

THIÊN THU TUYỆT MẬT NHÂN TÍNH

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

Tianyaclub _ThỏGenZ

《Lời Nói Đầu》

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



《Mục Lục Tổng Quan》

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

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



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

Sống là một trận chiến đấu khốc liệt

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Bản chất con người là thiện hay ác?

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

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

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

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

Bản chất con người là tốt hay xấu?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cô ấy nói:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Triết lý sống “cửu tử nhất sinh”

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Người càng ích kỷ, cuộc sống càng hạnh phúc

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Lòng tốt của bạn đã bị chó sói ăn mất

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Bẫy của người quá tốt bụng

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

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

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

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

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

Để thay đổi cần có hai yếu tố:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Những người này có 2 quan niệm sai lầm:

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

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

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

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

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

Tại sao lại nói như vậy?

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

Nịnh người không bằng nịnh chó

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mọi rắc rối đều do chính bạn gây ra

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

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

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

Tại sao người khác không coi bạn ra gì?

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

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

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

Tại sao người khác không coi bạn ra gì?

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

Tại sao người khác không coi bạn ra gì?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Hãy làm một người tốt có thủ đoạn

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

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

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

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

Nhưng liệu trời có trừng phạt kẻ ác không?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Vậy phương pháp đúng đắn nên làm thế nào?

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

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

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

Đừng bao giờ giả vờ làm người đạo đức!

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

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



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

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

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

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

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

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

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

Người bảo vệ đạo và kẻ giả mạo đạo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Nọc độc ghen tỵ trong bản chất con người

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Về việc vay tiền

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Hai phương pháp tâm lý khi từ chối người khác:

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

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

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

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

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

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

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

Có hai loại người dễ bị lừa gạt nhất:

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

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

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

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

Người nào khó bị lừa gạt nhất?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Học hỏi từ kẻ lừa đảo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Chúng ta thường nói “mẹ hiền con hư” thì liệu phương pháp của người mẹ hiền hoàn toàn vô dụng sao? Cũng không phải, người có kiến thức phải nắm vững cả chiến lược của người mẹ hiền lẫn người cha nghiêm khắc, và khi nào nên thể hiện tình yêu thương, khi nào lại áp dụng sự tàn nhẫn, là điều then chốt khó nắm bắt nhất.

Một người cha tàn nhẫn, một đứa trẻ xuất sắc

Trong giới chứng khoán, có một nhà đầu tư rất thành công, nhiều phóng viên đã hỏi ông ta: *“Ông nghĩ rằng điều gì là chìa khóa cho thành công của những khoản đầu tư và doanh nghiệp mà ông sở hữu?”* Câu trả lời của nhà đầu tư, đối với nhiều người, là điều bất ngờ. Ông ta nói: *“Bởi vì tôi có một người cha vô cùng tàn nhẫn.”*

Phóng viên cảm thấy rất lạ, nên hỏi: *“Cha ông tàn nhẫn đến mức nào? Tại sao ông phải cảm ơn người cha tàn nhẫn ấy?”*

Nhà đầu tư trả lời: *“Năm tôi 10 tuổi, cha tôi đặt tôi ở một nơi rất cao, rồi nói với tôi: ‘Con trai ngoan, nhảy xuống đi, cha sẽ đỡ con.’ Lúc đó, tôi nghĩ cha đang chơi trò chơi với tôi. Khi tôi đang định nhảy từ trên cao xuống, chuẩn bị ôm cha thì cha bỗng lùi lại hai bước, giơ tay ra, nhìn tôi. Tôi đau đến khóc nức nở. Kết quả là cha tôi không chỉ không đỡ hay ôm tôi, mà còn nói với tôi như thế này: ‘Con phải ghi nhớ mãi ngày hôm nay, đây là bài học đầu tiên của cuộc đời mà cha dạy con, bài học này dạy con phải biết hoài nghi. Hôm nay rơi xuống chỉ đau vài ngày, nhưng nếu con lớn lên không mang tâm lý hoài nghi khi bước chân vào xã hội, bất cứ lúc nào cũng có thể bị lừa mất trắng, lúc đó con có thể sẽ đau đớn suốt đời.’”*

Nhà đầu tư tài năng này đã ghi nhớ lời dạy của cha, mỗi khi nghe tin hay nghe thấy cơ hội kinh doanh nào trên thị trường, dù có sức hấp dẫn hay bằng chứng nào rất có lợi, suy nghĩ đầu tiên của ông sẽ là hoài nghi! Và thái độ hoài nghi đã giúp ông vượt qua nhiều khủng hoảng lớn.

Người mẹ tàn nhẫn, đứa con mạnh mẽ

Một ví dụ khác về người nổi tiếng: vợ Clinton là Hillary.

Trong chính trường Mỹ, Hillary là niềm hy vọng lớn của đảng Dân chủ, cô ấy cũng là tấm gương cho tất cả phụ nữ, đóng vai trò phụ nữ vĩ đại.

Tại sao Hillary lại xuất sắc như vậy?

Đó là vì cô có một người mẹ rất đặc biệt. Tình yêu của mẹ dành cho cô là tình yêu vô hình nhưng đầy lý trí, bà đã sử dụng một phương pháp đặc biệt tàn nhẫn để rèn luyện Hillary thành tài, đó là phương pháp mà người mẹ bình thường không dám dùng.

Câu chuyện bắt đầu từ khi họ chuyển đến môi trường sống mới, một ngày nọ, Hillary ra ngoài chơi, cô rất muốn kết bạn với trẻ em sống lâu năm ở đó. Tuy nhiên, vì cô là người mới tới, hàng xóm không chỉ không chấp nhận cô mà còn bắt nạt cô.

Lúc đó, Hillary bị tổn thương rất lớn, cảm thấy bất công, buồn bã khóc và chạy về nhà than thở với mẹ.

Khi cô kể với mẹ, mẹ chỉ gật đầu một cái, hoàn toàn không có bất kỳ phản ứng nào.

Lần thứ hai, cô lại bị bắt nạt. Hillary một lần nữa khóc và chạy về nhà, lần này, khi cô chạy đến cửa nhà, thấy mẹ dùng cả người chặn lối vào. Khi Hillary muốn lách qua bên trái, mẹ dùng tay chặn bên trái, khi muốn lách qua bên phải, mẹ lại dùng tay chặn bên phải. Hillary cảm thấy rất lạ, nên hỏi mẹ: “Mẹ ơi, tại sao không cho con vào?”

Mẹ cô ấy nói: “Mẹ không muốn thấy con gái mình vì bị hàng xóm ăn hiếp mà chạy về nhà, nghĩ rằng ẩn náu trong gia đình ấm cúng là có thể được bảo vệ. Trên thế giới này, không ai có thể bảo vệ con mãi. Nếu những người đó không chấp nhận con làm bạn của họ, con phải tìm mọi cách để họ chấp nhận mình. Nếu họ ăn hiếp con, miễn là không phải lỗi của con, dù con là con gái, cũng phải đánh lại họ, và nhất định phải đánh thắng, cho đến khi họ không dám ăn hiếp con nữa, như vậy mới là con gái tốt của mẹ!”.

Lúc này, nhiều bà mẹ độc giả có thể đang nghĩ, tại sao con gái bị tổn thương bên ngoài, mẹ cô ấy không chỉ không an ủi cô ấy, mà còn chặn cô ấy ở ngoài cửa? Tại sao lại dạy trẻ phải đi đánh nhau?

Mẹ cô ấy dùng không phải là tình yêu tràn đầy cảm xúc để giáo dục, mà chính là tình yêu dường như khắc nghiệt nhưng lại đầy tình cảm. Nếu Hillary đối mặt với vấn đề và cảm thấy buồn, đau khổ, sau đó chạy về nhà tìm cha mẹ, mẹ lại cho cô ấy sự quan tâm và ấm áp, cô ấy sẽ không suy nghĩ về cách đối mặt với vấn đề một mình, sự cạnh tranh của cô ấy khi bước vào xã hội sẽ ngày càng yếu.

Cuối cùng, Hillary chỉ có thể đối mặt với vấn đề một mình, đối phó với khó khăn, và từ việc đánh nhau với bọn trẻ hàng xóm trở thành bạn bè thân thiện. Dưới sự rèn luyện dường như tàn nhẫn và vô tình của mẹ cô ấy, cô ấy cuối cùng đã trở thành người chủ thực sự.

Hãy nhớ, lòng thương cảm nuôi dưỡng kẻ yếu, chỉ có tình yêu “tàn nhẫn” mới có thể rèn luyện ra kẻ mạnh thực sự.

Bí kíp khiến con 100% hiếu thảo

Rất nhiều bậc phụ huynh thích sử dụng “hiếu thuận” để giam cầm con cái: *“Ba mẹ nuôi dạy con lớn như vậy rất vất vả, con nhất định phải biết ơn!”*; *“Chúng ta tự bản thân không dám ăn mặc xa xỉ, cung cấp cho con cái những gì tốt nhất, con không thể không có lương tâm!”*

Các bậc phụ huynh thường nói như vậy trước mặt con cái, hy vọng con cái hiểu được tình yêu của phụ huynh dành cho mình và biết ơn. Thực tế, cách này chỉ khiến cho con cái cảm thấy như bạn đang giam cầm họ. Đồng thời, phương pháp này chỉ khiến hy vọng của bạn thất bại.

Bởi vì chúng sẽ không hiếu thảo với bạn đâu!

Nếu bạn suy nghĩ kỹ, bạn bây giờ yêu vợ con của mình nhiều hơn, hay yêu bố mẹ mình nhiều hơn? Khi con bạn trưởng thành, kết hôn và sinh con, mức độ yêu thương họ dành cho vợ con của mình chắc chắn sẽ nhiều hơn là yêu bố mẹ mình, nhưng không ai sẵn lòng thừa nhận điều này. Có người có thể nói: *“Không đúng! Tôi yêu bố mẹ mình lắm...”*

Đó là bởi vì bố mẹ bạn hiện tại vẫn còn khỏe mạnh, “bên giường bệnh lâu ngày thường không có con hiếu thảo”.

Tôi sẽ kể một ví dụ nhỏ nhất, khi con bạn còn là trẻ sơ sinh, bạn có thể hàng ngày giúp con làm sạch chất thải mà không cảm thấy khó chịu, nhưng nếu là bố mẹ ốm đau nằm giường, bạn có thể làm những việc đó không? Bạn có thể làm bao lâu? Dù bạn có thể làm, nhưng bạn có thực sự tận tâm không?

“Chắc chắn là có thể!” Tôi biết nhiều người sẽ trả lời vậy, nhưng... *“bạn đã làm chưa?”, “bao lâu rồi?”, “từng ghét bỏ chứ?”* Dĩ nhiên, bạn sẽ lại nói rằng trên TV có đưa tin về những người con hiếu thảo chăm sóc mẹ ốm trong 10 năm...

Nhưng có bao nhiêu trường hợp như vậy? Ngược lại, những sự kiện người già sống cuối đời cô đơn bị thăm vì con cái bất hiếu thì nhiều vô số kể.

Lấy trải nghiệm cá nhân của tôi, ông tôi có bốn người con trai và hai người con gái, vào thời đó, gia đình ông tôi thuộc về loại có điều kiện khá giả, ông tôi có 30 mẫu đất, sau đó còn có một ngôi nhà khá đẹp ở nông thôn. Sau khi các anh em kết hôn, họ đối xử rất tốt với ông tôi, tranh nhau làm này làm kia, mỗi người đều giống như con hiếu thảo.

Sau đó, khi ông tôi vui vẻ, ông đã chia toàn bộ số đất và nhà đó cho bốn người con trai. Sau khi chia xong, những người con trai đó không bao giờ quan tâm đến ông tôi nữa. Họ còn mỗi người đều trách ông tôi, nói rằng ông đã thiên vị, chia phần của họ ít hơn.

Về già, ông tôi bị bệnh, liệt nửa người, nằm giường không thể tự lo cho bản thân. Sáu người con cái vì vấn đề ai sẽ chăm sóc tranh cãi qua lại, đến mức suýt chút nữa là đánh nhau, cuối cùng khi ông tôi sắp không qua khỏi, còn có cơ hội điều trị, nhưng các bác tôi đã trực tiếp từ bỏ điều trị, và ông tôi đã qua đời như vậy...

Càng thực tế hơn, sau khi người già qua đời, các bác tôi đã tổ chức cái loại tiệc tang ở quê, thuộc về việc mọi người đến viếng thăm người quá cố, sau đó cùng nhau ăn bữa cơm. Trong bữa tiệc, các bác tôi và các dì không có “vẻ mặt buồn bã”, thậm chí còn vui vẻ, niềm hạnh phúc lộ rõ. Mối hận thù giữa các anh em trước kia trong một đêm tan biến, như thể họ đã cùng nhau chiến thắng một trận chiến.

Những lời dạy từ nhỏ như: *“Thân thể và mái tóc là những gì nhận từ cha mẹ, trên đời này chỉ có mẹ tốt, chỉ có ba tốt”* v.v..., hóa ra lại dễ bị đánh bại đến thế. Đừng nghĩ rằng tất cả những điều này rất xa vời với bạn, nếu bạn không đọc cuốn sách này, rất có thể khi về già, bạn cũng sẽ trải qua một cảnh ngộ bi thảm như vậy.

Vậy làm thế nào để con cái của bạn 100% hiếu thuận với bạn?

Tiếp theo sẽ dạy bạn một mẹo quý, phải học hỏi từ các vị hoàng đế thời xưa!

Trong thời cổ đại, khi hoàng đế truyền ngôi, nói chung, hoàng đế sẽ không truyền ngôi cho con trai khi mình chưa qua đời, do đó hoàng đế Ung Chính hơn 40 tuổi mới ngồi lên ngai vàng. Có người nói, chúng ta hiện đại là dân thường, không phải hoàng đế, không có ngai vàng để truyền cho con cháu! Anh chị em ạ, bạn không có ngai vàng, nhưng bạn có tài sản! Đặc biệt là, hầu hết mọi nhà đều có một căn nhà ở quê.

Hãy xem các hoàng đế và gia đình địa chủ thời xưa làm thế nào: Mưu kế truyền ngôi của hoàng đế thời cổ đại là trước tiên lập Thái tử (lập di chúc), nghĩa là tài sản gia đình lý thuyết sẽ được truyền cho con cái, nhưng trước khi hoàng đế qua đời, ông sẽ không truyền ngôi cho Thái tử.

Nếu Thái tử không hiếu thuận, có thể lập tức bãi bỏ Thái tử (sửa đổi di chúc). Đó là: Khi bạn già đi, bạn có càng nhiều nhà cửa, tài sản càng tốt...

Nhưng trước khi bạn qua đời, tài sản của bạn không nên chia cho con cái, luôn nằm trong tầm kiểm soát của bản thân bạn.

Như vậy, con cái của bạn để có được thừa kế của bạn, sẽ rất hiếu thuận với bạn. Lý do rất đơn giản, nếu con cái không hiếu thuận, bạn hoàn toàn có thể hiến tặng toàn bộ tài sản của mình cho từ thiện. Hoặc, ai đối xử tốt với bạn thì bạn sẽ để lại tài sản cho người đó. Nói chung, dù con cái bạn có hòa thuận đến mấy, miễn là có lợi ích thì ai chẳng muốn, chưa kể lợi ích này chỉ cần hiếu thảo là được. Vừa mang danh người con hiếu thảo, vừa ôm túi tiền trong tay thì thử hỏi con cái bạn có ngốc đến mức không cần không?

Nếu bạn chia hết tài sản trước khi mất, sau đó bạn sẽ phải chịu đựng hậu quả. Bởi vì bạn sẽ từ một người giàu có trở thành một kẻ ăn xin. Tôi đã chứng kiến điều này trong năm mình tổ chức lễ hội, khi một người đã sớm chia nhà cửa, đất đai, v.v... cho các anh em, và cuối cùng, khi tiền bạc được chia hết, tình cảm cũng kết thúc.

Ở cổ đại, vương quốc Triệu có một vị hoàng đế tên là Triệu Vũ Linh Vương (Không phải Triệu Vũ Vương nhé), chính vì tin tưởng vào con trai mình mà đã sớm truyền ngôi vương cho con. Kết quả là, sau khi con trai nhận được ngôi vua, cảm thấy sự hiện diện của phụ vương làm ảnh hưởng đến quyền lực của mình, nên đã khởi một cuộc đảo chính, trực tiếp bao vây Triệu Vũ Linh Vương trong cung điện, bỏ mặc ông không ăn không uống trong suốt ba tháng, khiến Triệu Vũ Linh Vương bị chết đói.

Bạn có thể tin vào người, nhưng bạn chắc chắn không nên tin vào bản chất con người!



Chương 5: Tận dụng nhân tính để kiếm tiền

Trong xã hội, khả năng quan trọng nhất để đứng vững là hiểu được nhân tính. Hiểu biết về con người giúp ta thành công mọi mặt. Có hai loại tiền dễ kiếm nhất, một là kiếm tiền bằng cách tận dụng điểm yếu của con người, hai là kiếm tiền bằng cách tận dụng ưu điểm của con người. Ai hiểu được con người sẽ hiểu được tiền bạc!

Tính xấu của con người chính là nguồn gốc của lợi nhuận.

Thực ra, cơ hội kiếm tiền chưa bao giờ giảm, chỉ là yêu cầu đối với bộ não của bạn tăng cao mà thôi.

Có một bộ phim tên là “Seven” (1995), liệt kê 7 tội lỗi của con người, bao gồm kiêu ngạo, đố kỵ, giận dữ, lừa dối, tham lam, dục vọng và tham ăn. Đây là những tính cách bẩm sinh của con người, là điều mà tất cả các tôn giáo yêu cầu phải tránh. Tuy nhiên, logic cơ bản của kinh doanh lại trái ngược với logic tôn giáo, kinh doanh chính là tận dụng, thậm chí là phóng đại những tính xấu của con người để tạo nên huyền thoại kinh doanh.

Các trang web kết bạn tận dụng dục vọng của bạn, ngành tài chính tận dụng lòng tham của bạn, ngành ẩm thực và rượu tận dụng sự tham ăn của bạn, mua sắm trực tuyến tận dụng sự lừa dối của bạn, hội nhóm Flex tận dụng lòng kiêu ngạo của bạn, ngành công nghiệp game tận dụng lòng đố kỵ và cơn giận của bạn, cho phép bạn giải tỏa sự ức chế và bức xúc trong cuộc sống thực qua trò chơi. Mỗi một nhà lãnh đạo kinh doanh đều là cao thủ tận dụng bản tính con người, chính tính xấu của con người là nguồn gốc của lợi nhuận.

Ví dụ, nếu bạn thích phụ nữ đẹp, bạn sẽ thấy điện thoại của mình mỗi lần đều trôi qua các hình ảnh của phụ nữ đẹp. Nếu bạn thích hát, bạn sẽ thấy các màn trình diễn của các tài năng ẩn giấu.

Nếu bạn muốn giàu có, bạn sẽ thấy các bài diễn thuyết kinh tế kích thích bạn. Bản tính của bạn, trước mặt tất cả các bậc thầy kinh doanh, đều bị bóc trần không chỗ nào che giấu. Những gì bạn thích, họ sẽ cung cấp cho bạn nhiều hơn, lấp đầy mọi thời gian và sự chú ý của bạn, cho đến khi bạn nhận ra điện thoại của mình đầy ắp những thứ bạn yêu thích.

Nếu bạn muốn sa đọa, họ sẽ để bạn sa đọa không bao giờ quay đầu. Nếu bạn muốn tiến bộ, họ sẽ khiến bạn luôn tiến bộ, điều này khiến người mạnh càng mạnh hơn, còn người yếu càng yếu hơn.

Thực tế, mỗi ngày bạn đều sống trong bố cục của người khác, những thứ bạn thấy mỗi ngày đều là những thứ người ta muốn bạn thấy. Những người thực sự đặt ra các bố cục đều là cao thủ hiểu biết về bản chất con người.

Thế giới này về bản chất chỉ là một trò chơi được thiết kế bởi con người, bạn chọn làm người điều khiển trò chơi, hay là người bị điều khiển. Người thường thấy người khác thư thả uống cà phê, sẽ nghĩ mình làm thế nào để trở thành người thư thả đó. Còn cao thủ nghĩ, mình làm sao trở thành ông chủ bán cà phê cho họ. Bạn hàng ngày nghiên cứu loại người nào? Điều này quyết định số phận của bạn.

Bí mật kiếm tiền lớn, là xem bạn biết cách sắp đặt hay không

Xin thẳng thắn mà nói, thế giới này giống như một “sòng bạc”, trong đó chỉ có ba loại người: Người thứ nhất là người bố cục (người mở sòng), người thứ hai là người làm chủ sòng (chủ bàn), và người thứ ba là người đặt cược (con bạc). 99% người trên thế giới thuộc về loại thứ ba, còn lại 1% thuộc về hai loại đầu tiên, và trong số 1% này, chỉ có 1% thuộc về loại thứ nhất. Để mở mang suy nghĩ của bạn, tôi xin đưa ra một ví dụ: Tất cả những người làm ăn, đều tuân theo ba cách làm sau:

1. Cách làm truyền thống: Sử dụng tiền của chính mình để đặt cược

Bạn phát hiện một cơ hội kinh doanh, muốn khởi nghiệp, sau đó sử dụng tiền tiết kiệm của mình cộng với tiền vay từ bạn bè và khoản vay từ ngân hàng, gom góp được 1 tỷ, rồi bắt đầu khởi nghiệp. Cách này thuộc về đầu tư dựa trên nợ. Nghĩa là bạn vay nợ để khởi nghiệp, 80% người khởi nghiệp đều làm theo cách này. Nếu công ty thất bại, tất cả tài sản của bạn sẽ bị chủ nợ và ngân hàng thu giữ. Có nghĩa là bạn tự mình đặt cược, thua cuộc thì mất hết.

2. Cao thủ: Sử dụng tiền của người khác để đặt cược

Làm một bản trình bày PowerPoint về kế hoạch phát triển công ty, kéo những người bạn, khách hàng xung quanh vào một nhóm, kể lể về quá trình đầu tư 1 tỷ để trong tương lai kiếm được 100 tỷ một cách hấp dẫn, sau đó bán 30% cổ phần với giá 1 tỷ, kêu gọi mọi người cùng đầu tư. Chỉ cần bạn nói đủ hay, sẽ có người sẵn lòng cùng đầu tư. Ngay cả khi công ty cuối cùng phá sản, tiền của nhà đầu tư mất trắng, ít nhất bạn cũng đã nhận được một số lương trong vài năm. Hơn nữa, bạn không nợ bất kỳ ai một xu nào, những gì thua lỗ đều là tiền của các cổ đông, cách này thuộc về đầu tư dựa trên cổ phần. Có nghĩa là sử dụng tiền của người khác để đặt cược.

3. Cao thủ đỉnh cao: Kiếm tiền từ phần trăm của tất cả người đặt cược

Cách chơi ở cấp độ cao hơn là, công khai kêu gọi vốn từ toàn xã hội, mỗi nhà đầu tư theo số tiền góp vào sẽ chiếm một phần cổ phần tương ứng trong dự án, và có thể chia sẻ lợi nhuận tương lai của công ty. Những người góp tiền có thể giao dịch cổ phần của mình, sau đó bạn định giá công ty cao một chút, ước lượng 100 tỷ, vừa mở cửa bạn đã có giá trị hàng chục triệu đô la, tìm cơ hội bán ra, trực tiếp giàu có, điều này được gọi là phát hành cổ phiếu. Các công ty lớn đều chơi theo cách này, khi nhà đầu tư tham gia, những người đặt cược và những người mở cửa đã bắt đầu thu hoạch và chuẩn bị rời đi. Cùng là khởi nghiệp, nhưng người có danh tính khác nhau, cách làm khác nhau, kết quả hoàn toàn khác nhau, đây chính là sự khác biệt giữa kiếm tiền, thu tiền và phát tài.

Con bạc chính là kiếm tiền, chủ bàn là thu tiền, còn người mở sòng bạc mới thực sự là phát tài. Sự khác biệt giữa ba nhóm này là gì?

Ví dụ, khi mọi người phát hiện ra một mỏ vàng trong một ngọn núi lớn, tất cả đều đổ xô đi đào vàng. Lúc này, bạn cũng theo đó đi đào, cơ bản là đã không còn vàng để đào nữa. Bạn nên làm gì? Không phải là tham gia vào đội ngũ tìm vàng, mà là bán nước, thực phẩm, công cụ, sách về kỹ năng đào vàng trên đường đến mỏ vàng, kiếm tiền từ những người đi đào vàng.

Trong thời đại này, bản chất cốt lõi của việc kiếm tiền là: kiếm tiền từ những người muốn kiếm tiền! Bạn thấy vì sao YouTube có thể phát triển lớn như vậy, chính là vì họ kiếm tiền từ những người muốn kiếm tiền. “Kinh tế hàng rong” vừa nổi lên, những người được lợi đầu tiên không phải là những người trước đây bán hàng rong, mà là những người cung cấp xe bán hàng rong như.

Một người bạn của tôi trước đây, làm livestream không mấy nổi bật, sau đó tự mình tạo một bộ công cụ livestream, bán cho những người làm livestream, và bỗng nhiên bán chạy.

Airbnb không sở hữu bất kỳ căn hộ hoặc biệt thự nào, nhưng mọi người trên khắp thế giới đều đang sử dụng dịch vụ của họ để tìm chỗ ở khi đi du lịch, những người cho thuê bận rộn nhưng không kiếm được nhiều tiền, trong khi Airbnb không sở hữu một bất động sản nào nhưng giá trị thị trường của họ đã đạt hàng trăm tỷ đô la chỉ nhờ một ứng dụng điện thoại, không cần bất kỳ thứ gì khác.

Nhìn lại bản thân bạn, tiền nhà, tiền điện nước, lương nhân viên, bận rộn suốt ngày đêm, làm việc cật lực, bạn chỉ kiếm được bao nhiêu tiền trong một năm? Điều này có đáng để bạn suy ngẫm không?

Taobao không có hàng hóa, Qunar không có khách sạn, Ctrip không có máy bay, nhưng số tiền họ kiếm được nhiều hơn rất nhiều so với các công ty có hàng hóa, khách sạn và máy bay. Tại sao lại như vậy?

Câu trả lời chỉ có một, họ tất cả đều là người mở “sòng bạc”, họ kiếm tiền từ nhà cái và người chơi cò bạc, nhà cái chính là nhà hàng, khách sạn, hãng hàng không, còn người chơi cò bạc là người tiêu dùng. Ông Hà Hồng Sơn mở rất nhiều sòng bạc nhưng chính ông không bao giờ chơi cò bạc, bởi vì ông hiểu rõ phương thức thực sự để làm giàu không phải là chơi cò bạc mà là tìm cách kiếm tiền từ người chơi cò bạc.

Vì vậy, đừng bao giờ “chơi cò bạc”, mà hãy trở thành người “mở sòng bạc”! Đừng trở thành một “quân cò” mà phải trở thành người “đánh cò”.

Một ví dụ thực tế: (Hiểu được điều này bạn sẽ không bao giờ thiếu tiền nữa)

Giả sử bạn rất giỏi làm bánh cuốn và muốn mở quán bánh cuốn để kiếm tiền, lúc này bạn cần suy nghĩ kỹ một câu hỏi:

Đó có phải là bán bánh cuốn để kiếm tiền hay là bán quán bánh cuốn để kiếm tiền?

Nếu một đĩa bánh cuốn 15.000 đồng, lợi nhuận thuần của bạn là 5.000 đồng, muốn kiếm 100 tỷ đồng, bạn phải bán bao nhiêu đĩa bánh cuốn? Bạn phải bán 20 triệu đĩa bánh cuốn! Điều này gần như không thể làm được trong suốt cuộc đời này và cả kiếp sau nữa. Nhưng nếu bạn không kiếm tiền từ việc bán bánh cuốn mà là kiếm tiền từ việc bán quán bánh cuốn, thì mọi việc sẽ khác đi.

Bạn hoàn toàn có thể tiêu chuẩn hóa quy trình mở quán bánh cuốn, cách làm bánh cuốn và các công thức nhân bánh giống như McDonald's. Sau đó tổ chức hội thảo giới thiệu để người khác mua quyền nhượng quán của bạn, mỗi quán bánh cuốn bạn thu phí nhượng quyền 50 triệu đồng, 200 quán sẽ là 10 tỷ đồng, 2.000 quán sẽ là 100 tỷ đồng.

Điều này chưa bao gồm phí đào tạo mà bạn thu, cung cấp bột gạo, nhân thịt, rau củ, máy làm bánh cuốn, chi phí trang trí... tất cả các khâu đó bạn đều có lợi nhuận.

Bạn hiểu tại sao McDonald's, KFC có thể mở chuỗi cửa hàng trên toàn thế giới chứ? Họ không kiếm tiền từ khách hàng trong quán mà kiếm tiền từ các nhà nhượng quyền.

Bạn chỉ cần có một nhà máy bán thành phẩm ở ngoại ô, làm sẵn tất cả các loại bánh cuốn và món ăn để giao cho các quán, quán chỉ cần hâm nóng lại một chút là có thể phục vụ. Quy trình này đơn giản đến mức một đứa trẻ có thể làm được sau 3 ngày đào tạo, không cần đầu bếp, không phụ thuộc vào người giỏi. Như vậy bạn có thể nhân rộng được quy mô. Lúc này, bạn là người lập kế hoạch, là người mở “sòng bạc”, các nhà nhượng quyền là nhà cái, còn khách hàng là người chơi cờ bạc. Dù các quán có lãi hay lỗ thì bạn vẫn luôn có lợi nhuận ổn định. Bởi vì bạn kiếm tiền không phải từ khách hàng mà từ người mở quán. Bạn có thể xem xét chuỗi Trung Nguyên E-Coffee, hiện nay đã có hơn 700 cửa hàng khắp các tỉnh thành trong nước, hơn 1.000 hợp đồng nhượng quyền được ký kết thành công. Đừng kiếm tiền từ việc bán cafe, hãy kiếm tiền từ việc bán quán cafe, đó chính là khác biệt giữa người mở “sòng bạc” và người “vào sòng bạc”.

Bí quyết để tiền đuổi theo bạn

Để khách hàng ôm tiền đuổi theo chúng ta là điều mà mọi ông chủ đều mong muốn!

Tuy nhiên, trong thực tế, đa số mọi người hằng ngày đều ôm sản phẩm đuổi theo khách hàng, bạn càng đuổi theo cuồng nhiệt, khách hàng càng chạy nhanh hơn, cuối cùng khách hàng trực tiếp lẫn tránh như tránh tà, còn bạn thì thở hồng hộc như chó béc-xê... rồi bắt đầu than thở: *“Khi thật, kinh doanh thật khó khăn...”* Vậy nên, điều bạn cần nghiên cứu là, tại sao càng bạn đuổi theo khách hàng thì khách càng chạy nhanh? Lý do rất đơn giản, không ai muốn bị thuyết phục, con người muốn bị hấp dẫn. Vì vậy, chúng ta thấy một số doanh nghiệp kinh doanh cực kỳ đắt hàng, bí quyết kiếm tiền của họ giống như siêu mẫu mặc bikini vẫy tay với bạn, khiến bạn không thể cưỡng lại được!

Tôi xin đưa ra một ví dụ, hy vọng có thể khơi gợi suy nghĩ sâu sắc của các vị chủ, tôi nghĩ mọi người đều biết Nước Mắm Nam Ngư, hãy nhớ lại lúc bạn mua sản phẩm này, có phải nhân viên bán hàng đến giới thiệu và thuyết phục chúng ta không, hay chính chúng ta tự chủ động chạy đến siêu thị hoặc cửa hàng tiện lợi để mua Nước Mắm Nam Ngư?

Câu trả lời là sau đây phải không? Trên thực tế, không có người giới thiệu hoặc thuyết phục chúng ta mua sản phẩm này, nhưng hàng triệu người Việt tự đem tiền chạy đến siêu thị mua Nam Ngư sử dụng, vậy làm thế nào mà không có nhân viên bán hàng mà vẫn có thể khiến nhiều khách hàng như vậy tự động mua sản phẩm?

Để giải thích vấn đề này, chúng ta cần phải hiểu trước một nguyên lý rất quan trọng, nếu hiểu được, bạn cũng có thể khiến khách hàng của mình ôm tiền đuổi theo bạn.

Trước hết, chúng ta hãy phân tích xem con người tạo ra hành vi mua hàng chủ động như thế nào?

Để giải thích điều này, chúng ta cần học tập từ Phật giáo, bởi vì “công ty” này đã hoạt động hàng nghìn năm, nhân viên chưa bao giờ nghỉ việc hay chuyển việc, bạn chưa bao giờ nghe nói có người theo đạo Phật một hai ba năm rồi đột nhiên đổi sang theo đạo Cơ đốc giáo, đúng không? Hơn nữa, số lượng khách hàng của họ chiếm tới một phần mười dân số thế giới, và điểm quan trọng là tất cả khách hàng đều tự nguyện theo đuổi, không một ai bị ép buộc, vậy công ty này đã làm như thế nào?

Nếu chúng ta có thể tìm ra logic đằng sau điều này, thì chúng ta có thể giải thích được động cơ hành vi mua hàng của tất cả khách hàng. Bây giờ, hãy lấy giấy bút ra và viết ba từ, từ thứ nhất là hình mẫu, từ thứ hai là cầu nối, từ thứ ba là Thiên đàng (ở đây, Thiên đàng chỉ Cực Lạc thế giới của phương Tây).

Chúng ta hãy xem Phật giáo làm thế nào mà thành công đến vậy. Bước đầu tiên của Đức Phật là trở thành thần tượng của mọi người, vậy Đức Phật đã trở thành thần tượng của mọi người như thế nào? Ngài dựa vào việc có rất nhiều người liên tục truyền bá câu chuyện về Ngài. Tôi muốn hỏi mọi người, khi tôi nhắc đến Đức Phật, liệu có ngay lập tức trong đầu bạn hiện lên một hình ảnh vĩ đại, rất đáng tôn kính như một thần tượng không? Tôi nghĩ chắc chắn là có rồi. Tại sao lại có cảm giác như vậy?

Bởi vì từ khi bạn còn nhỏ đến khi lớn lên, bạn ít nhiều đã nghe được một số câu chuyện về Phật tổ, chẳng hạn như câu chuyện quen thuộc nhất mà chúng ta đã nghe về Phật tổ là câu chuyện Phật tổ dưới gốc cây bồ đề, ngồi thiền 49 ngày và đắc đạo. Vậy, làm thế nào bạn biết được những sự kiện hàng nghìn năm trước?

Đó là bởi vì tất cả các tín đồ Phật giáo đều truyền bá câu chuyện về Phật tổ và Phật giáo, vì vậy dù Phật tổ sống cách đây hàng nghìn năm, chỉ cần chúng ta nghe đến Phật tổ, chúng ta ngay lập tức có cảm giác về một hình mẫu vĩ đại. Vậy bước thứ hai, Phật tổ đã làm như thế nào?

Một ngày nọ, hình mẫu của chúng ta, Phật tổ, chỉ tay về một phía và nói với mọi người rằng ở đó có một thiên đàng, đó là thế giới Tây Phương Cực Lạc. Và hình mẫu của chúng ta đã miêu tả

thiên đàng một cách đẹp đẽ, nói rằng ở đó vàng bạc đầy đất. Khi hình mẫu nói rằng nơi đó đẹp đẽ như vậy.

Thì tất cả chúng ta đều nghĩ, sau khi chết nếu có thể đến Tây Phương Cực Lạc, đến thiên đàng thì tốt biết mấy. Và thế là chúng ta hỏi Phật tổ, làm thế nào để có thể đến thiên đàng?

Lúc này, chúng ta bước vào bước thứ ba, Phật tổ sẽ nói cho chúng ta biết cây cầu dẫn đến thiên đàng. Có hai cách, tất cả mọi người đều có cơ hội đến thiên đàng, cách thứ nhất là xuất gia, cách thứ hai, bạn không cần phải xuất gia, chỉ cần bạn tin vào Phật giáo là được, điều này được gọi là đệ tử tại gia. Vậy, xuất gia và tin vào Phật giáo chính là cây cầu dẫn đến thiên đàng.

Phật tổ thông qua ba bước, khiến toàn thế giới có rất nhiều người chủ động theo đuổi mình, bước đầu tiên, trở thành hình mẫu của mọi người, bước thứ hai, nói cho mọi người biết có một thiên đàng, bước thứ ba, muốn đến thiên đàng bạn phải trở thành đệ tử của Phật giáo, trở thành đệ tử của Phật giáo chính là cây cầu dẫn đến thiên đàng.

Câu chuyện này được kể không nhằm mục đích gây sốc hay làm rối bởi cảm xúc của ai, mà thông qua nó để hiểu rõ hơn về ý nghĩa của việc tạo dựng một hình mẫu, thiên đàng và cách thức xây dựng “cây cầu” trong việc thu hút và giữ chân khách hàng hoặc người theo đạo trong trường hợp của Phật giáo. Nó nhấn mạnh sức mạnh của việc tạo dựng một hình ảnh mạnh mẽ, một mục tiêu hấp dẫn (thiên đàng) và cách thức để đạt được mục tiêu đó (cây cầu), điều này có thể áp dụng trong nhiều lĩnh vực khác nhau của cuộc sống, không chỉ trong tôn giáo hay kinh doanh.

Tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ với mọi người một câu chuyện, qua câu chuyện này, bạn sẽ hiểu sâu sắc hơn về ý nghĩa thực sự của hình mẫu, thiên đàng và cây cầu. Đây là một sự kiện tin tức thực sự.

Mọi người có thể tìm kiếm trên Baidu để biết được, có thể bạn sẽ ngạc nhiên không thể tin nổi sau khi nghe câu chuyện này. Sự kiện này xảy ra vào ngày 28 tháng 2 năm 2013, tại thành phố Thành Đô, tỉnh Tứ Xuyên, Trung Quốc, tại một cây cầu địa phương có tên là Cầu Cửu Nhân. Vào buổi chiều hôm đó, một người đàn ông đi

qua Cầu Cừ Nhân, và trong khi đang đi, một người phụ nữ đột nhiên lao ra từ một nơi nào đó, có lẽ là đã say rượu, nhanh chóng đè người đàn ông xuống đất, cởi quần anh ta và mạnh mẽ lao lên. Sau một thời gian chống cự, cuối cùng người đàn ông đã bị khuất phục, và kết quả là người phụ nữ này đã thành công “cưỡng hiếp” người đàn ông đó.

Sau khi sự việc kết thúc, người đàn ông này đã chạy đến đồn cảnh sát địa phương để báo cáo. Cảnh sát địa phương đã rất coi trọng vụ việc này và ngay lập tức mở cuộc điều tra. Chính vì vậy, tin tức về sự việc nhanh chóng lan truyền khắp nơi địa phương.

Trong những ngày tiếp theo, luôn có nhóm nam giới 2-2, 3-3 tụ tập ở Cầu Cừ Nhân, và cuối cùng đã có hàng nghìn người đàn ông tụ tập tại đây, rồi giơ tay lên cao kêu gọi “*Chị gái, hãy quay trở lại*”. Tình hình tại hiện trường lúc đó đã trở nên hỗn loạn, gần như trở thành một điểm du lịch nổi tiếng của địa phương. Nếu có người bán cơm chiên trứng ở hiện trường, có lẽ họ có thể kiếm được hàng chục nghìn đồng trong một ngày. Cuối cùng, cho đến khi lực lượng cảnh sát thành phố Thành Đô phải huy động một lượng lớn nhân viên và tốn không ít sức lực mới có thể đuổi được những người đàn ông này đi và kiểm soát được Cầu Cừ Nhân.

Kể xong câu chuyện này, có lẽ mọi người sẽ nghĩ, điều này thật là không thể tưởng tượng nổi, những người đàn ông đó đang nghĩ gì vậy? Một người gốc có thể hiểu được, nhưng hàng nghìn, hàng vạn người lại đều gốc sao? Họ thực sự nghĩ rằng có thể tìm thấy “chị gái” đó ư? Nếu là tôi, tôi chắc chắn sẽ không đi, tôi chắc chắn không đến nổi gốc như vậy.

Bạn có đi không, tôi không biết bạn gốc hay không! Nhưng hàng nghìn, hàng vạn người đã đi, đó là một sự thật không thể chối cãi. Điểm mấu chốt ở đây là bạn có thể đặt mình vào vị trí của họ để suy nghĩ, nếu như khách hàng của chúng ta cũng theo đuổi sản phẩm của chúng ta như những người đàn ông này, điều đó có phải là quá tuyệt vời không? Tôi nói cho bạn biết, bạn chỉ cần hiểu rõ bản chất con người, đảm bảo rằng chiến lược tiếp thị của công ty bạn cũng có thể đạt được kết quả như vậy.

Thực tế, những người đàn ông đi đến Cầu Cừ Nhãn lúc đầu có thể biết họ đang làm gì, nhưng những người đến sau hoàn toàn không biết mình đang làm gì, chỉ thấy mọi người đều đi, họ cũng theo chân đi. Thực tế, khách hàng của chúng ta cũng giống như vậy, những khách hàng xếp hàng đầu tiên biết họ đang làm gì, nhưng những khách hàng phía sau khi thấy người phía trước xếp hàng tự nhiên cũng sẽ theo hàng. Đa số mọi người mua sản phẩm thực sự không biết họ mua vì lý do gì, trong đầu họ chỉ có một ý tưởng rằng mọi người đều đã mua, vì vậy tôi cũng nên mua.

Tôi sẽ phân tích một chút nhé, từ góc độ marketing, tại sao sẽ xuất hiện tình huống như vậy? Thứ nhất, người đàn ông đó bị phụ nữ cưỡng hiếp, việc này khiến ông ta trở thành thần tượng của tất cả đàn ông, trải nghiệm hạnh phúc khi bị phụ nữ cưỡng hiếp trở thành thiên đường của đàn ông, nhưng chỉ có đến Cầu Cừ Nhãn mới có thể đạt được thiên đường này, Cầu Cừ Nhãn trở thành cầu nối cho toàn bộ sự kiện.

Khi làm marketing cho doanh nghiệp, nếu không có thần tượng, thiên đường và cầu nối, thì khách hàng sẽ không có khả năng cầm tiền đuổi theo chúng ta.

4 lời cốt để hiểu rõ bản chất của tiền bạc

1. 4 loại tiền sinh lời cao nhất:

- Loại 1 là tiền từ sự chênh lệch thông tin, tôi biết điều bạn không biết;

Trước đây, có những lĩnh vực kinh doanh dễ làm là vì sự bất đối xứng thông tin, gây ra sự bất cân bằng giữa người bán hàng và người mua hàng, vì thế xuất hiện một nhóm người buôn bán đứng ra làm trung gian và kiếm lời từ đó. Nhưng khi thông tin ngày càng minh bạch, người bán và người dùng có thể kết nối chính xác bất cứ lúc nào, các khâu trung gian sẽ biến mất nhanh chóng, thời đại kiếm lời từ chênh lệch giá cũng sẽ kết thúc.

- Loại 2 là tiền từ sự chênh lệch nhận thức, tôi hiểu điều bạn không hiểu;

Tương lai của thương mại sẽ chuyển từ sự bất đối xứng về thông tin sản phẩm sang sự bất đối xứng về nhận thức não bộ. Bất kỳ việc kiếm tiền nào cũng là hành động giết hạ cấp, người có nhận thức cao luôn gạt hái được từ người có nhận thức thấp. Vì vậy, bạn sẽ thấy, những người ở tầng khác nhau nói ra những điều hoàn toàn khác biệt, thậm chí trái ngược về quan niệm.

- Loại 3 là tiền từ sức thi hành, tôi biết và bạn cũng biết, nhưng bạn không làm, tôi làm;
- Loại 4 là tiền từ lực cạnh tranh cốt lõi, bạn hiểu và tôi cũng hiểu, nhưng tôi làm tốt hơn bạn, tôi dạy bạn nhưng bạn vẫn không thể học theo.

2. Tuân theo bản chất con người của người khác

Để chinh phục trái tim người khác, bạn cần phải thỏa mãn dục vọng của họ. Nói một cách đơn giản, đối với những người có năng

lực, bạn cần biết họ thích gì và không thích gì, cung cấp những gì họ thích để họ muốn tham gia cùng bạn.

Những người thực sự giỏi, cần phải vượt qua rào cản về tiền bạc và tình cảm.

Kinh doanh chính là trò chơi đổi chút tiền nhỏ lấy tiền lớn. Bản chất con người là dục vọng, bằng cách kích thích và kiểm soát dục vọng, bạn có thể điều khiển trái tim người khác. Chỉ cần bạn có thể thiết kế một trò chơi chia tiền, chia danh tiếng, khiến người khác vì dục vọng mà làm việc cật lực, bạn sẽ thành công.

Đối với nội bộ, chia tiền phải nhiều hơn so với ngành nghề khác, những người có tài ăn thịt, kẻ tầm thường uống súp, người ngu dốt nhai xương. Đối với hậu cần, 3 người làm việc của 5 người, nhận lương của 4 người.

Đối với bên ngoài, luôn khiến người khác cảm thấy mình có lợi. Bản chất con người có lòng tham, chỉ cần bạn khiến họ cảm thấy mình có được lợi ích, họ sẽ tiếp tục tìm đến bạn mua hàng.

Xiaomi, Pinduoduo, Shopee đều là những ví dụ về việc tận dụng tâm lý con người thích lợi dụng (Rẻ hơn nhưng vẫn chất lượng), từ đó trở thành những công ty khổng lồ. Phía trước chỉ thu hút người dùng, phía sau mới kiếm tiền. Nếu chỉ muốn kiếm tiền từ phía trước, cơ bản là sẽ không kiếm được tiền.

3. Chống lại bản chất con người của chính mình

Để tiến bộ không ngừng, bạn cần phải chống lại bản chất con người của mình. Bản chất của động vật là thích ở trong vùng thoải mái, đa số động vật sau khi no bụng thì chỉ thích phơi nắng.

Con người, mặc dù đã tiến hóa cao hơn động vật, nhưng cuối cùng vẫn mang trong mình gen lười biếng. Bạn muốn khác biệt so với người khác, bạn cần phải làm những việc khác biệt. Vượt qua bản chất con người của mình, người khác xem tivi, bạn đọc sách; người khác chơi game, bạn nghiên cứu; người khác mơ mộng, bạn hành động; người khác lãng phí thời gian, bạn tận dụng thời gian.

Tuân theo bản chất con người của người khác, và chống lại bản chất con người của bản thân, bạn sẽ vượt qua được đa số những người giỏi!

4. Vấn đề = Tiền bạc

Người nghèo đều cho rằng họ muốn tiền, nhưng hãy suy nghĩ kỹ ai là người nghĩ đến việc muốn có tiền mỗi ngày? Đúng, là người ăn xin. Vì vậy ai chỉ đầu óc muốn tiền thì cũng sẽ trở thành người nghèo. Tiền chỉ là phần đền đáp tự nhiên khi bạn giúp người khác giải quyết được một vấn đề nào đó. Vì vậy, điều bạn cần không phải là tiền, mà là bạn có thể giải quyết những vấn đề nào đó cho ai đó? Khi bạn tìm ra được vấn đề bạn có thể giúp người khác giải quyết thì người ta tự động sẽ đưa tiền cho bạn.

Jack Ma tìm ra cách làm cho không ai gặp khó khăn trong kinh doanh. Steve Jobs tìm ra cách sử dụng điện thoại để thay đổi thế giới. Chúng tôi tìm ra cách truyền bá kiến thức về bản chất con người và chiến tranh thương mại, để không ai khởi nghiệp mà lỗ vốn.

Còn bạn tìm ra được gì?

Khi bạn nhận ra rõ ràng trong đời này mình sẽ giúp người khác giải quyết vấn đề gì, cuộc đời bạn sẽ bước vào giai đoạn cao hơn. Giải quyết vấn đề nhỏ thì được đền đáp nhỏ, giải quyết vấn đề lớn thì được đền đáp lớn.

Người nghèo luôn có tư duy kiếm tiền giống như đi săn, luôn muốn chiếm lấy lợi thế của người khác, hoàn toàn trông vào may mắn, năm này qua năm khác lại phải bắt đầu từ đầu. Người giàu có tư duy trồng trọt, từng chút một gieo hạt, chăm bón, tạo ra giá trị đóng góp, trước tiên đem lại lợi ích cho người khác, sau đó tự thân mới có được lợi ích lâu dài.

Nhớ rằng: Kẻ thù lớn nhất của việc kiếm tiền chính là luôn nghĩ đến việc kiếm tiền nhanh!