôi cùng nhau sửa vài điểm nhỏ về chữ nghĩa, và Wally hứa sẽ cho đánh máy lại bản hợp đồng. Khi tôi trở nên thân thiết hơn với Wally, tôi bị mê hoặc bởi tính chính trực và phẩm chất chuyên môn của ông. Vì điều này mà tôi quên mất việc làm tiếp bản hợp đồng đang dở dang. Nếu có một người mà tôi có thể tin tưởng, Wally chính là người đó. Trước khi tôi để ý đến, 3 năm đã trôi qua và bản hợp đồng vẫn chưa được ký. Dù vậy tôi không thấy lo lắng.

Thế rồi Wally bán 50% cổ phần của ông cho đối tác bên Đức của mình. Tôi vẫn không bận tâm về bản hợp đồng chưa ký. Dù sao thì con rẻ của Wally, Peter, vẫn còn làm chủ tịch công ty, và Peter biết rõ tôi đã tốn nhiều công sức thế nào để được hưởng số tiền của mình. Ngoài ra, tôi là bạn thân thiết với vợ Peter và gia đình cô ấy.

Sau khi Peter đảm nhận dự án Châu Á, tôi đã đề cập đến bản hợp đồng chưa được ký với anh. Anh lặp lại với tôi rằng là anh sẽ xem xét nó và rằng anh không thấy có vấn đề gì cả.

Sau khi làm việc với Peter trong 1 năm, tôi đã quyết định tôi muốn rút khỏi trách nhiệm của mình và bỏ bớt một số gánh nặng công việc. Tôi nói với Peter rằng tôi muốn bản hợp đồng được ký để tôi có thể tiếp tục nhận khoản % mà tôi được hưởng. Peter nói: “Vậy thì, chúng ta xem xét chị sẽ tiếp tục được nhận khoản hoa hồng này trong bao nhiêu năm nữa. Có thể là 3 năm, hoặc 5 năm.” Tôi nhắc anh ta rằng thỏa thuận đầu tiên không có thời hạn. Sau 6 tháng, việc đàm phán của tôi chẳng đi đến đâu. Vấn đề là, tôi không có chỗ dựa để mặc cả. Tôi phụ thuộc vào sự tử tế của anh ta, và anh ta thích giữ tiền của mình hơn là tỏ ra khoan dung. Anh ta đang thể hiện quyền lực mới có của mình và cố chứng tỏ với chính mình, anh ta là một người giỏi thỏa thuận như thế nào.

Peter cư xử như 1 con bò tót hung hăng trước một tay đấu bò với cây kiếm gãy. Tôi cảm thấy bất lực, tức giận và bị làm nhục. Thế rồi tôi nhớ đến những lời của kiếm sư Nhật Bản Musashi: “Bất kể bạn đang ở trạng thái tinh thần nào, quên nó đi. Chỉ nghĩ đến nhát kiếm.” Tôi tự nhủ: “Peter đang cư xử cứng rắn, nhưng nếu mình có thể tìm ra điểm yếu của anh ta, mình có thể

đâm nhất quyết định, thậm chí là bằng cây kiếm gãy.”

Tôi gọi điện cho anh ta và nói rõ ràng rằng nếu anh ta không giải quyết vấn đề này trong thời gian hợp lý, tôi sẽ không có lựa chọn nào khác ngoài việc thông báo cho tất cả các Khách hàng Châu Á mà tôi đã giới thiệu rằng anh ta đang cố lừa dối tôi để lấy đi những quyền lợi tài chính mà tôi được hưởng. Tôi đảm bảo với anh ta rằng đây không phải là một lời hăm dọa suông mà là một biện pháp tuyệt vọng. Tôi đã ra đòn và tiếp tục tác động đến cảm nhận của anh về danh dự, vì Peter cho mình là một tín đồ Cơ đốc giáo tận tụy.

“Peter, tôi đang ở tình thế hoàn toàn bất lực và phụ thuộc vào sự tử tế của anh – có gì đó giống tình cảnh của một cô gái điếm đã không nhận được tiền trước khi lên giường với khách. Khi mọi việc xong xuôi, cô ta muốn nhận tiền của mình. Nếu người khách không tôn trọng thỏa thuận của họ, cô ta không thể làm gì được. Người khách đã có những gì anh ta muốn. Tôi ở chung tình cảnh như cô gái điếm đó, yêu cầu anh tôn trọng một thỏa thuận mà anh đã thu được hết các lợi ích từ đó. Tôi đang đe dọa anh vì tôi không có lựa chọn nào khác; tôi không còn con bài nào nữa. Nếu anh dồn một con chó vào ngõ cụt, nó sẽ nhảy qua tường cho dù nó có muốn hay không?”

Thế mà, điều này có kết quả. Peter nhận ra nỗi nhục của tôi lớn đến mức tôi có thể làm bất cứ điều gì để trả thù. Khả năng hủy hoại tiếng tăm của anh ta và của công ty anh ta trong những khách hàng Châu Á là rất thực tế. Chúng tôi đã đạt một thỏa thuận là anh ta sẽ trả tiền hoa hồng cho tôi thêm 21 năm nữa.

Vào cuối cuộc chuyện trò của chúng tôi, anh ta hỏi: “Chủ đề cuốn sách chị đang viết là gì?”

Tôi bảo anh ta: “Làm thế nào để không bị lừa bởi người khác.”

Anh ta cười và nói: “Chị vẫn không bị mất tính khôi hài.” Thực sự, anh ta không biết rằng câu nói của tôi đúng theo nghĩa đen.

Ta phải tàn nhẫn, chỉ vì tử tế

Yếu tố tiếp theo tôi muốn thảo luận hơi lệch đề tài của chương này, nhưng chương này không thể hoàn thiện nếu thiếu nó. Câu hỏi là, trong lúc chúng ta bàn về chủ đề Bản năng sát thủ, khi nào thì chúng ta ngưng thực hành Bản năng sát thủ và thể hiện lòng nhân ái bẩm sinh của chúng ta? Như Shakespear đã nói trong Hamlet: “ta phải tàn nhẫn, chỉ vì tử tế.” Bạn không bao giờ nên ngưng thực hiện lòng nhân ái của mình. Giữ tình yêu trong tim, nhưng hãy khôn ngoan và bày tỏ lòng nhân ái của mình với sự kiềm chế và thái độ lãnh đạm. Mỗi con người đều có khao khát tỏ ra rộng lượng và cho đi một cách thoải mái. Điều này bao gồm tình yêu, lòng thương, sự kính trọng và những của cải vật chất. Sâu bên trong, là con cái của đấng Thượng đế thiêng liêng, tất cả chúng ta đều ao ước thực hiện công sức của mình miễn phí, chỉ như một cách bày tỏ tình yêu. Đồng thời, chúng ta muốn tượng trưng cho người khác vượt qua sự mong đợi của họ. Nhưng thực tế của sự sinh tồn hàng ngày khiến nhiều người cảm thấy dè chừng và sợ hãi. Dù thế nào đi nữa, vào lúc này hay lúc khác, chúng ta đã chia sẻ những nguồn năng lực của mình với những người cần đến nhiều khả năng cho phép Từ từ, chúng ta nhận thấy, sẽ dễ dàng cảm thông và giúp đỡ những người khó khăn vô danh tính hơn là những người mà chúng ta coi là “những người đặc biệt đối với mình.” Điều này là vì, qua kinh nghiệm, chúng ta thấy sự hào phóng tình thương của chúng ta thường bị lạm dụng. Dường như với một số người, bạn càng cho họ nhiều thì bạn càng phải cho thêm nhiều hơn nữa. Những người này cư xử như thể bạn mắc nợ họ. Từ khao khát muốn chúng tỏ ra tử tế của bạn, bạn đã phơi mình ra mà không có một lớp vỏ bảo vệ.

Điều lạ lùng nhưng rất thật là chúng ta thường đối xử tệ với những người ủng hộ và yêu thương chúng ta nhất.

Beth và Lisa đã biết nhau hơn 20 năm. Lisa là một phụ nữ đã ly hôn và sống một mình hơn 10 năm. Gần đây, Beth nghe chồng cô thông báo là ông ta muốn kết thúc hôn nhân của họ. Beth chuyên đến ở Lisa trong khi nhà của Beth được bán.

Lisa thông cảm với Beth và muốn giúp cô ấy tất cả những gì cô có thể làm được. Cô cho Beth ở cùng không lấy tiền để giảm bớt chi phí sinh hoạt cho Beth. Lisa mở rộng vòng tay và tấm lòng đối với 1 người bạn bị thương tổn. Cô chăm lo mọi nhu cầu của Beth. 6 tháng sau Beth dọn đi và hai người họ chưa nói chuyện với nhau từ lúc đó. Lisa cảm thấy đau lòng và bị xúc phạm bởi sự việc này. Cô nói với tôi: “Tôi đã mở rộng cả trái tim và ví tiền của mình đối với Beth mà không e ngại gì. Tôi cho đi mọi thứ trước khi được yêu

câu. Tôi không thể làm gì hơn được thế, nhưng những đòi hỏi của Beth thì không ngừng tăng.”

Chính vì tử tế, chúng ta phải tàn nhẫn. Một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen biết sự cần thiết của việc kiềm chế và kiểm soát mong muốn thể hiện quá mức lòng trác ần của mình. Lòng trác ần là một trạng thái tinh thần, không phải là một cuộc cạnh tranh mù quáng về mức độ bạn có thể cho người khác nhiều đến thế nào. Thông thường, để tử tế, chúng ta phải kiểm soát mong muốn làm quá mức của mình. Theo cùng phương châm này, bậc cha mẹ tốt biết tầm quan trọng của việc kiểm soát sự thôi thúc muốn nuông chiều con cái quá mức của họ. Họ biết rằng “thương cho roi vọt”, họ phải tỏ ra tàn nhẫn chỉ vì muốn tốt.

Việc có được bản năng sát thủ

Bản năng sát thủ là một khía cạnh của Mặt Dày, Tâm Đen. Không có nó, Mặt Dày, Tâm Đen sẽ không hơn gì những ý định tốt mà không có sức mạnh và khả năng để hành động.

Bản năng sát thủ là sức mạnh đưa chúng ta đến chỗ có những hành động thích hợp bất chấp bản thân, giữ cho chúng ta trên con đường đi tới mục tiêu. Bản năng sát thủ này nằm trong mỗi chúng ta như một phần gien di truyền. Do sự quy định của xã hội, ý tưởng về một Bản năng sát thủ bẩm sinh gây cảm giác phản kháng, và chúng ta đè nén nó. Vì bản năng này nằm trong chúng ta, chúng ta chỉ cần làm quen lại với nó.

Hãy nhớ lại lần đầu tiên bạn học cách tập trung cái bánh kếp trong chiếc chảo rán. Bạn bắt đầu bằng việc lắc chảo để làm cho cái bánh trượt tới trượt lui trong chiếc chảo. Sau đó với một cú tung trên không, chiếc bánh lật ngược lại và bạn hứng nó bằng chiếc chảo.

Khi bạn quá nhát và lo lắng về việc liệu chiếc bánh có bay quá cao hay rơi ra ngoài chiếc chảo hay không, kết quả là chiếc bánh của bạn chỉ bay lên có vài inơ và không đủ độ cao để lật. Khi nó rơi xuống, bạn sẽ có một mớ tùm lum trong chảo. Ngược lại, khi bạn quá lo lắng rằng chiếc bánh sẽ không lật được, bạn dùng nhiều sức quá và kết quả là chiếc bánh của bạn có thể rớt xuống bếp không trúng chảo.

Khi bạn học làm bánh kếp, bạn cần thăm dò lãnh địa bên trong chính bạn, để chạm được trạng thái tinh thần cho bạn sức mạnh hoàn hảo, sự kiểm soát hoàn hảo, và sự dũng cảm lạnh lùng hoàn hảo. Hãy quan sát cẩn thận trạng thái bên trong của bạn. Hãy quan sát khoảng khắc ngay trước khi bạn tung chiếc bánh kiếp lên cao để nó rớt xuống thật hoàn hảo. Khi bạn tìm thấy trạng thái tinh thần đó, hãy thường xuyên tái tạo nó. Nó sẽ giúp bạn rèn luyện Bản năng sát thủ hoàn hảo của bạn. Việc học cách tung chiếc bánh kếp có vẻ dễ dàng và không có ý nghĩa lắm. Thế nhưng, chân lý của cuộc sống ẩn trong mọi chỗ như nhau. Bài học để có được Bản năng sát thủ hoàn hảo không chỉ ở trong các màn đấu bò tốt và trong thế giới kinh doanh tài chính cao cấp; nó cũng tồn tại dưới dạng đầy đủ trong cú tung một chiếc bánh kếp.

Trạng thái tinh thần trợ giúp chúng ta trong việc thực hiện một nhiệm vụ trần tục như việc tung chiếc bánh kếp cũng chính là trạng thái tinh thần thực hiện Bản năng sát thủ. Khi tôi nói về việc tung chiếc bánh kếp, đó không phải để nói về cái bánh mà là việc chạm được vào điều gì đó bên trong bạn mà chính nó đem lại cho bạn sự dụng cảm để khắc phục sự nhút nhát và do dự bên trong bạn. Đó chính là việc khơi dậy được sức mạnh hoàn hảo, sự

kiểm soát hoàn hảo, sự thân thiện hoàn hảo trong việc hoàn thành những mục đích xứng đáng của bạn.

Sức mạnh của nhà giải phẫu

Một lần tôi nói chuyện với một nhà giải phẫu trẻ từng phục vụ tại Việt Nam. Anh ta kể: “Trường y khoa đã không dạy được gì cho tôi về sự khùng khiếp của chiến tranh và những hủy hoại trên thân thể mà con người đó có thể gây ra cho nhau. Trong thời gian ở Việt Nam, tôi thực hiện bốn phận của mình chỉ vì sự tận tụy đối với đồng bào mình và cảm nhận của tôi về lòng trung thành với bốn phận mạnh hơn nỗi sợ hãi của tôi. Lòng trung thành đó đã biến nỗi sợ hãi của tôi thành sự dũng cảm thuần túy và sức mạnh bất chấp bản thân.”

Gần đây, tôi đã trải qua một cuộc giải phẫu nhỏ để cắt bỏ một khối u trên ngực. Bác sĩ chỉ cho tôi gây tê bộ phận, vì thế tôi vẫn tỉnh táo trong suốt ca mổ. Mặc dù tôi không cảm thấy đau đớn gì, tôi có thể cảm thấy ngực mình bị kéo rất mạnh từ mọi phía, giống như bác sĩ phẫu thuật đang cắt một con búp bê cao su vậy. Bà ấy tiến hành công việc với sự thản nhiên và lãnh đạm, nhưng thái độ này không hề làm tôi khó chịu.

Ngược lại, tôi thấy rất yên tâm về điều này. Trong khi bà ấy làm việc, tôi cảm thấy một tình cảm yêu thương tràn trề tuôn chảy từ đôi tay của bà ấy. Tình yêu thương này mà tôi cảm nhận được xuất phát từ sự lãnh đạm tận tụy của bà trong khi hoàn thành mục tiêu. Hãy xem một đứa bé bị mắc cái gai trong bàn tay. Điều gì là tử tế hơn giữa việc rút nhẹ cái gai khiến nó vẫn còn nằm trong vết thương và mưng mủ, và việc kiên quyết lấy nó ra cho dù bạn có thể làm đứa bé bị đau một lúc?

Những hoàn cảnh làm thể hiện sức mạnh bên trong của hai nhà giải phẫu trên thì khác nhau, nhưng cả hai đều trung thành với mục đích nghề nghiệp của họ. Trong sức mạnh lạnh lùng này có một tấm biển chỉ đường đến bí ẩn của Bản năng sát thủ – góc rẽ của Mặt Dày, Tâm Đen.

Tóm tắt các điểm chính

- Để thành công trong cuộc sống trong thế giới ngày nay, bạn phải có ý chí và sự kiên trì để hoàn tất công việc.
- Sự dũng cảm để kết thúc công việc nhanh và gọn đó là Bản năng sát thủ, gốc rễ của Tâm Đen. Mỗi vĩ nhân và mỗi kẻ đại ác đều có nó.
- Bản năng sát thủ này có thể giúp một cá nhân hoàn thành những nhiệm vụ lớn lao hữu ích cho nhân loại, và nó cũng có thể đẩy một cá nhân mang đến sự hủy diệt trên trái đất.
- Một con dao có nhiều hữu dụng, và không có nó cuộc sống sẽ rất bất tiện. Thế nhưng một con dao còn là vũ khí giết chóc.
- Bản năng sát thủ là một khía cạnh khác của Mặt Dày, Tâm Đen. Nó bảo đảm sự tồn tại của con người trước những yếu tố thù địch của tự nhiên cũng như trước những kẻ khác ngay từ thời tiền sử.
- Nếu chúng ta có chút hy vọng nào về việc khắc phục bản tính nhút nhát của mình, thì chúng ta không được quay mặt lại trước khía cạnh đen tối của thực tế.
- Nếu những kẻ thù của chúng ta có Bản năng sát thủ và biến chúng ta thành nạn nhân, thì chúng ta không có cái may mắn tránh được đề tài này. Như nhà chiến lược quân sự vĩ đại Tôn Tử đã nói: “Biết người, biết ta, trăm trận, trăm thắng.”
- Sự thật đáng buồn là người mà sở hữu và sẵn sàng sử dụng một thứ Bản năng sát thủ hoàn hảo đã, đang và sẽ luôn luôn là một mặt hàng đáng tiền.
- Ta phải tàn nhẫn, chỉ vì tử tế. Bạn không bao giờ nên ngừng thực hiện lòng nhân ái của mình. Giữ tình yêu trong tim, nhưng hãy khôn ngoan và bày tỏ lòng nhân ái của mình với sự kiềm chế và thái độ lãnh đạm.
- Bản năng sát thủ là một khía cạnh của Mặt Dày, Tâm Đen. Không có nó, Mặt Dày, Tâm Đen sẽ không hơn gì những ý định tốt mà không có sức mạnh và khả năng để hành động.
- Bản năng sát thủ là sức mạnh đưa chúng ta đến chỗ có những hành động thích hợp bất chấp bản thân, giữ cho chúng ta trên con đường đi tới mục tiêu. Bản năng sát thủ này nằm trong mỗi chúng ta như một gien di truyền.
- Chân lý của cuộc sống ẩn trong mọi chỗ như nhau. Bài học để có Bản năng sát thủ hoàn hảo không chỉ ở trong các màn đấu bò tót và

trong thế giới kinh doanh tài chính cao cấp; nó cũng tồn tại dưới dạng đầy đủ trong cú tung một chiếc bánh kép. trạng thái tinh thần trợ giúp chúng ta trong việc thực hiện một nhiệm vụ trần tục như việc tung chiếc bánh kép cũng chính là trạng thái tinh thần thực hiện Bản năng sát thủ.

- Việc tung chiếc bánh kép không phải là về chiếc bánh kép mà là về việc chạm được vào điều gì đó bên trong bạn mà chính nó đem lại cho bạn sự dũng cảm để khắc phục sự nhút nhát và do dự bên trong bạn. Đó chính là khơi dậy được sức mạnh hoàn hảo, việc kiểm soát hoàn hảo, và sự thả nhiên hoàn hảo trong việc hoàn thành những mục đích xứng đáng của bạn.

Chương 13. Tài năng lãnh đạo Mặt Dày, Tâm Đen

Anh không trong nom con người,
Mà trong nom công việc.
Anh lãnh đạo con người.
GRACE HOPPER.

Mỗi chúng ta, ở mức độ lớn hay nhỏ, là một nhà lãnh đạo. Một số người có một chức danh chính thức cho vai trò lãnh đạo của họ, trong khi những người khác có lãnh đạo anh chị em hay bạn bè của mình trong sân chơi. Tài lãnh đạo là một trạng thái tinh thần điều bạn làm với chính mình, không phải điều bạn làm với người khác.

Gần đây, nhiều người dân Mỹ đã lên tiếng tỏ ý không hài lòng với hệ thống chính trị hiện tại của chúng tôi. Vấn đề không liên quan nhiều đến việc hệ thống cần được cải tổ (mặc dù đúng là như thế); quan trọng hơn là, chúng tôi vô cùng cần xem xét lại những tiêu chuẩn về sự chính trực của các nhà lãnh đạo chính trị của mình. Sự bình ổn của một quốc gia, một tập đoàn, một doanh nghiệp nhỏ, hay một gia đình gắn chặt với phẩm chất của những người lãnh đạo của nó

Tài lãnh đạo: Một yếu tố thiết yếu của sự tồn tại

Người Trung Quốc thời xưa tin rằng phẩm chất của những nhà lãnh đạo của họ trực tiếp quan hệ đến sự tồn vong của quốc gia. Đạo lý lãnh đạo đã được bàn luận trong nhiều sách binh pháp cổ. Trong số những sách này, nghiên cứu sâu rộng nhất về vấn đề tài lãnh đạo. Khổng Minh, đã được nhắc tới trong một chương trước, được coi là nhà lãnh đạo tài ba từng xuất hiện trong suốt năm nghìn năm lịch sử của Trung Quốc. Sách của ông tương đối xa lạ với phương Tây, định ra một cách chi tiết điều gì tạo nên một người lãnh đạo giỏi và một người lãnh đạo tồi.

Mô tả của Khổng Minh về một nhà lãnh đạo giỏi có nhiều điểm tương tự một người thực hành Mặt Dày, Tâm Đen. Người Trung Quốc thời xưa luôn đặt nặng giá trị của phẩm chất tinh thần và sự can trường của người lãnh đạo của họ. Ngay cả thời nay, người Trung Quốc đặt chữ đức lên trên chữ tài khi đánh giá một nhân viên công ty hay một quan chức chính phủ.

Một người có tài mà thiếu đức sẽ không có ích lợi cho tổ chức của anh ta, mà là một họa cho bản thân anh ta và những người khác. Mọi người sẽ tuân theo một cách tự nhiên người có những phẩm chất tinh thần mạnh mẽ bên cạnh khả năng chuyên môn của anh ta. Như người Trung Quốc thích nói: “Gặp được minh chúa thì dù phải vượt qua nước sôi lửa bỏng để thờ chúa cũng cam lòng.”

Sách của Khổng Minh dành để dùng trong quân sự; tuy nhiên, nguyên lý chỉ dẫn cho các tướng lĩnh thời xưa không khác với những nguyên lý chỉ dẫn cho các nhà lãnh đạo trong thương trường hay chính trường thời nay. Tôi đã cung cấp dưới đây một bản dịch sát nghĩa từ Binh pháp Khổng Minh, như thế bạn có thể nhận về độ sâu trong cách viết của ông.

Quyền lực và trách nhiệm

Quyền lực và trách nhiệm, ấy là hai bộ mặt chia sẻ một cơ thể, chúng không thể tách rời. Người chủ tướng là trung tâm quyền lực của một nước phải cùng lúc chịu trách nhiệm về thành công cũng như thất bại của nước đó. Quyền lực là cái hỗ trợ người ta ra lệnh và lãnh đạo. Quyền lực liên quan đến uy thế của tướng soái. Người chủ tướng giỏi điều động ba quân thì như hùm dữ thêm cánh, tự do ngao du bốn bể, làm được như ý muốn, tỏ rõ tài năng. Người chủ tướng không có khả năng ra lệnh thì như cá ra khỏi nước, dù muốn tự do giỡn sóng, há có thể được ư!

Xua đuổi kẻ xấu xa

Nguyên nhân thất bại của bất cứ tổ chức nào có gốc gác từ những kẻ sau:

1. Kẻ thích kết bè kết cánh với những đầu óc tầm thường để chĩa mục tiêu vào tiêu diệt những cá nhân kiệt xuất.
2. Kẻ trở thành nô lệ của thói ăn tiêu xa xỉ.
3. Kẻ thích bới lông tìm vết, gây chia rẽ nội bộ, chỉ vì tư lợi bản thân.
4. Kẻ chỉ chăm chăm vào chuyện được mất cá nhân, và hành động thuần theo cách bất chấp cái giá.

Những kẻ nói trên thì hiểm độc, giả nhân giả nghĩa và xấu xa. Người ta phải tránh xa bọn chúng.

Những phương pháp để nhận biết tính cách cá nhân

Điều khó khăn nhất là phát hiện bản chất thực của người ta. Người ta có thể bề ngoài tử tế, nhưng bên trong xấu xa. Kẻ khác có vẻ chân thật, nhưng lại lảng tránh. Một số nhìn thì dũng cảm, nhưng lại hèn nhát. Số khác thì mẫn cán, nhưng không đáng tin cậy.

Dưới đây là bảy phương cách để phát hiện tính cách cá nhân:

1. Dùng lời nói thị phi để thăm dò quan điểm sống của anh ta.
2. Dùng nguy biến để gây khó khăn cho anh ta để quan sát xem anh ta có giỏi ứng biến không.
3. Cùng đàm đạo mưu lược để xem xét trí tuệ anh ta.
4. Vạch ra cho anh ta những khó khăn và nguy hiểm trước mắt, nhờ đó biết được lòng dũng cảm của anh ta.
5. Chuốc rượu cho say mềm, rồi quan sát bản chất thật của anh ta.
6. Trao cho anh ta quản lý tài vụ, sẽ biết được đức hạnh.
7. Giao việc cho anh ta, sẽ khám phá được năng lực.

Ngoài những điều trên, dưới đây là những phương cách được nêu trong những sách cổ khác:

1. Trong lúc hoạn nạn, quan sát xem anh ta kết bạn với ai.
2. Trong lúc phát đạt, quan sát xem ai được anh ta ban ơn.
3. Trong lúc quyền cao chức trọng, xem ai được anh ta tuyển dụng.
4. Trong lúc khó khăn, anh ta có xử sự phi đạo đức?
5. Trong lúc nghèo khổ, anh ta có bị tha hóa?
6. Dùng sắc để thử, quan sát sự vững vàng của anh ta.

Sáu loại tướng lĩnh

1. Nhân tướng: Người có thể dùng đạo đức, khôn phép quản lý quân lính. Người quan tâm đến khó khăn của quân lính và quý trọng sự tận tụy của họ.
2. Nghĩa tướng: Người không từ chối trách nhiệm, không màng đến danh lợi bản thân. Người chỉ biết vinh mà không thêm sống nhục.
3. Lễ tướng: Người được thời mà không kiêu ngạo, chiến thắng mà không tự mãn. Người khôn ngoan mà nhún nhường, mãnh mẽ mà nhân nhẹn.
4. Trí tướng: Người khi lập chiến thuật thì linh hoạt đa biến, hành động thì lăm mưu nhiều kế, có thể chuyển nguy thành yên, chuyển bại thành thắng.
5. Mãnh tướng: Người mà đặt vào tình huống bình thường thì uể oải, nhưng thách thức càng lớn thì càng dũng mãnh.
6. Đại tướng: gặp người hiền tài thì cung kính, biết lắng nghe lời khuyên can. Người rộng rãi mà cứng rắn, dũng cảm và lăm mưu nhiều kế

Tám tật xấu của tướng

1. Tham lam.
2. Ghen ghét tài năng.
3. Tin lời gièm pha và thích được xu nịnh.
4. Suy nghĩ tình hình đối phương mà không suy nghĩ tình hình của bản thân.
5. Do dự không quyết đoán.
6. Hoang dâm vô độ, đắm chìm trong tử sắc.
7. Gian ác và hèn nhát.
8. Cường từ đoạt lý, giỏi ngụy biện mà không tuân thủ lễ nghĩa.

Sau đây là một số điểm bổ sung được đưa ra trong những sách binh pháp khác cũng rất quan trọng.

1. Thiếu năng lực nhưng lại luôn cho mình là quan trọng.
2. Hành động nóng vội.
3. Trì trệ và biếng nhác.
4. Thiếu dũng cảm.
5. Có tài nhưng thiếu sức khỏe để thực ý tưởng.
6. Tàn ác.
7. Thiếu uy tín.

Chín điều thiết yếu của tướng

1. Biết tìm hiểu tình thế của bên địch.
2. Biết phương pháp tiến lui.
3. Biết được giới hạn nguồn lực của mình.
4. Biết tìm hiểu thiên thời.
5. Biết sử dụng địa lợi và hiểu ưu khuyết của mỗi hoàn cảnh nhất định.
6. Biết lập mưu tính kế độc đáo để làm cho kẻ thù hoàn toàn bất ngờ.
7. Biết giữ bí mật mưu kế không lộ một chút gì.
8. Biết tạo sự hòa hợp giữa ba quân.
9. Biết tạo mục tiêu chung cho ba quân đồng lòng.

Nhu và cương

Tướng giỏi thì mạnh mà không cứng nhắc, linh động mà không do dự. Cho nên lấy yếu chống mạnh, lấy nhu khắc cương, mềm và cứng hỗ trợ lẫn nhau. Nếu như chỉ toàn là mềm yếu mà không có cứng rắn thì chắc chắn sẽ yếu đi. Nếu như chỉ toàn cứng rắn mà không có mềm yếu thì chắc chắn tự chuốc lấy diệt vong. Chỉ có mạnh mà không cứng, mềm mà không yếu, mới hợp với lẽ thường của đạo.

Hai tiêu chuẩn của tướng giỏi

1. Một tướng lĩnh giỏi không thể kiêu ngạo. Kiêu ngạo thì thất lễ, thất lễ sẽ khiến lòng người li tán. Lòng người li tán sẽ dẫn đến thuộc hạ làm phản.
2. Một tướng giỏi không thể keo kiệt, keo kiệt thì sẽ không ban thưởng. Không được ban thưởng thì binh sĩ sẽ không dốc hết sức lực. Việc này cuối cùng sẽ khiến quốc gia lâm nguy (Ở Trung Quốc thời xưa, việc thay đổi lòng trung thành từ nước này sang nước khác dễ dàng như ngày nay chúng ta thay đổi chỗ làm).

Người giỏi thua sẽ không gặp họa diệt vong

Điểm này đã được đề cập rộng rãi trong một chương trước.

Quốc gia phòng bị tốt sẽ không sợ bị nước khác xâm lược

Việc phòng bị là thiết yếu đối với một quốc gia, cũng như con ong và con bò cạp có nọc độc tự nhiên bảo vệ sự sinh tồn của chúng.

Năm điểm mạnh và tám điểm yếu của tướng lĩnh

Năm điểm mạnh:

1. Người có tiết khí cao có thể khích lệ kẻ khác.
2. Người hiếu thảo với cha mẹ và tử tế với anh em.
3. Người tín nghĩa có thể kết giao với bạn bè.
4. Người khoan dung với mọi người.
5. Người dùng sức hành động có thể lập được công nghiệp.

Tám điểm yếu:

1. Người không thể phân biệt đúng sai.
2. Người không bổ nhiệm hiền tài.
3. Người không giữ hình pháp nghiêm minh.
4. Người không cứu tế cho kẻ nghèo khổ.
5. Người không dự đoán được việc chưa xảy ra.
6. Người suy nghĩ không thể tinh tế bí mật.
7. Người không thể tiến cử người xứng đáng.
8. Người khi thất bại thì oán hận phi báng.

Ba thứ phải có đối với người tướng giỏi

1. Người tâm phúc: Người tâm phúc như trái tim và dạ dày, là những bộ phận thiết yếu trong cơ thể. Chúng vô cùng thân thiết và gần gũi đối với chúng ta. Người tướng giỏi nhất định phải có người thông minh hiểu biết nhiều làm người tâm phúc. Nếu không có người tâm phúc thì cũng giống như người đi trong đêm đen, không biết đặt tay chân ở đâu, hoảng loạn không yên.
2. Tai mắt: Người tướng giỏi phải có người trầm tĩnh, xem xét kỹ, cẩn thận, bí mật để làm tai mắt cho mình. Không có tai mắt thì như người đi trong bóng tối, không biết hoạt động như thế nào.
3. Móng vuốt: Móng vuốt rất quan trọng khi cần cào xé kẻ khác. Người tướng giỏi phải có người dũng mãnh thiện chiến để làm móng vuốt. Đôi lúc cần phải cắn xé, cào cấu để hoàn thành những mục tiêu chính đáng, và móng vuốt còn hữu ích khi tự vệ. Không có móng vuốt thì cũng giống như người đói để ăn phải thức ăn có độc, không thể không chết.

Tuyển chọn binh sĩ theo khả năng thiên bẩm của mỗi người

Mỗi cá nhân nên được đặt vào nơi mà tài năng của anh ta được phát huy tốt nhất. Một người có bước chân nhẹ nhàng di chuyển mau lẹ nên được phân vào nhóm tập kích, còn một binh sĩ chậm chạp mà khỏe mạnh có thể phân vào nhóm bắn cung.

15 qui tắc làm tướng

1. Suy nghĩ tính toán nhiều lần về tin tức tình hình bên địch do tình báo gửi về, sẽ hiểu rõ tình hình bên địch.
2. Gặng hỏi nhiều lần các loại tin tức, cực kỳ cẩn thận chờ đợi thời cơ.
3. Dũng cảm chiến đấu, bên địch có đông cũng không chịu khuất phục.
4. Liêm khiết, thấy lợi vẫn nghĩ đến nghĩa.
5. Công bằng, thưởng phạt không phân biệt trên dưới.
6. Nhân nhặn, nhưng không chấp nhận sỉ nhục.
7. Rộng rãi, có thể khoan dung đối với mọi người.
8. Chú ý giữ chữ tín, không nuốt lời hứa.
9. Tôn kính nhân tài, không làm trái với lễ nghĩa.
10. Không nghe theo lời gièm pha.
11. Cẩn thận, không làm trái với lễ nghĩa.
12. Nhân nghĩa, giỏi nuôi dưỡng binh sĩ.
13. Trung thành, lấy thân báo đền ơn nước.
14. Giữ đúng chức phận, không thể vượt quá quyền hạn.
15. Mưu lược, suy nghĩ về bản thân, suy ra những vấn đề khác.

Bốn quy phạm quan trọng của đạo làm tướng

1. Lấy quy tắc tiến lui nói cho binh sĩ, cho nên mọi người trong quân hiểu được quân kỷ pháp lệnh.
2. Dùng nhân nghĩa dạy bảo cho quân sĩ, khiến cho họ biết được lễ nghĩa.
3. Răn đe binh sĩ phân biệt rõ đúng sai, do đó quân sĩ trong quân đều có thể khích lệ lẫn nhau.
4. Khen thưởng và trừng phạt binh sĩ phải công bằng chính trực, do đó mọi người trong quân đều biết phải giữ chữ tín như thế nào.

Các điều báo thắng bại

Điều báo thắng lợi:

1. Hiền tài được trọng dụng, kẻ bất tài bị loại bỏ.
2. Ba quân hăng hái nghe theo mệnh lệnh.
3. Ba quân được khích lệ, hào hứng phấn chấn.
4. Ban thưởng và hình phạt nghiêm minh.

Điều báo thất bại:

1. Ba quân nhuệ khí thấp, lười biếng chểnh mảng nhiệm vụ hàng ngày.
2. Ba quân nhấp nhỏ không yên, chưa có lý do gì đã hoảng hốt khiếp sợ.
3. Tướng lĩnh đề cao quá hay hạ thấp quá sức mạnh của quan địch.
4. Ba quan chỉ ham lợi.
5. Tướng lĩnh phản bội bỏn phận, mưu lợi ngầm ngầm.

Thái độ đúng của tướng trước ba quân

Tướng giỏi thời xưa, nuôi dưỡng quân sĩ cũng giống như nuôi dưỡng con trai của mình. Có khó khăn nguy hiểm thì tướng đi trước binh sĩ.

Khi có công thì tướng lĩnh nhận sau. Nếu như binh sĩ bị thương thì khóc và an ủi họ, nếu như binh sĩ bị chết thì đau buồn chôn cất họ. Nếu như binh sĩ bị đói thì nhường phần thức ăn của mình cho họ, nếu như binh sĩ bị lạnh thì cởi quần áo của mình để nhường cho họ mặc. Nếu như binh sĩ có người có trí tuệ thì tôn trọng và ưu đãi họ, nếu như binh sĩ dũng cảm thiện chiến thì ban thưởng và khích lệ họ.

Năm cách khích lệ ba quân

1. Dùng tước vị và lương bổng hậu hĩnh để thu hút người tài năng lỗi lạc.
2. Dùng lễ nghĩa để đối xử với quân mình, tín nhiệm khả năng của họ.
3. Đặt ra chuẩn mực rõ ràng, theo đó mà thưởng phạt.
4. Khích lệ ba quân bằng cách đi trước làm gương.
5. Ghi nhận tất cả những việc tốt nhỏ nhất của họ để ngợi khen họ. Ban thưởng quà cáp tặng vật cho hành động xuất sắc.

Như vậy, ba quân không ai là không hăng hái gắng hết sức.

Chương 14. Dày từ bên trong, Đen từ bên ngoài

Bậc thượng sĩ (sáng suốt) nghe Đạo thì gắng sức thi hành; Kẻ tầm thường nghe Đạo thì nửa tin nửa ngờ; Kẻ tối tăm nghe Đạo thì cười rộ cho là hoang đường; Nếu không cười thì Đạo đâu còn là Đạo nữa.

LÃO TỬ ĐẠO ĐỨC KINH.

Bạn không thể giành lấy điều bạn sẵn có

Bí quyết của việc làm thế nào đạt được trạng thái Mặt Dày, Tâm Đen là không có gì để đạt lấy vì Mặt Dày, Tâm Đen là trạng thái tự nhiên của bạn. Bạn không thể giành lấy điều bạn sẵn có. Bạn chỉ phải dỡ bỏ những rào cản và khám phá những gì mà bạn đã có sẵn.

Một con Hồ không cần học cách để tỏ ra hung dữ. Đại dương không cần học cách để trở thành đại dương. Ngọn lửa thiêu rụi cánh rừng mà không hỏi: “Ta cháy như thế nào?” Cũng như thế, con người không cần học những bài học để làm một sinh vật tự nhiên. Đấng sáng tạo đã đặt sẵn trí thông minh hoàn hảo bên trong bản chất của mọi thứ.

Qua sự giáo dục xã hội “đúng đắn”, chúng ta đã làm biến dạng nhận thức bản năng về quy luật tự nhiên của chiến thắng vốn nằm trong mỗi chúng ta. Chúng ta đã làm méo mó khả năng tự nhiên về Mặt Dày, Tâm Đen, vốn được dự định để trợ giúp cho sự trưởng thành về thể chất và tinh thần của chúng ta. Bây giờ nhiệm vụ của chúng ta là tái khám phá và khôi phục lại điều mà chúng ta sẵn có.

Sự may mắn và tai ương của ý chí tự nguyện

Tôi có thể kính yêu thương đế của tôi vì ngài cho tôi quyền tự do chối bỏ Ngài.
RABINDRANATH TAGORE.

Mỗi con người được trang bị đầy đủ với ý chí tự nguyện – một trí thông minh siêu phàm hoàn hảo mà đấng sáng tạo đã đặt vào để chúng ta sử dụng theo cách mà chúng ta thấy thích hợp trong việc hoàn thành lợi ích cao nhất của mình. Với ý chí tự nguyện, thêm khá nhiều sự ngu dốt và nhầm lẫn, chúng ta thường xoay sở với cuộc đời mình như một người mù lái xe gắn máy. Cách duy nhất mà ta dừng lại được là nhờ đâm xe.

Món quà ý chí tự nguyện mà đấng sáng tạo ban cho mỗi chúng ta là may mắn lớn nhất, đồng thời là tai ương lớn nhất.

Bảy giai đoạn hé mở

Mức độ bạn thấu hiểu vũ trụ trong đó bạn sống tương quan trực tiếp với mức độ bạn thấu hiểu chính bản thân mình. Ngoài ra, thành công của những việc làm của bạn tương quan trực tiếp với khả năng vượt qua những cản trở trên hành trình cuộc đời bạn.

Để khám phá trạng thái sống tự nhiên của mình, bạn phải xóa bỏ những sai lầm đã được áp đặt cho bạn kể từ lúc chào đời. Bước đầu tiên là nhìn lại mình và khám phá chính mình.

Sau đây là bảy giai đoạn hé mở bản thân trong trạng thái Mặt Dày, Tâm Đen.

1. Khao khát làm điều đúng

Bạn cảm thấy khao khát mãnh liệt muốn làm người tốt, làm điều đúng. Ở giai đoạn này, bạn cũng cảm thấy bất lực. Cuộc sống của bạn đầy những mối mâu thuẫn cả bên trong lẫn bên ngoài. Trong kinh nghiệm của bạn, những người tốt và những hành động tốt có thể được đền đáp về tinh thần, nhưng trong thực tế họ dường như luôn chịu thiệt. Bạn thấy phần thưởng duy nhất của việc làm điều tốt chỉ là bản thân điều tốt mà thôi. Chính vì điều này, bạn cảm thấy tuyệt vọng, bị chối từ và chán nản. Ở giai đoạn này, bạn không có chút khoan dung nào đối với Mặt Dày, Tâm Đen. Bạn nghĩ rằng nó chỉ dành cho những kẻ nham hiểm.

2. Bối rối và tiêu cực

Cuối cùng, bạn bắt đầu có được cái nhìn thấu đáo. Cho đến lúc này, bạn nghĩ bạn đã thực hiện sự hy sinh cao quý, trong khi thực tế là bạn không phải đang hy sinh gì cả. Đúng hơn, bạn đã cứ tự từ chối và hạn chế mình, không dám nhìn nhận những nhu cầu của bạn.

Trước khi bạn là một người con, người chồng, người vợ, người nhân viên, quản lý, chính trị gia, doanh nhân, luật sư hay cảnh sát, bạn là một con người có những nhu cầu tự nhiên cơ bản. Bởi việc bỏ qua những nhu cầu cá nhân của mình và hoàn toàn chăm lo cho những nhu cầu cá nhân của mình và hoàn toàn chăm lo cho những nhu cầu của người khác theo vai trò mà bạn đang giữ, bạn đã phản bội bản chất bên trong của bạn và hy sinh hạnh phúc bản thân. Thực sự, bạn đã tự biến mình thành nạn nhân bởi việc hạn chế mình.

Bạn bắt đầu cảm thấy giận giữ và căm ghét, đồng thời bạn cảm thấy có tội vì những cảm xúc đáng khinh này, chúng không thích hợp cho những người với tính cách như bạn.

Ở giai đoạn này, bạn bị rối trí. Bạn bắt đầu đánh giá lại tất cả các quan niệm trước đây của bạn về Mặt Dày, Tâm Đen.

3. Trận chiến để đầu hàng

Cuối cùng bạn đi đến kết luận rằng thật quá khổ sở khi sống một cuộc đời mà thiếu vắng sự tự do, bộc lộ mình và chăm sóc bản thân. Bạn không thể đóng góp cho ai nếu bạn không thể đóng góp cho chính mình. Nỗi khổ phải sống theo những tiêu chuẩn của người khác trở nên không thể chịu đựng nổi. Đến lúc này bạn đang thuyết phục mình chấp nhận những cảm xúc “đáng khinh” của bạn. Sự giận dữ và tội lỗi xâm chiếm bạn và là một phần con người bạn lúc đó. Bạn đi đến kết luận rằng cuộc đời vẫn khổ sở như thế dù bạn sống ép xác theo những kỳ vọng của người khác hay cứ bộc lộ bản thân để rồi cảm thấy tội lỗi về điều đó. Bạn cảm thấy ít nhất, lựa chọn sau tạo cơ hội cho những biến chuyển bên trong bạn.

4. Chấp nhận sự hoàn hảo có khiếm khuyết của bạn

Bạn đang tiến đến chỗ bứt phá xét sự giận dữ và thái độ căm ghét của bạn. Bạn bắt đầu nhận thấy mình là hoàn hảo có khiếm khuyết. Bạn cảm nhận tình yêu đối với sự hoàn hảo và những khiếm khuyết của mình. Bạn bắt đầu nhận biết về một sự dũng cảm to lớn tồn tại bên trong bạn, sức mạnh dũng cảm cho phép bạn nhìn nhận sự tồn tại của chính mình và những nhu cầu của chính mình. Nhu cầu chăm sóc bản thân của bạn còn quan trọng hơn những kỳ vọng mà người khác đã đặt cho bạn. Bạn bắt đầu một lập trường mới và đặt những tiêu chuẩn mới cho chính mình. Ở thời điểm này, tất cả những người biết bạn nhận thấy bạn đang thay đổi, chắc chắn là xấu đi. Họ sẽ nghĩ bạn bắt đầu chỉ biết mình và không biết đến người khác. Bạn phá vỡ kỳ vọng của những người thân thuộc. Bạn đang đáp ứng tiếng gào thét bên trong: “Nếu tôi có một cuộc đời để sống, tôi muốn là chính mình” Bạn ngây ngất trước những lãnh địa mới có thể đang chờ bạn, nhưng cũng đau đớn vì việc bỏ rơi cái cũ. Như trong thời điểm trước lúc nhảy dù khỏi máy bay, bạn đầy sợ hãi và háo hức.

Tuy nhiên thời kỳ chuyển tiếp này đôi khi sẽ rất khổ sở. Đây là giai đoạn khi Arjuna bị bối rối và đối đầu với nỗi đau về việc chiến đấu chống lại những người mình thương yêu. Trên hết, anh bị buộc phải nhổ tận gốc quan niệm hạn hẹp của mình về điều tốt và đi theo đức hạnh rộng hơn.

5. Những khả năng mới

Cuối cùng, cái cũ không thích đáng sẽ rơi xuống bên lề. Chúng sẽ rơi khỏi cuộc đời bạn. Như một thanh nam châm, bạn sẽ hút những sự kiện và những con người mới mẻ và thú vị, bởi vì những thứ giống nhau sẽ hấp dẫn nhau.

Ở giai đoạn này, bạn bắt đầu phát triển sức mạnh tự nhiên của Mặt Dày, Tâm Đen. Sức mạnh này cho phép bạn đứng lên chống lại những hành động và suy nghĩ tự động theo thói quen và đi vào những ranh giới mới. Khi mỗi sự kiện xảy ra trên con đường của bạn, bạn sẽ không còn phản ứng một cách tự động theo những cách thức cũ của mình. Bạn sẽ có một khoảng khắc tìm kiếm bên trong chính mình sự chỉ dẫn và khám phá phương hướng hành động tốt nhất.

Đầu tiên, tiến trình này sẽ chậm chạp, và thường là phản ứng theo thói quen xuất hiện trước cố gắng có ý thức của bạn. Qua thực hành, bạn sẽ nắm rõ hơn trạng thái bên trong của Mặt Dày, Tâm Đen này. Trong những cuộc chạm trán riêng tư hay trong công việc, bạn trở nên vững vàng và tập trung hơn.

6. Sự quân bình bên trong

Bằng việc phá bỏ quan niệm của bạn về những tiêu chuẩn và kỳ vọng của người khác, bạn cảm thấy dâng trào một sự quân bình nội tâm: cảm giác yên bình và tĩnh lặng mới lạ.

Bạn bắt đầu cảm nhận tình yêu thương thực sự đối với người khác – không phải vì bạn được cho là thế hoặc vì bạn thấy có tội nếu không như thế, mà là nhờ tình yêu của chính bạn đối với bản thân. Bạn nhận ra ngọn lửa tình yêu bùng cháy trong bạn cũng hiện diện tương tự trong những người khác, mặc dù chính họ có thể không nhận biết được nó. Ở giai đoạn này, khi người khác tát vào mặt bạn, bạn sẽ không còn cảm thấy là nạn nhân của ý thức đạo đức của mình. Bạn có một lựa chọn: đánh trả gấp hai hoặc là chia nốt má bên kia. Quyết định phản ứng như thế nào sẽ tùy thuộc vào kết quả mà bạn mong đợi. Mặt Dày, Tâm Đen đã trở thành người bạn đồng hành thường trực của những suy nghĩ của bạn. Qua thực hành và suy ngẫm, Mặt Dày, Tâm Đen đã vượt lên từ một ý thức mập mờ thành một phần không thể tách rời của trạng thái tự nhiên của bạn.