

TRÍ TUỆ CƯỜNG GIẢ



MATTAMKY.COM

MỤC LỤC

Định nghĩa và Đặc điểm của Cường giả (P1).....	3
Hai Mặt của Con Người (P2).....	9
Sự thật về Bản chất Con người (P3).....	18
Sự thật về Xã hội (P4)	27
Quy luật quan hệ con người của Quỷ Cốc Tử (P5)	36
Cường giả làm chủ cảm xúc (P6)	45
Cường giả làm chủ lòng tự trọng (P7).....	55
Cường giả làm chủ vận mệnh (P8).....	68
Cường giả làm chủ nội tâm (P9).....	79
Cường giả làm chủ hạnh phúc (P10).....	89
Cách nhận biết người khác nhanh chóng (P11).....	98
Cách quan sát người khác nhanh chóng (P12).....	107
Làm thế nào để thu phục nhân tâm? (P13).....	117
Cách quản lý và sử dụng người (P14).....	124
Cách mở rộng mạng lưới quan hệ (P15).....	135
Sự thật về tư duy người nghèo (P16).....	145
Sự thật về tư duy người giàu (P17).....	154
Sự thật về việc vượt qua giai cấp (P18).....	159
Sự thật về của cải (P19).....	168
Sự thật về mạng lưới quan hệ (P20).....	176
Sự thật về nơi làm việc (P21).....	187
Sự thật về việc thoát khỏi kiếp độc thân (P22).....	196
Sự thật về quan hệ hôn nhân (P23).....	201
Sự thật về giáo dục gia đình (P24).....	208
Sự thật về mối quan hệ mẹ chồng nàng dâu (P25).....	213
Sự thật về việc đi làm thuê (P26).....	222
Sự thật về khởi nghiệp (P27).....	229
Sự thật về Douyin -TikTok (P28).....	247
Sự thật về lưu lượng truy cập (P29).....	255
Sự thật về cơ hội (P30).....	262

HỘI VIÊN MẬT TÂM KÝ

- ❑ Đọc toàn bộ kho sách của Mật Tâm Ký
- ❑ Nghe audio, sách nói, podcast không giới hạn
- ❑ Kho sách cập nhật thường xuyên, **không tính thêm phí**
- ❑ Hội viên trọn đời, **không cần gia hạn**
- ❑ Nhóm kín dành riêng cho hội viên để thảo luận

▣ *Hãy đăng ký gói hội viên để đọc sách và nghe audio không giới hạn* ▣

ĐĂNG KÝ NGAY TẠI:

▣ <https://www.mattamky.com>

ĐỊNH NGHĨA VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CƯỜNG GIẢ

Xin chào mọi người, chào mừng mọi người đến với kiến thức của Mật Tâm Ký, hãy cùng nhau nhận thức sự thật, trở thành cường giả.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



HAI MẶT CỦA CON NGƯỜI

Chào mừng mọi người đến với phần tiếp theo của Trí Tuệ Cường giả, hãy kết hợp nghe bản audio của Mật Tâm Ký để hiệu quả hơn. Khi chúng ta làm một việc gì đó mà cảm thấy rất đau khổ, thì chắc chắn là có chỗ nào đó sai rồi. Khi chúng ta cảm thấy lạc lõng và bối rối trong cuộc sống, thường là do chúng ta chưa nhìn thấy sự thật. Muốn nhìn thấy sự thật, nhất định phải nhìn thấu bản chất con người.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

