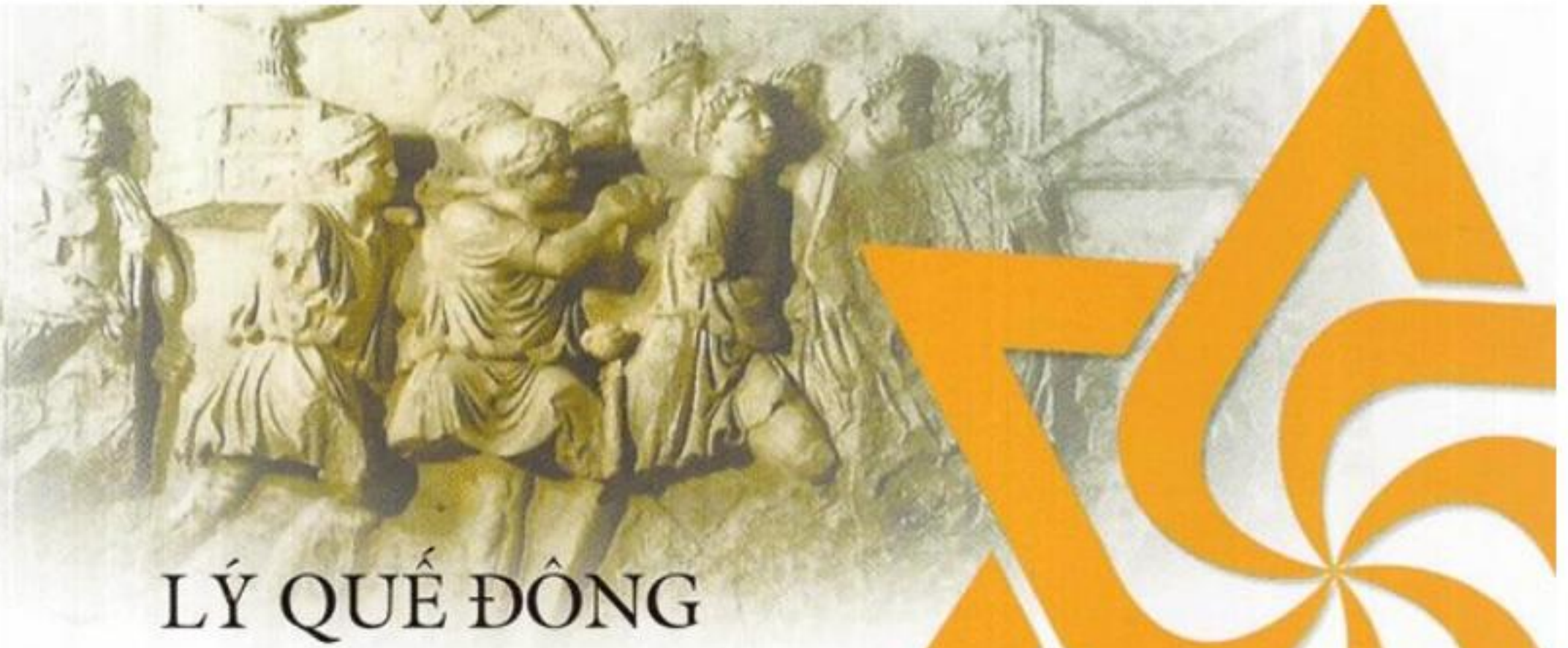




LÝ QUẾ ĐÔNG

CÁNH
CỦA

TRÍ TUỆ

CỦA NGƯỜI
DO THÁI

SACHHOC.COM



NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA

Nói đến người Do Thái, người ta thường liên tưởng tới “Trí Tuệ”; người Do Thái gần như trở thành biểu tượng của Trí Tuệ. Dân tộc Do Thái có sự cống hiến vĩ đại cho nhân loại, trong mọi lĩnh vực của cuộc sống hằng ngày chúng ta luôn thấy được những con người kiệt xuất của dân tộc Do Thái.

Người sáng lập Chủ nghĩa Cộng sản Các Mác, nhà khoa học vĩ đại Einstein, nhà tâm lý học nổi danh Freud, nhà thơ nổi tiếng Heine, tên của các nhân vật quen thuộc này chúng ta đã được biết đến từ lâu.

Trong lĩnh vực kinh tế, người Do Thái càng xuất sắc hơn: Rus Childde được mệnh danh là người tạo lập nên đế quốc lớn thứ sáu ở châu Âu, vua dầu mỏ lớn nhất ở Mỹ Jonh Rockefeller, trùm tài chính George Soros, vua truyền thông Joseph Pris, trùm tài chính phố Wall là John Pierpount Morgan...

Họ đều là những người Do Thái thành công và cũng là những người thông minh tuyệt đỉnh, tuy là những con người bình thường, nhưng họ lại tạo được những thành tích mà cả thế giới đều phải ngước nhìn. Điều gì đã giúp họ đạt được thành công như vậy?

Bí mật về sức mạnh thần kỳ của người Do Thái có mối tương quan với truyền thống giáo dục tôn giáo năm ngàn năm lịch sử. Người Do Thái có khoảng hai ngàn năm mất nước, trong thời gian dài này, họ không có Tổ quốc và phải sống lang thang khắp thế giới. Do phải chịu nhiều áp bức và mâu thuẫn dân tộc, họ học được cách sinh tồn và giành được thắng lợi trong các nguyên tắc thương nghiệp. Chúng ta khó có thể hiểu được tài năng kinh doanh mà người Do Thái có được

trong nghịch cảnh. Tuy nhiên, dù gặp nhiều khó khăn hơn so với bất kỳ dân tộc nào khác, người Do Thái vẫn thiết lập nên cơ sở thương nghiệp toàn cầu hóa làm cho thế giới phải thán phục.

Một chuyên gia từng khẳng định rằng, cơ sở của nền văn minh Do Thái có ba điểm tựa lớn: Coi văn hóa truyền thống Do Thái là chủ thể của dân tộc; coi đạo Do Thái là tín ngưỡng cộng đồng và giá trị quan của mỗi quan hệ; lấy gia đình làm cơ sở, Hội Đoàn Do Thái làm mạng lưới Xã Đoàn hạt nhân. Có lẽ chính vì vậy mà nền văn minh Do Thái trở thành cổ xưa, nó gìn giữ được tính độc lập trong khi đụng chạm với các nền văn minh khác, đồng thời lại cải tạo bản thân trong quá trình giao lưu, dung hòa với các nền văn minh khác.

Trong những chuyến đi dài, những lần di cư lớn, sự gian nan và khổ cực đã khiến người Do Thái không thể không dùng đến trí tuệ để sinh tồn. Họ nghĩ rằng, của cải có thể mất đi nhưng trí tuệ và tri thức thì không bao giờ mất, tri thức quan trọng hơn tài sản mà trí tuệ thì càng quan trọng hơn so với tri thức.

Quyển sách này nói về các lĩnh vực như sự sinh tồn, cách ứng xử trong cuộc sống, sinh hoạt, học tập, kinh doanh và tài sản... của dân tộc Do Thái và bí quyết thành công của người Do Thái thông qua các câu chuyện sinh động dễ hiểu. Có thể nói, đây là quyển sách quý nói về trí tuệ của người Do Thái, các bậc cha mẹ có thể tiếp thu được chân lý giáo dục con cái, người trẻ tuổi có thể hiểu rõ và biết cách ứng xử trong cuộc sống, người kinh doanh có thể thu hoạch được bí quyết thành công.

Trải qua nhiều sóng gió của lịch sử, người Do Thái mang bên mình trọng trách không để lịch sử bị thương lặp lại. Những khổ đau đã qua chính là bài học cho tương lai, vì vậy mà người Do Thái mang sứ mệnh này truyền đạt lại cho đời sau, đem tất cả những trí tuệ sinh tồn truyền cho đời sau.

Chương I

TRÍ TUỆ SINH TỒN



KHÔNG CÓ KẺ YẾU TUYỆT ĐỐI

Người Do Thái cho rằng, con người rất nhỏ bé, dễ sai lầm và phạm tội. “Ngày chuộc tội” là ngày lễ trọng đại của Do Thái giáo. Thực chất, ngày lễ này đã cho ta thấy rằng, người Do Thái thừa nhận con người là yếu đuối. Trong ngày lễ này, người Do Thái không ăn gì, chỉ cầu nguyện sám hối cả ngày; tuy nhiên, việc cường điệu sự yếu đuối cũng là ưu thế của chính họ. Trong cuộc sống xã hội, không có kẻ yếu tuyệt đối. Có một câu chuyện nói đến cái nhìn ban đầu về kẻ yếu và kẻ mạnh trong trí tuệ của người Do Thái.

Một chú hươu rừng do vô ý bị lạc khỏi bầy, chẳng may bị một con hổ đói phát hiện. Hổ len lỏi dọc theo các bụi cây rồi từ từ lại gần phía sau con mồi. Lúc này, chú hươu vẫn chưa hay biết gì, đột nhiên hổ vọt ra như tên bắn. Chú hươu bây giờ mới thấy được nguy hiểm đang cận kề, theo bản năng nó tránh ngay những đòn tấn công của con hổ. Tấn công hụt, hổ liền quay đầu lại thì chú hươu đã co giò bỏ chạy và phóng thật nhanh, trốn vào những bụi cây rậm rạp. Hổ lục soát bên ngoài một lát rồi gầm lên mấy tiếng và bước về phía ngọn đồi của nó.

Con hổ là chúa sơn lâm, nhiều loài vật không phải là đối thủ của nó. Một số loài vật nhìn thấy hổ thì chỉ biết nằm xuống chờ chết.

Thế nhưng, có lúc hổ cũng không bắt được hươu! So với hổ, chú hươu là kẻ yếu; ngoài chú hươu rừng, trên thảo nguyên còn rất nhiều kẻ yếu khác, tuy nhiên những con vật nhỏ bé này vẫn có thể sinh tồn. Có thể thấy trong thế giới động vật không có kẻ mạnh hay kẻ yếu tuyệt đối nào, nếu có thì chỉ là tương đối. Đây là một sự cân bằng trong sinh thái, ta có thể nói như sau: Trong thế giới loài vật, kẻ yếu cũng có một khoảng trời dành riêng cho chúng!

Tương tự, thế giới con người cũng không có kẻ yếu tuyệt đối. Trong môn điền kinh người chạy nhanh là kẻ mạnh; trong thi cử, người đạt điểm cao là kẻ mạnh! Nhưng kẻ mạnh trong môn điền kinh không hẳn là kẻ mạnh trong thi cử, người đạt điểm cao trong thi cử lại không hẳn là kẻ mạnh trên thương trường! Chính vì điều đó mà cái gọi là “mạnh thắng yếu loại” chỉ nêu ra một phần nào đó của sự thật chứ không phải là chân lý, người hiểu sai về câu này cũng như tự nhận mình là kẻ yếu đuối, vậy thì suốt đời không có ngày vươn lên được.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Bi kịch diễn ra là do ta không hiểu được điểm mạnh, điểm yếu của chính mình và của người khác và không biết cách nào để lẩn tránh nó.



KHÔNG NÊN QUÁ COI TRỌNG UY QUYỀN

Moses là một nhà lãnh đạo vĩ đại trong lịch sử Do Thái. Người Do Thái đánh giá Moses rất cao quý, nhưng lại không xem ông là thần tượng. Chính vì tư tưởng này, người Do Thái thường suy nghĩ vấn đề khác với lẽ thường. Cũng vì dám có những suy nghĩ khác thường nên rất nhiều nhân vật Do Thái đã từng bước đẩy mạnh nền văn minh của nhân loại ngày càng tiến bộ hơn.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Một khi bước vào thế giới phục tùng mù quáng thì ta đã không còn là người tự do nữa.



KHÔNG NGỪNG CỐ GẮNG

Cho tới ngày nay, người Do Thái vẫn giữ gìn bản sắc dân tộc và có sức thu hút kỳ lạ. Từ hàng ngàn năm qua, người Do Thái tài giỏi xuất hiện khắp thế giới. “Không ngừng cố gắng” là ưu điểm truyền thống của người Do Thái. Khi gặp khó khăn hay vấp ngã, họ cũng không lùi bước, cho dù bị đàn áp và giết hại cũng không thể cản đường tiến tới của họ. Tinh thần “Không ngừng cố gắng” là phép màu thúc đẩy ta đạt được thành công và tiến bộ nhanh hơn, là phương pháp giành chiến thắng trên phương diện sinh tồn của người Do Thái.

Chú ốc sên nhỏ bò đến bên mẹ hỏi: “Mẹ ơi, tại sao chúng ta phải mang trên mình cái vỏ vừa cứng vừa nặng thế này?”.

Ốc sên mẹ âu yếm nói: “Con ngốc thật, bởi vì cơ thể chúng ta không có xương sống nâng đỡ,

chỉ có thể bò nhưng lại không thể bò nhanh được. Vì vậy, chúng ta cần có cái vỏ này để bảo vệ chính mình đó!”.

Ốc sên nhỏ vẫn không hiểu: “Vậy tại sao chị Tằm cũng không có xương sống và bò không nhanh mà không phải mang cái vỏ cứng và nặng như chúng ta?”.

Ốc mẹ trả lời: “Bởi vì chị Tằm có thể biến thành bướm, lúc đó bầu trời sẽ bảo vệ chị ấy con à!”.

Chú sên nhỏ vẫn không hiểu rõ vấn đề và hỏi tiếp: “Vậy tại sao em Giun đất cũng không có xương và không thể biến thành bướm lại không phải mang cái vỏ cứng nặng này hả mẹ?”.

Ốc mẹ vẫn kiên nhẫn trả lời: “Điều này thì..., bởi vì Giun đất biết chui xuống đất, lòng đất sẽ bảo vệ Giun đất!”.

Ốc sên nhỏ nghe đến đây liền khóc òa lên: “Mẹ ơi, chúng ta thật tội nghiệp, bầu trời và lòng đất đều không bảo vệ chúng ta!”.

Ốc mẹ mỉm cười an ủi con mình: “Con à! Chính vì vậy mà chúng ta có cái vỏ sên này đây! Chúng ta không nhờ trời mà cũng không nhờ đất, chúng ta phải tự mình bảo vệ bản thân”.

Cuối cùng, chú sên nhỏ đã hiểu được sự việc. Con người cũng nên giống chú sên nhỏ trong câu chuyện, cho dù trong

hoàn cảnh an nhàn hay gian khổ cũng nên dựa vào chính mình.

Tinh thần “Không ngừng cố gắng” cũng có thể làm cho sự tự tin và sức mạnh tiềm tàng của mình được phát huy. Nếu lấy sức mạnh này làm mục tiêu phấn đấu thì ta có thể vượt qua được khó khăn. Ngược lại, nếu không có tinh thần này sẽ dễ dàng bị quan, ức chế tư duy và tiềm năng của chính mình, như vậy thì sự thành công sẽ ngày càng xa rời chúng ta mà thôi.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Dựa vào tinh thần “không ngừng vươn lên” để rèn luyện và vượt khó có thể làm cho người bình thường làm nên sự nghiệp phi thường.



CHỦ ĐỘNG MỞ RA CÁNH CỬA CUỘC SỐNG

Người Do Thái cho rằng, ba thứ không thể sử dụng quá nhiều là: men làm bánh mì, muối và sự do dự.

Bánh mì cho quá nhiều men sẽ bị chua. Thức ăn nêm nhiều muối quá thì sẽ mặn. Quá do dự sẽ dễ đánh mất cơ hội đấu tranh và dễ bị tiêu diệt.

Do dự là vì sợ thất bại - sự thất bại khiến cho con người thận trọng và lo xa hơn. Biểu hiện của sự do dự là viện nhiều lý do để trì hoãn hành động, nhưng như vậy sẽ bị vượt mất cơ hội. Ngồi nói miệng thà rằng đứng lên hành động, có hành động thì sự việc mới có thể thay đổi. Người Do Thái lưu truyền một chuyện như sau:

Có một cô bé bốn tuổi, một hôm ra ngoài chơi bỗng phát hiện một tổ chim bị gió thổi từ

trên cây xuống đất, trong tổ chim có một chú chim non đang kêu riu rít vì đói. Thế là cô bé quyết định mang chú chim về nuôi.

Về đến trước cửa nhà, cô bé chợt nhớ ra là mẹ không cho phép mình nuôi động vật nhỏ trong nhà. Thế là cô bé nhẹ nhàng đặt chú chim sỏ trước nhà, chạy vào nhà xin phép mẹ. Thấy con gái nài nỉ tội nghiệp quá, người mẹ cũng phá lệ cho phép.

Cô bé hớn hờ chạy ra cửa nhưng chú chim non đã không còn ở đó nữa, chỉ thấy một con mèo đen đang liếm mép như vừa ăn cái gì đó mà vẫn chưa đã thèm.

Cô bé vì chuyện đó mà buồn rất lâu. Nhưng từ đó đã để lại cho cô bé một bài học đáng nhớ: Khi ta đã quyết định một chuyện gì đó thì không nên do dự suy tính quá nhiều.

Câu chuyện tuy đơn giản nhưng đã để lại cho ta một cảm giác xót xa! Một số người thường không có tính quyết đoán mà cần người khác thúc giục. Nhiều khi không phải vì họ thiếu quả quyết mà là vì họ hay trề nải công việc. Muốn thấy rõ vấn đề khó khăn ta cần có kỹ năng khéo léo, để tránh sự khó khăn, ta lại

càng phải khéo léo hơn. Nhưng lại có một số người tuyệt đối không bị bất kỳ sự việc nào cản trở. Họ có sự quyết đoán sáng suốt và quyết tâm cứng rắn. Họ dùng trí tuệ để tìm cơ hội thành công, dùng nghị lực quả đoán để đạt được thành công. Đừng nên do dự mà đánh mất cơ hội hiếm có để rồi sau này phải hối hận.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Cánh cửa của cuộc sống không phải là tự động, nếu ta không chủ động đẩy ra thì nó sẽ mãi mãi đóng kín.



NĂM BẮT MỤC TIÊU GẦN NHẤT CỦA BẠN

Trí tuệ mệnh mông rộng lớn, đừng nên lưu lạc không phương hướng và tránh lãng phí thời gian có hạn của mình. Mỗi con người đều phải định sẵn cho mình một mục tiêu để phấn đấu, tận dụng hết tinh thần có hạn của mình, căn cứ vào sự cần thiết của mục tiêu mà học tập.

Một trận lũ lớn quét qua một thôn làng nhỏ, khiến nhiều người bị thiệt mạng. Một gia đình có ba người cũng là nạn nhân của trận thiên tai này, người chồng đã cứu được vợ nhưng đứa con mười tuổi của họ thì bị chết chìm. Mọi người đều cảm thấy rất thương xót trước hoàn cảnh đáng thương của gia đình họ. Nhưng một số người lại hoài nghi sự lựa chọn cứu người của người chồng. Trong trận hồng thủy, người chồng cứu được vợ mình nhưng

lại bỏ rơi đứa con. Chẳng lẽ khi tai họa đến thì đứa con là đối tượng phải hi sinh sao? Chủ đề này đã trở thành nội dung chính trong cuộc tranh luận của dân làng.

Một người từ xa đến đi ngang qua ngôi làng nghe được chuyện này và muốn tìm hiểu. Anh ta muốn biết nếu người chồng chỉ có thể cứu sống một người thì ông ta nên cứu người vợ hay đứa con thôi? Người vợ và đứa con, ai quan trọng hơn? Thế là anh ta tìm đến người chồng.

Người chồng kể lại sự việc trong hồi ức đau khổ: Lúc đó tôi thật sự không kịp suy nghĩ nhiều nữa. Khi cơn lũ tới thì vợ tôi đang ở bên tôi nên tôi nắm chặt tay vợ và liều mạng bơi lên ngọn đồi. Khi tôi quay trở lại thì đã không thấy đứa con đâu nữa.

“Xin anh đừng đau lòng nữa, cho dù như thế nào thì anh cũng đã cứu được vợ mình trong cơn lũ”. Đó là câu cuối cùng mà người khách phương xa nói với người chồng.

Sự lựa chọn của nhân vật chính trong câu chuyện là rất đúng, thà cứu được một người còn hơn mất đi cả hai. Đối diện với cơn lũ, điều duy nhất người chồng có thể làm là nắm chặt tay người vợ gần mình nhất. Đây là điều thực tế, sáng suốt và

hiệu quả nhất. Nếu người chồng bỏ mặc vợ để đi cứu đứa con thì có khả năng không cứu được người nào cả. Quá tham vọng và thiếu thực tế là mục tiêu không có giá trị của con người. Chỉ có nắm bắt mục tiêu gần nhất mới có hiệu quả. Chính vì nhiều người Do Thái biết tập trung sức mạnh và thời gian có hạn của cuộc sống để đánh hạ từng mục tiêu, từ đó đạt được thành công, đây mới chính là trí tuệ vĩnh hằng.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Xác lập một mục tiêu cần phải kết hợp thực tế cá nhân và hoàn cảnh, rồi đặt nó vào vị trí mà khả năng cho phép.



THẾ GIỚI BẮT ĐẦU TỪ BƯỚC CHÂN

Chuyện lớn thường bắt nguồn từ những chuyện nhỏ. Bạn nên bắt tay vào những chuyện nhỏ trước, cuối cùng mới có thể nắm bắt được cục diện.

Một người muốn biết bầu trời được bắt đầu từ đâu. Đầu tiên, anh ta gặp một chú Kiến và hỏi: “Bầu trời được bắt đầu từ đâu thế?”.

Kiến trả lời: “Bầu trời được bắt đầu từ đôi giày cao của anh trở lên đấy!”.

Anh ta tiếp tục đi và gặp một bác Sơn Dương, anh ta hỏi: “Bầu trời được bắt đầu từ đâu thế?”.

Bác Sơn Dương liền trả lời: “Bầu trời được bắt đầu từ nơi đồng cỏ biến mất trở lên đấy!”.

Cuối cùng, anh ta gặp được một ông lão râu tóc bạc phơ và hỏi ông: “Bầu trời được bắt đầu từ nơi nào vậy ông?”.

Ông lão nói: “Bầu trời được bắt đầu từ bàn chân của con trở lên đấy!”.

Bầu trời được bắt đầu từ dưới chân bạn, thế giới cũng vậy. Thế giới được bắt đầu từ mỗi con người, vì vậy mà bạn tuyệt đối không nên nói: Tôi làm gì có sức mạnh thay đổi thế giới này chứ? Tôi hoàn toàn không có khả năng làm chuyện này! Đôi khi, bạn phải đối diện với nhiều công việc phải hoàn thành, tưởng chừng như rất khó khăn, nhưng đừng sợ, chỉ cần bạn chú tâm, thực hiện từng bước từ từ theo tuần tự là được.

Chần chừ do dự là vì bạn lười nhác và thiếu tự tin. Vì có suy nghĩ này mà bạn hoài nghi năng lực của mình và không dám hành động. Nếu bạn vẫn dậm chân tại chỗ thì sau một thời gian bạn sẽ thấy mọi người đều ở phía trước

bạn. Có thể bạn sẽ hỏi: Họ đã làm điều đó như thế nào? Họ có phương pháp nào nhanh gọn hay có đường tắt? Đáp án là: Không có phương pháp nào cả, chỉ là họ đã bước đi từng bước vững vàng! Chịu khó đi từng bước,

tích lũy thành quả đã đạt được, kết hợp với nhau, bạn sẽ phát hiện không có nhiệm vụ nào không thể hoàn thành, chỉ là thời gian thực hiện hơi dài. Cho dù hành trình có dài đến đâu, cuối cùng bạn cũng sẽ thành công.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Nơi bạn đứng chính là trung tâm của thế giới, không nên mơ cao mà quên để ý đến hoa hồng nở rộ trước cửa sổ.



KHÔNG SỢ THẤT BẠI

Người Do Thái cho rằng, mọi thứ đều có ích, sự việc tốt hay xấu đều do con người chuyển đổi và biến hóa. Cái tốt không tuyệt đối là tốt, nhất định sẽ có một số khuyết điểm; cái xấu cũng không tuyệt đối là xấu, nó cũng có lợi ích sử dụng đặc thù. Hoàn cảnh tốt hay xấu, thất bại và chiến thắng cũng vậy. Mỗi người đều có thể phát huy khả năng của mình, quan trọng là bản thân có cố gắng hay không.

Một người nông dân đang khom lưng cắt cỏ trong vườn dưới ánh nắng chói chang, người ông ướt đầm mồ hôi, những giọt mồ hôi chảy dài trên gò má, nhỏ xuống đất. “Những đám cỏ dại thật đáng ghét, nếu khu vườn nhà ta mà không có đám cỏ này thì sẽ rất đẹp, tại sao ông trời lại

tạo ra cỏ dại phá hỏng khu vườn của mình thế?”, bác nông dân cần nhần.

Một đám cỏ nhỏ vừa bị xới lên bình thản nói với bác nông dân: “Bác nói chúng tôi đáng ghét, có thể bác chưa bao giờ nghĩ đến chúng tôi cũng rất có ích đấy. Bác hãy nghe tôi nói câu này, chúng tôi làm rễ đâm xuống đất xem như là xới đất bên trong rồi, khi bác nhổ chúng tôi lên thì đất đã được xới. Ngoài ra, khi trời mưa, chúng tôi đã làm cho đất không bị nước mưa cuốn đi, trời hạn thì chúng tôi có thể cản được gió mạnh không thổi bay cát bụi. Chúng tôi là vệ binh bảo vệ khu vườn giùm bác, nếu không có chúng tôi thì bác không thể trồng và ngắm hoa thỏa thích. Bởi vì đất cát có thể bị nước mưa cuốn đi và gió lớn thổi

bay... Vì vậy, chúng tôi hi vọng, ngoài việc thưởng thức hoa nở rộ, bác hãy nhớ tới lợi ích của chúng tôi!”.

Bác nông dân thấy lời nói của đám cỏ này cũng có lý. Từ đó về sau, bác nông dân không còn dám coi thường bất kỳ thứ gì nữa.

Người Do Thái không những kỉ niệm ngày thắng lợi mà còn kỉ niệm ngày bại trận bị áp bức và lãng nhục, vì họ tin một điều: Chỉ cần bạn nhớ đến ngày thất bại thì sẽ khiến bạn có sức mạnh to lớn. Ngày lễ lớn nhất của người Do Thái là lễ “vượt qua”. Đây chính là ngày kỉ niệm người Do Thái vượt Hồng Hải trở về với dân tộc. Lễ “vượt qua” chính là để cho toàn dân Do Thái tưởng nhớ đến tổ tiên, nói ra sự gian khổ, chúc mừng vì họ đã được thượng đế chiếu cố thoát ra khỏi Ai Cập, từ đó thoát khỏi ách nô lệ tiến đến những ngày tự do. Người Do Thái cho rằng càng gặp nhiều gian nan khổ cực và càng thua trận nhiều thì càng

cứng rắn hơn. Trong ngày lễ “vượt qua”, họ ăn rau đắng và bánh mì chưa lên men để nhớ lại những ngày tháng gian khổ. Cuộc sống có lúc thành công và có lúc thất bại đó là điều tất yếu, hầu hết người Do Thái đối diện với thất bại đều có sự nhẫn nại và thái độ chấp nhận. Người Do Thái cho rằng, một người chìm đắm trong sự ngọt ngào của thành công mà quên đi cái đắng cay của thất bại thì sẽ có ngày phải nếm trái đắng của thất bại lần nữa. Bởi vì sự thành công sẽ khiến cho ta bay bổng và tự mãn; chỉ có thất bại mới làm cho ta phấn đấu tiến lên. Người Do Thái khi đối mặt với thất bại và khó khăn đã thiết lập nguyên tắc nhẫn nại để chiến thắng với thái độ đúng đắn, không sợ thất bại hướng đến mục tiêu phía trước, rút kinh nghiệm sai sót một cách linh động. Khi gặp thất bại không nên chán nản mà phải kiên nhẫn và có ý chí. Khi nhận thấy con đường này đi không được thì nên tìm một con đường khác, tùy cơ ứng biến để

thích ứng với thời đại. Người Do cơ và mượn tình thế để chờ đợi
Thái có sở trường nắm bắt thời thời cơ.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Thượng đế đã khiến ta thương tích đầy
mình nhưng cũng có thể chữa khỏi cho ta;
Thượng đế cho ta roi vọt bởi vì ngài muốn
bằng bó cho ta.*



CHỀ NGỰ TÂM TRẠNG

Trong thánh điển “Talmud” của người Do Thái có nói rằng: Có ba thứ có thể tổn hại đến sức khỏe con người là: sự lo lắng, đi du lịch và tội ác. Và ba thứ có thể hồi phục tinh thần cho con người là: những âm thanh du dương, cảnh vật nên thơ và mùi hương thơm ngát.

Một họa sĩ đã tốn rất nhiều thời gian và tâm huyết để hoàn thành được mấy bức họa mà anh ta vô cùng tâm đắc. Mỗi ngày anh ta đều sống trong ảo tưởng rằng những tác phẩm này sẽ giúp anh thoát khỏi cuộc sống nghèo khổ. Trong một lần triển lãm tranh toàn quốc, anh ta đem các tác phẩm của mình ra tham dự nhưng không được chấp nhận mà còn bị các chuyên gia phê bình và chỉ trích.

Nhưng cuối cùng anh ta cũng bán được một bức tranh với giá

mười bảng Anh. Anh cầm số tiền ít ỏi và số tác phẩm còn lại ra về với tâm trạng ngậm ngùi đầy uất ức. Những ngày tháng còn lại, anh ta sống với tâm trạng buồn chán và đầy phần nộ, rồi anh bị bệnh nặng và rời khỏi cuộc đời mang theo bao nỗi thất vọng.

Người họa sĩ này vì quá nhạy cảm với những lời phê bình của người khác mà chết trong tâm trạng uất hận. Tuy sự uất hận không đủ để giết chết một con người nhưng nó có ảnh hưởng rất ghê gớm. Một cơn phần nộ sẽ làm ta ăn không ngon ngủ không yên, làm cho con người rối loạn tinh thần, thậm chí còn làm mất cả lý trí và đạo đức. Vì thế, cho dù trong cuộc sống ta có gặp nỗi bất hạnh lớn như thế nào đi nữa, cũng đừng để mình chìm ngập trong đau khổ. Tâm trạng thoải

mái sẽ giúp chúng ta sống vui vẻ và sống thọ hơn; sự đố kị và phần nộ sẽ làm ta giảm thọ, sự lo lắng khiến ta già đi trước tuổi.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Sự phần nộ và lo âu không những khiến ta nản chí và ủ rũ mà còn có thể khiến ta mất mạng.



KHÔNG NÊN LO LẮNG TRIỀN MIÊN

Trong cuộc sống hàng ngày, các nhân tố thường ảnh hưởng đến sinh hoạt của chúng ta là: kinh hãi, dè dặt, nhu nhược và nhát gan. Chính vì thế, kẻ thù lớn nhất của đời ta là chính mình. Chúng ta khó có thể khắc phục được các nhân tố này vì chúng đều đến từ dục vọng và tính cách của mỗi người. Một vị Giáo sĩ nói với mọi người rằng: “Chuyện có thể xảy ra hôm nay chúng ta còn chưa biết được thì vì sao chúng ta lại phải phiền não về chuyện ngày mai?”.

Steven có mượn một số tiền của Daniel, ngày mai là đến hạn trả. Nhưng Steven đang sạch túi một đồng cũng không có. “Ngày mai làm sao để trả nợ đây?”. Đầu óc anh rối tung, không biết ngày mai phải giải thích như thế nào với Daniel. Nằm trên giường, anh không ngủ được, cứ

trần trọc mãi. Cuối cùng anh bước xuống và đi qua đi lại bên cạnh giường, mệt rồi lại ngồi xuống cái ghế. Anh ta suy đi nghĩ lại vẫn không tìm ra lý do. Lúc này vợ Steven bỗng lên tiếng: “Vì số tiền này, người ngủ không được nên là Daniel chứ?”. Steven đột nhiên ngộ ra, bèn leo lên giường yên tâm ngủ một giấc tới sáng.

Steven cuối cùng cũng ngộ ra đạo lý: vì chuyện chưa xảy ra mà lo âu là sự không cần thiết. Để đấu tranh với bệnh tật có hiệu quả nhất không phải là giết chết con vi trùng hay độc tố một cách tiêu cực mà phải tích cực tìm biện pháp tăng cường sức khỏe của mình. Cùng một đạo lý đó, cái cân của sự sống thường bấp bênh không vững ở giữa hai cực hi vọng và tuyệt vọng, chỉ có tăng thêm niềm hi vọng thì cán cân

mới nghiêng về hướng có lợi cho ta. Đấu tranh với sự tuyệt vọng chỉ bằng bảo vệ niềm hi vọng.

Cuộc sống có ba cánh cửa riêng biệt để ta đi qua là quá khứ, hiện tại và tương lai. Ta không thể đóng bất kỳ một cánh cửa nào, phải lấy kinh nghiệm của quá khứ, nắm bắt hiện tại

và tạo ra tương lai. Đó chính là mục tiêu thực tế trong cuộc sống của con người. Sự việc đã xảy ra trong quá khứ thì không thể thay đổi, vì muốn bù đắp cho quá khứ nên mới có hiện tại và tương lai, chỉ khi bản thân không mất đi niềm tin thì mới có thể tạo ra cuộc sống tương lai tốt đẹp.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Không nên lo âu triền miên, nên giữ lấy niềm tin mà sống một cách mạnh mẽ.



THOÁT KHỎI VÒNG XOAY CUỘC SỐNG

Thánh điển “Talmud” là suối nguồn trí tuệ của dân tộc Do Thái, trong đó có câu: *Vượt qua người khác chưa thể gọi là siêu việt; vượt qua chính mình mới thật sự là siêu việt.* Một thực nghiệm đơn giản liên quan đến con Bọ Chết đã nói rõ triết lý này.

Có một con Bọ Chết ở trong bình, khi chưa đóng nắp bình nó có thể dễ dàng nhảy ra khỏi bình. Sau khi đập nắp bình lại, mỗi lần nó nhảy lên đều đụng phải cái nắp. Qua một thời gian dài, nó thông minh hẳn lên, vì không muốn đụng trúng cái nắp, nó không nhảy cao như trước nữa. Nhưng có một chuyện đáng buồn là khi cái nắp không còn thì nó không thể nhảy cao được như trước kia nữa, mãi mãi không nhảy ra khỏi bình được, vì nó đã tập thành thói quen...

Một số người cũng giống con Bọ Chết này, chỉ biết dừng lại sống trong vòng xoay của cuộc sống mà không chịu thoát ra. Chúng ta phải biết sáng tạo thì cuộc sống mới có thể đổi mới. Mỗi người chúng ta đều có thói xấu, chỉ có bỏ đi tật xấu thì mới có thể có được sức sáng tạo. Chúng ta không thể vượt qua chính mình thì sao có thể vượt qua người khác? Con người nên thường xuyên suy tính sự việc mới nếu không thì chẳng khác gì cái máy. Người hay tư duy có thể mở mang tầm nhìn của chính mình, chỉ có tổng hợp chúng lại mới có thể phát sinh tư duy mới và sức quan sát. Mỗi người đều có sức sáng tạo bẩm sinh, nhưng chỉ có một số người có thể phát huy được. Nhiều người vì lười nhác mà làm uổng phí tài năng này.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Vượt qua người khác chưa thể gọi là siêu việt; vượt qua chính mình mới thật sự là siêu việt.



CHUYỂN ĐỔI TƯ DUY

Yếu tố cơ bản của tư duy nghịch hướng chính là phân biệt được trọng điểm của từng giai đoạn. Có như vậy thì bạn mới có thể phân biệt được rõ ràng mục tiêu lâu dài và mục tiêu ngắn hạn, sau đó tiếp tục ứng dụng tư duy nghịch hướng vào từng mục tiêu. Ví dụ: nếu bạn nói đến bốn mươi tuổi sẽ trở thành một chính khách thì đó là điều không thể. Mục tiêu này quá xa vời, tư duy nghịch hướng không thể nào phát huy hiệu quả được. Bạn phải hướng đến mục tiêu cụ thể, thực tế. Bạn muốn tạo lập tên tuổi cho mình như thế nào? Bạn muốn cống hiến cho đất nước như thế nào? Trong công việc, bạn muốn sở hữu những kinh nghiệm gì? Bạn muốn làm việc ở đâu? Muốn làm việc chung với những người nào? Đáp án của các câu hỏi trên sẽ làm sáng tỏ tư duy nghịch

hướng. Cùng với việc suy nghĩ những vấn đề trên, bạn phải chia mục tiêu lâu dài ra thành các mục đích rõ ràng. Mục đích càng rõ ràng thì tư duy nghịch hướng sẽ càng hiệu quả và hạn chế lãng phí thời gian.

Năm thí sinh tham gia một cuộc thi trí tuệ, ban tổ chức đưa năm thí sinh này đến trước năm căn phòng và nói: “Bây giờ các vị mỗi người vào một phòng, ngoài phòng có người giữ cửa. Ai có thể nói một câu mà khiến người giữ cửa thả ra thì người đó thắng cuộc. Nhưng có hai điều kiện: “Một là không được tông cửa ra; hai là khi ra được rồi cũng không để người giữ cửa đi theo mình”. Sau đó năm thí sinh mỗi người đi vào mỗi phòng để suy nghĩ làm cách nào chỉ nói một câu mà cảnh vệ cho phép mình ra khỏi phòng. Ba tiếng đồng hồ trôi qua,

không một người nào lên tiếng. Bỗng có một người tỏ ra rất hổ thẹn nói nhỏ với người giữ cửa: “Cuộc thi này khó quá, tôi không muốn tham gia nữa, xin anh cho tôi ra ngoài đi!”. Người cảnh vệ nghe vậy liền mở cửa phòng cho anh ra ngoài. Cảnh vệ nhìn thấy người này đang thi mà rút lui, đi về với tâm trạng chán chường, chỉ biết nhìn theo lắc đầu. Sau một lúc, thí sinh nọ quay lại, đến gặp Ban tổ chức để nhận giải.

Nhân vật chính trong truyện này đã vận dụng tư duy nghịch hướng, lấy lui để tiến và dễ dàng thắng cuộc, xứng danh là “người thông minh nhất”. Trong nhiều tình huống, nếu ta cứ suy nghĩ vấn đề theo một đường thẳng thì vấn đề có thể sẽ không được giải quyết một cách tốt nhất, nhưng nếu ta suy nghĩ theo góc độ ngược lại thì vấn đề có thể sẽ được giải quyết một cách dễ dàng.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Đảo ngược lối tư duy thì thành công sẽ ở một ngã rẽ nào đó.



CẦN MẮN SẼ DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

Người Do Thái cho rằng, cần mẫn và thành công thường bổ sung cho nhau. Người cần mẫn thường đạt được thành công, còn người lười biếng thì hiếm khi thành công. Người Do Thái cho rằng, phía sau sự thành công là một nỗi vất vả. Thời nguyên thủy, người Do Thái muốn có được lửa đã phải tốn rất nhiều thời gian để làm nóng gỗ hoặc đá; muốn ăn trái cây thì phải leo lên cây cao để hái. Trong mắt người Do Thái, người lười biếng sẽ không làm được gì cả. Nói đến sự cần mẫn, người Do Thái có một câu chuyện như sau:

Một ông già dùng cái mai sắt đào hố để trồng cây sung. Đúng lúc đó, nhà Vua đi ngang qua và hỏi: “Ông nghĩ rằng ông còn có thể ăn được trái sung sao?”.

Ông lão trả lời: “Nếu khi cây kết trái mà tôi không còn sống nữa thì ít nhất con tôi vẫn có thể ăn được những trái sung tươi ngon này, nếu tôi có làm gì sai thì thượng đế sẽ ban đặc ân cho tôi vì tính cần mẫn của tôi!”.

Nhà vua nói với ông lão: “Nếu ông thật sự được thượng đế ban đặc ân mà ăn được trái của cây này thì xin ông hãy tặng cho tôi một ít, vì tôi cũng rất thích ăn quả sung!”.

Ba năm trôi qua, cây sung đã kết trái sum suê. Ông lão đem một rổ đầy trái sung dâng lên đức Vua. Nhà Vua đổ những trái sung ra và đổ đầy vàng vào rổ của ông lão. Ông lão ngơ ngác hỏi: “Ngài muốn cho một người Do Thái già nhiều vinh dự như vậy sao?”

Nhà vua đáp rằng: “Tạo hóa đã cho người cần cù vinh dự,

chẳng lẽ ta lại không thể làm chuyện tương tự sao?”.

Ông lão về đến nhà liền nói với vợ mình là: “Nhà vua rất thích ăn quả sung, tôi đem đến cho Ngài thì Ngài đã ban cho tôi rất nhiều vàng!”.

Bà vợ nghe chồng nói như vậy thì mừng rỡ. Hôm sau, bà lão liền đi mua một rổ sung đem đến dâng cho nhà Vua xin ngài đổi vàng cho bà. Nhà vua tức giận hất cả rổ sung vào mặt bà và hầm hầm nói: “Ta chỉ ban thưởng cho người cần mẫn, còn người đầu cơ kiếm chác như bà thì chỉ nhận được sự trừng phạt mà thôi”. Rồi nhà vua sai lính đánh cho bà ta mấy chục roi.

Tuy sự cần cù chưa chắc có thể đạt được thành công, nhưng nếu chúng ta cần mẫn làm việc thì có thể đạt được thành công lớn nhất. Tính cần mẫn và lười biếng không phải là bẩm sinh mà do thói quen. Ngoài ra, hoàn cảnh giáo dục gia đình trong thời thơ ấu cũng có sự ảnh hưởng rất lớn. Sự cần mẫn có hai loại: Một là

do tác động của ngoại lực, hai là tính cần mẫn vốn có của chính mình. Trong thời buổi nghèo khổ, người Do Thái phải làm việc lâu dài trong hoàn cảnh rất khó khăn để duy trì cuộc sống. Họ cho rằng đó chính là sự cần mẫn tự nguyện. Khi làm nô lệ ở Ai Cập, người Do Thái từng có thời gian dài làm việc trên đồng ruộng, nhưng công việc nô dịch này không cải thiện được cuộc sống cho họ, bởi vì sự tận lực này là do bị ép buộc. Người cần mẫn khi bị ngoại lực tác dụng thì sẽ không phát huy được hiệu quả, bởi vì khi không còn sự tác động của ngoại lực thì sự cần mẫn cũng sẽ không còn tồn tại. Sự cần cù tự nguyện sẽ dễ phát huy được sức mạnh bản thân, từ đó từng bước rèn luyện chính mình. Do đó, người Do Thái cho rằng, thành công và thất bại đều do thói quen tập tính, cách sống của con người cũng do thói quen nuôi dưỡng sự cần mẫn mà ra. Vậy thì ngay từ bây giờ, bạn hãy bắt đầu rèn luyện tính cần mẫn cho mình, tập tính này sẽ có ảnh hưởng đến cả đời bạn đấy.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Khả năng thành công luôn tồn tại ở mỗi người lao động.



SỰ NGHÈO NÀN LÀ TRƯỜNG HỌC TỐT NHẤT

Dân Do Thái cũng có người ăn xin - người ăn xin còn được gọi là “ông hoàng tri thức”. Theo tập quán của tôn giáo, đi xin cũng là một nghề nghiệp chính đáng. Mặc dù vậy, nhiều người ăn xin cũng rất thích đọc sách, một số người còn thông hiểu được cả thánh điển “Talmud” và “Điển lệ Do Thái giáo”. Chính vì thế, trong “Talmud” có nói: “Xin đừng xem thường người nghèo bởi vì có rất nhiều người nghèo có học vấn đấy”. Người Do Thái có một câu chuyện dân gian dạy ta không nên xem thường người nghèo như sau:

Một nhà quý tộc không có con cái thường nói với mọi người rằng: “Nỗ lực của cả đời tôi thật là vô ích”.

Có người góp ý: “Hay là ông đem tiền đi quyên góp để giúp

cho những người nghèo giải quyết khó khăn”.

Ông ta không đồng ý nói: “Không, tiền của tôi chỉ cho những người mất đi tín ngưỡng và người hoàn toàn tuyệt vọng đối với cuộc sống này thôi”.

Một ngày nọ, ông gặp một người quần áo rách rưới bên đồng rác, đang nằm trên một chỗ rất hôi hám. Nhà quý tộc nói: “Có phải anh không còn niềm tin đối với cuộc sống này không? Vậy thì một trăm đồng này là của anh đấy”.

Người thanh niên trả lời: “Chỉ có người chết mới không còn cầu mong gì với thế giới này thôi! Tuy hiện giờ tôi rất nghèo nàn nhưng tôi tin vào Thượng đế, Ngài sẽ giúp tôi thoát khỏi cảnh khốn cùng này. Tôi không cần sự thương hại của ông đâu!”. Anh ta nói xong liền đứng dậy bỏ đi.

Nhà quý tộc quá thất vọng bèn đem tiền chôn trong nghĩa trang, vì nơi đây có rất nhiều người chết. Và chuyện đã qua mấy năm rồi, tài sản của phú ông dần dần cũng hết. Một hôm, ông đột nhiên nhớ ra là mình đã từng chôn rất nhiều tài sản trong nghĩa trang, thế là ông chạy ra nghĩa trang đào lại số tài sản của mình. Hành động của ông đã bị cảnh sát phát hiện, nghi ngờ ông là người cướp mộ liền bắt ông về gặp thị trưởng.

“Ông còn nhận ra tôi không?”, thị trưởng hỏi.

“Một nhân vật quan trọng như ngài thì làm sao tôi quen biết được”, nhà quý tộc trả lời.

Ngài thị trưởng nói: “Tôi chính là người mà ông từng cho rằng mất hết lòng tin đối với cuộc sống này đấy. Ông xem, Thượng đế đã nhớ đến tôi và cuộc đời tôi đã thay đổi rồi đó!”.

Câu chuyện này đã cho chúng ta thấy, dù ở hoàn cảnh nào đi nữa thì cũng không nên tuyệt vọng, dù ta đã từng nghèo đến không còn một đồng xu dính túi! Sự nghèo khổ là trường học tốt nhất, nó sẽ giúp ta học được những thứ tốt nhất. Một người có thời trẻ nghèo khổ cũng tốt, vì sự nghèo nàn sẽ thúc đẩy con người phấn đấu vươn lên để thành công.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Không nên khinh miệt người nghèo, vì bên trong chiếc áo rách rưới của họ cất giấu hạt ngọc của trí tuệ.



HÃY GIỮ TÂM TRẠNG ÔN HÒA

Trong thực tế, sự phát triển của xã hội là một quá trình từ đơn giản đến phức tạp, chúng ta quy tất cả về với sự đơn giản, bình thản, cũng là trả sự vật về với bản chất ban đầu của chúng. Trong cuộc sống hằng ngày, chúng ta luôn giữ tâm trạng ôn hòa cũng là một điều hạnh phúc.

Hai người đàn ông bị người ta đuổi giết bèn liều mạng chạy lên núi. Họ chạy đến bên sườn núi dốc, ở đây không có cầu, chỉ có một sợi dây thừng thông qua bờ bên kia. Thế là cả hai quyết định đu dọc theo sợi dây thừng để qua bờ bên kia. Người đàn ông thứ nhất qua nhanh như cao thủ trượt dây. Người còn lại thì vừa bám theo sợi dây vừa nhìn xuống phía dưới, bên dưới là vực sâu thăm thẳm đầy đá nhọn lởm chởm. Anh ta bắt đầu run sợ và lớn tiếng hỏi người đàn

ông thứ nhất: “Sao anh qua được vậy? Có phải anh có bí quyết gì không?”

Người đàn ông ở bờ bên kia nói: “Từ khi sinh ra tới giờ, đây là lần đầu tiên tôi đi bằng loại dây này đây, tôi cũng sợ lắm. Nếu anh hỏi tôi làm sao có thể qua đây được thì tôi chỉ có thể nói là lúc tôi nghiêng qua một bên thì tôi sẽ cố sức nghiêng mình về bên kia, dựa theo nguyên lý thăng bằng”.

Câu chuyện trên nói lên quan niệm: Chỉ có giữ được thăng bằng thì ta mới duy trì được sự sinh tồn. Biết giữ thăng bằng, không quá cực đoan chính là dùng tâm trạng bình thản để đón nhận những thách thức trước mắt chứ không phải dễ dàng đầu hàng, bỏ cuộc; làm việc gì cũng phải biết được mức độ của nó. Chúng ta không nên quá lo sợ

khi gặp khó khăn và cũng không nên quá vui mừng khi đạt được thành công. Cho dù gặp chuyện gì đi nữa thì cũng không nên quá sa đà vào sự thành công hay thất bại, hãy giữ tâm trạng bình thản ung dung trước những vấn đề gặp phải trong cuộc sống.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Cân bằng và dung hòa là một nguồn năng lực và cũng là một niềm hạnh phúc.



LÀM MỘT NGƯỜI LẠC QUAN

Đôi khi, sự thất bại là do con người suy nghĩ quá phức tạp, thiếu tích cực. Vì vậy, chỉ khi đối diện với vấn đề bằng tâm trạng thoải mái, lạc quan mới có thể tới được bến bờ thành công.

Hai nhân viên bán hàng ở Mỹ cùng được phái đến Nam Phi để quảng bá sản phẩm giấy da được sản xuất của xưởng và khai thác thị trường giấy da tại Nam Phi. Nhân viên thứ nhất khi tới Nam Phi thì phát hiện ra người dân ở đây đã quen với việc đi chân đất, không bao giờ mang giày. Anh ta thật sự lo ngại vì dân bản địa không hề mang giày thì làm gì có thị trường tiêu thụ. Đây là một loại hình tư duy tiêu cực điển hình. Sau khi phân tích, nhân viên này liền quyết định trở về Mỹ báo cáo tình hình bất lợi.

Nhưng ngược lại, nhân viên thứ hai thấy người dân ở đây không mang giày thì mừng rỡ. Bởi vì, dân bản địa không có thị trường giày thì có thể khai thác một lĩnh vực mới tại đây, thị trường trước mắt rất rộng mở. Do vậy, người này quyết định ở lại để khai thác thị trường. Dần dần, anh ta cũng giúp được cho người dân tại đây có thói quen mang giày, vì vậy đã khai thác thành công thị trường giấy da tại Nam Phi.

Câu chuyện trên muốn nói về một người có tư duy lạc quan và một người có suy nghĩ bi quan có cách hành động và kết quả thu được không giống nhau. Người lạc quan rất dễ khắc phục khó khăn, vì họ luôn tích cực tìm kiếm những giải pháp mới, có thể chuyển điều kiện bất lợi thành điều kiện có lợi

trong thời gian ngắn. Đó là về hai mặt của người lạc quan
những gì phản ánh và so sánh và người bi quan.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Sở hữu một tâm trạng lạc quan ta mới có thể tích cực đối diện với cuộc sống.



SỬA CHỮA SAI LẦM

Người Do Thái có một câu chuyện cười dân gian nói về một người thà chết cũng không chịu nhận mình sai, cụ thể như sau:

Ngày xưa có một chàng ngốc, suy nghĩ của anh không bao giờ giống người bình thường, luôn muốn thể hiện mình khác với người ta. Một lần, mấy người cùng ngồi tranh luận về vấn đề mặt trời mọc, một người nói: “Mặt trời mọc ở hướng Đông vào mỗi buổi sáng”.

Người khác nói: “Mặt trời thường lặn ở hướng Tây khi về chiều”.

Anh chàng ngốc nghe thấy liền nói: “Sai rồi, mặt trời thường mọc ở hướng Tây vào ban đêm đấy”.

Mọi người nghe vậy đều cười rộ lên, và hẹn nhau vào ban đêm đi xem mặt trời có mọc lên như

lời anh ta nói hay không. Sự thật chứng minh rằng anh ngốc này đã sai, nhưng hắn ta vẫn không chịu nhận là mình sai mà còn nói: “Chỉ có đêm nay mới thế thôi, bình thường mặt trời hay mọc ở hướng Tây vào ban đêm đấy”.

Trong thực tế cũng có rất nhiều người giống như anh chàng ngốc trong câu chuyện này. Bất kỳ sai lầm nào cũng có thể viện ra nhiều lý do, nhưng bất kỳ một lý do nào cũng không thể gạt bỏ sự tồn tại của sai lầm. Đáng sợ nhất là khi ta muốn che đậy sai lầm thứ nhất lại phạm phải sai lầm thứ hai và vì muốn che đậy sai lầm thứ hai lại tiếp tục phạm phải sai lầm thứ ba, thậm chí càng ngày càng tạo nên nhiều sai lầm hơn nữa. Trong những sự việc xảy ra xung quanh ta và nhiều bài học đáng nhớ vẫn còn chưa đủ sao? Cũng giống một kẻ

bài bạc thua đến đỏ mặt, cứ muốn thắng lại, tiền cược càng ngày càng lớn, nhưng cuối cùng cũng thua đến trắng tay. Việc chỉnh sửa sai lầm không những cần có thái độ chân thành và bình thản mà cần nhất là phải can đảm thừa nhận.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Can đảm thừa nhận sai lầm cũng là can đảm đối diện với sự thật về chính mình.



NUÔI DƯỠNG TINH THẦN ĐOÀN KẾT

Do Thái vốn chỉ là một dân tộc nhỏ bé, nhưng bằng sự đoàn kết mạnh mẽ mới có thể phát triển cho đến nay và đã trở nên lớn mạnh. Để nói rõ thêm về ý nghĩa của sự đoàn kết, truyền thuyết Do Thái có câu chuyện “Bẻ gãy tên” như sau:

Quốc vương Hy Lạp có ba người con trai đều tài giỏi, khó phân cao thấp. Nhưng họ lại cậy mình bản lĩnh cao cường nên không coi ai ra gì, cho rằng mình là tài giỏi nhất. Ba người hễ gặp mặt là đấu đá lẫn nhau, sau lưng thì nói xấu đối phương. Quốc vương thấy các con mình không hòa hợp với nhau thì rất lo lắng, ngài hiểu rõ kẻ địch sẽ lợi dụng tình trạng bất hòa này mà công kích từng người, đe dọa tới sự an nguy của quốc gia. Quốc vương luôn suy nghĩ tìm cách làm cho các con mình biết đoàn kết lẫn nhau.

Một ngày, quốc vương bị bệnh nằm liệt giường, cảm nhận được cái chết sắp đến, bèn nghĩ ra một cách. Quốc vương gọi hết các con tới trước giường bệnh, dặn dò: “Các con hãy đem một số cung tên đặt trên mặt đất”. Ba người con không hiểu gì nhưng cũng làm theo lời cha.

Quốc vương nói với người con lớn: “Con hãy lấy một cây tên bẻ gãy thử xem”.

Hoàng tử lớn cầm một cây lên chỉ bẻ nhẹ đã gãy. Quốc vương lại nói: “Bây giờ con hãy bó tất cả các cây tên còn lại rồi thử bẻ xem”.

Hoàng tử lớn lại cột hết các cây tên lại bẻ, nhưng chàng cố hết sức, đổ cả mồ hôi cũng không thể bẻ gãy bó tên. Lúc này, quốc vương mới nhẹ nhàng nói: “Các con đã thấy rõ rồi chứ,

một cây tên chỉ bẻ nhẹ cũng gãy, nhưng khi hợp lại thì cho dù có dùng sức thế nào đi nữa thì cũng không thể bẻ gãy. Anh em các con cũng vậy, nếu cứ đấu đá lẫn nhau, hành động riêng lẻ thì rất dễ bị thất bại. Chỉ khi các con liên kết với nhau, đồng tâm hợp lực mới có thể tạo ra một sức mạnh to lớn không ai sánh bằng,

chiến thắng tất cả để bảo vệ quốc gia. Đó chính là sức mạnh của sự đoàn kết!”

Các hoàng tử cuối cùng đã hiểu được nỗi khổ tâm của vua cha. Quốc vương thấy các con đã thật sự hiểu mình cảm thấy được an ủi bèn gật đầu, từ từ nhắm mắt và ra đi một cách thanh thản.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Đoàn kết một lòng, sức mạnh vô biên. Gia đình hòa thuận thì mọi chuyện đều tốt đẹp. Đối với gia đình như vậy và đạo lý đối nhân xử thế ngoài xã hội cũng phải như vậy.



TÍCH LŨY LÀ CƠ SỞ DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

Bạn có bao giờ nghĩ rằng, khi về già chúng ta vẫn sống như hiện giờ không? Thế giới này biến đổi hàng ngày, mỗi ngày đều có người mới bước vào xã hội và cũng có người bị loại trong các cuộc cạnh tranh khốc liệt. Bạn có bao giờ nghĩ rằng sẽ thay đổi tình trạng này hay không? Hy vọng câu chuyện dưới đây sẽ gợi ý cho bạn!

Có hai gia đình sống ở phía Nam và Bắc sa mạc. Do hạn hán, nước đã trở thành vấn đề sống còn của họ. Rất may là ở giữa sa mạc có một nguồn nước nhỏ. Mỗi ngày họ đều phải đến giữa vùng sa mạc để gánh nước. Hai gia đình thường gặp nhau khi ra gánh nước, qua một thời gian dài họ đã trở thành bạn tốt của nhau. Mỗi ngày họ đều hẹn nhau ra gánh nước, ngồi tán gẫu với nhau

một lúc rồi mới gánh nước về nhà. Bỗng có một ngày, người ở phía Nam không thấy người ở phía Bắc đến nguồn nước này, bèn nghĩ bụng: “Chắc là anh ta ngủ quên”. Nhưng ngày hôm sau cũng không thấy người đó đến gánh nước, rồi ngày thứ ba, ngày thứ tư... cả một tuần qua đi vẫn không thấy người phía Bắc đến gánh nước. Người phía Nam rất lo lắng không biết có xảy ra chuyện gì không, thế là anh ta thu xếp hành lý đến phía Bắc thăm bạn. Từ xa, anh ta đã thấy ống khói nhà bạn mình đang phun khói, còn thoang thoảng mùi thơm của cơm canh, không hề giống một nơi thiếu nước cả tuần!

Người phía Nam hỏi: “Cả tuần nay tôi không thấy anh ra gánh nước, chẳng lẽ anh không cần uống nước sao?”

“Tôi đương nhiên là không thể nào không uống nước trong một tuần rồi”, người phía Bắc đáp.

Nói xong, anh ta dẫn người phía Nam ra vườn sau, chỉ cho khách thấy một cái miệng giếng và nói: “Năm năm nay tôi vẫn dành thời gian để đào cái giếng này đấy! Bây giờ chúng ta còn trẻ thì có sức đi một quãng đường xa để gánh nước, nhưng khi về già thì sao? Anh có bao giờ suy nghĩ đến chuyện này chưa? Cách đây một tuần,

giếng nước của tôi bắt đầu có nước! Tuy rất vất vả nhưng từ nay về sau tôi không cần phải cực khổ đi một quãng đường xa xôi để gánh nước nữa!”

Thời gian của chúng ta là có hạn, đừng đợi đến lúc ta xuống dốc rồi mới hối hận, vì đến lúc đó thì đã muộn! Vậy thì bây giờ việc nên làm là vừa “đi gánh nước” vừa tận dụng thời gian và sức lực của mình để “đào một giếng nước sau vườn nhà mình” đi!

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Biết lo xa chính là trang bị trước cho cuộc sống sau này của chính mình.



Chương II

TRÍ TUỆ ỨNG XỬ TRONG CUỘC SỐNG



KHO BÁU CỦA CUỘC SỐNG

Lacocca là nhà doanh nghiệp nổi tiếng nhất tại Mỹ, được cho là người đã đạt đến đỉnh cao trong phương diện hoạt động xã hội. Ông rất nhạy bén trong việc quan sát người khác, ông luôn khéo léo trong giao tiếp với những người xung quanh. Trong các hoạt động xã hội, ông như cá gặp nước, đi đến đâu cũng trở thành tâm điểm chú ý của mọi người, thậm chí rất nhiều người khuyên ông ra tranh cử Tổng thống! Chẳng lẽ ông là một thiên tài đẳng cấp giống như Einstein? Hay ông có một gương mặt tuấn tú như Apolo? Không, bề ngoài của ông chỉ bình thường giống như chúng

ta mà thôi, khi ông ta rời khỏi nơi đông người thì rất khó nhận ra, nhưng sức thu hút của ông ta có được từ năng lực vượt trội trong hoạt động xã hội như: Cách nói chuyện, mỉm cười, giao tiếp, như một lực hút vô hình kéo trái tim của mỗi người ngày một gần hơn.

Năng lực hoạt động xã hội có thể giúp con người làm giàu, tạo nên “kho báu”! Câu chuyện dưới đây gợi cho ta sự làm giàu của con người.

Một phú ông sinh được mười người con trai, ông đảm bảo là khi qua đời sẽ cho mỗi người con một ngàn đô la. Nhưng rồi thời gian trôi qua, tài sản của ông dần

hao hụt, chỉ còn lại chín ngàn năm trăm đô. Ông ta đã cho chín người con đầu mỗi người một ngàn đô, rồi nói với người con út: “Cha chỉ còn năm trăm đô nhưng phải lấy ba trăm đô để làm tang lễ, nên chỉ có thể cho con hai trăm đô mà thôi. Nhưng cha có mười người bạn, cha sẽ giới thiệu cho con, như thế còn tốt hơn là có một ngàn đô đấy!”.

Phú ông giới thiệu mười người bạn cho con trai út, không lâu sau ông qua đời. Sau tang lễ, chín người con đầu tự đi kiếm sống, người con út dần dần cũng tiêu gần hết hai trăm đô của người cha quá cố để lại. Khi anh ta chỉ còn mười đô thì quyết định nhờ mười người bạn của cha mình giúp đỡ, thế là anh mời họ ăn một bữa tiệc ngon lành.

Mười người này tỏ ra rất cảm kích mà nói: “Trong các anh em, chỉ có nó nhớ đến chúng ta. Chúng ta hãy nhân từ giúp đỡ vì ý tốt của nó đối với chúng ta”.

Thế là, mỗi người họ đều cho anh một con trâu đang có mang. Trâu sinh ra nghé, anh đem nghé đi bán, dùng số tiền bán nghé để bắt đầu sự nghiệp làm ăn, không lâu sau anh trở thành một người giàu có.

Con trai út của phú ông tuy không được cha để lại một số di sản lớn, nhưng anh đã có được một tài sản vô hình lớn nhất của cha mình, đó là: Quan hệ giao tiếp. Trong nguồn vốn năng lực của con người, quan hệ giao tiếp rộng chính là tài sản quan trọng nhất, là nguồn vốn quý báu nhất của sự nghiệp.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Có mối quan hệ giao tiếp tốt chính là có vốn làm giàu, là phép màu dẫn đến thành công.



TÔN TRỌNG TÀI HOA CỦA NGƯỜI KHÁC

Nhiều người Do Thái nổi tiếng xuất thân từ nghèo khó. Helaire xuất thân là một thợ mộc, đã trở thành nhân vật xuất chúng do năng lực thực tế của bản thân. Chính vì vậy, người Do Thái coi trọng năng lực cá nhân của con người hơn hẳn nguồn gốc xuất thân. Trong lịch sử Do Thái có một câu chuyện nói về tài hoa cá nhân quan trọng hơn xuất thân giàu có.

Alla là một nhà bác học có tiếng. Một ngày nọ, con gái của quốc vương hỏi: “Tại sao trong đầu óc của một người xuất thân thấp hèn như anh lại có được một trí tuệ hơn người như vậy?”

Alla không những không nổi giận mà còn mỉm cười mà nói: “VẬY rượu nho trong cung điện của cha nàng đựng bằng gì vậy?”

“Đựng trong bình gốm!”, công chúa trả lời.

“Bình gốm! Dân thường mới đựng rượu nho bằng bình gốm thôi!”. Anh ta cười nói: “Đáng lẽ nàng phải chứa rượu nho trong các lọ bằng vàng bạc chứ!”.

Thế là, công chúa bèn kêu người hầu đem đổ tất cả rượu nho từ bình gốm sang các bình vàng lọ bạc. Không lâu sau, tất cả rượu nho trong bình đều trở nên nhạt nhẽo vô vị. Công chúa không ngờ sự việc lại trở nên nghiêm trọng như vậy, liền đến gặp Alla để trách: “Tại sao anh lại bảo ta làm vậy?”.

Alla ôn tồn nói với công chúa: “Ta chỉ muốn công chúa hiểu rằng, có những thứ quý giá cũng cần được chứa đựng trong những cái đơn giản mộc mạc mới có thể bảo tồn được giá trị của nó!”.

“Chẳng lẽ không có người xuất thân cao quý là nhà bác học sao?”

“Có chứ”, Alla trả lời: “Nhưng con người xuất thân gian khổ thì sẽ có sự hiểu biết rộng hơn!”

Những người Do Thái nghèo khổ khi gặp người giàu không

bao giờ mặc cảm, vì những người xuất thân trong gia đình giàu có chưa chắc có học vấn. Nhưng khi gặp người có tri thức, họ luôn tỏ thái độ tôn trọng. Chính vì người Do Thái biết coi trọng tài hoa của người khác hơn là hoàn cảnh xuất thân, nên dân tộc Do Thái mới có nhiều nhân tài kiệt xuất.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Trong ánh mắt của Thượng đế, mọi người đều bình đẳng. Sự bất bình đẳng là do con người tạo ra.



KHÉO LÉO VẬN DỤNG TÍNH SĨ DIỆN

Người Do Thái cho rằng: Con người bẩm sinh có tính sĩ diện. Lúc còn nhỏ thì luôn coi mình là trung tâm; khi trưởng thành thì phải học cách nhường bộ. Cho đến già tính sĩ diện cũng không biến mất, ngay cả trên mộ cũng thể hiện những vinh quang của mình. Vì vậy, tầng bậc người khác là cách ứng xử thông minh, khéo léo.

Một người có sở trường nấu ăn, anh ta giỏi nhất là món vịt quay, ai ăn qua món anh nấu đều khen không ngớt lời. Sau này, anh đến làm đầu bếp cho gia đình của một Bá tước nổi tiếng, nhưng Bá tước chưa bao giờ khen anh nấu ăn ngon, lòng anh không được vui lắm. Một hôm nhà Bá tước mở tiệc đãi khách quý. Bá tước chọn mấy món ăn trong đó có món vịt quay mà ông rất thích. Đầu bếp nghe xong liền đi nấu. Trong buổi

tiệc, khi Bá tước tìm đùi vịt gấp cho khách thì ông phát hiện con vịt chỉ có một cái đùi, ông liền hỏi đầu bếp: “Tại sao con vịt chỉ có một cái đùi thế này?”.

Đầu bếp trả lời: “Thưa ngài, bởi vì vịt nhà mình nuôi chỉ có một chân thôi ạ!”.

Bá tước biết anh đầu bếp nói dối nhưng trước mặt bạn bè mình nên tạm thời không hỏi nữa. Sau khi ăn tiệc xong, bạn bè về hết, Bá tước và anh đầu bếp cùng đi xem thử có phải vịt nhà mình chỉ có một cái đùi hay không. Lúc đó là buổi tối, những chú vịt đang ngủ nên mỗi con vịt đều chỉ lộ ra có một chân.

Đầu bếp chỉ vào những chú vịt mà nói: “Bá tước ngài xem, tôi đâu có gạt ngài, chẳng phải những chú vịt đều chỉ có một chân không?”

Bá tước liền vỗ tay thật lớn, những chú vịt giật mình tỉnh giấc, hạ chân xuống và lộ rõ hai chân ra.

Bá tước nói: “Tất cả những chú vịt đều có hai chân cả đó thôi!”

Lúc này đầu bếp mới nói: “Đúng! Đúng! Mỗi chú vịt đều có hai chân, nhưng chỉ khi chúng nghe được tiếng vỗ tay mới có hai chân mà thôi!”

Từ câu chuyện này có thể thấy, không ai không cảm thấy vui khi được khen ngợi. Con người giống như con cá bơi trong

biển hư vinh, ít nhiều đều có tính sĩ diện. Thật ra, tính sĩ diện cũng có mặt tốt, vì nó khiến ta coi trọng chính mình, lòng tự trọng, tự lập, sự cầu tiến cũng xuất phát từ bản chất tự khen mình. Tự khen mình có thể trở thành động lực thúc đẩy con người tiến bộ nhưng cũng có thể khiến cho tính cách ta yếu đuối, dễ nóng nảy, thậm chí dễ rơi vào cạm bẫy của người khác. Vì vậy, tính sĩ diện phải có mức độ, đặc biệt là khi cạnh tranh với đối thủ hoặc giao hữu với kẻ địch thì càng phải bỏ tính sĩ diện, nếu không sẽ bị người khác lợi dụng.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Trong thánh điển “Talmud” có nói: bạn tốt nhất của tính sĩ diện là sự khiêm tốn và quan tâm đối với mọi người.



CHỌN BẠN MÀ CHƠI

Người Do Thái cho rằng, khi giao du với người khác, bạn có thể gặp một trong hai tình huống: Một là bạn sẽ thay đổi để giống với người đó, hai là bạn sẽ khiến đối phương thay đổi tư tưởng và quan niệm để tiếp nhận phương thức của mình. Trong dân gian Do Thái cũng có một câu chuyện kể về tình bạn như sau:

Một người leo núi gặp chú sư tử con mới sinh, liền đem về nhà nuôi. Anh chăm sóc cho chú sư tử nhỏ từng li từng tí, cho ăn toàn đồ ngon, thường xuyên chải lông và tắm cho nó. Chú sư tử cũng rất quấn quýt với anh, leo lên lưng anh, liếm tay chân đi dạo và đùa giỡn cùng anh. Chú sư tử dần dần trưởng thành dưới sự chăm sóc tận tụy của anh, giờ đây chú đã trở thành một con sư tử hùng mạnh và hiền lành như

một chú chó giữ nhà. Một ngày nọ, anh bỗng có một suy nghĩ kỳ lạ: cưới sư tử đi chơi. Chú sư tử rất ngoan ngoãn, bước đi vững vàng chậm rãi. Mọi người đều nhìn anh một cách ngưỡng mộ.

Trên đường đi có người hỏi anh: “Sư tử không ăn thịt anh à?”.

Anh ta nói: “Làm gì có chuyện đó!”

Trên đường, có một chú chó hỏi sư tử: “Sao anh không ăn thịt anh ấy đi?”

Sư tử trả lời: “Làm gì có chuyện đó chứ!”

Đến một ngày, họ phải băng qua một sa mạc, bão cát nổi lên, nước và thức ăn bị cuốn bay đi mất.

Anh an ủi chú sư tử: “Này bạn thân yêu, ráng chịu đựng đi, chỉ cần qua được sa mạc này thì ta

sẽ cho chú mày ăn một bữa thật no nê!”.

Một ngày trôi qua, chú sư sủ đói meo; ngày thứ hai chú sư tử đói đến cồn cào; đến ngày thứ ba, nó bắt đầu cắn nhẹ anh ta; đến ngày thứ tư thì nó nhe răng nhìn anh; ngày thứ năm, nó trợn ánh mắt đỏ ngầu nhìn anh, ngay lúc anh định lại gần nó xoa đầu để kéo dài thời gian thì con sư tử bỗng chồm lên vồ lấy anh, trong chớp mắt nó đã xé anh ra thành những mảnh vụn. Cho đến chết anh cũng không hiểu tại sao con sư tử lại ăn thịt anh!

Câu chuyện này muốn nói rằng: Đôi khi, người luôn thân cận với bạn lại chính là người

có thể cho bạn một đòn chí mạng. Chính vì thế, khi gặp một người nào đó, ta phải tìm hiểu thật kỹ mọi vấn đề: Phải dành bao nhiêu thời gian để hiểu rõ người này? Cần bao nhiêu thời gian để tiếp xúc với thói quen và tính cách của người này? Người này có thể làm tổn hại ta hay không? Bạn bè có ba loại: Loại thứ nhất là tình bạn như không khí và nước - đây là loại bạn không thể nào thiếu được; loại thứ hai là bạn như cà phê và đồ ngọt - đây là loại bạn thỉnh thoảng cần đến; loại thứ ba chính là tình bạn giống câu chuyện về con sư tử như trên - loại bạn này ta phải mau tránh xa.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Gần mực thì đen, gần đèn thì sáng!



KHÔNG NÊN TỰ KHEN MÌNH

Khiêm tốn là đức tính tốt, qui định trong kinh “Talmud” đối với sự khiêm tốn cũng rất nghiêm khắc. Một người dù có tài đức, nhưng luôn khoe khoang tri thức của mình thì cũng chỉ là người ngớ ngẩn vô tri và không biết xấu hổ.

Trong truyền thuyết dân gian Do Thái có một câu chuyện liên quan đến sự khiêm tốn như sau:

Một vị thầy tu đang ngủ say, các tín đồ ngồi kế bên ông và thảo luận về đạo đức không ai sánh kịp của vị thánh nhân này.

“Ông là người rất được tôn kính!”. Một tín đồ bỗng nói oang oang: “Khắp đất nước này không thể tìm được một người nào như ông cả!”.

Một người khác cuống nhiệt hét lên: “Không ai có thể nhân từ như ông! Chỉ có ông mới bố

thí một cách rộng rãi vô tư mà thôi”.

“Và ông còn có một tính cách ôn hòa! Có ai từng thấy ông giận dữ chưa?”, một tín đồ khác hạ giọng thăm thì.

Và một tín đồ khác nói bằng giọng điệu của thánh ca rằng: “A! Thầy đúng là một nhà bác học!”

Rồi không gian trở nên trầm lặng, lúc này, vị thầy tu mới từ từ mở mắt, giận dữ nói với các tín đồ: “Tại sao không có ai đề cập đến sự khiêm tốn của ta vậy?”.

Câu chuyện này có ý châm biếm sự ngu dốt, thiếu khiêm tốn của vị thầy tu. Ngạn ngữ cổ Do Thái có câu phê bình người tự cao như sau: “Không có bạn thì mặt trời vẫn mọc ở hướng Đông”. Bộ luật Do Thái tuy không coi tính tự đại là một tội ác nhưng cho đó là một sự ngu muội.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Thế giới có rất nhiều điều không tốt đẹp, trong đó có thói “tự mãn”. Thất bại không phải vì mình quá nhỏ yếu mà vì tự cho mình là lớn mạnh.



GIỮ THÁI ĐỘ BÌNH THẢN

Điều khiến người ta không vui nhất chính là sự đả kích có ác ý. Đôi khi, một lỗi lầm nhỏ cũng có thể khiến bạn phải nhận nhiều lời trách móc, có khi còn bị khuếch đại thành chuyện không nói có. Sự bịa đặt chính là phương pháp tung tin đồn của con người. Đối với loại người có thói bịa đặt, ta không cần phải tha thứ mà cũng không phản kích lại, tốt nhất là không để ý tới họ. Hãy để tin đồn phai nhạt theo thời gian và để lịch sử phán xét một cách chính xác.

Vua David từng bị chính con trai mình là Abu Salum hãm hại đến nỗi phải trốn khỏi vùng đất Jerusalem. Lúc đó có một người đàn bà tên là Smey đã ném đá vào vị vua đang lưu vong và còn bêu xấu nhà vua. Những người

hộ vệ rất giận dữ, định đánh người này nhưng vua David đã cản lại: “Hãy để bà ta nói, bà ta nói xấu ta nhiều chừng nào thì Thượng đế sẽ ban cho ta những điều tốt lành tương đương như thế!”.

Không lâu sau, con trai của vua David bại trận, nhà vua lại trở về với thành phố của mình. Lúc đó, Smey là người đầu tiên tiến tới trước mặt vua David, thừa nhận tội ác của mình và xin ngài khoan dung.

Nói xấu người khác là biểu hiện của sự bất tài. Người có tài, có một công việc chính đáng, sẽ không có thời gian đi nói xấu người khác. Nếu bạn bị người khác đả kích, đừng quan tâm đến điều đó, hãy cố gắng tập trung vào công việc của mình hơn.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Hãy để sự dả kích trôi đi theo thời gian và
để lịch sử phán xét một cách chính xác.*



ĐỪNG ĐỂ CON TỨC GIẬN CHI PHÔI

Trong truyền thống của người Do Thái, có khi cơn giận nộ không những cần thiết mà còn quan trọng. Nhưng, nếu một người không biết chế ngự cơn tức giận của mình thì thật đáng trách.

Ngày xưa, có một con Rùa khó tính sống trong một hồ nước. Rùa và hai chú chim Ưng hay bay đến hồ này uống nước là bạn thân. Năm nọ trời khô hạn, nước trong hồ không còn một giọt, không còn cách nào khác, chú Rùa đành phải dọn nhà. Rùa muốn đi cùng chim Ưng đến phía Nam sống, nhưng nó không biết bay. Thế là, hai chú chim Ưng lấy một cành cây bảo Rùa cắn vào giữa, chúng cũng cắn vào mỗi bên, dặn Rùa không được nói chuyện rồi cất cánh bay lên. Chúng bay qua thảo nguyên xanh ngát. Những đứa trẻ đang vui chơi bên dưới

nhìn thấy thế rất lấy làm thú vị, vỗ tay cười âm lên: “Xem kìa, con Rùa đó buồn cười quá!”

Chú Rùa đang vênh vang đắc ý bỗng tức giận khi nghe những lời châm chọc, liền mở miệng trách mắng để trút cơn giận. Kết quả là vừa mở miệng thì Rùa bị rơi xuống, va vào tảng đá và chết.

Chim Ưng buồn rầu nói: “Đáng lẽ bạn không nên tức giận!”

Câu chuyện này khiến ta hiểu rõ: Đừng vì quá tức giận mà dẫn đến hậu quả không thể cứu vãn.

Dưới đây là một số hậu quả xảy ra do trút giận:

1. Làm cho bạn và mọi người xa lánh nhau.
2. Tạo nên một tình cảm tiêu cực khó khắc phục trong bản thân người khác.

3. Che giấu tình cảm chân thật và hi vọng của chính mình, khiến người khác không thể mở lòng đối xử cởi mở chân thành với mình.
4. Nảy sinh lòng phục thù và tự vệ.
5. Vui lấp tình bạn vốn có.

Lời nói và hành động trong cơn phần nộ không những không đem lại tác dụng tích cực, mà ngược lại còn gây ra hàng loạt hành động tiêu cực và cắt đứt các mối quan hệ bạn bè. Khi cơn phần nộ lên đến đỉnh điểm

thì lý trí dường như đã bay hết lên chín tầng mây. Vậy khi con người muốn chế ngự cơn phần nộ của mình thì phải làm như thế nào? Trước khi muốn nói hết những lời tức giận, bạn nên dành một chút thời gian suy nghĩ lại xem còn cách nào khác để giải quyết sự việc một cách tốt hơn không. Bạn phải bình tĩnh chế ngự tâm trạng của mình và dùng phương pháp ôn hòa đối với người khác mới là một cách chế ngự tốt nhất, thúc đẩy mối quan hệ bạn bè tiến triển tốt đẹp.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Khi cơn phần nộ bùng lên thì hậu quả của nó không thể lường nổi.



TRÍ TUỆ HÀI HƯỚC

Người Do Thái thường xem sự hài hước là một món ăn tinh thần. Sự hài hước đã trở thành một thú vui trong cách ứng xử trí tuệ cho cuộc sống khốc liệt của người Do Thái.

Darwin là một nhà sinh vật học, nổi tiếng với thuyết tiến hóa. Một hôm, khi dự buổi tiệc của một nhà thượng lưu, ông ngồi cạnh một người phụ nữ trẻ đẹp. Người phụ nữ này hỏi ông với giọng điệu dí dỏm: “Thưa ông Darwin, nghe nói ông quả quyết rằng loài người được tiến hóa từ loài vượn, vậy tôi có thuộc loại đó không?”.

Nhà sinh vật học trả lời đầy ngụ ý: “Tất nhiên rồi! Nhưng cô không phải do loài vượn bình thường tiến hóa đâu, mà được tiến hóa từ một con vượn xinh đẹp và quyến rũ!”.

Darwin không dùng lý luận khoa học để phản bác người phụ

nữ xinh đẹp này mà dùng sự dí dỏm phản bác lại sự dí dỏm, bởi vì câu hỏi của người phụ nữ này thuộc về ngụy biện cho việc hoán đổi khái niệm. Nhà sinh vật học đã khéo léo đưa ra câu trả lời dí dỏm khiến người phụ nữ không biết đáp lại như thế nào và cũng không thể giận dữ, đó chính là trí tuệ hài hước của người thông minh.

Sự hài hước là chất bôi trơn của các mối quan hệ giao tiếp. Trong xã hội, hình tượng của một con người trong ấn tượng của công chúng vô cùng quan trọng. Một người có tính cách vui vẻ, rộng rãi, thú vị và dí dỏm luôn được mọi người tiếp đón, khi giao tiếp nói chuyện với người có các đặc điểm này, chúng ta luôn cảm thấy rất thoải mái. Sự hài hước có thể điều hòa cuộc sống và giải tỏa phiền muộn của ta.

Trong cuộc sống có rất nhiều chuyện buồn phiền, nếu bạn biết được cách gây cười thì cuộc sống của bạn sẽ rất thoải mái vui vẻ. Có người vì chuyện gì đó mà đau khổ, buồn chán, sa sút; nếu ta không có một thái độ lạc quan thì những chuyện buồn phiền sẽ cứ quanh quẩn xung quanh ta, khiến ta không thể nào thoát khỏi nó. Nhưng lại có một số người sống rất vui vẻ, tự do tự tại; họ luôn sống lạc quan, hài hước nên cuộc sống của họ luôn vui vẻ. Nếu bạn có ý tưởng lý thú, nhìn nhận sự việc từ một góc độ mới mẻ, như vậy sẽ khiến bạn cảm thấy thoải mái hơn nhiều.

Trong cuộc sống, con người thường có những xung đột và ý kiến khác nhau, lúc đó ta hãy nói mấy câu hài hước hữu ích để làm dịu bầu không khí căng

thẳng. Vận dụng sự hài hước đúng chỗ có thể tạo lập một không khí giao tiếp hài hòa tốt đẹp. Giống như trong một buổi thỏa thuận mua bán, hai bên đều không chịu nhượng bộ khiến bầu không khí trở nên căng thẳng, cuối cùng không thể tiếp tục hợp tác nữa. Trong cuộc sống, khi nảy sinh mâu thuẫn và hiểu lầm mà ta cứ khiên nhường cũng không phải là một giải pháp tốt nhất. Nếu biết gây cười đúng lúc, nhất định sẽ đạt được một hiệu quả tốt đẹp và có thể xây dựng một không khí trao đổi hữu nghị. Lời nói hài hước có thể đem đến tiếng cười và làm cho cuộc sống trở nên thoải mái hơn. Cuộc sống của chúng ta không thể nào thiếu tiếng cười, bởi vì cuộc sống không tiếng cười là một cực hình.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Cuộc sống là cá, hài hước chính là nước.



NGƯỜI TÀI GIỎI THƯỜNG KHIÊM TÔN

Trong ứng xử cuộc sống, “giả ngây giả ngô” là một cách ứng xử khôn khéo. Trong cuộc sống xã giao không nên bộc lộ tài năng thái quá nếu không sẽ dễ khiến người khác đổ kỵ và ghen ghét, cứ như vậy sẽ càng ngày càng nhiều người xem bạn là kẻ thù, khiến bạn làm gì cũng không được thuận lợi.

Một người đàn ông thấp bé mời một cô gái ra nhảy, cô ta liền lên giọng ngạo mạn: “Tôi không thể nhảy với một đứa trẻ!”.

Người đàn ông này mỉm cười nói: “Xin lỗi, tôi không biết cô đang mang thai em bé”. Rồi lễ phép cúi chào người phụ nữ rồi quay người đi.

Người phụ nữ kiêu ngạo đứng đó với hàng trăm ánh mắt nhìn cô, cô cảm thấy vô cùng xấu hổ.

Sự từ chối của người phụ nữ kiêu ngạo là điều khiến người đàn ông này bối rối trong giao tiếp. Nhưng anh đã lanh trí giả vờ không hiểu ngụ ý của người phụ nữ mà cố ý bẻ lái thành chuyện mang thai của người phụ nữ, anh ta còn có thái độ tôn trọng cô ta, đó chính là một cách xử xiên rất lớn! Anh ta không những làm cô gái bị mất mặt mà còn giữ được thể diện và phong độ của mình.

Giả vờ không hiểu rõ ý của đối phương, cố ý hiểu theo cách khác, dùng cách châm biếm để tránh trường hợp khó xử cho mình. Con người thường thích giao thiệp với những người đơn giản, người quá thông minh, lanh lợi sẽ khiến người khác đề phòng và cảnh giác. Nếu bạn quá khôn ngoan, người khác sẽ phải thận trọng trong giao tiếp với bạn, vì họ sợ bị lừa dối.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Không nên bộc lộ sự tinh khôn của mình
cho người khác biết.*



LÒNG BIẾT ƠN

Lasin, Jim và Mater là bạn tốt của nhau. Trong một lần cùng đi du lịch, khi mọi người đi ngang qua một ngọn núi, Mater bỗng trượt chân tuột xuống, Lasin liền mình nắm tay Mater và kéo anh lên. Thế là Mater đã khắc một câu lên một tảng đá ở gần đó: “Ngày tháng năm này, Lasin đã cứu mạng Mater”.

Rồi họ tiếp tục lên đường. Một ngày sau họ đến một con sông nhỏ, Lasin và Mater vì một chuyện nhỏ mà cãi nhau, Lasin nhất thời tức giận đánh Mater một bạt tai. Mater quá phẫn nộ chạy đến bãi cát và viết một câu trên đó: “Ngày tháng năm này, Lasin đã tát Mater”.

Trở về sau chuyến du lịch, Jim tò mò hỏi Mater tại sao lại khắc việc Lasin cứu anh trên tảng đá mà lại viết việc Lasin tát anh ta lên bãi cát. Mater trả lời: “Lasin đã từng cứu tôi, tôi sẽ mãi cảm kích Lasin. Còn việc anh ta đánh tôi, tôi sẽ quên mau như những chữ sẽ nhanh chóng biến mất trên cát”.

Khi bạn đạt được những thành tựu to lớn, cũng nên có lòng biết ơn và lòng trả ơn. Những gì mà chúng ta đạt được và đang hưởng thụ đều không phải là tự nhiên. Vì vậy, ta phải tập cho mình có tính cách rộng rãi, tấm lòng nhân từ.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Sự biết ơn sẽ mang lại may mắn cho ta.



SUY XÉT VÀ TỰ KIỂM ĐIỂM

Người Do Thái thừa nhận ưu điểm về tính cách của họ, thậm chí còn có thể khắc phục nhu cầu bản thân bằng cách điều hòa quan hệ xã giao của con người. Dân tộc Do Thái có tinh thần thận trọng và độc lập, dù sống một mình cũng không tùy tiện, điều quý nhất là tinh thần tự kiểm và tinh thần tự phê bình.

Một vị tu sĩ đang ngồi bên bờ biển suy tư chuyện gì đó thì thấy một chiếc thuyền gặp nạn vì đụng phải đá ngầm. Tất cả những người trên thuyền đều bị chết chìm hết.

Thấy cảnh tượng này, ông rất phẫn nộ và hỏi Thượng đế: “Tại sao Người lại cho những người đó chết hết vậy? Chẳng lẽ họ đều có tội lỗi lớn không thể tha thứ hay sao?”

Thượng đế trả lời: “Không! Vì có một kẻ giết người trên thuyền, chỉ có hắn ta là đáng chết!”.

Tu sĩ càng tức giận hơn, mắng rằng: “Vậy tại sao ông lại vì một người đáng chết mà làm cho tất cả mọi người đều phải chịu nạn theo chứ?”.

Ông ta càng nói càng tức thêm, ngay lúc đó bỗng bị một con kiến cắn vào chân, bèn nhìn xuống thấy một đám kiến bò xung quanh. Thì ra ông ta đứng gần một tổ kiến. Vị tu sĩ tức quá nghĩ trong lòng: “Tại sao hôm nay cả con kiến nhỏ cũng dám cắn ta nữa?” Thế là ông ta đưa chân lên đạp chết hết lũ kiến.

Thượng đế xuất hiện và nói với ông: “Ta và người cũng đang dùng chung một phương pháp trừng phạt những sinh vật đáng bị trừng phạt đấy, vậy tại sao người lại trách móc ta chứ?”.

Vị tu sĩ xấu hổ cúi đầu!

Giống như vị tu sĩ trong câu chuyện, chúng ta thường phạm phải sai lầm là luôn yêu cầu

người khác phải hành xử theo ý ta mà không tự hỏi chính mình đã làm gì, làm đúng hay chưa, nên làm những gì. Con người sống trong xã hội nên thiết lập một mối quan hệ thông cảm và nhường nhịn lẫn nhau. Không những thế, nguyên tắc ứng xử

này phải được vận dụng linh hoạt trong từng hoàn cảnh cụ thể và tình hình thực tế. Nghiêm khắc với bản thân không những có thể nâng cao chính mình mà còn có thể ảnh hưởng và cảm hóa người khác.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Hãy để Thượng đế tra hỏi và cũng tự tra hỏi chính mình.



ĐỀ PHÒNG SỰ ĐỒ KÝ

Khi thấy người khác đạt được thành tựu, bạn có bao giờ thử khen họ chưa? Đồ kỵ trước thành công của người khác là phản ứng bình thường. Sự đồ kỵ và thù hận không những phá hoại mối quan hệ giữa người với người mà còn hủy diệt bản thân. Vì vậy, đối với người có tính đồ kỵ, ta nên tránh xa.

Một người có tính tham lam và người có tính đồ kỵ cùng nhau đi săn, họ cứu được một thầy phù thủy sắp bị thú rừng ăn thịt.

Thầy phù thủy nói: “Ta muốn trả ơn, các người cầu gì sẽ được nấy. Người nói sau sẽ được gấp đôi so với người nói trước”. Nói xong, thầy phù thủy quay đầu đi mất.

Anh chàng tham lam muốn được gấp đôi nên nói: “Bạn ước nguyện trước đi!”.

Người đồ kỵ trả lời: “Dù tôi cầu xin điều gì thì bạn cũng có gấp đôi ân huệ, tôi ngốc như vậy sao?”

Người tham lam tức quá liền nhào tới đánh anh ta. Hai người đánh nhau một hồi bất phân thắng bại, cuối cùng anh chàng đồ kỵ nói: “Hãy để ta mù một mắt, tàn phế một cánh tay”.

Trong chớp mắt anh chàng đồ kỵ bị mất đi một cánh tay và chột một mắt. Còn anh chàng tham lam thì bị gấp đôi anh kia, nghĩa là bị mù cả hai mắt, hai cánh tay cũng mất.

Khi ta đau buồn so sánh với ưu điểm và thành tựu của người khác, đó chính là lúc ta đang lãng phí thời gian và tinh thần của mình. Lẽ ra ta có thể phát huy tiềm năng của mình tốt hơn.

Khi người khác thành công, hãy biết cách chia vui và reo hò cho họ mới có thể cởi bỏ thói hẹp hòi, ích kỷ của lòng đố kỵ; đừng bao giờ để lòng thù hận và tính ghen ghét khống chế, nếu không sẽ hại người hại ta. Đồng thời,

chúng ta cũng nên cảnh giác với những người có tính đố kỵ, không nên quá khoe khoang chính mình, học cách khiêm nhường với mọi người. Chỉ nhờ sự hòa đồng trong quan hệ giao tiếp ta mới có thể phát triển bản thân tốt hơn.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Đố kỵ là cở đại, ta không nên tưới nước cho nó.



KHÔNG NÊN LĂNG NHỤC NGƯỜI KHÁC

*L*uật lệ Do Thái quy định sự trừng phạt nghiêm khắc đối với việc nhục mạ và chế giễu người khác; ai vi phạm điều đó không cần thiết bị trừng phạt thân thể, nhưng chắc chắn sẽ phải chịu sự lên án về mặt đạo đức. Hành động xỉ vả cũng giống như cầm con dao đâm thẳng vào cơ thể người khác. Cho dù bạn có xin lỗi bao nhiêu lần thì vết sẹo đó cũng không bao giờ tan biến.

Một nông dân vào rừng đốn củi đã cứu được một chú gấu con trước mũi tên của thợ săn, gấu mẹ đã đãi ông một bữa ăn tối. Trong bữa tiệc, người nông dân rất vui vẻ, gấu mẹ hỏi: “Ông thấy cơm canh như thế nào?”.

Người nông dân trả lời: “Rất ngon, nhưng tôi không thể chịu nổi mùi hôi ở nhà các bạn!”.

Mấy năm sau, người nông dân gặp lại hai mẹ con nhà gấu trên núi, lúc này gấu con đã lớn lên và khỏe mạnh. Người nông dân hỏi: “Vết thương của gấu con lành rồi chứ?”.

Gấu mẹ trả lời: “Lành rồi, vết thương trên cơ thể thì rất dễ lành, nhưng lời nói lần trước của ông đã tổn thương đến tôi thì không bao giờ lành được”.

Qua câu chuyện có thể thấy, lời nói tổn thương còn đau hơn vết thương trên cơ thể, bởi vì nó đâm vào trái tim, vào tâm hồn ta. Trong cuộc sống hiện thực, có người vì lời mà làm tổn thương đến người khác cho dù vô tình hay cố ý. Có lúc lời nói có tính xỉ vả có thể làm tiêu tan một tình bạn sâu đậm. Một cái nhìn khinh khi, một thái độ bất mãn, một cử chỉ bực bội cũng có

thể mang đến một hậu quả đáng tiếc. Bạn nghĩ rằng họ sẽ đồng ý với bạn sao? Tuyệt đối không! Bởi vì bạn đã phủ định trí tuệ và năng lực phán đoán của họ, làm tổn thương tình cảm và lòng tự trọng của họ. Người thật sự quan tâm người khác không bao

giờ đề cập đến những vấn đề khiến người khác không vui, thậm chí họ không thể chịu được việc người khác nhắc tới sai lầm của họ. Chính vì vậy, khi giao tiếp, ta nhất định phải nhớ rõ hai điều: đừng bao giờ nhắc tới sai lầm và nhục mạ người khác.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Lời nói mang tính lăng nhục dù là cố tình hay vô ý cũng để lại trong lòng người khác một vết thương khó lành.



NỤ CƯỜI ĐI SÂU VÀO LÒNG NGƯỜI

Sự vui vẻ và tiếng cười là thần dược trong cuộc sống, “nụ cười” như một liều thuốc quý có thể giải tỏa áp lực, thả lỏng tâm trạng. Bạn biết không? Người càng thành công thì càng phải chú ý nở nụ cười thường xuyên. Carnegie (ông vua thép nước Mỹ) cũng dùng nụ cười để chinh phục đối thủ.

Trong một buổi tiệc, một thương gia kinh doanh gang thép vốn hay có thành kiến với Carnegie cao hứng nói xấu Carnegie giữa đám đông mà không hay biết Carnegie đến. Chủ nhân buổi tiệc cảm thấy rất khó xử, sợ Carnegie không nhận được, mà có phản ứng thì sẽ làm cho buổi tiệc mất vui! Tuy nhiên Carnegie vẫn bình tĩnh đứng nghe và còn mỉm cười. Khi người đang đả kích phát hiện ra thì cảm thấy e ngại, đỏ mặt và im thin

thít, muốn trốn khỏi đám đông. Carnegie vẫn nở nụ cười và bước tới bắt tay với thương gia này như không nghe thấy gì cả. Người nói xấu người khác cảm thấy khó xử lạ thường, khuôn mặt vừa mới đỏ ửng đã trở nên trắng bệch. Carnegie liền mời một ly rượu để ông ta có thể mượn rượu che giấu sự lúng túng của mình. Hôm sau, thương gia nọ tìm đến nhà Carnegie để xin lỗi và từ đó hai người trở thành bạn tốt. Gặp ai ông ta cũng nói: “Carnegie là người rất giỏi giang. Nụ cười của anh ta rất hòa nhã và hiền từ!”.

Từ câu chuyện này ta đã thấy rõ, nụ cười có thể đi sâu vào lòng người, khiến cho cuộc sống trở nên vui vẻ, giúp ta có được sự thành công và tình bạn hữu. “Nụ cười” là một phần quà mà ta có thể tặng cho những người

xung quanh và cũng là một phần ta có thể dùng nụ cười để đong
quà tặng cho chính mình. Chúng đầy cuộc sống.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*“Cười” là một vị thuốc bổ tốt hơn cả trăm
loại thuốc quý.*



ÂN CẦN ĐỐI ĐÃI VỚI KHÁCH

Trong truyền thuyết của người Do Thái, Abraham là người có tiếng đối đãi khách rất ân cần. Lấy đó làm gương, người Do Thái tôn sùng đức tính hiếu khách, đặc biệt là cách đối xử ân cần với người lạ của ông. Đừng bao giờ tiếc rẻ thức ăn và rượu ngon của mình - một người cao thượng phải đối đãi nhiệt tình chân thành không những với bạn bè mà còn cả với người xa lạ, thậm chí với kẻ ăn mày. Bởi vì, bạn cho đi càng nhiều thì bạn sẽ nhận lại càng nhiều từ người khác.

Một người giàu có dự định tổ chức một buổi tiệc chiêu đãi các quý tộc Roma, bèn đi hỏi ý kiến của người học thức cao. Học giả nói: “Nếu ông muốn mời hai mươi người thì ông hãy chuẩn bị sẵn thức ăn cho hai

mười lăm người. Nếu ông muốn mời hai mươi lăm người thì ông lại phải chuẩn bị thức ăn cho ba mươi người!”.

Nhưng ông nhà giàu không theo lời, chỉ chuẩn bị thức ăn cho hai mươi bốn người, mà lại mời đến hai mươi lăm người, nên bị thiếu một phần thức ăn. Vì không muốn mất lòng khách nên ông lấy một cái đĩa bằng vàng để trước mặt người khách không có thức ăn. Không ngờ người khách đó ném cái đĩa xuống đất, tức giận nói: “Ông muốn tôi ăn vàng hả?”.

Ai cũng thích quen biết với những người rộng rãi, không thích quen biết với người hẹp hòi. Khi giao tiếp với người rộng rãi, mối quan hệ xã giao sẽ giúp ta gieo hạt giống yêu thương và sự quan tâm.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Người cho hạnh phúc hơn người nhận,
người cho luôn có được sự đền đáp.*



LƯƠNG THIỆN LÀ MỘT LÀN GIÓ XUÂN ẤM ÁP

Người Do Thái quan niệm rằng: người hiền lành luôn thu hút người khác. Người hung dữ sẽ bị mọi người xa lánh. Câu chuyện dưới đây có thể nói rõ quan niệm của người Do Thái về vấn đề thiện - ác.

Một người đàn ông sống cả đời ích kỷ được người nhà thúc ép ăn uống khi ông sắp chết, ông nói: “Ta chỉ muốn ăn một cái trứng gà nóng!”.

Nhưng khi người nhà mang trứng đến thì có một người nghèo xuất hiện trước bậc cửa cầu xin: “Xin ngài bố thí cho tôi một chút thức ăn!”.

Ông nói với người nhà lấy cái trứng của ông cho người ăn xin.

Con trai ông hỏi: “Cha, thế giới mà cha sắp tới sẽ như thế nào?”.

Ông trả lời: “Hãy làm việc thiện, như vậy con mới có thể

có một chỗ ngồi trong thế giới mà con sắp đến. Cả đời ta chỉ làm được một việc thiện là cho người ăn xin một quả trứng mà thôi. Nhưng sau khi ta chết, quả trứng đó sẽ xóa bỏ đi những sai lầm mà ta đã làm”.

Câu chuyện này cho thấy, làm việc thiện có thể xóa bỏ tội ác của mình. Bản thân phải nhận rõ sự thiện ác. Bộ luật Do Thái nêu: con người nhận được hai sự giáo dục, một loại đến từ giáo viên và một loại là do bản thân. Muốn phân biệt đúng sai, ta không nên coi thiện ác là tuyệt đối, người tốt không hẳn là luôn luôn tốt, người xấu cũng không phải lúc nào cũng xấu. Mỗi người đều có hai mặt sáng và tối, mỗi con người đều có thể dùng cái thiện để thay đổi chính mình, thay đổi thế giới. Cách ứng xử trong giao tiếp của con

người không ngoại trừ hai mục đích: Một là vì cuộc sống cá nhân, hai là để tăng thêm vẻ đẹp của nhân cách. Chính vì điều đó, ta nhất định phải tăng cường giáo dục bản thân, nuôi dưỡng quan niệm thiện ác, từ đó ảnh hưởng đến mọi người và hoàn

cảnh xung quanh. Ta không những phải làm việc thiện mà còn phải ngăn cản người khác gây tội ác. Trong thánh điển Talmud có nêu rõ mục đích xử lý sự việc của mỗi người: “Con người sống là để bảo vệ chính mình và giúp đỡ người khác”.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Muốn nhận rõ sự thiện - ác phải bắt đầu từ chính bản thân.



COI TRỌNG UY TÍN

Người Do Thái rất coi trọng uy tín, giữ uy tín là đức tính tốt của con người. Trong xã hội, “chữ tín” đại diện cho sự khen ngợi và cũng là đại diện cho tên tuổi của mỗi người.

Nếu để mất uy tín, không ai tin tưởng bạn nữa, sự chân thành của bạn cũng không ai quan tâm, thấu hiểu. Gặp phải tình

trạng này, bạn cần phải cố gắng nhiều hơn nữa mới có thể xây dựng lại hình tượng của mình trong lòng người khác và được mọi người tha thứ. Do đó, giữ chữ tín là coi trọng bản thân và coi trọng người khác, chỉ có như vậy mới có thể có nhiều bạn bè và có một chỗ đứng trong xã hội.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Một người trọng chữ tín thì dù phải hy sinh tính mạng cũng cố gắng bảo vệ nó.



KHÔNG NÊN CỒ CHẤP

Người Do Thái cho rằng, người cố chấp là người ngu xuẩn, khẳng khẳng giữ ý kiến của mình. Chính vì thế, bạn không nên nông nổi, hành động theo cảm tính. Cho dù bạn có đúng đi nữa cũng có thể nhượng bộ một chút, đó chính là đức tính tốt đẹp của con người, rồi người khác cũng sẽ công nhận bạn là người đúng đắn và có lòng khoan dung độ lượng. Sự cố chấp sẽ đem đến cho bạn nhiều tổn thất.

Người và sư tử cùng đi du lịch trong rừng sâu, vừa đi vừa thể hiện sự dũng cảm và sức mạnh của mình. Trong lúc đang tranh giành kịch liệt thì họ đi ngang qua một pho tượng khắc hình ảnh con người đang hạ gục sư tử, con người chỉ vào pho tượng nói với sư tử: “Xem đi, đây chính là bằng chứng thể hiện con người mạnh mẽ nhất đấy!”.

Sư tử phản bác: “Đây chỉ là tác phẩm mà con người tự ý tạo ra mà thôi, nếu loài sư tử chúng tôi cũng biết điêu khắc thì nhất định sẽ khắc một bức tượng con người nằm dưới móng vuốt của sư tử!”.

Con người nói mình có lý, sư tử cũng cho là mình có lý, mỗi bên một ý kiến, không hề suy nghĩ cho đối phương. Con người có trí tuệ, sư tử có sức mạnh, đó chính là ưu điểm của họ. Tuy nhiên, họ đều coi trọng cái “tôi”, cho rằng chỉ có tiêu chuẩn đánh giá của mình là đúng mà phủ định đối phương. Đương nhiên, như vậy sẽ bất lợi đối với cả hai, làm cho cả hai ngày càng tự cao tự đại. Thật ra, sư tử và con người đều có sở trường riêng, cả hai có thể học tập lẫn nhau và là cơ hội bù đắp những khiếm khuyết, nếu bỏ qua cơ hội hiếm

có như vậy sẽ thật là đáng tiếc. Nếu con người có thể hiểu được sự tử có sức mạnh dũng mãnh không loài thú nào sánh kịp, sự tử có thể hiểu con người có trí tuệ mà vạn vật không thể sánh nổi, thì sẽ không có sự phân biệt khác tượng như trên, nhưng người có suy nghĩ thiên lệch lại luôn luôn cố chấp.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Khi sự cố chấp và vọng tưởng liên kết với nhau sẽ tạo nên sự ngu xuẩn suốt đời.



CHIA SẺ NIỀM VUI VỚI NGƯỜI KHÁC

Người Do Thái cho rằng, nếu muốn biết một người có phải thật sự tôn kính Thần linh hay không, chỉ cần xem họ có yêu thương bạn bè của họ hay không. Vì theo quan điểm người Do Thái, Thần linh tạo nên con người là vì hi vọng con người có thể đấu tranh với cái ác. Một số người tôn kính Thần linh và tránh xa cái ác; nhưng lại có một số người thất bại trong cuộc đấu tranh khó khăn này, và trở thành nô lệ của cái ác. Sự tôn kính Thần linh, xa rời cái ác chính là đối xử tốt và yêu thương bạn bè; một người trở thành nô lệ của cái ác sẽ đối xử không tốt với bạn bè.

Khi đánh giá giá trị của con người, chúng ta phải xem người đó có thật lòng vui mừng vì hạnh phúc, thành công của người khác hay không. Khi ta đang hạnh phúc, nếu có một người hàng xóm qua chia sẻ, thì đó chính là chia sẻ niềm vui và họ là người tôn kính Thần linh, yêu thương người khác. Chính vì vậy, người Do Thái sống trong hoàn cảnh khó khăn gian khổ vẫn có rất nhiều bạn. Trong lúc chán nản và tuyệt vọng, sức mạnh của tình bằng hữu giúp cho họ nhen nhúm lên ngọn lửa hy vọng. Xem niềm vui của người khác là niềm vui của mình cũng là một trong những phương pháp trí tuệ đối nhân xử thế giỏi giang của người Do Thái.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Yêu làm cho con người không nhìn thấy
khuyết điểm, thù hận làm cho con người
quên đi đạo đức.*



KHOAN DUNG VỚI NGƯỜI KHÁC, BIẾN THÙ THÀNH BẠN

Người Do Thái có câu danh ngôn: “Người mạnh mẽ nhất chính là người có thể biến thù thành bạn!”.

Người Do Thái luôn biểu dương những người bị người khác nhục mạ mà không nhục mạ lại, bị người khác phỉ báng vẫn không phản kích lại.

Một chiếc thuyền nhỏ chở hai người có mối thù không đội trời chung, cả hai đều cố tránh xa đối phương, một người ngồi đầu thuyền, người kia ở đuôi thuyền. Bỗng dưng trên biển nổi mưa to gió lớn, chiếc thuyền chao đảo, sắp chìm.

Người ngồi ở cuối thuyền hỏi đầu nào của thuyền sẽ chìm xuống trước? Người lái thuyền trả lời rằng, theo kinh nghiệm suy đoán thì đầu thuyền sẽ chìm

xuống biển trước. Người ngồi đằng lái cảm thấy vừa ý bèn nói: “Chỉ cần kẻ thù của tôi chết trước mặt tôi, thì sau đó dẫu chết tôi cũng cam lòng”.

Giữa con người với nhau cho dù có thù hận, nếu cùng ngồi trên một chiếc thuyền thì vẫn nên đồng tâm hợp lực để giúp nhau thoát khỏi khó khăn trước mắt. Nhưng hai người trong câu chuyện ngụ ngôn không tuân thủ quy tắc này, xem thù hận còn quan trọng hơn tính mạng.

Trong cuộc sống phải biết khoan dung, sự khoan dung sẽ giúp tâm trạng thoải mái dễ chịu hơn. Đối với bản thân, phải biết khoan dung hơn, không so sánh mình với người khác. Đối với kẻ thù có thể lấy tình yêu để khoan dung, đối với bạn bè có thể dùng

sự chân thành để báo đáp, đó là của người Do Thái trong hàng
trí tuệ đối nhân xử thế kiệt xuất ngàn năm nay.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Có thể tha thứ cho chính mình thì nên tha
thứ cho cả người khác.*



Chương III

TRÍ TUỆ CUỘC SỐNG



SỨC KHỎE LÀ QUAN TRỌNG NHẤT

Bảo vệ sức khỏe là việc không đơn giản. Dù trong điều kiện y học tiến bộ ngày nay, con người muốn bảo vệ sức khỏe cũng phải tốn rất nhiều công sức. Trong điều kiện thiếu thốn các thiết bị vệ sinh thời cổ xưa, việc bảo vệ sức khỏe càng khó khăn hơn. Từ xưa, người Do Thái đã rất chú trọng đến sức khỏe. Thời trung cổ, châu Âu bị dịch tả hoành hành, nhưng người Do Thái chết vì bệnh này rất ít. Chính vì điều đó mà có lời đồn rằng người Do Thái khỏe mạnh là do họ uống máu của các giáo đồ Cơ Đốc giáo. Lời đồn đại này lan truyền ra khiến người Do

Thái bị hiểu lầm. Thật ra, người Do Thái không bị bệnh truyền nhiễm này là do họ có thói quen rửa tay trước khi ăn cơm. Thói quen này được qui định trong luật cấm của người Do Thái. Chính vì có thói quen này mà họ có thể bảo vệ sức khỏe một cách hữu hiệu.

Trong thánh điển “Talmud” có ghi lại các quan điểm trong giới y học và cách giữ gìn vệ sinh, trong đó có một số ý kiến bảo vệ sức khỏe như sau:

1. Du lịch: Đi du lịch đúng lúc có thể thay đổi tâm trạng, nếu đi quá nhiều sẽ rất nguy hiểm.

2. Tính dục: Tính dục vừa đủ sẽ cho ta ngon giấc, nếu quá nhiều sẽ làm suy giảm tinh lực.
3. Tiền tài: Tiền tài vừa đủ sẽ làm thay đổi cuộc sống thiếu thốn, nhưng khi quá nhiều sẽ khiến ta lo âu suốt ngày và tiêu hao tinh thần.
4. Lao động: Làm việc sẽ khiến con người khỏe mạnh, nhưng nếu làm quá sức sẽ dễ sinh bệnh.
5. Rượu: Uống ít sẽ giảm áp lực trong công việc, uống nhiều sẽ dễ sinh sự.
6. Giấc ngủ: Ngủ đủ giấc sẽ giúp khôi phục tinh thần, ngủ nhiều quá sẽ khiến con người trở nên lười biếng.
7. Thức uống nóng: Uống một ít sẽ làm cho khí huyết lưu thông, uống nhiều quá sẽ dẫn đến mạch đập nhanh.
8. Thuốc: Uống vừa đủ có thể trị bệnh, uống quá nhiều sẽ dẫn đến trúng độc.

Tuy tám điều này đơn giản nhưng cũng đáng chú ý. Phải coi trọng sức khỏe của chính mình, bởi vì sức khỏe là động lực cơ bản của công việc mang tính sáng tạo. Vì vậy mà bắt đầu từ bây giờ, bạn hãy chú trọng đến sức khỏe!

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Sở hữu một cơ thể khỏe mạnh chính là niềm hạnh phúc lớn nhất.



NGHỈ NGOI RẤT QUAN TRỌNG

*B*í quyết tự giải phóng mình của người Do Thái chính là để cho mình nghỉ ngơi, và nghỉ ngơi đúng cách.

Người Do Thái quan niệm rằng: “Nếu một ngày ta làm tám tiếng không nghỉ có thể kiếm được bốn trăm đô, nhưng tuổi thọ của ta sẽ bị giảm đi năm năm. Theo như thu nhập mỗi năm là một trăm hai chục ngàn đô, thì năm năm đó sẽ mất đi sáu trăm ngàn đô. Nếu mỗi ngày ta nghỉ một tiếng và mất năm mươi đô, ta sẽ có số tiền kiếm được một ngày bảy tiếng trong năm năm”.

Qua câu chuyện này ta thấy, khi bạn làm việc mệt mỏi thì phải cho mình nghỉ ngơi. Bạn sẽ không tổn thất mà còn có lợi hơn. Công việc là không bao giờ kết thúc, chỉ cần bạn muốn làm

việc, thì cả đời cũng không hết việc. Nhưng phải nghỉ ngơi để rồi làm việc tốt hơn chứ không phải là lãng phí thời gian.

Người Do Thái cho rằng, người luôn suy nghĩ về công việc ngay cả trong ngày nghỉ hoặc đem công việc về nhà làm là người bất hạnh. Tuy công việc là có ích với cuộc sống, nhưng nếu một người chỉ biết đến công việc mà không biết nghỉ ngơi, thì cuộc sống của người đó sẽ bị mất phương hướng.

Trong những ngày lễ tết, người Do Thái không bao giờ đề cập đến công việc, không suy nghĩ các vấn đề liên quan đến công việc, không đọc các sách về công việc, cũng không toan tính cho công việc mà chỉ thư giãn và vui chơi thỏa thích.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Bảy giờ làm việc cộng với một
giờ nghỉ ngơi sẽ có giá trị cao
hơn so với tám tiếng làm việc.*



PHÂN BIỆT VIỆC GẤP VIỆC KHOAN, VIỆC NẶNG VIỆC NHẸ

Đối với việc tận dụng thời gian, người Do Thái luôn biết sắp xếp công việc, lựa chọn việc nặng trước, nhẹ sau. Trong truyền thuyết Do Thái có một câu chuyện như sau:

Thời xa xưa, một đất nước nghèo nàn lựa chọn một người trí thức và một người ngốc nghếch ra nước ngoài tìm kế sinh nhai. Khi đi ngang qua một mảnh đất có nhiều sợi đay, hai người bèn dừng lại lấy rất nhiều sợi đay rồi tiếp tục đi.

Họ đi ngang qua một thị trấn nhỏ thấy mọi người ở đây đều mặc quần áo bằng vải bông, biết vải bông vừa nhẹ vừa gọn hơn sợi đay, người trí thức dùng sợi đay để đổi vải bông, còn anh chàng ngốc thì không đổi. Họ lại tiếp tục lên đường. Khi đến một cái chợ, người trí thức lại dùng

vải bông đổi vải tơ, nhưng anh chàng ngốc lại nghĩ rằng mình đã vác các sợi đay này một quãng đường dài nên không muốn đổi. Thế là họ tiếp tục lên đường. Họ liên tục gặp đồng, bạc và vàng, người trí thức cũng lần lượt đem đổi, cuối cùng người trí thức đổi lấy được vàng. Nhìn thấy anh chàng ngốc gánh nặng quá mà rã rời gân cốt, người trí thức đề nghị anh chàng ngốc đổi các sợi đay lấy vàng. Tuy nhiên, anh chàng ngốc nghĩ rằng những sợi đay của mình được vận chuyển trong quãng đường dài, rất có giá trị, nên anh ta không chịu đem đổi.

Trải qua đường dài gian khổ, hai người chở vàng và sợi đay về đến quê hương. Từ phía xa, người thân anh chàng trí thức thấy anh đã đem về cả đồng

vàng sáng lóa, họ đều nhiệt tình ra nghênh đón anh. Còn người thân của anh chàng ngốc thì thất vọng vô cùng khi thấy anh đem về một đồng sợi dây nặng trĩu.

Qua câu chuyện này, bạn hãy học cách lựa chọn việc quan trọng nhất. Nếu bạn đang có rất nhiều công việc, thì bạn nên liệt kê một thời khóa biểu để phân tích các công việc này. Phải xác định rõ việc nào là chủ yếu, việc nào là thứ yếu, việc nặng nhẹ, việc cấp bách, lập ra một thời khóa biểu công việc hiệu quả nhất. Việc khẩn cấp nhất định phải đặt ở vị trí đầu tiên trên thời khóa biểu, đồng thời tập trung

tinh thần và dốc hết sức để hoàn thành công việc đó; công việc thứ yếu thì sắp xếp theo trình tự để dễ dàng thực hiện.

Bạn hãy thiết lập một kế hoạch thời gian cho riêng mình, đem công việc và mục tiêu vẽ thành một bức tranh hoặc viết ra tờ giấy dán ở nơi mà bạn dễ thấy nhất. Chính vì vậy, không cần người khác nhắc nhở nó trở thành động lực thúc đẩy bạn hoàn thành mục tiêu một cách tốt nhất. Như vậy, hiệu quả công việc của bạn sẽ được nâng cao hơn. Mỗi ngày đều lên kế hoạch, sau đó bắt đầu lao vào công việc với một tâm trạng thoải mái.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Nếu chúng ta biết tận dụng thời gian thì không bao giờ lo sợ không đủ thời gian.



TRÁNH XA TIN ĐỒN

Người Do Thái cho rằng, bàn luận về người khác sẽ khiến bạn trở nên hẹp hòi. Với người trí thức, bạn trở thành người phao tin đồn, từ đó khiến họ khinh thường bạn, như vậy sẽ không có lợi gì cho bạn. Bởi thế, bạn hãy tránh xa tin đồn.

Các học giả Do Thái muốn chỉnh sửa thói quen tung tin đồn của một người đàn bà bèn gọi bà ta đến và cho bà một cái túi với lời dặn: “Bà hãy đem cái túi này đi, khi đến quảng trường thì hãy mở túi ra vừa bỏ những thứ trong túi xuống đường vừa đi về nhà. Nhưng, khi về đến nhà, bà hãy quay đầu lại vừa thu hồi tất cả các thứ vừa quay về quảng trường.”

Người đàn bà nhận lấy cái túi, sau khi đến quảng trường bà mở cái túi ra thì phát hiện bên trong

toàn là lông vũ. Đó là một ngày mùa thu trời trong xanh, gió nhẹ thổi qua làm cho con người cảm thấy thoải mái. Người đàn bà làm theo lời dặn của các vị học giả Do Thái, vừa đi vừa thả lông vũ xuống đất, khi bà về tới nhà, cái túi đã trống rỗng. Sau đó bà lại cầm cái túi, vừa lượm lại lông vũ vừa đi về quảng trường.

Nhưng cơn gió mùa thu đã thổi bay đám lông vũ, không còn bao nhiêu. Người đàn bà trở lại nhà học giả Do Thái, và nói: “Tôi đã làm theo lời của ông, nhưng tôi chỉ lượm lại được một ít lông vũ mà thôi!”.

“Tôi cũng nghĩ vậy!”. Học giả Do Thái đáp lại: “Tất cả những tin đồn đều giống các lông vũ trong cái túi này, một khi đã nói ra thì không thể thu hồi lại nữa.”

Bạn không nên nói ra những gì mà bạn không thấy. Bạn nên biết rằng, tin đồn là một trong những thứ khiến người khác khó chịu nhất, sau một thời gian lan truyền đi, nó sẽ biến thành những lời ác ý. Tin đồn có thể làm cho

những người bạn thân nhất xa lánh ta. Tin đồn thường có hai mặt, nhưng bạn chỉ có thể thấy được một mặt. Vì vậy, khi đối diện với tin đồn, bạn không nên quá tin vào nó, nếu không bạn cũng sẽ trở thành người phao tin đồn.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Cung tên chỉ có thể bắn trúng người mà ta nhìn thấy, tin đồn có thể làm tổn hại đến người mà ta không nhìn thấy.



SUY NGHĨ KỸ TRƯỚC KHI NÓI

Sự thiện ác được bắt nguồn từ cái lưỡi. Người ngu xuẩn thường bộc lộ sự ngu muội. Người có tài đức thì thường giấu kín sự hiểu biết của mình. Chính vì điều này, người Do Thái tin rằng: “Nếu bạn muốn sống thật hạnh phúc, thật vui vẻ thì bạn nên hít đầy không khí trong lành bằng mũi và ngậm miệng lại.”

Quốc vương Ba Tư lâm bệnh nặng sắp chết. Thầy thuốc nói: “Chỉ có sữa của sư tử cái mới có thể cứu được ngài!”.

Chúng đại thần không có ai dám đi lấy sữa sư tử, lúc đó, một người hầu nói: “Tôi bằng lòng đi, nhưng ngài phải cho tôi mười con dê!”.

Quốc vương liền đồng ý, thế là người hầu đó dắt mười con dê đến hang sư tử. Trong hang có một con sư tử cái mới sinh

con, nên có rất nhiều sữa. Mỗi ngày người hầu này đều đặt một con Dê trước cửa hang, cho đến ngày thứ mười thì người này đã trở thành bạn của sư tử, cuối cùng con sư tử này đã cho anh một ít sữa của nó. Sau khi thành công rồi, các bộ phận cơ thể của anh hầu gây gổ nhau, ai cũng nói mình có ích, chỉ có cái lưỡi là không nói gì, nó nghĩ: “Về đến nơi thì các bạn sẽ biết tôi có ích nhất!”.

Khi anh hầu về đến cung điện, cái lưỡi nói: “Đây là sữa chó mà tôi đem về cho ngài đấy!”.

“Sữa chó à!” Quốc vương thét lên: “Ta cần sữa của sư tử! Hãy đem tên này ra treo cổ chết cho ta.”

Trên đường đến pháp trường, tứ chi trên cơ thể đều run sợ. Lúc này cái lưỡi nói: “Bây giờ các

bạn đã biết bộ phận nào có ích nhất rồi chứ?”.

“Dù bạn có ích nhất, nhưng bây giờ cũng không thể cứu được chúng tôi!”.

“Tôi có một câu cuối cùng muốn nói với Quốc vương là tôi còn một cách để cứu Quốc vương đấy!” Cái lưỡi nói thật lớn. “Chẳng lẽ ngài không biết sư tử cái còn được gọi là chó cái sao? Sữa mà tôi đem về thật sự là sữa của sư tử đấy!” Cái lưỡi nói với Quốc vương.

Thầy thuốc liền kiểm tra sữa mà người hầu đem về thì thấy đúng là sữa của sư tử. Quốc vương uống sữa xong liền hết

bệnh. Người hầu dũng cảm được Quốc vương trọng thưởng.

Từ câu chuyện của người Do Thái này cho thấy, chúng ta không thể nói tùy tiện, một chữ một câu cũng phải phối hợp cho đúng. Nên nói năng chừng mực, nếu nói quá lời thì sẽ không có lợi. Thận trọng trong lời nói cũng giống như giữ gìn báu vật; giữ im lặng được thì cuộc sống mới đạt được nhiều lợi ích. Phải tập thói quen suy nghĩ thật kỹ trước khi nói. Khi nói chuyện với đối thủ và cả những người bình thường đều phải thận trọng. Nói chuyện cũng giống như viết di chúc, ngôn từ càng ít thì nguy cơ nói sai càng ít.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Mài củ mì ra bột mì, mài lưỡi thì ra thị phi.



KHÔNG NÊN ĐÙN ĐẨY TRÁCH NHIỆM

Người Do Thái cho rằng, chuyện tốt thì nên chia sẻ với người khác, nhưng trách nhiệm thì phải tự mình gánh vác. Ruồng bỏ trách nhiệm và nghĩa vụ của mình là việc đáng xấu hổ và có tội.

Con người đã sống trên thế giới này phải đảm nhận trách nhiệm sống còn trên thế giới. Bạn có thể đùn đẩy một phần trách nhiệm cho hoàn cảnh, nhưng bản thân vẫn phải gánh chịu phần trách nhiệm còn lại. Dù trách nhiệm này có lớn như

thế nào đi nữa, bạn cũng phải gánh vác trên vai mình. Dù tốt hay xấu, nó cũng thuộc về bạn. Chính vì người Do Thái dám gánh vác trách nhiệm, nên họ rất có uy tín trong lòng mọi người. Uy tín của một người rất quan trọng, khi để mất bất cứ thứ gì, ta vẫn có thể làm lại từ đầu, nhưng một khi mất đi chữ tín thì không còn ai tin tưởng bạn. Khi bạn đảm nhận một trách nhiệm nào đó có thể bạn sẽ tạm thời mất đi một số thứ, nhưng sau này bạn sẽ có thể lấy lại nhiều hơn.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Đùn đẩy trách nhiệm và nghĩa vụ của chính mình là việc đáng xấu hổ và mang đầy tội ác.



GIÚP NGƯỜI NHƯ GIÚP TA

Người Do Thái luôn sẵn sàng giúp đỡ người khác, họ không phải giúp người để “hành thiện tích đức”, mà là thực hiện một nghĩa vụ công cộng. Khi mùa thu hoạch đến, người Do Thái thường để lại một ít hoa màu trên đồng ruộng cho những người nghèo hơn mình đến lượm.

Ở một vùng đất nợ, có một nông dân luôn làm việc thiện. Nhà ông có một thửa ruộng lớn, nhưng bỗng một năm gặp phải gió bão và dịch bệnh khiến hoa màu thất thu, gia cầm chết sạch. Ông bị các chủ nợ đến tịch thu hết tài sản, chỉ còn lại một mảnh đất nhỏ. Tuy nhiên, ông vẫn ung dung bình tĩnh, không oán trách trời đất.

Một hôm, có người đến quyên góp, ông không còn tài sản gì đành bán nửa miếng đất

nhỏ lấy tiền quyên góp. Thế rồi, trong một lần cày ruộng, ông đã nhặt được báu vật trên thửa ruộng của mình. Từ đó, ông lại có cuộc sống sung túc như trước kia.

Đây là câu chuyện được ghi lại trong thánh điển “Talmud”, câu chuyện này cho chúng ta thấy rằng: Giúp người chính là đang giúp ta. Có thể hiện tại bạn không cần lo lắng cho cuộc sống sinh nhai, nhưng khi bạn gặp phải nguy cơ không thể ngờ, người khác sẽ giúp bạn như bạn đã từng giúp họ. Bạn cứ giúp người và làm việc thiện thì nhất định sẽ được báo đáp. Sự giúp đỡ có tác dụng gắn kết con người với nhau, có lợi cho việc ổn định, hòa hợp xã hội. Dân tộc Do Thái có được sự phồn vinh như ngày hôm nay là do họ biết giúp đỡ lẫn nhau.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Tặng người khác hoa hồng,
tay mình cũng thơm lây.*



THỎA MÃN VÀ LUÔN VUI VẺ

Trong cuộc sống, mỗi người đều phải biết thỏa mãn và luôn vui vẻ. Chỉ khi mang tâm trạng này, bạn mới có thể giữ được thăng bằng trong cuộc sống và tìm được một địa vị cho mình.

Một cậu bé phát hiện một lon quả khô trên bàn. Nó nghĩ: “Nếu mẹ ở đây thì chắc chắn mẹ sẽ cho mình ăn một chút. Mình phải lấy thật nhiều mới được.”

Thế là cậu bé thò tay vào lon định lấy một nắm to. Nhưng nó không thể rút tay ra được vì miệng lon quá nhỏ. Tay của cậu bé bị kẹt rất chặt, nhưng vẫn không nỡ bỏ lại một quả khô nào. Nó cứ thử đi thử lại nhiều lần nhưng cũng không thể nào lấy tay ra được. Cuối cùng nó sợ hãi khóc òa lên. Lúc này, người mẹ bước vào và hỏi con:

“Xảy ra chuyện gì thế con?”.

“Con không thể nào lấy tay ra khỏi lon quả khô được!”, đứa bé khóc nức nở.

“Được rồi! Ai biểu con tham lam quá!”. Người mẹ nói: “Nếu con chỉ lấy một hai quả thì con đâu phải gặp rắc rối như thế này, ban đầu con cũng biết rõ điều này mà đúng không?”.

Đứa bé trong câu chuyện do quá tham ăn mà không lấy được quả nào. Chính vì vậy, chúng ta không nên tham lam, nắm bắt những cái tốt mà ta có thể có, đừng để đánh mất những cơ hội tốt. Chính vì người Do Thái biết thỏa mãn, trân trọng những gì đạt được mới có thể trở thành một dân tộc trí tuệ hơn người. Trân trọng cuộc sống, trân trọng những gì bạn có được.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Một nắm hi vọng trong tay
người khác cũng không sánh
bằng sự thỏa mãn nhỏ nhoi
trong lòng mình.*



TRÂN TRỌNG, YÊU QUÝ THIÊN NHIÊN

Trong trí tuệ Do Thái, còn có một điều là hãy yêu quý thiên nhiên như yêu quý cuộc đời mình. Thánh điển “Talmud” có quy định: Không sống trong một thành phố không có công viên cây xanh. Người Do Thái cho rằng, yêu thiên nhiên chính là cách thể hiện sự kính trọng Thượng đế, từ câu chuyện dưới đây ta có thể nhận thấy rất rõ.

Một số người đầy tớ làm việc cho nhà phú ông từ sáng tới tối mà không có gì ăn, thế là họ than đói với con trai phú ông. Những người này đang ngồi nghỉ ngơi dưới một cây sung, con trai phú ông liền nói với cây sung: “Cây ơi cây, mi hãy mau ra trái đi, để những người làm của cha ta ăn đỡ đói!”.

Quả nhiên cây sung ra trái, các đầy tớ vui mừng hái trái ăn.

Phú ông về đến nhà bèn xin lỗi: “Ta đang làm công tác từ thiện nên về trễ, xin mọi người bỏ qua cho ta!”.

“Mong rằng Thượng đế sẽ giúp ông như con trai ông giúp chúng tôi vậy!”. Người đầy tớ nói rồi kể lại chuyện cây sung cho phú ông nghe.

Phú ông nghe xong, bèn nổi giận mắng con trai: “Con làm cho cây sung chưa đến mùa đã kết trái, con đã làm trái quy luật của tự nhiên rồi đấy!”.

Trong câu chuyện, phú ông tuy khắt khe với con trai mình, nhưng ông đã tuân theo quy luật tự nhiên, yêu quý những tài nguyên phong phú mà tự nhiên đã ban cho ta.

Thời cổ xưa, tổ tiên của người Do Thái đã cấm chặt cây, xem hành động đó là phá hoại sự cân

bằng sinh thái của tự nhiên. Trong thời chiến, nếu bị bao vây, để công phá một cửa thành thì không thể lấy rìu chặt cây, nhưng bạn có thể ăn trái trên cây. Pháp luật còn quy định, bất kỳ ai chặt cây đang kết trái đều

phải chịu hình phạt roi vọt. Nhưng nếu loài cây gây hại đối với các cây cối khác hoặc có hại đối với đất của người khác thì ta có thể chặt bỏ nó. Cấm đoán việc phá hoại cây cối là một quy định rất nghiêm ngặt.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Muốn có sức khỏe tốt và sống trong một môi trường hài hòa, chúng ta phải biết yêu quý thiên nhiên.



CHA MẸ LÀ ÂN NHÂN

Người Do Thái có một câu nói như sau: “Tình yêu thuần khiết nhất trên thế giới này chính là tình yêu của cha mẹ đối với con cái, đó là một tình yêu không hề vụ lợi.” Cha mẹ không những cho ta cuộc sống mà còn có công nuôi nấng dạy dỗ. Đối với quan điểm này, người Do Thái có một câu chuyện như sau:

Một thợ may già góa vợ sống cô đơn một mình, ông không gặp thời nên không dành dụm được một đồng nào, tuổi của ông đã cao, không thể làm gì để kiếm tiền. Ông lão có ba đứa con, ai cũng đều lập gia đình và phải lo kế sinh nhai, mỗi tuần chỉ về nhà một lần thăm người cha già và ăn bữa cơm. Ông lão càng ngày càng già, những đứa con cũng ngày càng ít về nhà hơn. Ông lão tự than vãn: “Chắc

chúng sợ ta trở thành gánh nặng của chúng!”.

Ông ăn không ngon ngủ không yên, lo lắng không biết những ngày tháng sau này sẽ sống như thế nào, cuối cùng ông lão cũng nghĩ ra một kế hoạch.

Ông đi tìm gặp người bạn già làm thợ mộc và nhờ làm giùm ông một cái hộp. Sau đó ông lại tìm đến người bạn là thợ kim hoàn xin một nắm đinh ghim cũ. Cuối cùng ông đi gặp một người bạn thổi thủy tinh xin những mảnh vụn thủy tinh. Ông lão bỏ hết các mảnh vụn thủy tinh vào cái hộp, lấy đinh ghim bấm vào thật chặt, để dưới bàn ăn. Một thời gian sau, các con của ông lão về nhà ăn cơm, đá phải cái hộp để dưới chân bàn.

Họ nhìn xuống chân bàn và hỏi: “Các hộp này đựng cái gì thế?”.

“À, không có gì cả!”. Ông lão trả lời: “Chỉ là vài thứ cha để dành lại thôi!”.

Con trai của ông lão thử đung vào cái hộp thấy phát ra tiếng leng keng. Họ xì xầm với nhau: “Bên trong chắc chắn là đựng vàng mà ông già dành dụm mấy năm nay đấy!”.

Thế là họ bắt đầu hy vọng số vàng này sẽ thuộc về tay mình. Họ quyết định lần lượt ở chung và chăm sóc ông.

Tuần thứ nhất, đứa con trai út dọn về nhà ở, chăm lo cho cha và nấu cơm cho ông ăn. Tuần thứ hai tới lượt đứa con trai thứ hai, họ luân phiên làm như vậy một khoảng thời gian.

Cuối cùng, ông lão bị bệnh qua đời. Những đứa con của ông đã làm một đám tang rất lớn. Họ nghĩ rằng bây giờ có thể tiêu xài số tài sản ở dưới bàn. Sau khi làm xong tang lễ, họ lục khắp nhà, tìm thấy chìa khóa của cái hộp và mở nó ra. Đương nhiên, khi họ mở ra thấy bên trong chỉ là các mảnh thủy tinh vụn.

“Thật là một trò cười đáng ghét!” Đứa con trai lớn hét lên: “Đối với con mình mà cha cũng làm những chuyện bỉ ổi như thế này!”.

“Cha không làm như vậy thì phải làm như thế nào?” Người con trai thứ hai đau lòng hỏi lại: “Chúng ta hãy thành thật với mình đi, nếu không phải vì cái hộp này thì chúng ta đâu có quan tâm đến người!”.

“Em cảm thấy thật hổ thẹn!”. Người con trai út vừa khóc vừa nói: “Chúng ta đã làm cho người cha thân yêu của mình phải lừa dối ta, bởi vì chúng ta đã quên hết những lời cha đã dạy chúng ta từ thời thơ ấu!”.

Nhưng người con trai lớn vẫn lật qua lật lại cái hộp, nhưng cuối cùng cũng không thấy gì quý giá. Anh ta đổ hết những mảnh thủy tinh vụn ra, lúc đó cả ba người con đều ngẩn người khi nhìn thấy dưới đáy hộp có một dòng chữ: “Hãy hiếu thảo với cha mẹ mình!”.

Hiếu thảo với cha mẹ, trước tiên là phải kính trọng cha mẹ.

Khi nói chuyện với cha mẹ phải có thái độ ôn hòa. Khi phụng dưỡng cha mẹ phải vui vẻ hòa nhã, khi ra ngoài phải nói cho cha mẹ biết để họ khỏi phải lo lắng. Ngoài ra, phải nghe lời cha mẹ, cố gắng làm theo lời cha mẹ, đừng để cha mẹ buồn lòng. Chúng ta không những

phải kính trọng người lớn tuổi trong nhà mình mà còn phải kính trọng tất cả người lớn tuổi khác. Hiếu thảo với cha mẹ là một vẻ đẹp không bao giờ phai. Người biết kính trọng cha mẹ, kính trọng người lớn tuổi mới là một người có đạo đức hoàn thiện chân chính.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Trách nhiệm tôn kính cha mẹ không phải được kết thúc khi cha mẹ già đi.



Chương IV

TRÍ TUỆ LÀM GIÀU



GIÁ TRỊ CỦA ĐỒNG TIỀN

Tiền là tiêu chí đánh giá sự giàu nghèo của con người, bản thân nó không tồn tại vấn đề sang – hèn. Người Do Thái luôn giữ tâm trạng bình thản trước đồng tiền, không xem nó như quỷ thần, không phân biệt nó là sạch hay dơ. Đối với họ, tiền là tiền, chính vì thế mà họ cần mẫn để có được nó, nhưng khi mất nó rồi cũng không đau lòng lắm. Chính vì tâm trạng bình thản này mà làm cho người Do Thái rong ruổi theo ý mình trong một biển thương trường với bao nhiêu sóng to gió lớn, không hoang mang trước khó khăn để đạt được một kết quả vững chắc. Đối

với vấn đề này, người Do Thái có một câu chuyện như sau:

Một nhà diễn thuyết đang diễn thuyết ở nơi công chúng, vì muốn chứng minh con người không nên xem thường bản thân ở mọi tình huống, ông lấy năm mươi đô la Mỹ ra để lên đỉnh đầu và nói: “Các bạn có ai muốn đồng 50 đô này thuộc về mình không nào?”.

Thế là tất cả mọi đều đưa tay lên. Sau đó, ông vò nhàu tờ tiền rồi lại hỏi mọi người: “Bây giờ còn ai muốn có tờ năm mươi đô này không?”. Mọi người vẫn đồng loạt giơ tay.

Ông lại đặt tờ tiền này xuống đất, luôn chân đạp mạnh lên tờ tiền, tờ tiền trở nên vừa rách vừa dơ. Ông lượm lại tờ tiền và hỏi: “Bây giờ còn ai muốn có tờ tiền này không?”.

Mọi người cũng vẫn đưa tay lên. Thế rồi ông nói: “Này các bạn, tiền dù thế nào cũng vẫn là tiền, nó không phải vì bạn đã vò nhàu, dẫm rách nó mà thay đổi giá trị, nó vẫn có thể sử dụng trong các cửa hàng.”

Vì sao mà tờ tiền bị nhà diễn thuyết vò nhàu, dẫm rách mà

vẫn có người muốn lấy nó? Bởi vì dù nhàu nát nó vẫn là tờ 50 đô la, không hề thay đổi giá trị. Chính vì quan điểm này mà người Do Thái không ngại công việc làm ăn nhỏ, dù là những cuộc mua bán nhỏ cũng không bỏ qua. Vì vậy mà trong kinh doanh, người Do Thái luôn có câu cửa miệng: “Không nên hỏi xuất xứ của đồng tiền”. Trên thực tế, câu nói này muốn nói cho người khác biết là tạo lập và tích lũy phải suy nghĩ từng ly từng tí, khéo léo nắm bắt cơ hội kinh doanh và có toan tính.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Đồng tiền không có họ tên càng không có lý lịch.



THƯỢNG ĐẾ CỦA TRẦN GIAN

Người Do Thái có tiếng là rất chú trọng đồng tiền, tuy họ ủy thác cuộc sống vào tôn giáo, nhưng không bao giờ coi thường đồng tiền. Đối với họ, tiền được xem là quyển “Thánh kinh” tỏa ra sự ấm áp. Tại sao vậy? Vì mỗi người Do Thái đều giỏi kinh doanh kiếm tiền, họ còn coi tiền là Thượng đế của thế tục. Người Do Thái tin vào Thượng đế chứ không mê tín. Khi các vị tu sĩ hào hứng kêu gọi mọi người tin vào Thượng đế và khen ngợi Thượng đế, cũng có người phản bác thẳng thắn rằng: “Thượng đế không làm gì cho người Do Thái cả, ngài không đáng có vinh dự đặc biệt này!”.

Người Do Thái có đặc điểm là vui tính và lanh trí, họ có nhiều câu nói tinh ranh và hài hước, họ có thể điều khiển

Thượng đế nhưng không bao giờ điều khiển đồng tiền.

Một lần, Lawb tìm Green để mượn tiền: “Green, hiện giờ tôi đang rất khó khăn, bạn có thể cho tôi mượn mười ngàn được không?”.

“Lawb thân mến, mình có thể cho bạn mượn!”, Green trả lời.

“Vậy bạn muốn lấy lời bao nhiêu phần trăm?”.

“9%”, Green liền đáp.

“9% cơ à?”, Lawb la lên: “Bạn điên rồi à, sao bạn có thể tính lãi 9% đối với bạn mình chứ! Thượng đế nhìn xuống sẽ nghĩ sao về bạn đây?”.

Green trả lời: “Khi thượng đế nhìn xuống thì số 9 sẽ trở thành số 6!”.

Lawb không còn gì để nói.

Người Do Thái gần như hay thảo luận về Thượng đế như thảo luận về con người. Nhưng họ thường xem đồng tiền cực kỳ thực tế. Người Do Thái cho rằng, đồng tiền có thể khiến con người sinh tồn, và chỉ khi bảo đảm cho cơ thể sinh tồn thì mới có tinh thần cúng bái Thượng đế, theo đuổi cuộc sống tinh thần cao quý.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Cơ thể tồn tại nhờ trái tim, tiền bạc được xem là “Thượng đế của thế tục”.



TIỀN LÀ CON DAO HAI LƯỠI

Người Do Thái xem tiền như là một con dao hai lưỡi, nhận thức được tiền có thể khiến con người sinh tồn và có thể bào mòn tâm hồn của một con người. Bởi vậy mà tiền bạc như chiếc gương phản chiếu tính cách của con người. Người Do Thái có một câu chuyện được lưu truyền rộng rãi như sau:

Ba người Do Thái cùng đi tránh rét, vì không tiện mang theo bên mình quá nhiều tiền, họ thương lượng với nhau đem tiền của mọi người chôn chung một nơi rồi cùng nhau lên đường. Sau đó, một người âm thầm trốn về đào lấy số tiền.

Khi mọi người phát hiện ra số tiền đã bị trộm thì không nghĩ ra là ai làm, thế là họ mời một nhà trí thức nơi đây giải quyết giùm họ. Sau khi nhà trí thức

nghe kể lại toàn bộ sự việc, ông không vội tra hỏi mà nói: “Tôi có một vấn đề khó hiểu, xin mọi người hãy giúp tôi!”.

Nhà trí thức kể một câu chuyện như sau:

Một người con gái đã đính hôn, nhưng cô lại yêu một người con trai khác. Vì muốn hủy hôn ước, cô sẽ bồi thường cho người chồng sắp cưới của mình một số tiền. Người chồng sắp cưới của cô không chịu nhận mà còn đồng ý với việc hủy hôn. Trong một lần ra chợ, cô gái này bị một tên lường gạt bắt. Cô gái nói với tên bắt cóc: “Hồi đó chồng sắp cưới của ta không chịu nhận tiền của ta mà đồng ý lời hủy hôn của ta, vậy thì ông hãy thả ta ra đi!” Thế là tên bắt cóc thả cô gái ra.

Kể xong câu chuyện, nhà trí thức hỏi ba người: “Cô gái,

chồng sắp cưới của cô gái và tên bắt cóc, ai là người đáng khen nhất?”.

Người thứ nhất cho rằng: “Người thanh niên trẻ có thể không làm khó người khác và không cần tiền, đó là một hành động rất đáng khen.”

Người thứ hai cho rằng: “Cô gái này can đảm hủy hôn với chồng sắp cưới để lấy người mình yêu, đó là điều đáng khen!”.

Người thứ ba nói: “Câu chuyện này thật vô lý, tên bắt cóc bắt cô gái vì tiền, tại sao không lấy tiền rồi mới thả cô ta ra chứ?”.

Nhà trí thức không để người thứ ba nói hết, chỉ vào anh ta nói lớn: “Người chính là kẻ lấy cắp tiền!”.

Nhà trí thức giải thích: “Hai người kia chỉ quan tâm đến tình yêu và cá tính của các nhân vật trong câu chuyện, chỉ có người là nghĩ đến tiền, không có đạo nghĩa, chần chẫn người chính là kẻ cắp!”.

Tuy người Do Thái cho rằng đồng tiền là “thượng đế của thế tục”, nhưng không thể vì tiền bạc mà đánh mất đạo nghĩa, bởi vậy, họ luôn căn cứ vào thái độ của một người đối với tiền bạc để đánh giá bản chất của họ.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Đừng vì tiền bạc mà đánh mất nhân cách cao quý của mình.



VAY TIỀN CHỨ KHÔNG MƯỢN TIỀN

Đối với người Do Thái, bạn bè với nhau ít khi đề cập đến tiền bạc, họ quan niệm bạn là bạn, tiền là tiền, phân biệt rất rõ ràng. Một số người không đem tình bạn vào những gì có liên quan đến tiền bạc mà cũng không cho người khác mượn tiền. Người Do Thái có truyền thống cho vay nặng lãi, vì vậy khi không có tiền thường đi vay lãi cao. Cho vay tiền lãi cao cũng là một nghề kinh doanh, nó khác với việc mượn tiền của bạn bè.

Mesik mượn Royan một ngàn hai trăm Mark đã lâu mà không có tiền trả, mỗi khi gặp Royan, Mesik thường lẩn trốn, tránh mặt anh. Một người bạn nói với Royan: “Sao anh không viết thư cho Mesik kêu anh ta nhanh chóng trả một ngàn tám trăm Mark, xem phản ứng anh ta như thế nào!”.

Royan cũng đang cần gấp số tiền này, bất đắc dĩ anh làm theo lời bạn mình, viết một lá thư cho Mesik.

Hai ngày sau, Mesik trả lời thư rằng: “Royan, tôi nhớ rõ là chỉ mượn của anh có một ngàn hai trăm Mark, sao anh lại nói tôi thiếu anh một ngàn tám trăm Mark, gửi kèm theo thư là số tiền một ngàn hai trăm Mark, nếu anh muốn thưa lên tòa thì tùy anh!”

Từ câu chuyện trên cho thấy, việc cho bạn bè mượn tiền rất dễ dẫn đến xích mích, dễ làm mất đi tình bạn. Người Do Thái có câu: “Cho mượn tiền tức là dùng tiền mua một kẻ thù. Bạn có thể giúp đỡ bạn bè bằng cách khác, không nên cho bạn mượn tiền.”

Người Do Thái khi mở tiệm ăn thường dán câu: “Tôi yêu quý

bạn, bạn muốn mượn tiền thì không quay lại tiệm của tôi không thể được, vì nếu bạn mượn rồi thì sợ rằng sau này bạn nữa.” Câu nói này thể hiện rõ quan niệm của người Do Thái.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Cho bạn bè mượn tiền sẽ khiến ta mất cả chì lẫn chài.



QUI TẮC CỦA TIỀN MẶT

Trong xã hội phức tạp muôn màu muôn vẻ, không ai có thể đoán trước được ngày mai sẽ như thế nào. Con người, xã hội và tự nhiên luôn biến đổi, chỉ có tiền mặt là không thay đổi. Do đó, tiêu chuẩn trong giao dịch kinh doanh của người Do Thái là tuân thủ chủ nghĩa tiền mặt.

Một người Do Thái giàu có bị bệnh nặng sắp chết viết di chúc như sau: “Xin hãy đổi hết tất cả những tài sản của tôi thành tiền mặt và hãy dùng số tiền này mua một tấm thảm lông cao cấp và một cái giường, sau đó đem số tiền còn lại nhét vào trong cái gối của tôi. Khi tôi chết hãy đem tất cả mọi thứ chôn trong bia mộ của tôi, tôi muốn đem số tiền này lên thiên đường!”

Sau khi người giàu có qua đời, người thân của ông chuẩn

bị đem hết tất cả tài sản đổi thành tiền mặt và chôn chung với người đã khuất. Một người bạn của ông cảm thấy làm như vậy thật lãng phí, ông liền viết một tờ chi phiếu bằng với số tiền đó rồi xé tờ chi phiếu bỏ vào quan tài. Ông ta nói nhỏ với người chết: “Anh bạn, số tiền trong chi phiếu này cũng bằng số tiền mặt, anh sẽ mãn nguyện đấy chứ!”

Có thể sau khi bạn đọc xong câu chuyện này sẽ nói, có phải muốn ta thành một người chủ nghĩa tham tiền không? Không phải vậy đâu, câu chuyện này chỉ muốn nói cho chúng ta biết đừng nên tin vào giá trị của chi phiếu, giá trị thật sự chính là tiền mặt mà ta nắm chắc trong tay. Không nên tin vào chi phiếu của người khác trong các cuộc giao dịch, bởi vì chi phiếu có thể

ngụy tạo và cũng có thể kéo dài thời gian đổi tiền của chúng ta, hoặc có thể ngày mai ngân hàng này bị phá sản thì số tiền của

chúng ta được ghi trên chi phiếu sẽ trở thành tờ giấy trắng mà thôi. Do đó, tiền mặt mới thật sự có giá trị.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Trong giao dịch kinh doanh ta phải tuân theo qui tắc của tiền mặt.



KHÔNG ĐỂ ĐỒNG TIỀN ĐIỀU KHIỂN

Người Do Thái coi trọng đồng tiền nhưng cũng chỉ xem đồng tiền là một công cụ, nó khích lệ con người đi đầu tư, đầu tư nguồn vốn cũng giống như chơi một trò chơi nguy hiểm vậy. Nếu thắng trong cuộc chơi thì đương nhiên là rất vui mừng, nhưng cũng không nên quá chú trọng điều đó, nếu không sẽ tạo áp lực cho con người trong quá trình đầu tư mà không dám mạo hiểm. Người Do Thái không chịu bó buộc bởi đồng tiền, càng không chịu trở thành nô lệ của đồng tiền hay cúi đầu trước sức mạnh mãnh liệt của đồng tiền.

Một thương nhân châu Âu đang đi du lịch tránh rét thì gặp phải một ông lão đang khoanh chân ngồi dưới một gốc cây bồ đề lặng lẽ làm thủ công. Ông lão đang đan túi bằng cỏ. Những

chiếc túi cỏ trông rất tinh vi, thu hút rất nhiều du khách. Người thương nhân nghĩ: “Nếu ta đem những cái túi đan bằng cỏ này về nước, các cô gái xách những cái túi này sẽ rất thời trang và thú vị biết bao!”.

Nghĩ như vậy, thương nhân châu Âu liền hỏi: “Loại túi đan bằng cỏ này bao nhiêu tiền một cái?”

“Một đô la!”, ông lão mỉm cười trả lời.

“Trời ạ! Vậy thì ta sẽ giàu to rồi!” Thương nhân vui mừng khôn xiết. “Nếu tôi mua mười ngàn cái túi này thì ông sẽ giảm giá mỗi cái bao nhiêu tiền?”

“Nếu vậy thì hai đô la một cái!”

“Cái gì?” Thương nhân không dám tin những gì mình nghe được, anh ta hỏi lớn: “Tại sao thế?”

“Tại sao à?” Ông lão cũng trả lời một cách giận dữ: “Nếu tôi phải đan mười ngàn cái túi y như vậy thì nó sẽ khiến tôi chán chết đấy!”

Trong quá trình làm giàu, nhiều người đã quá chú trọng kiếm tiền mà bỏ quên nhiều thứ khác. Đối với người Do Thái, tiền

không chỉ có ở tầng lớp giàu có, nó ngụ ở trung tâm cuộc sống của họ, là biểu tượng thành công trong sự nghiệp của con người, là mục tiêu để sống tốt hơn và thể hiện giá trị bản thân. Nhưng số tiền tỉ lệ nghịch với hệ số an toàn. Chính vì điều đó, có quá nhiều tiền cũng không phải là điều tốt.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Đồng tiền có thể không phải là người chủ hiền lành nhưng chắc chắn là một nô lệ giỏi giang.



TIẾT KIỆM TẠO NÊN SỰ GIÀU CÓ

Người Do Thái ví việc tích lũy tiền với việc dùng một cái thùng bể để mức nước, nước không thể chảy hết được, ít nhất nó cũng còn dư một chút. Câu chuyện sau đây sẽ lý giải điều này:

Một người thanh niên Mỹ và người thanh niên Do Thái cùng đi trên một con đường và cùng trông thấy một đồng tiền cắc. Người thanh niên Mỹ đi thẳng, nhưng thanh niên Do Thái lại cúi nhặt đồng tiền; thanh niên Mỹ tỏ vẻ kinh miệt, nói: “Một đồng cắc cũng cúi nhặt, thật không có chí lớn!”. Người Do Thái đáp lại khẳng khái: “Để đồng tiền mất đi ngay trước mắt mới là người không có chí lớn!”

Hai năm sau, họ gặp lại nhau trên một con đường, lúc đó người thanh niên Do Thái đã trở thành ông chủ, còn người

thanh niên Mỹ vẫn còn đang tìm việc làm. Người thanh niên Mỹ cảm thấy khó hiểu nói: “Người không có chí lớn như anh tại sao lại có thể thành công nhanh như vậy?”.

Người thanh niên Do Thái nói: “Bởi vì tôi không bước chân qua một đồng cắc trước mắt như anh. Cả một đồng cắc mà anh cũng không cần thì làm sao anh có thể làm giàu được chứ?”.

Thật ra, người thanh niên Mỹ không phải là không cần tiền, nhưng vì anh chỉ quan tâm đến số tiền lớn chứ không phải là những đồng lẻ này, cho nên tiền của anh luôn ở ngày mai. Đây chính là đáp án của vấn đề!

Người Do Thái có cái nhìn khác biệt về đồng tiền:

- Kiếm tiền thì dễ nhưng tiêu tiền rất khó.

- Đồng tiền tuy không phải là hoàn mỹ nhưng nó cũng không đến nỗi làm cho các sự vật bị hủy hoại.
- Không phải người nghèo khó luôn đúng, người giàu có luôn sai.
- Đồng tiền đối với con người cũng giống như quần áo.
- Khi khen người giàu có không phải là khen con người của họ mà là khen đồng tiền của họ.

Từ những câu nói này có thể thấy, con người có khuynh hướng xem đồng tiền là công cụ, sự thật cũng là như vậy. Do đó, chỉ có quý trọng đồng tiền, tránh những sự lãng phí không cần thiết mới có thể tích lũy từ số tiền nhỏ thành số tiền lớn, người thông minh không bao giờ chê tiền ít. Chỉ cần ta chịu khó tích lũy thì ta sẽ nhanh chóng có được vốn, từ đó sẽ có nhiều cơ hội tốt, phát huy hiệu quả của tiền tích lũy.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Sự mộc mạc khiến con người tiếp cận Thượng đế, sự xa xỉ sẽ khiến ta bị trừng phạt.



MỘT NGÀY BẮT ĐẦU TỪ BUỔI HOÀNG HÔN

Ngày nghỉ ngơi của người Do Thái được tính từ hoàng hôn của ngày thứ sáu, người Do Thái cho rằng, thay vì bắt đầu từ sáng sớm kết thúc lúc tối mịt, thì đảo ngược lại bắt đầu từ tối kết thúc vào sáng sớm. Đây là một quan niệm thời gian tích cực của người Do Thái, và họ hi vọng cuộc sống con người cũng như vậy. Đối với quan niệm về thời gian người Do Thái cũng có một câu chuyện như sau:

Một nhà chính trị hiển hách một thời mời tiệc mấy người thuộc hạ, các thuộc hạ của ông đều là tướng quân. Nhà chính trị này dự định sẽ thảo luận việc nước với họ sau buổi tiệc. Giờ ăn đã đến nhưng các tướng quân vẫn chưa tới, nhà chính trị liền ăn trước, khi các vị tướng quân tới thì ông đã ăn xong. Nhà chính trị nói với họ: “Các vị, thời

gian buổi tiệc đã qua rồi, bây giờ chúng ta hãy bắt đầu bàn bạc việc nước!”.

Nhà chính trị không hề quan tâm đến các vị tướng quân không đúng giờ này đang đói meo và bối rối.

Đọc xong câu chuyện này, bạn có thể cảm thấy nhà chính trị này thật khiếm nhã. Nhưng đối với người Do Thái, thời gian và hàng hóa đều là vốn liếng kiếm tiền, có thể sinh lợi. Lấy cắp đi thời gian cũng như là lấy cắp đi hàng hóa. Thời gian luôn quý những người quý trọng nó. Giá trị của cuộc sống không phải do thời gian ngắn dài, là do chúng ta điều khiển và sử dụng nó như thế nào. Sự nghiệp thành công, vui vẻ cống hiến thì bạn sẽ có cuộc sống, tinh thần thoải mái, để thời gian giữ mãi nét thanh xuân; cứ để

cuộc sống trôi đi, cả ngày ăn sống của bạn sẽ vô vị, sống uống
rồi không biết làm gì thì cuộc phí tuổi xuân!

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Thời gian là sản phẩm hao mòn công bằng nhất, nó không vì giàu sang, nghèo hèn, xấu đẹp mà thiếu hụt đi ít hay nhiều.



Chương V

TRÍ TUỆ KINH DOANH



BỒI DƯỠNG QUAN NIỆM ĐẦU TƯ QUẢN LÝ TÀI SẢN

Người nghèo khó thường cho rằng người giàu có là do gặp may, làm những việc không chính đáng hoặc làm nghề phạm pháp. Tuy nhiên, người ta giàu có là do cố gắng hoặc cần kiệm hơn mình. Nhưng một số người không biết rằng, nguyên nhân dẫn đến sự nghèo khó của họ chính là thói quen quản lý tài sản.

Một địa chủ muốn trao tài sản cho ba người làm bảo quản và chi xài. Địa chủ cho người làm thứ nhất năm phần tài sản, người làm thứ hai hai phần tài sản, người làm thứ ba chỉ có một phần tài sản. Địa chủ nói với họ

phải giữ kỹ và quản lý tốt số tiền của mình, sau một năm xem họ quản lý tài sản như thế nào.

Người làm thứ nhất dùng số tiền này tiến hành đầu tư, người làm thứ hai thì mua nguyên liệu sản xuất sản phẩm để bán, người làm thứ ba vì muốn an toàn hơn nên chôn tài sản dưới gốc cây.

Một năm sau, địa chủ kiểm tra thành quả của họ. Tài sản của người làm thứ nhất và thứ hai nay đã tăng gấp đôi, địa chủ cảm thấy rất vui. Chỉ có tài sản của người làm thứ ba không hề tăng lên, anh ta giải thích với địa chủ: “Vì sợ vận dụng không đúng mà thất bại, nên tôi đã

chôn số tài sản này vào một nơi an toàn, hôm nay tôi đem nó trả lại nguyên vẹn cho ông!”

Địa chủ rất tức giận mà quát lên: “Cái tên đầy tớ ngu ngốc này, sao lại không biết tận dụng tài sản của người thế!”

Người đầy tớ thứ ba bị trách mắng, không phải là do anh ta xài tiền lung tung mà vì anh ta không biết tận dụng đồng tiền. Đa số con người nghĩ rằng gửi tiền trong ngân hàng thì sẽ có lãi suất, có thể hưởng phúc lợi.

Như vậy, dù là có sắp xếp ổn định cho tài sản và tài sản đã được quản lý. Nhưng, lãi suất đã được chiếm dần trong khi bành trướng lưu thông hàng hóa, thực tế thu hồi dường như gần bằng không, cũng như chưa có quản lý tài sản, do đó, tiền gửi trong ngân hàng xem như là không có sự quản lý tài sản. Gửi tiền vào ngân hàng mà muốn giàu thì khó hơn lên trời, vì việc gửi tiền trong ngân hàng chỉ là một biện pháp quản lý tài sản an toàn.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Tiền gửi trong ngân hàng không khác gì giấy lộn.



THƯƠNG NHÂN PHẢI SÁNG SUỐT

Đồng tiền từng bị một số dân tộc xem là thứ bẩn thỉu, vì nó có thể khiến cho con người gây nên tội ác, do vậy mà họ xem đồng tiền như một thứ tội ác.

Nhưng người Do Thái lại không cho là như thế, họ cho rằng, thiên chức của thương nhân là kiếm tiền, cũng giống như thiên chức của binh sĩ là phục tùng mệnh lệnh; kiếm tiền không phải là chuyện đáng xấu hổ, mà là điều tất yếu hiển nhiên. Người có khả năng biến tiền của người khác thành của mình mới thật sự là người thông minh.

Một người Do Thái đi vào bộ phận cho vay của một ngân hàng New York.

“Thưa ngài, tôi có thể giúp được gì cho ngài không?” Giám đốc bộ phận cho vay vừa hỏi vừa

nhìn cách ăn mặc của người này: Bộ áo vét sang trọng, đôi giày cao cấp, chiếc đồng hồ đắt tiền, và cà vạt được kẹp chỉnh tề.

Tôi muốn vay một ít tiền!

Dạ được, ngài muốn vay bao nhiêu ạ?

Một đô la Mỹ!

Chỉ cần một đô la à?

Đúng! Tôi chỉ vay một đô, được chứ?

Dĩ nhiên là được, chỉ cần có bảo lãnh, nhiều hơn nữa cũng có thể!

Được thôi, những thứ này có thể bảo lãnh chứ?

Người Do Thái vừa nói vừa mở cái cặp đắt tiền lấy ra một xấp cổ phiếu, công trái... bỏ trên bàn làm việc của ông giám đốc.

Tổng cộng là năm trăm ngàn đô la Mỹ, đủ chứ?

Đương nhiên, đương nhiên rồi! Nhưng, ngài thực sự chỉ muốn vay một đô la thôi à?

Đúng vậy!

Nói xong, người Do Thái lấy một đô la từ tay của ông giám đốc.

Lãi một năm là sáu phần trăm. Ngài chỉ cần bỏ ra sáu phần trăm lãi suất, một năm sau trả hết thì chúng tôi sẽ trả lại cho ngài những cổ phiếu và công trái này.

Cám ơn!

Người Do Thái nói xong, định quay đi thì giám đốc chỉ nhách bèn hỏi: “Thưa ông, tôi thật sự không hiểu tại sao ông đang sở hữu năm trăm ngàn đô mà lại mượn một đô la vậy? Nếu ông muốn mượn nhiều hơn nữa thì chúng tôi cũng rất hoan nghênh...”.

Cám ơn ý tốt của ông, trước khi tôi đến quý ngân hàng đã hỏi qua rất nhiều tiệm vàng, tiền thuê tủ bảo hiểm của họ rất đắt, vì vậy mà tôi chuẩn bị gửi cổ phiếu và công trái trong quý ngân hàng, tiền thuê ở đây thật quá rẻ, một năm chỉ tốn có sáu phần trăm”.

Cũng giống như người Do Thái trong câu chuyện, sự thần nhiên đối với tâm trạng sáng suốt này làm cho người Do Thái có một chỗ đứng vững chắc trên thương trường. Thương trường như chiến trường, cơ hội rất dễ vụt mất. Mỗi một bước đều phải suy nghĩ cẩn thận rồi mới quyết định, một khi đã quyết định thì phải bắt đầu ngay. Ta phải tranh thủ hành động. Người nào nắm bắt được cơ hội trước thì người đó có thể chiến thắng bất ngờ. Để có được những điều này, bạn cần có đầu óc sáng suốt.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Sở hữu một đầu óc sáng suốt
còn hơn sở hữu một tài sản
kếch sù.*



XÂY DỰNG CỦA NGŨ THÔNG TIN TRUYỀN THÔNG

Đôi khi, một thông tin có thể quyết định sự tồn vong của một dân tộc. Vì vậy, các thương nhân Do Thái đã hình thành sự nhạy cảm và xem trọng nguồn thông tin. Có một câu chuyện kể như sau:

Quan tòa chuẩn bị tuyên án tước đi sự tự do của ba tên tội phạm, với ba năm tù giam. Trước khi tuyên án, quan tòa nói với ba tên tội phạm: “Tôi có thể đáp ứng một yêu cầu cuối cùng của các người trước khi tuyên án!”

Ba tên tội phạm này là người Mỹ, người Pháp và người Do Thái. Người Mỹ thì thích hút xì gà nên xin ba thùng xì gà, người Pháp thì thích lãng mạn nên muốn có một người đẹp bên cạnh, còn người Do Thái thì xin một cái điện thoại.

Ba năm sau, người đầu tiên bước ra là người Mỹ với dáng

vẻ phờ phạc, trên tay ôm một đồng xì gà, anh thét lên: “Mau đưa hộp quẹt cho tôi!” thì ra anh ta quên xin hộp quẹt.

Người thứ hai bước ra là người Pháp, trên tay anh ta ẵm một đứa bé, bên cạnh anh là người phụ nữ đang mang thai và tay dắt theo một cậu bé. Tương lai của anh ta rất mong manh, không biết phải nuôi nấng ba đứa con như thế nào. Người cuối cùng bước ra là người Do Thái, anh ta chạy đến nắm chặt tay vị quan tòa và nói: “Trong ba năm nay, tôi vẫn luôn giữ liên lạc với bên ngoài. Thành quả kinh doanh của tôi không những không bị suy giảm mà còn tăng lên gấp đôi, để cảm ơn ông, tôi sẽ tặng ông một chiếc xe hơi!”.

Khác với người Pháp và người Mỹ, người Do Thái không

vì bị giam lỏng mà mất đi liên lạc với bên ngoài, đó là sự thông minh mà anh ta hơn hẳn hai tên tội phạm kia. Người Do Thái chỉ cần một cái điện thoại, nhờ cái điện thoại này mà trong ba năm tù giam, anh không những không mất đi tất cả tài sản mà còn thu hoạch thêm nhiều lợi nhuận. Người Do Thái trong câu chuyện đã vận dụng cửa ngõ thông tin, giữ liên lạc với bên ngoài, do đó mà kiếm thêm được lợi nhuận. Từ đó có thể thấy, việc truyền tải thông tin là tiền đề của sự phát triển.

Trong quá trình kinh doanh, mất đi cửa ngõ thông tin cũng như bị mất đi sự hiểu biết về khách hàng, về đối thủ cạnh tranh và cơ hội phát triển, đây

là việc không nên làm. Nguy cơ lớn nhất của nền văn minh hiện nay là đang phải đối diện với việc làm thế nào chuyển đổi thông tin thành một hệ thống tri thức có tổ chức, vận dụng cửa ngõ thông tin hiện đại tốt hơn, dùng thời gian ít nhất để tạo nên lợi ích nhiều nhất.

Trong điều kiện tương đồng, người nào có thể giành lấy cơ hội trước thì sẽ nắm chắc phần thắng. Cửa ngõ thông tin được bắt nguồn từ nhiều phương diện, thường là đến từ đông đảo quần chúng, nhưng phải trải qua sự thu gom của các nhà chuyên môn, chỉnh lý, phân tích và còn cần đến sự tư duy phá cách. Có khi một nguồn thông tin có thể quyết định sự sống hay cái chết.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Một thông tin có thể quyết định sự sống hay cái chết.



KHÔNG NÊN CẦU NỆ TRONG KINH DOANH

Người Do Thái cho rằng, trong hoạt động kinh doanh, quan hệ giữa con người luôn được duy trì bởi lợi ích, lương tâm và đạo đức của con người luôn bị đồng tiền bóp méo. Một khi tin lầm người thì có thể bị mất cả tiền lẫn nhà cửa. Đối với quan niệm này cũng có một câu chuyện nhỏ như sau:

Một nhân viên bán dù đứng trong quầy hàng chỉ việc lợi dụng câu hỏi của khách hàng là có thể tạo nên cái bẫy thứ hai.

Thưa ông, ông mua cây dù này đi nó đẹp lắm đấy! Tôi bảo đảm với ông, bề mặt của nó được làm bằng vải lụa!

Nhưng, nó đắt quá!

Vậy thì, ông mua cây này đi! Cây dù này cũng rất đẹp, mà lại rẻ, chỉ có năm mark!

Ông khách nghe vậy cũng muốn mua, liền hỏi: “Cây dù này cũng bảo đảm đấy chứ?”

Đương nhiên rồi!

Ông khách suy nghĩ hồi lâu rồi lại hỏi: “Cây dù này cũng đảm bảo được làm bằng vải lụa thật chứ?”

Không phải...

Ông khách ngạc nhiên hỏi: “Vậy thì ông bảo đảm cái gì chứ?”

Cái này thì... Tôi bảo đảm nó là một cây dù!

Ông khách trong câu chuyện cười này đã đánh đồng sự bảo đảm về cây dù thứ hai với cây dù thứ nhất, nên suýt bị mua lầm. Tuyệt đối không nên vì sự hợp tác của lần trước mà lơ đãng với các điều kiện và yêu cầu xem xét của lần giao dịch

sau. Hãy xem mỗi một lần mua bán là một cuộc mua bán độc lập, xem mỗi một lần tiếp xúc với người bạn làm ăn là lần đầu hợp tác. Làm như vậy sẽ có hai điểm lợi lớn: có thể đề cao cảnh giác đối với các thủ đoạn của đối phương nếu có; có thể đảm bảo lợi nhuận trong cuộc mua bán đầu tiên không vì câu nệ nhượng bộ mà đánh mất trong cuộc làm ăn thứ hai.

Công việc là công việc, không được đặt quá nhiều tình cảm trong đó. Lần nào cũng là lần đầu tiên, đó là quyển kinh cao cấp về công việc kinh doanh của người Do Thái có được trong quá trình lịch sử lâu dài. Nếu nhất thời thiếu cảnh giác, hậu quả không những là thất vọng mà thậm chí tuyệt vọng, luôn đề cao ảnh giác mới không phải ân hận khi phát hiện ra sự thiếu sót của mình.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Luôn coi mọi cuộc giao dịch là lần đầu tiên thì sẽ không sợ người khác bày mưu tính kế.



MƯỢN THỀ ĐỂ DÙNG SỨC

Thao tác mượn thề là một trong những bí quyết quan trọng của các thương nhân Do Thái trong quá trình kinh doanh. Mượn thề mạnh của người khác để phát huy sức mạnh của mình chính là con đường tắt dẫn đến thành công, luôn thăm hỏi những người có trí tuệ hơn mình có thể khiến chúng ta khó mà thua cuộc.

Ba người thợ cắt tóc cùng làm trên một con phố, tay nghề của họ cũng khéo tương đương nhau. Nhưng có thể vì họ ở gần quá nên công việc kinh doanh có sự cạnh tranh quyết liệt. Vì muốn giành khách, ba người họ đều lần lượt treo lên những tấm bảng hiệu thu hút khách hàng.

Thợ cắt tóc thứ nhất treo bảng hiệu với câu: “Người thợ cắt tóc giỏi nhất thành phố!”

Người thợ cắt tóc khác thấy vậy, liền treo bảng hiệu với câu: “Người thợ cắt tóc giỏi nhất toàn quốc!”

Người thợ cắt tóc thứ ba thấy hai người kia lần lượt treo bảng hiệu tự khen mình như vậy, thu hút nhiều khách hàng, cảm thấy rất nóng lòng, ăn ngủ không ngon.

Người thợ cắt tóc thứ ba cũng treo bảng hiệu lên, không ngờ từ đó tiệm cắt tóc của anh ngày càng đông khách. Bảng hiệu thứ ba viết là: “Người thợ cắt tóc giỏi nhất phố này!”

Giỏi nhất phố này, vậy là cái tiệm này là tiệm giỏi nhất trong ba tiệm! Người thợ cắt tóc này đã mượn phương pháp tuyên truyền của hai người trước, mượn thề đẩy mạnh, thắng một cách bất ngờ. Trong hoạt động kinh doanh, người thợ cắt tóc thứ

ba thông minh đã có thao tác lợi dụng tình thế, đó là một tình tiết rất quan trọng.

Không doanh nhân nào có thể một bước lên mây được,

con đường lên trời có hàng vạn lối đi, mượn tình thế và sức mạnh chính là một lối đi vừa nhanh gọn vừa tiết kiệm thời gian.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Làm kinh doanh phải biết khéo léo mượn gà đẻ trứng, mượn gió đẩy thuyền.



BIẾT NGƯỜI BIẾT TA

Trong thương trường, chúng ta phải vận dụng chiến lược biết người biết ta, không những ta phải hiểu rõ đối phương mà còn phải làm cho đối phương hiểu rõ ý đồ của ta. Như vậy, trong quá trình hợp tác, chúng ta mới có thể giảm thiểu sự nghi ngờ và thiếu tin tưởng lẫn nhau, có lợi cho công việc kinh doanh tiến đến thành công. Chỉ cần hiểu rõ ý đồ thật sự của đối phương, xem xét kỹ điểm mạnh và điểm yếu của đối phương mới có thể nắm được quyền chủ động; đồng thời, chỉ cần thật sự hiểu rõ hiện trạng của mình, nắm rõ thế mạnh và thế yếu của bản thân mới có thể phát huy điểm mạnh và hạn chế điểm yếu của mình.

Trong đêm tối, một người mù cầm cái lồng đèn từ từ bước đi, người đi đối diện bèn thắc mắc:

“Anh bị mù mà cầm lồng đèn để làm gì?”

Anh mù bình tĩnh trả lời: “Tôi mang theo lồng đèn vào đêm tối thế này anh mới thấy tôi và sẽ không đụng khiến tôi té nhào.”

Đối với người mù, khi đi trong đêm tối, khả năng bị người khác đụng trúng nhiều hơn là tự vấp té. Người mù đốt đèn lên, ánh sáng của cây đèn không phải là để chiếu sáng trên mặt đường mà là để soi sáng chính mình, khiến người khác gặp họ sẽ tránh đường cho họ dễ đi hơn.

Thực tế, kinh doanh là một quá trình giao dịch rộng rãi. Chỉ cần hai bên hiểu rõ lẫn nhau và đều biết kết quả có thể xảy ra, thì sự giao dịch mới có thể cân bằng ổn định. Ngược lại, trên thương trường, nếu luôn nghi

ngờ lẫn nhau, không cho đối phương biết dụng ý của mình hoặc đối phương cũng không hiểu rõ dụng ý của chính họ, tin vào triết học “lường gạt”, vậy thì chỉ có thể làm một cuộc mua bán nhanh mà thôi. Bởi vì, lần giao dịch trước đã tạo bối cảnh cho lần giao dịch này, hai bên đều sẽ căn cứ vào lần giao dịch

trước để đánh giá dụng ý và mức độ thành thật của đối phương.

Nếu muốn làm ăn lâu dài với đối phương, bạn phải đối đãi chân thành với họ, làm cho đối phương biết được dụng ý và thành ý của mình mới có thể có được lợi ích ổn định, không cần phải tốn thời gian và chi phí tìm kiếm đối tác làm ăn khác.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Mọi người phải hiểu rõ và tương trợ lẫn nhau, mới có thể đạt được kết quả cùng phát triển và cùng sinh tồn.



QUY TẮC CẠNH TRANH KHÉP KÍN

Cạnh tranh khép kín tức là sự hợp tác giữa các doanh nghiệp, chia sẻ nguồn vốn, thúc đẩy lẫn nhau, không phải là sự cạnh tranh thua - thắng. Cạnh tranh khép kín được gọi là giai đoạn cạnh tranh cao cấp, lấy điểm xuất phát là mục tiêu hai bên cùng thắng, từ đó có được kết quả cả hai cùng thành công và tồn tại, đó chính là ưu điểm cao tay của người Do Thái. Câu chuyện dưới đây thể hiện được trí tuệ của người Do Thái về mặt này.

Ngày xưa, hai người nghèo đói gặp một người lớn tuổi, ông ban cho họ một ân huệ là: Một chiếc cần câu cá và một sọt cá to và tươi, cho họ lựa chọn. Một người lấy sọt cá, còn người kia thì lấy cái cần câu, rồi mỗi người đi một nơi.

Người lấy sọt cá lập tức lấy củi khô xếp lên thành một bếp lửa rồi nấu cá, anh ta nuốt ngấu nghiến, chưa kịp thưởng thức mùi thơm của thịt cá. Không lâu sau, anh ta chết đói bên cạnh cái sọt đựng cá. Còn người kia thì tiếp tục ráng nhin đói, mang cần câu ra biển một cách mệt mỏi, khi thấy mặt biển xanh biếc mênh mông ở xa xa, thì anh kiệt sức, chỉ có thể nằm đó với sự hối tiếc không thể làm gì được trong thế gian này.

Sau này, lại có hai người nghèo đói gặp được ông lão đó và được cho một cần câu và một sọt cá. Nhưng hai người này không giống hai người trước, bàn bạc nhau cùng đi ra biển. Hai người cùng hợp tác câu cá sinh sống, từ đó họ sống vui vẻ và khỏe mạnh.

Hợp tác kinh doanh cần phải có ba tiền đề lớn: một là đôi bên đều có lợi, hai là phải tự nguyện hợp tác, ba là đôi bên phải có tư tưởng cùng thành công và cùng tồn tại; không thể thiếu bất cứ tiền đề nào.

Hợp tác với đối thủ, cải thiện

cục diện, làm cho các doanh nghiệp cùng có nhiều cơ hội phát triển, ta còn có thể nâng cao năng lực trong quá trình hợp tác, đề cao địa vị của mình, vì đó chính là hành động tích cực trong quá trình cạnh tranh giành quyền chủ động.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Nghĩ cho người khác chính là trải đường cho ta, cùng nghề với nhau không hẳn là kẻ thù.



SỬ DỤNG QUY TẮC ĐẢO NGƯỢC

Các thương nhân Do Thái luôn tuân thủ quy tắc, nhưng họ có thể linh hoạt biến đổi quy tắc dưới một tiền đề không thay đổi hình thức của quy tắc, câu chuyện dưới đây thể hiện điều đó.

Vua dầu mỏ Rockefeller là một thương nhân Do Thái điển hình. Câu chuyện về sự nghiệp kinh doanh của ông rất thú vị.

Đầu thế kỷ thứ mười chín, hai anh em người Đức tình cờ phát hiện được một mảnh đất có khu hầm mỏ chứa sắt rất phong phú. Họ âm thầm dùng tiền tích lũy mua mảnh đất này.

Sau này, Rockefeller mới phát hiện ra nhưng ông đã trễ một bước và tạm thời bỏ cuộc. Nhưng vì nguy cơ kinh tế khiến hai anh em nhà này dần rơi vào tình trạng túng quẫn. Sự thiếu hụt tiền bạc đã làm cho họ gặp

trở ngại lớn. Hai anh em họ lo lắng không yên, luôn suy nghĩ cách giải quyết sự việc.

Một ngày nọ, hai anh em người Đức gặp được một vị mục sư luôn được người trong vùng kính trọng, họ kể cho ông biết về hoàn cảnh khó khăn của mình. Mục sư nhiệt tình nói: “Sao các anh không nói sớm? Tôi có một người bạn rất giàu có, tôi có thể nhờ người đó giúp đỡ các anh đấy!”.

Hai anh em này vui mừng khôn xiết. Hôm sau, anh em họ có được số tiền vay năm trăm ngàn từ ông Mục sư, với mức tiền lãi thấp hơn ngân hàng hai phần trăm.

Anh em nhà Matelie có tiền bắt đầu đào núi mở hầm, nhưng họ không thể ngờ rằng, sau một tuần Mục sư lại tìm đến đòi tiền.

Mục sư nói: “Người bạn của tôi là Rockefeller, sáng nay ông ta đã gửi điện báo cho tôi yêu cầu đòi lại số tiền đã cho mượn!”

Anh em nhà Matelie đã bỏ hết tiền vào việc khai phá hầm mỏ, tạm thời không thể trả nợ, đành phải ra tòa.

Trên tòa án, luật sư của Rockefeller nói: “Trên giấy nợ đã viết rất rõ ràng, bị cáo đã vay tiền. Ở đây, ta phải nói đến tính chất của loại hình vay tiền này, người cho vay có thể đòi lại vào bất cứ lúc nào, bởi vậy mà tiền lãi của nó thấp hơn một số loại hình cho vay khác. Theo luật pháp của Mỹ, đối với loại hình tiền vay này, nếu người cho vay đòi lại tiền thì người vay phải trả ngay lập tức, hoặc là tuyên bố phá sản, nhất định phải chọn một trong hai cách!”

Thế là, anh em nhà Matelie chỉ còn cách tuyên bố phá sản,

bán hầm mỏ cho Rockefeller là năm trăm hai chục ngàn đồng. Rockefeller đã có được mỏ sắt mà ông ta ao ước bấy lâu.

Có thể bạn sẽ nói Rockefeller không tuân thủ quy tắc kinh doanh. Nhưng đối với người Do Thái, thương trường không có cái gọi là quy tắc mà chỉ có kế sách. Bạn có thể dùng mọi cách để kiếm tiền. Tâm trạng thản nhiên đối mặt một cách sáng suốt của người Do Thái được xem là một truyền thống được truyền từ đời này sang đời khác, tâm trạng đó đã được nuôi dưỡng một cách tự giác trong thời kỳ đầu của nền giáo dục. Trên chiến trường vị tướng quân nhờ chiến thuật mà thắng kẻ địch, trên thương trường, thương nhân phải dùng kế sách để mưu sinh. Chỉ cần không vi phạm pháp luật, tất cả các kế sách đều được phép sử dụng và đều chính đáng.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Chức trách của binh sĩ là phục tùng mệnh lệnh; chức trách của thương nhân là theo đuổi đồng tiền.



KHỀ ƯỚC RẤT QUAN TRỌNG

Các thương nhân Do Thái cho rằng, kí hợp đồng là một vấn đề rất nghiêm túc, lúc kí kết hợp đồng đôi bên phải hiểu rõ là hai bên không được phép vi phạm bất cứ điều khoản nào.

Một thương nhân Do Thái kí kết hợp đồng với một doanh nghiệp xuất khẩu, trên hợp đồng viết: “Bên A (bên xuất khẩu) cung ứng cho bên B (người Do Thái) mười ngàn thùng táo hộp, mỗi thùng hai mươi lăm lon, mỗi lon hai trăm gram. Sau khi nhận hàng kiểm tra không có gì sai sót thì bên B trả cho bên A mười ngàn đô la Mỹ. Nếu có gì sai sót, bên A phải chịu trách nhiệm bồi thường mọi hậu quả.”

Khi xuất hàng, do sự sai sót của công nhân, nhà xuất khẩu đồ hộp đã đem mười ngàn thùng táo hộp với trọng lượng mỗi lon là hai trăm năm mươi

gram, vận chuyển qua ngàn dặm xa xôi mới đến nơi xuống hàng. Khi người Do Thái nhận và kiểm hàng thì mới phát hiện trọng lượng nặng hơn số hàng đã đặt, thế là thương nhân Do Thái từ chối nhận hàng. Bên nhà xuất khẩu không còn cách nào khác, đành phải bồi thường mọi tổn thất và bán rẻ các đồ hộp đã vận chuyển tới cho người Do Thái.

Người Do Thái này quá cứng nhắc, khăng khăng thực hiện đúng với hợp đồng. Trong quá trình kinh doanh ta nên kiếm lời từng li từng tí không nên khiêm nhường. Trước một hợp đồng, dù bị lỗ cũng phải tuân thủ hợp đồng. Đây chính là quy định nhất quán và cũng là sự tinh túy của người Do Thái trong quá trình kinh doanh. Còn một câu chuyện như sau:

Có một người Do Thái rất thông minh, ông luôn luôn tìm ra giải pháp giúp đỡ những người gặp khó khăn, mọi người ai cũng tôn kính và gọi ông là nhà trí thức. Mùa đông đến, một người quản lý nghèo nàn trong khu Do Thái giáo tìm đến nhà trí thức này, xin ông cung cấp một ít than cho khu vực này sưởi ấm trong mùa đông. Thế là nhà trí thức liền lấy bút viết thư cho một nhà bán than giàu có với danh nghĩa từ thiện mà tặng cho ông ta mấy xe vỏ than. Nhà bán than trả lời thư rằng: “Chúng tôi không thể tặng không than cho các ông được. Nhưng mà, chúng tôi có thể bán cho các ông năm mươi xe vỏ than với giá chỉ bằng một nửa!”

Nhà trí thức đồng ý muốn lấy trước hai mươi lăm xe than. Ba tháng sau, nhà buôn than gửi lại một lá thư đòi nợ với những lời lẽ rất nặng.

Nhà trí thức viết thư hồi âm như sau: “Thư đòi nợ của ông chúng tôi không thể thông hiểu, ông đồng ý bán năm mươi xe

than sẽ giảm một nửa giá tiền, hai mươi lăm xe than vừa bằng với số tiền giảm giá của ông. Hai mươi lăm xe than này chúng tôi sẽ lấy, hai mươi lăm xe than còn lại chúng tôi không lấy nữa!”

Nhà buôn than rất tức giận nhưng lại không biết làm gì hơn, ông bị lừa rồi nhưng không thể không khâm phục sự thông minh của nhà trí thức này. Trong chuyện này, nhà trí thức không giở trò ma giáo mà cũng không lừa gạt, ông biết tận dụng hợp đồng bằng miệng có tính khẳng định, thế là ông ung dung mà ngồi đợi người ta chở hai mươi lăm xe vỏ than đến cho ông.

Một khi đã kí kết hợp đồng rồi thì không thể thay đổi, đôi bên phải tuân thủ nghiêm túc. Hai bên đều không được phép lời lỏng và thiếu nghiêm túc với hợp đồng. Đối với người Do Thái, trong bất kì thời điểm nào vi phạm hợp đồng cũng là không được phép. Một khi đối phương vi phạm hợp đồng thì phải đề ra

yêu cầu bồi thường và không nề trừng phạt đối với việc vi phạm
tình riêng. Đó được xem là sự hợp đồng.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Khế ước là một hiệp định nghiêm trang,
tuyệt đối không thể hủy ước.*



XEM TRỌNG PHỤ NỮ VÀ CÁI MIỆNG

Theo người Do Thái, phụ nữ và cái miệng là tài nguyên kiếm tiền nhiều nhất.

Một hôm, tổ tiên của người Do Thái đang ngủ thì mơ thấy Thượng đế đến bên cạnh giường của người và nói: “Người Do Thái, ta đã ban cho các người trí tuệ nhưng các người lại không biết sử dụng nó như thế nào, cho nên đến bây giờ các người vẫn cứ nghèo khổ. Bây giờ ta nói cho các người biết cách sử dụng trí tuệ kiếm tiền, có tiền rồi thì các người không cần phải sống cuộc sống khó khăn như thế này nữa!” Nói xong Thượng đế biến mất.

Khi người Do Thái này tỉnh giấc, thấy cái gương trước giường có vẽ hình một người phụ nữ và một cái miệng. Ông suy nghĩ mãi vẫn không hiểu,

liền gọi toàn dân tộc đến cùng thảo luận với nhau. Cuối cùng, mọi người đều cho rằng, ý của Thượng đế là muốn người Do Thái kiếm tiền từ phụ nữ và cái miệng. Từ đó về sau, phụ nữ và cái miệng được người Do Thái xem là tài nguyên mà thượng đế gợi ý cho họ.

Đương nhiên đây chỉ là một truyền thuyết, người Do Thái kinh doanh thành công đa số là dựa vào hai lĩnh vực kinh doanh sản phẩm dành cho phụ nữ và thực phẩm. Sự phân bố tài sản trong phạm vi thế giới không phải là cân bằng, đa số tài sản đều nằm trong tay các dân tộc thiểu số. Thử nghĩ xem, một số người dân bình thường nắm trong tay khoảng hai mươi hai phần trăm tiền tệ, những người dân tộc thiểu số giàu có nắm

khoảng bảy mươi tám phần trăm tiền tệ. Đây chính là việc yêu cầu các nhà kinh doanh tìm đúng thị trường, lấy mục tiêu đầu tư nhắm vào các dân tộc thiểu số giàu có, vậy thì lợi nhuận của bạn đã xen vào bảy mươi tám phần trăm tài sản này.

Đàn ông chỉ muốn mua quyền lực, các thương gia đương nhiên không thể cung ứng cho họ được nên đã nhắm vào các phụ nữ. Đàn ông chỉ biết lao động kiếm tiền, đàn bà thì sử dụng tiền đàn ông kiếm được để lo toan mọi thứ trong cuộc sống gia đình. Phụ nữ có thể mua vô số quần áo, mỹ phẩm và các vật dụng xa xỉ. Họ không bao giờ tiếc tay khi mua những viên kim cương đắt tiền, những bộ trang phục sang trọng, dây chuyền, nhẫn, nước hoa, túi xách v...v... Bạn có thể chú ý từ các cửa tiệm sang trọng đến các công ty bán hóa bình thường, sản phẩm dành cho phụ nữ hầu như chiếm đa số. Chỉ cần nhắm đúng nguồn tài nguyên này thì bạn có thể đạt được nhiều lợi

nhuận hơn người khác. Ngoài ra, kinh doanh các sản phẩm dành cho phụ nữ tuy là lợi nhuận phong phú, nhưng sở thích của họ luôn thay đổi theo thời đại, thời trang và tình hình thị trường, không có trí tuệ phi thường nào có thể đạt được mục tiêu về lợi nhuận lâu dài, và đây còn là một ngành cạnh tranh rất kịch liệt, muốn có chỗ đứng vững mạnh trong ngành nghề này không phải là chuyện dễ dàng, bạn phải không ngừng tìm tòi những cái mới và lạ.

Cái miệng cũng là một tài nguyên quan trọng, nó là một cái động không đáy, năm mươi mấy tỉ cái động không đáy là một thị trường có tiềm năng to lớn. Người Do Thái giải thích về thực phẩm như thế này: những gì cho vào miệng thì tất nhiên phải tiêu hóa và bài tiết, cho dù là một đô Mỹ tiền kem hay mười đô của một phần bò bít tết, sau khi vào miệng mấy tiếng đồng hồ cũng biến thành chất thải bài tiết ra. Cứ không ngừng tiêu hao tuần hoàn như

vậy, những đòi hỏi mới không luôn có thể kiếm tiền trong hoạt
ngừng phát sinh thì thương nhân động kinh doanh.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Phụ nữ và cái miệng là hai loại tài nguyên
chủ yếu nhất, phải biết nắm bắt.*



SỬ DỤNG LINH HOẠT TRÒ CHƠI CHỮ SỐ

Ý nghĩa của việc sử dụng linh hoạt chữ số là: người kinh doanh phải chú trọng việc phân tích mối quan hệ của các con số để dễ dàng tìm ra đối sách và phương pháp kinh doanh hữu hiệu. Người Do Thái trong câu chuyện dưới đây chính là có sở trường trong việc phân tích các con số và rất khéo tính toán. Dù anh ta có được công việc này hay không thì khả năng tư duy của anh cũng khiến người ta kính phục.

Trong một công xưởng chế tạo ô tô, có ba ứng viên xin việc đang gặp người phỏng vấn. Nhân viên phỏng vấn hỏi các ứng viên: “Công việc của các bạn là lắp ráp linh kiện xe hơi, vậy các bạn muốn có ưu đãi gì mới có thể gia nhập vào công ty chúng tôi?”

“Nếu trả cho tôi ba ngàn đô la, tôi sẽ làm!” Ứng viên người Đức nói: “Một ngàn đô để tôi xài, một ngàn đô cho vợ tôi, còn một ngàn đô để dành để mua nhà.”

Kế đó, ứng viên người Pháp nói: “Vậy hãy cho tôi bốn ngàn đô. Một ngàn đô cho tôi, một ngàn đô cho vợ tôi, một ngàn đô trả tiền vay nợ mua nhà và một ngàn còn lại cho người tình của tôi!”

Cuối cùng, ứng viên người Do Thái nói: “Mức lương năm ngàn đô tôi mới làm. Một ngàn đô cho ông, một ngàn đô cho tôi và ba ngàn còn lại sẽ cho anh người Đức, xem như là tiền công lắp ráp linh kiện của anh ta!”

Tổng quan các loại hoạt động kinh doanh, luôn luôn thể hiện quan hệ của các số lượng. Ví dụ

như việc gia công sản xuất hàng may mặc nhất định phải làm rõ hàng loạt các mối quan hệ của số lượng: trong qui trình may mặc cần bao nhiêu mét vải và các loại phụ liệu khác, mỗi một công nhân với một cái máy may có thể may bao nhiêu cái áo trong một ngày làm việc, chi phí bao bì tương quan và chi phí quản lý sau khi phân bổ cho mỗi một bộ đồ là bao nhiêu, tổng chi phí giá thành là bao nhiêu, thời gian thu lại vốn là bao lâu... Người có quyền quyết định trong công xưởng phải tính toán rõ ràng con số này mới có thể xác định hợp lý giá thành mỗi

loại trang phục và thực hiện đúng thời hạn mục tiêu kinh doanh của mình.

Tất cả các hoạt động kinh doanh không thể nào tách rời sự tính toán chính xác của số lượng, thỏa mãn với sự suy đoán, đại khái, làm như vậy rất dễ phát sinh sự sai lệch thậm chí tạo thành một con số hỗn loạn dẫn đến việc kinh doanh bị thất bại. Chính vì vậy, phải học cách tính toán con số, nắm bắt kỹ thuật tính nhẩm trong lòng mới có thể đàm phán có căn cứ và lý lẽ trong các cuộc kinh doanh tính giá với đối phương để bảo vệ cho giá trị lợi ích của chính mình.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Trong con số có kỹ thuật, trong kỹ thuật có con số.



NUÔI DƯỠNG TINH THẦN YÊU NGHỀ

Trong ngụ ngôn Isao có câu chuyện về cuộc thi chạy của Rùa và Thỏ mà ai cũng biết.

Ai nấy đều biết rằng, Thỏ là loài chạy rất nhanh, Rùa không phải là đối thủ của nó, vì vậy mà Thỏ rất khinh địch.

Thỏ liền ngủ dưới gốc cây bên đường. Nó nghĩ: “Ngủ một giấc vẫn có thể đuổi kịp Rùa!” Không ngờ nó ngủ quên luôn, khi tỉnh dậy đã thấy mình ở phía sau Rùa một khoảng cách rất xa, và nó bị thua chú rùa chậm chạp.

Câu chuyện này muốn nói cho chúng ta biết, nếu muốn tự lập hành nghề thì phải làm hết mình. Trong công việc kinh doanh không thể như chú Thỏ, chỉ muốn kiếm số tiền lớn, thấy lời ít là không muốn tiến hành. Vì Thỏ không xem Rùa là đối thủ nên mới tỏ ra khinh

địch mà bỏ đi ngủ một giấc, nếu như nó xem Rùa là đối thủ, cố gắng thi đấu thì sẽ làm nên kỳ lục mới rồi! Có năng lực của chú Thỏ thêm vào tinh thần tôn trọng nghề của Rùa thì dù bạn làm gì cũng có thể thành công.

Một doanh nhân Do Thái chưa thành công cùng ngồi dùng tiệc với con của một nhà quý tộc. Con trai nhà quý tộc thấy anh ta ăn mặc nghèo nàn, chê cười mà nói: “Nhìn thấy bộ đồ của anh là tôi biết nó thuộc về thế kỷ trước đấy!”

Doanh nhân nhìn anh ta rồi nói một cách hài hước: “Tự nhiên thôi, quần áo của tôi lỗi thời rồi, nhưng tôi không cần cha mẹ mình cho tiền để trang hoàng chính mình, bởi vì túi tiền của tôi có tiền vô hoại.”

“Có tiền vô hoài?” con trai của nhà quý tộc hỏi: “Nó từ đâu đến thế?”

Doanh nhân trả lời: “Đồng tiền có vào tay ta hay không không phải do xuất thân mà do sự cố gắng của bạn!”

Tài sản mà chúng ta kiếm được là do sự cố gắng của bản thân, chứ không lệ thuộc vào

xuất thân cao quý hay thấp hèn.

Người Do Thái không bao giờ cảm thấy xấu hổ về công việc của mình, trong kinh doanh cũng vậy, họ không hề tự ti, nếu bạn cũng có tinh thần làm việc hết mình, nhất định bạn sẽ lấy được lòng của khách hàng và công việc kinh doanh sẽ ngày càng đi lên.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Đồng tiền không phân biệt cao - thấp, dù bạn làm nghề gì thì cũng phải tôn trọng nghề nghiệp của mình.



TINH TẾ TỪ NHỮNG VIỆC NHỎ

Rockefeller là ông vua dầu mỏ của Mỹ, người bạn làm ăn lâu năm Clack nói về ông như sau: “Ông ấy làm việc rất có trình tự và nghiêm túc, tinh tế đến tột đỉnh. Nếu như có một số tiền đáng lý là của chúng tôi, ông ấy phải lấy lại, nếu trả thiếu một đồng tiền cho khách hàng, ông sẽ trả lại cho khách!”

Rockefeller cũng rất nhạy cảm với các con số, ông thường tính toán kỹ càng để tránh đồng tiền bị vượt mất. Ông từng viết một lá thư cho giám đốc một nhà máy lọc dầu, nghiêm nghị chất vấn ông ta: “Tại sao các ông cung cấp tăng giá đợt dầu lần này phải cần đến một phân tám li hai hào mà nhà máy chế xuất khác chỉ cần có chín li? Còn nữa, tháng trước xưởng của ông có báo cáo là có một ngàn một trăm mười chín cái nút, tháng

này chúng tôi đưa qua xưởng ông là mười ngàn cái, trong tháng này xưởng của ông đã dùng hết chín ngàn năm trăm ba mươi bảy cái, lại báo cáo là còn tồn lại một ngàn không trăm mười hai cái. Vậy còn năm trăm bảy chục cái nút đâu rồi?”

Rockefeller từng viết thư như thế này hơn ngàn lần rồi. Chính vì ông thường tính toán chi ly các con số trên giấy: Chính xác tới từng hào, từng li, từng cái, phân tích ra được tình hình sản xuất kinh doanh và sự thiệt hại của công ty, từ đó kinh doanh một cách có hiệu quả cho vương quốc dầu khí của ông, tác phong làm việc nghiêm túc cẩn thận của ông được nuôi dưỡng từ hồi còn trẻ. Mười sáu tuổi, ông bắt đầu bước vào môi trường thương nghiệp, làm thư ký trong một hãng buôn. Ông nói: “Từ mười

sáu tuổi tôi đã bắt đầu ghi nhớ các số liệu thu chi, cả đời tôi đã quen việc ghi nhớ!”

Đây là một phương pháp để ta biết được đồng tiền đã tiêu xài như thế nào, cũng là một con người có thể biết được kế hoạch ngay từ đầu về đường lối sử dụng đồng tiền cho có hiệu quả. Nếu như không làm như vậy, hơn một nửa số tiền có thể bị vuột mất.

Từ cách làm việc nghiêm túc cẩn thận thường ngày của đại gia dầu khí Rockefeller có thể thấy được: Làm việc có trật tự và nghiêm túc, là những tố chất vốn có của các nhà kinh doanh lớn.

Tổng quan về các doanh nghiệp có thể mạnh cũng là phải

tốn rất nhiều công sức để đấu tranh cao thấp từ những chi tiết nhỏ. Cách suy nghĩ dùng chiến lược để giành được lợi nhuận cao là cực kì ấu trĩ, chính vì cái bệnh không chú ý đến các chi tiết nhỏ của doanh nghiệp lớn đã làm sụp đổ rất nhiều doanh nghiệp lớn, như là lãng phí rất lớn và thấy được nó mà không để ý đến, sự việc làm cho con người đùn đẩy trách nhiệm cho nhau, không nhạy cảm với thông tin thị trường, các bộ phận trong nội bộ thiếu hợp tác, nhân viên không đủ sự sáng tạo... Mỗi một vấn đề đều tìm ra được nguyên do từ các chi tiết. Chính vì vậy, chỉ có làm tốt những chi tiết nhỏ thì ta có thể làm nên việc lớn.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Sai sót phát sinh từ các chi tiết nhỏ, thành công đạt được từ trong hệ thống quản lý.



CÔNG THỦ CÓ PHƯƠNG PHÁP

Người Do Thái cho rằng, người kinh doanh phải có dã tâm dẫn đầu chiếm lĩnh thị trường và cũng phải có chiến thuật lùi bước chờ cơ hội lần sau. Câu chuyện dưới đây thể hiện rất rõ về trí tuệ kinh doanh.

Tổng giám đốc Henry Hokinzi của công ty chế biến thực phẩm Henry ở Mỹ đã phát hiện trên bảng báo cáo thí nghiệm kiểm định có một loại hóa chất trong chất bảo quản thực phẩm của ông là có độc hại, tuy không nguy hiểm lắm nhưng nếu thường xuyên sử dụng thực phẩm này sẽ có hại cho sức khỏe. Nếu thông báo ra ngoài sẽ dẫn đến sự phản đối quyết liệt của những người cùng ngành. Nếu bỏ đi loại hóa chất đó thì sẽ ảnh hưởng đến độ tươi của thực phẩm. Ông cứ suy đi nghĩ lại rồi đột nhiên tuyên bố:

Chất chống thối rửa có độc, thường xuyên sử dụng sẽ có hại cho sức khỏe.

Thế là, các công ty chế biến thực phẩm khác kết hợp với nhau tẩy chay sản phẩm của công ty Henry, dẫn đến sự phá sản đột ngột của công ty. Sự tranh luận này kéo dài bốn năm, Hokinzi tuy đã gần mất hết tất cả, tên tuổi của ông ai cũng biết đến, sau khi được sự trợ giúp của chính phủ, sản phẩm của công ty Henry đã trở thành thực phẩm đáng tin cậy. Trong thời gian ngắn, Hokinzi khôi phục lại công ty với quy mô lớn gấp đôi ban đầu. Từ đó, Hokinzi trở thành nhà chế biến thực phẩm hàng đầu của Mỹ.

Công ty chế biến thực phẩm Henry có thể xem là công thủ đúng lúc, đối diện với sự bài trừ và phản đối của những người

cùng ngành, Henry Hokin đã chủ động phòng thủ, không phản công nhưng vẫn kiên trì với giới hạn của mình, không bỏ cuộc trước những tiếng hô hào phản đối của các doanh nhân khác. Henry Hokin lùi một bước để tiến ba bước, cách làm từ tốn của ông đã giành được lòng tin của dân chúng, dũng cảm công khai chất chống thối rửa có hại và được chính phủ trợ giúp. Cách làm này đã nắm bắt được thời cơ, chuyển đổi từ phòng thủ sang thế tấn công, cuối cùng Henry Hokin đã trở thành

người chiến thắng lớn nhất trong lĩnh vực chế biến thực phẩm của Mỹ, có thể nói đây là một ví dụ điển hình về sở trường công và thủ.

Khi vận dụng sở trường công thủ, tiến thì phải biết lựa chọn phương pháp, thời cơ và kế sách tiến công. Lùi phải biết nắm bắt thời điểm, địa điểm và phương pháp phòng thủ. Đương nhiên khi tiến hay lùi cũng luôn phải có thực lực nhất định làm hậu thuẫn. Nếu không có một thực lực hậu thuẫn nhất định thì sự tiến - thủ khó có thể thành công.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Giữ im lặng là vì muốn bộc phát mạnh mẽ hơn.



SÁCH ĐỘNG LÒNG NGƯỜI

Sách động lòng người là một trong những kế sách tiêu thụ lớn của thương nhân Do Thái, ám chỉ điều có lợi nhất là: Người ám chỉ sẽ không bị ảnh hưởng gì mà người được ám chỉ thì lại bị ảnh hưởng bởi những sở thích theo người khác. Dù họ bị ảnh hưởng thì cũng không hề liên quan đến người ám chỉ. Câu chuyện dưới đây thể hiện rõ kế sách này.

Một nhân viên bán hàng nghèo tên là Fernando đã đến một thị trấn nhỏ vào tối thứ sáu. Anh ta không có tiền mua cơm ăn lại càng không thể ở nhà trọ, bèn đến tìm người phụ trách công việc trong giáo hội Do Thái, xin ông giới thiệu một gia đình có thể cho mình tá túc một ngày. Người phụ trách công việc mở sổ ghi chú, kiểm tra một lát rồi nói: “Ngày thứ sáu, số người

nghèo đi qua thị trấn này đặc biệt nhiều, nhà nào cũng đã sắp xếp khách ở rồi, chỉ có nhà Simeir mở tiệm bán vàng bạc đá quý là ngoại lệ, vì họ không bao giờ chịu cho khách ở lại!”

“Họ sẽ tiếp nhận tôi đấy!” Fernando rất tự tin, sau đó anh ta quay đi, tìm đến nhà Simeir. Simeir vừa mở cửa thì kéo ông ta đến một gốc cây một cách thần bí, từ trong túi áo lớn anh ta lấy ra một cái bao nặng trĩu đựng các cục gạch lớn nhỏ, nói nhỏ với ông ta: “Những cục gạch bằng vàng lớn nhỏ khoảng như thế này đáng giá bao nhiêu tiền thế?”

Ông chủ tiệm vàng thấy vậy, nhưng đã đến ngày an nghỉ không thể bàn chuyện làm ăn. Nhưng ông ta lại không muốn mất làm ăn dâng lên tận miệng này rơi vào tay người khác, nên

liền giữ Fernando ở lại nhà mình để chiều mai bàn tiếp. Thế là trong ngày an nghỉ Fernando được đối đãi nhiệt tình. Tối thứ bảy, Simeir vui vẻ hối thúc Fernando lấy hàng ra cho ông ta xem.

“Tôi đâu có vàng đâu?” Fernando còn tỏ ra rất đỗi ngạc nhiên: “Chẳng qua tôi chỉ muốn biết giá trị của cục gạch lớn nhỏ bằng vàng là bao nhiêu thôi!”

Nhân viên bán hàng Fernando nhờ vào ngày an nghỉ không được bàn chuyện làm ăn đã hỏi một vấn đề gần như là chuyện làm ăn vậy; mà đến ngày có thể bàn chuyện làm ăn, thì vấn đề làm ăn này lại trở thành một vấn đề không phải là chuyện kinh doanh thuần túy. Do người bán hàng này ban đầu không nói chính xác đây có phải là một vụ làm ăn hay không, mà đó là đối với giới hạn cá nhân về sự thông hiểu vấn đề của ông chủ

tiệm vàng khi nghe câu hỏi của anh ta, người bán hàng chẳng qua là dẫn dắt sức tưởng tượng của ông chủ tiệm vào một tình cảnh nhìn thấy trước mắt, như là cử chỉ thần bí, thứ giống hình dáng của cục gạch, tuy tất cả những thứ này đã trình ra trước mắt nhưng vẫn thiếu sự xác định. Qua đó, ta chỉ có thể trách người chủ tiệm vì nôn nóng làm ăn mà tự xem câu hỏi của người khác là đầu mối kinh doanh của mình. Trong cuộc sống thực tế, người bán hàng thuần túy chỉ là người trung gian trong các hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, thậm chí anh ta không cần chịu trách nhiệm với hàng hóa bán ra của các chủ tiệm, mà chỉ cần đem tất cả những hàng hóa trong tay mình chuyển đến tay khách hàng là được rồi, do đó họ mới có thể nuôi dưỡng sành sỏi được một kỹ xảo sách động lòng người.

TRÍ TUỆ DO THÁI

*Giữ được tâm trạng cân bằng,
không bị người khác lay động
nhưng lại phải biết được cách
sách động người khác.*



Chương VI

TRÍ TUỆ HỌC TẬP



SỞ HỮU TRI THỨC LÀ Sở HỮU TẤT CẢ

Dân tộc Do Thái nổi bật trong tất cả các lĩnh vực trên thế giới, dù là trong giới khoa học kỹ thuật, giới tư tưởng, giới văn hóa, giới chính trị hay là giới kinh doanh cũng có trí tuệ của người Do Thái đang tỏa sáng ở đó. Họ có được những điều này là do có tinh thần ham học hỏi.

Có một cậu bé đối với việc học hành không có hứng thú gì cả, rốt cuộc cha của cậu bé đành phải bỏ cuộc, chỉ dạy được cho nó một quyển sách “Torah” mà thôi. Sau này, quân địch tấn công thành phố, bắt được cậu bé này và giam cầm lại. Đúng lúc

đó vị vua Caesar đến thành phố nơi giam cầm cậu bé và quan sát nhà tù ở đó. Ông yêu cầu cho xem qua kho sách của nơi này, ông thấy có một quyển sách với toàn chữ lạ.

“Đây có thể là sách của người Do Thái”. Nhà vua nói: “Ở đây có ai có thể đọc được quyển sách này không?”

“Có!” Quan ngục nói: “Tôi sẽ dẫn người đó đến gặp ngài!”

Quan ngục tìm ra cậu bé và nói với nó: “Nếu như người không biết đọc quyển sách này thì Quốc vương sẽ lấy óc của người!”

“Cha tôi chỉ dạy cho tôi đọc quyển sách này thôi!” Cậu bé trả lời.

Quan ngục dẫn đưa bé đến trước mặt vua Caesar. Nhà vua để quyển sách trước mặt cậu bé, thế là nó bắt đầu đọc từ: “Ban đầu, Thượng đế tạo ra trời đất...” cho đến “...đó chính là lịch sử của thiên đường.”

Sau khi Caesar nghe xong bèn nói: “Đó biểu hiện sự tạo phước của Thượng đế đã mở thế giới của ngài cho ta, ta phải đưa cậu bé này về bên cha của nó!”

Thế là vua Caesar ban vàng bạc cho cậu bé và phái hai binh sĩ bảo vệ cậu bé về đến nhà cậu.

Tri thức đã giúp cậu bé được trả lại sự tự do. Trên thế giới này không có người nào là nghèo nàn, trừ khi người đó không có tri thức. Người có trí tuệ là người sở hữu tất cả. Một khi con người

đã có tri thức, thì người đó còn thiếu gì nữa chứ? Một người không chịu học tập và không có tri thức, thì người đó còn có thể có cái gì nữa đây? Nguyên nhân chủ yếu để thành công của những nhân vật vĩ đại này là họ có sẵn một nền văn hóa được rèn luyện mỗi ngày và tinh thần kỷ lưỡng hơn hẳn người khác. Và các căn cơ khác là tôn trọng tri thức, khát vọng học tập, chú trọng sự giáo dục và muốn hiểu biết thêm để nâng cao bản thân.

Xã hội ngày nay đã không còn dung nạp những người thiếu hiểu biết, tri thức chính là giá trị hạt nhân của con người. Nhận thức và hiểu biết về thế giới này, phải có tầm nhìn từ nhiều góc độ khác nhau, suy nghĩ cẩn thận để đưa ra quyết định sáng suốt, khách quan và những luận cứ lôgích, đó chính là phương pháp dẫn đến thành công.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Một người nếu không có
tri thức thì còn có thể có
cái gì nữa?*



KHÔNG CÓ HỌC SINH KHÔNG ĐẠT TIÊU CHUẨN, CHỈ CÓ GIÁO VIÊN KHÔNG ĐẠT TIÊU CHUẨN

Người Do Thái rất chú trọng nghệ thuật giáo dục. Họ có một câu danh ngôn rất chí lý: Phải theo con đường mà trẻ con cần phải đi mà cố hết sức mình để huấn luyện nó.

Người Do Thái cho rằng, một đứa trẻ học “Thánh kinh” có sự tiến bộ, mà học kinh “Talmud” không có tiến bộ thì không thể dùng “Talmud” để giảng dạy và thúc đẩy sự tiến bộ của nó. Nếu nó hiểu được “Talmud” thì ta không nên ép nó học “Thánh kinh”. Phải huấn luyện những sự việc mà nó biết. Trong quá trình học tập, giáo viên phải trách mắng và trừng phạt những học sinh vô ý tứ; đối với những học sinh cố gắng học tập thì phải biểu dương và khuyến khích. Đây chính là trách nhiệm mà các giáo viên phải làm hết mình.

Có một lần, Joshua từ Alexandria đi nghỉ đông, khi đi ngang qua một khách sạn nhỏ, chủ nhân của khách sạn này tỏ ra tôn kính ông một cách lạ thường.

“Aksania này tuyệt quá!”, ông ta nói.

Ý nghĩa của từ Aksania này có thể là khen khách sạn nhỏ này và cũng có thể chỉ chủ nhân khách sạn. Nhưng ý của Joshua ở đây là muốn khen cái khách sạn.

“Chủ nhân của tôi, con mắt của cô ta nhỏ quá!” Học trò của ông nói và chỉ vào bà chủ quán bên trong khách sạn.

“Tên này thật là thất đức quá!”, Joshua mắng học trò.

“Đây chính là những gì có trong đầu óc của người đầy hủ?” Thế là, Joshua thối sừng tê giác

lên đuổi người học trò này đi. Sừng tê giác được sử dụng trong nghi thức trục xuất học trò ra khỏi trường lớp.

Người học trò đáng thương này đã nhiều lần tìm đến thầy, cầu xin: “Xin hãy nhận lại tôi!” nhưng Joshua từ chối gặp anh ta.

Một hôm, Joshua đang cầu nguyện thì người học trò đó lại đến, lần này ông đã động lòng muốn nhận lại người học trò, ông làm một động tác tay ý muốn người học trò đợi ông cầu nguyện xong. Nhưng người học trò đáng thương này lại nghĩ rằng ông thầy từ chối mình, thế là anh âm thầm rời

khỏi và chuyển sang sùng bái thần mặt trăng.

Câu chuyện này đã nói rõ sự thất bại của người thầy, Joshua không phải là người thầy đạt tiêu chuẩn. Trong quá trình giáo dục trẻ em, các vị tu sĩ nghĩ rằng, nếu như giáo viên giảng bài mà học sinh không hiểu thì không nên giận dữ mà nên giảng đi giảng lại nhiều lần cho đến lúc học sinh có thể hiểu và nắm bắt rõ vấn đề. Giáo viên không nên ép trẻ em học một khóa học nặng nề, bởi vì chỉ có truyền đạt kiến thức trong không khí thoải mái vui vẻ mới có thể phát huy có hiệu lực nhất.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Mỗi một đứa trẻ đều ẩn chứa một tiềm năng to lớn, giáo dục chính là để làm bộc phát tiềm năng này, đây cũng là trách nhiệm và nghĩa vụ của giáo viên.



SỰ HOÀI NGHI CHÍNH LÀ ĐỘNG LỰC HỌC TẬP

Trong kinh “Talmud” nói: “Câu hỏi hay luôn dẫn đến một đáp án hay.” Có thể thấy lời phát biểu hay và đáp án tốt đều quan trọng như nhau. Không có người tò mò thì sẽ không phát sinh sự hoài nghi, từ đó cho thấy, tư duy chính là do hoài nghi và đáp án tạo ra. Vì vậy, người trí thức chính là người biết hoài nghi.

Nhà chỉ huy nhạc giao hưởng có tiếng trên thế giới Seiji Ozawa - Nhật Bản, khi chưa nổi tiếng, ông từng tham gia một cuộc thi.

Trong cuộc thi lần đó, các nhà phê bình đã đưa cho ông một bản nhạc mà ông chưa từng chỉ huy qua, thế là ông ta chỉ huy đội nhạc bắt đầu hòa tấu. Trong khi đang hòa nhạc, ông ta phát hiện có một chỗ không biết hòa tấu như thế nào, thế là ông ta ngừng lại và

bắt đầu chỉ huy đội nhạc lại từ đầu nhưng vẫn thấy không đúng, ông ta thử lại thêm một lần nữa nhưng kết quả vẫn như vậy. Thế là ông ta hỏi hội phê bình tính chính xác của khúc nhạc này, nhưng hội phê bình xem qua rồi cùng khẳng định khúc nhạc này là hoàn toàn chính xác, nhất định là sự sai lầm của ông ta.

Đối diện với một nhóm nhạc sĩ và những người có quyền thế, ông ta suy nghĩ một hồi rồi thét lên: “Không, nhất định là khúc nhạc đã sai!”

Tiếng thét của ông vừa kết thúc, tất cả những người trong hội phê bình đứng lên với một tràng pháo tay nhiệt liệt. Thì ra, đây chính là cái mẹo mà hội phê bình muốn thử người chỉ huy có quyết đoán hay không trong trường hợp đứng trước những

người có quyền uy. Trước ông đã có hai người bị loại, hai người đó cũng phát hiện ra sự sai sót này nhưng họ lại không có kiên trì giữ ý kiến của mình, trong cuộc thi nhà chỉ huy nhạc giao hưởng, ông ta đã trở thành người chiến thắng duy nhất.

Cũng giống như nhân vật chính trong câu chuyện, tri thức của một người càng nhiều, càng có sự hiểu biết nhiều, càng phát sinh nhiều hoài nghi hơn thì càng cảm thấy mình không biết gì hết. Mà sự hoài nghi chính là chìa khóa của việc học tập, và có thể khơi mở cánh cửa lớn của trí tuệ. Ham muốn hiểu biết là động lực tìm tòi và hoài nghi có thể khiến cho chính mình không ngừng tiến bộ. Dám hoài nghi mới có thể lập nên một trường phái riêng, mới có thể có sự đổi mới và dám vượt qua tất cả. Không phải chỉ có nhà nghệ

thuật chỉ huy nhạc giao hưởng trong chuyện làm như vậy, mà tất cả những người làm công tác nghiên cứu cũng nên có tố chất đó, chứ không nên cứ làm theo lời người khác nói gì làm đó.

Thường một số sự học hỏi đều chỉ là mô phỏng chứ không có bất kỳ sự sáng tạo nào. Trên thực tế, học tập đáng lý là phải có sự hoài nghi, tư duy và nâng cao năng lực hiểu biết.

Học tập chính là muốn làm cho mình phong phú thêm, càng khiến cho ta linh hoạt, lanh trí và giỏi quan sát. Trên thế giới này, sự việc giống nhau tuyệt đối không thể xuất hiện lần nữa. Do đó, khi đối diện với một tình trạng mới thì không ai có thể dùng những kiến thức đã học trước đây để vận dụng vào nó, mà phải vận dụng tri thức một cách linh hoạt trên cơ sở của lập luận nghi vấn.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Dám hoài nghi mới có thể lập nên
một trường phái mới.*



TRÍ TUỆ QUAN TRỌNG HƠN TRI THỨC

Tri thức có thể chuyển hóa thành tài sản, nhưng cũng cần có năng lực để chuyển tri thức thành tài sản. Đương nhiên, bản thân tri thức chính là một số tài sản lớn, nhưng người Do Thái lại coi trọng việc chuyển hóa tri thức thành một tài sản vật chất thực tế, tức là sự hiểu biết của con người cũng chính là trí tuệ của con người. Bởi vì trí tuệ chính là chìa khóa vàng để mở ra cánh cửa của hạnh phúc và tài sản, những người mẹ Do Thái thường hỏi con mình một số vấn đề như sau:

“Nếu có một ngày nhà của con bị thiêu hủy, tài sản của con bị trộm hết, con sẽ đem gì để chạy thoát?” Người mẹ hỏi con gái của mình.

“Tiền!” Đứa con trả lời.

Người mẹ lắc đầu.

“Thức ăn?” Đứa con nghiêng đầu qua một bên.

Người mẹ lại lắc đầu.

“Có một thứ không có hình dạng, không có màu sắc, không mùi vị, con biết đó là gì không?” Người mẹ đưa ra gợi ý.

“Kim cương phải không?” Đứa trẻ suy đi nghĩ lại cũng không thể tìm ra đáp án.

Người mẹ mỉm cười và nói tiếp: “Con gái, cái mà con phải đem đó không phải là tiền, không phải thức ăn và cũng không phải kim cương mà đó chính là trí tuệ. Trí tuệ không ai có thể cướp mất được, chỉ cần con vẫn còn sống thì trí tuệ sẽ mãi theo con, cho dù có chạy đến đâu con cũng không làm mất nó được!”

Nhiều người mẹ Do Thái cũng thường dạy dỗ con mình như vậy. Bởi vậy, quan niệm về

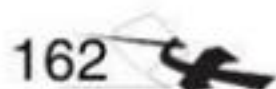
trí tuệ đã ăn sâu vào trong lòng rất nhiều người Do Thái. Nếu như bạn chỉ biết thu nạp tri thức mà không sử dụng nó cũng giống như sưu tầm một đồng sách mà không sử dụng đến, như vậy đó cũng là một cách lãng phí. Mà học tập lại chính là rèn luyện lý trí, làm cho lý trí ngày càng nhạy cảm. Lý trí nhạy cảm có thể nắm bắt cơ hội trong chớp mắt, dự đoán được xu thế của tương lai, thông hiểu những thay đổi tinh vi trong sự tế nhị, nắm

bắt tầm nhìn rộng lớn mà trừu tượng vô hình của các sự vật. Mục đích của việc học tập cũng là nuôi dưỡng khả năng quan sát ngày càng sáng suốt hơn.

Nhà trí thức vĩ đại hơn Quốc vương nhiều, nhà trí thức mới chính là trung tâm mà con người tôn kính. Bởi vì, nếu nhà trí thức mất đi thì thế giới này không còn trí tuệ lớn nữa; còn nếu Quốc vương mất đi thì bất kì một người học trò nào của nhà trí thức cũng có thể kế vị.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Học thức và năng lực, đều giống như cái đồng hồ hư có giá trị rất đắt.



HỌC KHÔNG CÓ GIỚI HẠN

Nếu như một con người nói là mình quá nghèo, suốt ngày lao lực vì miếng ăn mà không có thời gian để học tập. Vậy thì người Do Thái sẽ hỏi: “Bạn có nghèo hơn Heerol không?”

Trong dân gian Do Thái có một câu chuyện về người nghèo Heerol như sau:

Có một ông lão tên là Heerol rất nghèo khó, ông dùng một nửa tiền thu nhập của mình chỉ cho người giữ cửa của học viện và một nửa ông để trang trải cho cuộc sống gia đình mình.

Một ngày nọ, trước cái đêm của ngày nghỉ, ông không kiếm được tiền, thế là người giữ cửa học viện không cho ông vào cửa. Khát vọng học tập tri thức khiến ông bò lên nóc phòng học, dựa sát đầu mình vào nóc nhà lạnh giá đó và thông qua bức tường

bằng thủy tinh để nghe nhà trí thức Thomas và Afftayan đang giảng bài. Trong lúc ông ta bò lên nóc phòng, tuyết đang rơi mạnh, trong chốc lát đã bao phủ ông, nhưng ông rất chuyên tâm nghe giảng, suốt cả đêm không thay đổi tư thế.

Sáng hôm sau, Thomas nói với Afftayan: “Này anh bạn, căn phòng này ngày nào cũng rất sáng, sao hôm nay lại không được sáng mấy, có phải ngoài trời rất âm u không?”

Họ ngẩng đầu lên thì phát hiện ra trên nóc nhà có một hình dáng rất giống một cơ thể người, thế là họ bò lên xem thì thấy trên nóc nhà là ông Heerol đang bị tuyết phủ lạnh cóng. Họ cũng ông ta xuống, tắm và thoa dầu cho ông, dẫn ông đến ngồi bên lò sưởi. Hai nhà trí thức nói:

“Hành vi bạo dạn của người này trong ngày an nghỉ thật đáng kính phục đấy!”

Câu chuyện này muốn nói cho chúng ta biết, sự học tập không phải là sự chuẩn bị trong cuộc sống trưởng thành mà là sự trưởng thành từ lúc sinh ra đến mất đi trong quá trình phát triển liên tục. Cho dù một con người có lớn tuổi như thế nào và người đó có nghèo đến đâu đi nữa thì cũng nên học tập.

Chính vì lẽ đó, người Do Thái cho rằng con người có thể thông qua việc học tập mà duy trì tuổi thanh xuân, duy trì tâm trạng của tuổi trẻ, mà còn có thể

thông qua học tập mà có được tài sản, có được tinh thần sung mãn. Nếu bạn đồng ý quá trình học tập của một con người là không có giới hạn, vậy thì “sống đến già, học đến già” chính là một câu đánh giá thông minh, chúng ta nên đặt nó vào trong cuộc sống của mình.

Không ai có thể nói rõ rằng chúng ta có thể đi khai thác tri thức và học vấn ở một vương quốc như thế nào? Cho dù chúng ta có đi đến đâu, làm chuyện gì đi nữa cũng có thể học được những tri thức có thể làm phong phú cuộc sống của chúng ta và người khác.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Việc học tập có thể khiến bạn thu hoạch được số tài sản nhiều hơn.



LỰA CHỌN PHƯƠNG PHÁP HỌC TẬP CHÍNH XÁC

Người Do Thái rất chú trọng phương pháp học tập, họ nghĩ rằng học tập là quá trình hoài nghi, tư duy và nâng cao khả năng hiểu biết. Nhất định phải lựa chọn phương pháp thích hợp với chính mình mới có thể đạt được thành tựu. Đối với sự lựa chọn phương pháp học tập, có một câu chuyện như sau:

Một con Sơn Dương đang uống nước bên bờ sông thì thấy chú cá nhỏ dưới sông đang bơi qua bơi lại một cách sợ hãi, Sơn Dương cảm thấy rất lạ liền hỏi: “Này chú cá nhỏ, sao người sợ hãi thế?”

Chú cá nhỏ trả lời: “Bởi vì chúng tôi sống trong một hoàn cảnh rất đáng sợ, bất cứ lúc nào chúng tôi cũng có thể bị rơi vào lưới của người đánh cá!”

Chú Sơn Dương tốt bụng ngay thơ trả lời: “Vậy thì người

lên bờ đi, ta sẽ bảo vệ cho người!”

Chú cá nói một cách bi thảm: “Bạn chỉ biết khi lên bờ tôi không bị sa lưới, nhưng bạn lại không biết sau khi tôi lên bờ sẽ vì không thích ứng với môi trường của đất liền mà ngạt thở chết ngay đấy!”

Chú Sơn Dương trong câu chuyện có ý tốt, nhưng vì không có phương pháp đúng đắn, không những không thể giúp chú cá nhỏ không bị sa lưới ngược lại còn khiến chú cá nhỏ mất đi mạng sống. Học tập là một quá trình lấy những gì bản thân đã học làm cơ sở để tiếp tục sáng tạo ra những cái mới; mục đích của việc học tập chính là như vậy.

Trong quá trình học tập, có bốn dạng học sinh: Miếng mứt, cái phễu, cái sàng lọc và cái rây.

Miếng mút thì hút hết tất cả; cái phễu là nghe vào tai này lọt ra tai kia; cái rây thì lọc rượu ngon qua chỉ để lại các cặn bã; cái sàng thì sàng cho cám trấu rơi ra ngoài chỉ để lại bột mì thượng hạng.

Học hỏi tri thức, ta nên làm người giống như cái rây vậy. Bởi vì phương pháp học tập của mỗi người khác nhau, ta phải lựa chọn những việc tốt, cái xấu thì phải sửa, vì vậy bạn nên lựa

chọn một phương pháp học tập thích hợp với mình. Phương pháp đúng đắn không phải là ai cũng có thể tìm ra.

Phải không ngừng suy nghĩ về những gì mình làm, cải thiện phương pháp. Phương pháp học tập không những là nhân tố quan trọng của thành tích tốt hay xấu, đồng thời nó cũng chính là công cụ để con người khám phá những sự việc chưa biết.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Thành công = lao động gian khổ, phương pháp đúng đắn và ít nói suông.



KHIÊM TÔN HỌC HỎI

Khiêm tốn học hỏi người khác là một cử chỉ trí tuệ của người Do Thái. Ta không thể tự cho là mình mạnh hơn người khác, cho dù là một Quốc vương ngự trị trên cao cũng phải hỏi ý kiến của các đại thần. Có khi một đứa bé có thể cho ta biết nhiều điều hơn so với bảy người canh giữ trên đỉnh tháp cao.

Phẩm chất của con người cũng giống như một cái bình chứa, bình chứa rỗng mới có thể đựng đồ, nếu đầy thì không thể đựng được gì nữa. Vì vậy, con người phải luôn khiêm tốn và cung kính, đừng nên vì tài năng hơn người mà cao ngạo. Phải luôn nhìn thấy ưu điểm của người khác và lúc nào cũng phải hiểu rõ khiếm khuyết của mình. Như vậy mới có thể hội tụ tất cả sở trường của mọi người mà sử dụng cho

mình để tăng cường trí tuệ cho bản thân.

Một ngày nọ, một học sinh nhờ vị Học giả có học thức uyên bác chỉ dạy cho mình.

Học sinh hỏi: “Thưa thầy, thầy từng nói rằng học vấn có ở mọi nơi, vậy cái học vấn này có phải cũng giống như những cục đá nhỏ ngoài đường, bình thường và nhiều như vậy không?”

“Đúng là như vậy!” Học giả trả lời: “Vì vậy, mỗi một con người đều có thể nhặt được học vấn!”

“Vậy tại sao mọi người không đi nhặt chúng?” Người học trò hỏi tiếp.

Lúc này Học giả nói: “Khi con người muốn nhặt những thứ vừa nhiều vừa nhỏ như viên đá thì nhất định phải cúi xuống, nhưng rất hiếm người biết cúi xuống!”

Câu chuyện này muốn nói rằng, khi bạn gặp phải những chuyện không hiểu thì đừng nên do dự mà đi nhờ sự chỉ dạy của người khác, như vậy bạn sẽ học được những trí tuệ hay từ người khác. Đồng thời, bạn phải nghĩ đến những lời châm ngôn này vì nó chỉ dẫn cho hành động của bạn một cách hiệu quả.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Trong ánh mắt người thông minh, người khác thông minh hơn họ.



SÁCH VỞ LÀ NGƯỜI BẠN HỮU ÍCH

Trong Bộ Luật Do Thái có rất nhiều câu nói hay liên quan đến sách vở: “Nếu một người đang trên đường đi du lịch phát hiện ra một quyển sách mà người nước mình chưa từng đọc qua thì nhất định phải mua quyển sách này về để dân mình cùng nhau sử dụng.”

- Cuộc sống khốn khổ, không thể không bán các vật dụng để sống qua ngày, bạn nên bán vàng trước, rồi tới ruộng đất, cho đến giây phút cuối cùng cũng không nên bán đi bất kì cuốn sách nào.
- Cho dù đối với kẻ địch, khi họ muốn mượn sách của bạn thì bạn cũng nên cho họ mượn, nếu không bạn sẽ trở thành kẻ địch của tri thức.
- Hãy xem sách vở là bạn, hãy xem giá sách là sân vườn của

mình! Bạn nên vui khi nhìn thấy cái đẹp của những quyển sách, hái quả và những đóa hoa của nó.

Ngoài ra, người Do Thái sau khi đọc xong quyển sách, nhất định phải để sách trên đầu giường, nếu không cẩn thận bỏ sách dưới chân giường tức là không tôn kính và xâm phạm tri thức. Trong dân gian Do Thái có một câu chuyện về việc yêu quý sách vở như sau:

Một người mẹ Do Thái thấy con gái mình đọc sách mà dùng tay nắm từng trang giấy, bà vô cùng tức giận, thế là bà nghiêm túc dạy dỗ con gái phương pháp yêu quý sách vở: “Trước khi đọc sách, ta phải lau sạch bàn đọc sách, lót một tấm trải bàn lên; Trong khi đọc sách thì phải ngồi một cách nghiêm chỉnh đứng

đến; khi giở từng trang sách ta nên dùng ngón cái của tay phải đỡ bìa giấy rồi dùng ngón trỏ khép nhẹ vào và giở qua!”

Người mẹ nói với con gái: “Người kinh doanh phải tích lũy một số tiền vốn, người đọc sách nên yêu quý sách vở!”

Người con gái này về sau trở thành một nữ học giả có tiếng trong lịch sử Do Thái.

Câu chuyện này đã thể hiện

rõ sự tôn trọng sách vở của người Do Thái. Người Do Thái cho rằng, sách vở là người thầy và người bạn của con người. Ý nghĩa của một quyển sách không thể dùng giá tiền của nó mà định lượng giá trị của nó được. Những cuốn sách lý tưởng là chìa khóa của trí tuệ. Biết cách lựa chọn đọc một quyển sách hay cũng giống như giao tiếp với nhiều người cao quý và có lợi cho cả cuộc đời mình.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Đọc sách để bồi dưỡng tinh thần cũng như vận động để rèn luyện sức khỏe.



SỰ TRẢI NGHIỆM QUAN TRỌNG HƠN CẢ TRI THỨC

Người Do Thái cho rằng, lý luận phải là sự tập trung khái quát đối với qui luật thực tế khách quan và hệ thống tri thức, lý luận được bắt nguồn từ thực tiễn, dựa vào sự phát triển của thực tiễn mà không ngừng làm phong phú thêm và hoàn thiện nó. Nhưng mà, lý luận lại nên cao hơn thực tiễn, nó công bố các qui luật khách quan, làm cho các quy luật khách quan có tác dụng chỉ đạo thực tiễn. Do đó, lý luận thoát khỏi thực tiễn như là cái cây không gốc, tuy tươi đẹp nhưng không thể tồn tại lâu được; thực tiễn mà không có lý luận chỉ đạo thì giống như thuyền không tay lái, tuy có thể nổi lên nhưng không thể đi xa được. Chỉ khi hai sự việc này kết hợp với nhau mới có thể mang lợi ích cho nhau.

Mấy bác ngư dân đang thả lưới bắt cá bên bờ sông, một con khỉ đứng trên cây cao cảm thấy tò mò và quan sát những cử chỉ của các bác ngư dân. Sau đó các bác ngư dân về nhà ăn cơm để lại cái lưới trên bãi biển.

Thế là chú khỉ nhảy xuống chạy đến lấy cái lưới cá, bắt chước những cử chỉ giăng lưới của các bác ngư dân nhưng cuối cùng nó làm cho cái lưới bao trùm chính mình và rơi xuống nước. Chú khỉ vừa vùng vẫy vừa than thở: “Ta chưa bao giờ sử dụng lưới đánh cá thì làm sao có thể dùng nó bắt cá được chứ? Thật là tự chuốc họa vào thân!”

Có rất nhiều chuyện không đơn giản như ta tưởng, trông thì đơn giản như vậy, thực ra nó ẩn chứa những phương pháp và kinh nghiệm phong phú, vì vậy, dù

là một chú khỉ thông minh cũng không thể nhìn qua một lần mà biết được.

Học hỏi những sự vật mới thì sự quan sát là không thể thiếu, nhưng quan trọng nhất là phải tự mình trải nghiệm nó, từ đó

rút ra kinh nghiệm và bài học, như vậy mới có thể thật sự nắm bắt được nó. Nhất định không được không biết mà tỏ ra mình biết, hành động mù quáng giống như chú khỉ vậy, bắt cá không được mà còn hại cả chính mình!

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

Chân lý là sản vật của thực tiễn.



KÍNH TRỌNG THẦY GIÁO

Dân tộc Do Thái rất kính trọng thầy giáo. Trong ngôn ngữ của Hebraics, đồi núi được gọi là Harlem, song thân là Herlem, giáo viên là Olympe, phát âm của nó rất giống từ núi. Người Do Thái luôn coi song thân và giáo viên như ngọn núi cao nguy nga, cao hơn người bình thường rất nhiều.

Có một chiếc thuyền đang đi trên biển, trên thuyền toàn là khách giàu sang với tiền đầy lưng, trong đó chỉ có một vị Giáo sĩ. Trong lúc nói chuyện với nhau, các nhà quý tộc không thể khống chế được tính khoe khoang về số tài sản to lớn của họ, họ tranh cãi nhau đến nỗi không ai chịu ai cả. Lúc này, Rabbi nghèo đã nói ra cao kiến của mình: “Muốn so sánh tài sản à? Có thể tôi mới là người giàu có nhất, nhưng tạm thời tôi

không thể cho các ông xem tài sản của tôi được!”

Hình như trong thế gian này có sự sắp xếp của Thượng đế, chiếc du thuyền bị một đám hải tặc cướp thuyền, số tài sản mà các phú ông tự hào vì nó đã bị bọn hải tặc cướp đi hết, thế là họ trở thành những người nghèo không còn một xu. Sau khi bọn hải tặc rời khỏi, chiếc thuyền này phải dừng ở một bến cảng.

Tất cả những hành khách trên thuyền đều xuống hết, chỉ có thể dựa vào năng lực của chính mình để mưu sinh. Vị Giáo sĩ này vì có tri thức nên được mọi người coi trọng và được dân cư ở đây mời làm giáo viên. Trong ánh mắt của họ chỉ có người cao quý mới có thể làm công việc này. Còn những phú ông ngồi trên cùng một chiếc thuyền với vị Giáo sĩ thì lại không đủ ăn, cuộc

sống hàng ngày của họ rất khó khăn. Các phú ông thấy được sự kính trọng của mọi người đối với Giáo sĩ, lúc này họ mới hiểu được cái gọi là “tài sản” mà trước đây ông từng nói với họ. Họ rất cảm khái nói với ông: “Ông nói đúng, người sở hữu tài sản có thể bị mất hết tất cả trong một đêm, còn một người có học vấn thì sẽ giàu có mãi mãi. Ông sở hữu học vấn thì xem như ông đã sở hữu tất cả!”

Người Do Thái dùng câu chuyện này để truyền cho người đời sau một kinh nghiệm là tri thức không thể bị cướp mất mà nó luôn đi theo mình, cho dù ta đi bất cứ nơi nào, giáo dục cũng là vốn liếng chủ yếu của con người, tri thức hơn cả tiền tài. Bởi vì đạo đức của người thầy rất là cao quý, làm gương cho người đời sau, cũng vì Thượng đế khen thưởng người có tri thức, nên dân tộc Do Thái vô cùng tôn sùng và kính trọng những thầy giáo.

Vị Giáo sĩ nói: “Nếu bạn gặp một giáo viên khác có năng lực giỏi hơn giáo viên đang chủ

nhiệm, bạn cũng không nên bỏ người giáo viên đầu tiên mà theo học hỏi giáo viên thứ hai, nếu bạn làm như vậy thì giáo viên thứ hai sẽ trở nên lười biếng vì thiếu sự cạnh tranh.” Nhưng học giả Raffdimi của Nihaterra đã nhận định rằng, nếu như người giáo viên thứ hai có thể đảm nhiệm thì người đó sẽ càng cần mẫn hơn, bởi vì ngạn ngữ có câu: “Sự đổ kỵ làm tăng trưởng trí tuệ của con người.”

Vị Giáo sĩ tiến thêm một bước nói rằng: “Nếu có hai giáo viên, một người giảng bài nhanh nhưng có sự sai sót; còn người kia giảng bài chậm mà không có sai sót, thì chúng ta hãy theo học người giảng bài nhanh vì sai sót có thể chỉnh sửa lại được!” Nhưng Raffdimi của Nihaterra lại không đồng ý với cách nghĩ này, ông ta nói: “Chúng ta cần phải theo học người giáo viên giảng bài chậm mà không xảy ra sai sót gì, bởi vì một khi sai sót đã như rễ cắm sâu vào trong lòng của học sinh thì mãi mãi không thể nhổ tận gốc được!”

*Hãy tôn kính thầy giáo của
bạn, chính họ đã tạo nên linh
hồn bạn.*



Chương VII

TRÍ TUỆ ĐÀM PHÁN



CHUẨN BỊ TRƯỚC KHI ĐÀM PHÁN

Người Do Thái cho rằng, lời nói là chiến tranh không thuốc súng. “Biết giao tiếp thì có được thiên hạ; không biết giao tiếp, thậm chí sẽ dẫn đến tai họa chết người.”

Do đó, khi nói chuyện nhất định phải thận trọng, khi muốn nói bất kì câu nào cũng phải suy nghĩ trong đầu thật kỹ rồi mới nói ra.

Trong các trường hợp xã giao hay trên bàn đàm phán, đặc biệt phải chú ý điểm này.

Một câu nói chính đáng có thể nâng cao vị trí của bạn, như vậy bạn mới có thể điều hòa

không khí đàm phán theo ý mình. Nhưng một khi bạn nói sai một lời trong trường hợp quan trọng thì bạn sẽ không có cơ hội nói chuyện lần thứ hai nữa. Người Do Thái có sở trường đàm phán, nhưng kỹ năng này không phải bẩm sinh mà có và còn phải bỏ ra thời gian nhiều hơn cả người bình thường, trước khi đàm phán phải chuẩn bị đầy đủ tất cả các công việc thật tốt. Bí quyết trong đàm phán là biết hết mọi thứ và trả lời được tất cả.

Vào thế kỉ hai mươi, chuyên gia đàm phán kiệt xuất nhất Kissinger là người Do Thái, có

một lần ông ta theo Tổng thống Ford đi phỏng vấn Nhật Bản, họ đã cố tình mời một hướng dẫn viên rất nổi tiếng ở nơi đó để đi cùng. Trên đường đi, Tổng thống vô ý hỏi hướng dẫn viên một câu: “Cuộc Duy tân Minh Trị diễn ra năm nào?”

Người hướng dẫn viên không biết về thời kỳ lịch sử đó, ông ta cũng sẽ không biết trả lời thế nào. Lúc này, Kissinger ngồi kế bên lên tiếng: “Năm 1867!”

Tổng thống Ford cảm thấy rất kinh ngạc, lòng nghĩ: “Ngay cả hướng dẫn viên trong nước cũng không biết về lịch sử nước họ mà ông ta lại biết rõ ràng đến thế.” Thế là nhìn Kissinger với ánh mắt tán thưởng.

Kissinger biết Tổng thống đang nghĩ gì, liền nói: “Thật ra trước khi đến Nhật tôi đã đọc rất nhiều tư liệu. Tôi nghĩ, chúng ta tới đây nhất định phải đàm phán với bên họ, trước khi đàm phán, cần phải chuẩn bị tất cả các sự việc một cách tỉ mỉ và nắm bắt tường tận các tư liệu

tình báo. Bởi vậy, ngài hoàn toàn có thể yên tâm, vì tôi đã chuẩn bị rất kỹ. Tôi không bao giờ đi đánh trận mà không chuẩn bị gì cả đâu!”

Từ câu chuyện trên có thể thấy, cơ sở thắng lợi của sự đàm phán phải được chuẩn bị một cách chặt chẽ. Sự chuẩn bị chặt chẽ này không những bao gồm việc làm rõ nội dung liên quan đến vấn đề, đồng thời cũng bao gồm những sự khác biệt về hiểu biết. Vì đó mà ta phải điều tra rõ trạng thái tâm lý và mục tiêu của đối phương, phán đoán chính xác làm cách nào để tìm ra điểm giống nhau trong sự đối lập của hai bên. Nếu không, khi sự việc đến sẽ để lại ấn tượng là người không quen với công việc hay do dự không dứt khoát, từ đó sẽ làm cho đối phương có cơ hội thừa nước đục thả câu.

Mọi người đều nói người Do Thái là chuyên gia đàm phán, mỗi một lần, cho dù là một cuộc đàm phán nhỏ cũng phải chuẩn bị rất kỹ, sự chuẩn bị đầy đủ

trước khi đàm phán này, dù là ngoại giao cũng được ứng dụng
trong giới kinh doanh hay giới phổ biến.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Người thắng lợi trong chiến tranh, chính
là những người có sự chuẩn bị đầy đủ.*



LÀM CHO MÌNH TRỞ THÀNH NGƯỜI KHÓ ĐOÁN BIẾT

Người Do Thái cho rằng, đàm phán không chỉ là đôi bên ngồi trên bàn đàm phán đối diện nhau mà trao đổi ý kiến hay ngã giá qua lại, nó còn hơn là một màn kịch nói được sắp xếp tinh tế, không có sự chuẩn bị là không thể nào thắng lợi được.

Đàm phán là một trận chiến so sánh sự dũng cảm; nó nhất định được tạo lập trên cơ sở mâu thuẫn, đôi bên phải thỏa hiệp với nhau mới có thể thành công tốt đẹp. Việc này cần có sự cố gắng tích cực của hai bên đàm phán.

Cũng như người Do Thái đã từng nói: “Thà hỏi đường mười lần còn hơn là lạc đường một lần.”

Một thương nhân người Đức phải đi đàm phán với một người Do Thái, khi máy bay đáp xuống

thì có hai người Do Thái đến đón tiếp ông một cách lịch sự và lễ phép. Và đưa ông lên một chiếc xe sang trọng, để ông ngồi một mình phía sau xe với không gian rộng lớn. Người Đức hỏi: “Tại sao chúng ta không cùng ngồi chung?”

“Đường đi xa xôi, chúng tôi không muốn làm phiền ông nghỉ ngơi!” Người Do Thái cung kính nói. Người Đức nghe vậy rất là vui.

Trên đường đi người Do Thái hỏi người Đức: “Chừng nào ông mới bay về nước? Chúng tôi có thể sắp xếp tiễn ông ra sân bay!”

Người Đức rất vui, liền lấy tấm vé máy bay ra cho họ xem: “À, thì ra ông sẽ ở đây mười bốn ngày!”

Bây giờ thì người Do Thái đã biết được thời hạn của người

Đức, còn người Đức vừa xuống đến sân bay thì được sự đón tiếp nồng hậu của họ, thật ra những việc làm này họ đã sắp xếp sẵn trước đó rồi mà ông ta không biết.

Dưới sự dẫn dắt của người Do Thái mỗi ngày người Đức tham gia vào các buổi lễ chúc mừng long trọng. Người Đức càng cảm thấy rất vừa ý với những gì người Do Thái làm cho ông. Người Đức vẫn không có cơ hội đề xuất ý kiến đàm phán sự việc. Ngày thứ mười hai, cuộc đàm phán cuối cùng cũng được tiến hành, buổi trưa đó đã sắp xếp một buổi đánh gôn. Ngày thứ mười ba, cuộc đàm phán lại bắt đầu, nhưng vì phải tham gia vào buổi tiệc tiễn đưa long trọng nên cuộc đàm phán lại phải kết thúc sớm, đến tối thì người Đức đã cảm thấy rất nôn nóng. Ngày thứ mười bốn, đang đàm phán đến giây phút quan trọng thì xe đưa ra sân bay đã đến, vì muốn tranh thủ thời gian, người Đức và người Do Thái đã ký

kết xong các nội dung trong hợp đồng.

Kết quả của cuộc đàm phán là hợp đồng ký kết của thương nhân người Đức và người Do Thái hoàn toàn có lợi cho phía người Do Thái.

Cũng giống như người Đức trong câu chuyện trên, nếu bạn không biết mục đích và dụng ý của đối phương, thì bạn không nên đàm phán với họ, tự nhiên mà hành động sẽ khiến cho ta tổn thất nặng nề.

Do đó, trong lúc đàm phán, bạn phải có mục đích rõ ràng, và vì thực hiện mục đích này mà làm tốt kế hoạch một cách chu toàn. Trong lúc đàm phán phải nhớ đến mục đích của mình, không chế được tâm trạng của mình, không nên bộc lộ dụng ý của mình trước mặt người khác, luôn tỏ ra là người khó đoán. Đồng thời, bạn phải thu hút đối phương và dùng mọi cách để họ bộc lộ dụng ý của họ, như vậy sẽ khiến bạn nắm bắt được quyền chủ động trong cuộc đàm phán một cách dễ dàng hơn.

Dụng ý của đối thủ bộc lộ càng càng lớn. Biết người biết ta là
rõ thì cơ hội giành phần thắng cơ sở của sự thành công.

TRÍ TUỆ DO THÁI _____

*Cho dù là trên bàn đàm phán hay dưới
bàn đàm phán cũng không thể để đối
phương dễ dàng biết được dụng ý thật
sự của mình.*



KHÔNG NÊN CÓ TÂM LÝ CỦA NGƯỜI THẤP BÉ

Trong các cuộc đàm phán, người Do Thái hay vận dụng chiến thuật tâm lý, họ luôn cường điệu rằng trong cuộc đàm phán không nên có tâm lý sợ thua đối phương.

Abraham được tôn sùng là cha của những tín ngưỡng màu da. Nhiều kế ước có lợi cho người Do Thái cũng là do ông đàm phán với Thượng đế mà có được.

Truyền thuyết kể rằng, Thượng đế nhìn thấy người của hai nơi Sotoma và Emola tác oai tác quái, tội ác đầy mình, thế là Ngài quyết định hủy diệt hai thành phố này.

Đúng lúc Thượng Đế thi hành sự trừng phạt thì Abraham đến trước mặt Ngài để giải thích cho hai thành phố này, mong rằng Thượng đế có thể tha thứ và cho họ một cơ hội sửa lỗi.

Ông ta hỏi Thượng đế rằng: “Chẳng lẽ tất cả những người trong thành phố này đều không thể tha thứ được sao?”

Thượng đế nói: “Người nói cũng hơi có lý đấy, vậy thì nếu người có thể tìm được năm mươi người tốt trong hai thành phố này thì ta sẽ không trừng phạt họ nữa!”

Abraham nói: “Nếu chỉ có bốn mươi lăm người thì cũng phải hủy diệt hai thành phố này sao?”

Thượng đế nói: “Vậy thì ít ra cũng phải tìm được bốn mươi lăm người tốt đấy chứ!”

“Nếu chỉ có bốn mươi người thì sao?” Abraham vẫn tiếp tục ngã giá với Thượng đế.

...

Cuối cùng, Thượng đế phán rằng: “Nếu như người có thể tìm

được mười người tốt trong hai thành phố này thì ta sẽ tha thứ cho tất cả mọi người sống trong hai thành phố này.”

Abraham rất vui mừng, ông liền đi tìm kiếm, nhưng dù ông có cố gắng như thế nào đi nữa cũng không thể tìm ra mười người tốt được. Thế là, Thượng đế cho một cơn lửa lớn xuống hủy diệt cả hai thành phố đó.

Trên bàn đàm phán, có thể đối thủ của bạn rất mạnh, nhưng cho dù như thế nào bạn cũng không nên tỏ ra thấp kém hơn đối thủ. Đối diện với sự dồn ép của đối thủ, bạn có sợ hãi đi nữa cũng không nên lộ rõ mà nên giữ bình tĩnh. Bạn càng sợ hãi thì khí thế của đối phương càng mạnh hơn.

Bạn nên biết rằng, dù đối thủ có lớn mạnh như thế nào, khi họ ngồi trên bàn đàm phán thì tất

nhiên là có một điều gì đó muốn thỏa thuận với bạn. Chỉ cần bạn chưa buột miệng và vẫn giữ vững lập trường của mình thì người đó vẫn chưa thể giành phần thắng được. Đối thủ của bạn cũng biết rằng, một khi đàm phán thất bại thì ít nhất họ cũng sẽ tổn thất một số thứ ở một phương diện nào đó.

Nếu bạn ở thế yếu hơn, thì bạn đừng nên nghĩ trong lòng mình là sẽ thua đối phương, bạn phải chiến thắng chính mình, khẳng định lòng tin, tìm điểm yếu của đối phương và cố gắng đề xuất yêu cầu của bạn. Phải biết rằng: Cho dù là chú sư tử rất hung tợn, khi bạn cướp đi con của nó thì nó vẫn liều mạng mà rượt đuổi.

Việc mà bạn phải làm đó chính là tìm ra con của sư tử, sau đó từng bước dụ cho sư tử đến một nơi mà bạn muốn nó đến.

*Cho dù là chú sư tử rất hung tợn,
khi bạn cướp đi đứa con yêu quý
của nó thì nó cũng sẽ liều mạng
mà rượt theo.*



KHÔNG NÊN ĐẶT TÌNH CẢM VÀO CÔNG VIỆC

Trong truyền thuyết, đối thủ đàm phán của Abraham chính là Thượng đế, đối thủ như vậy đủ lớn mạnh rồi chứ? Nhưng Abraham không vì đối thủ quá lớn mạnh mà bỏ cuộc không dám tranh luận, không những vậy cuối cùng ông còn giành được những điều kiện có lợi cho mình. Người Do Thái cho rằng, biểu lộ tâm trạng của mình vào bàn đàm phán thật là một cử chỉ ngốc nghếch. Mà một khi đặt cả tâm trạng mình trên bàn đàm phán, đa số là biểu hiện của sự phần nộ.

Năm 1809, Napoleon đã rời bỏ cuộc chiến tranh ở Tây Ban Nha gấp rút về Paris. Giám điệp của ông chứng thực là đại thần Talleyrand đang âm mưu phản đối ông. Vừa đến Paris, ông liền kêu gọi tất cả đại thần đến họp. Ông đứng ngồi không yên, trong

cuộc họp ông chỉ trích ngầm những âm mưu của vị đại thần Talleyrand, nhưng vị đại thần này dường như không có phản ứng gì cả. Lúc này, Napoleon không thể khống chế tâm trạng của mình nữa, bỗng ông tiến lại gần vị đại thần đó và nói: “Có một số đại thần muốn ta chết đi!” Nhưng Talleyrand không hề phản ứng nói năng gì cả, chỉ có lòng đầy nghi vấn nhìn lại ông, cuối cùng Napoleon không thể nhẫn nhịn được nữa.

Thế là Ngài thét lên với Talleyrand: “Ta đã ban thưởng cho người bao nhiêu là tài sản, không ngờ người lại làm ta tổn thương như vậy. Người là kẻ vong ơn bội nghĩa, người chẳng là cái gì cả, người chỉ là một đồng phân chó có mang tất mà thôi!” Nói xong ông quay đầu rời khỏi đó.

Những đại thần khác cũng sờ nhìn nhau không biết làm sao, vì từ trước tới giờ chưa thấy Napoleon có những cử chỉ mất hình tượng như vậy. Talleyrand vẫn thản nhiên và từ từ đứng dậy, quay qua nói với các đại thần: “Thật là đáng tiếc, thưa các vị, một nhân vật vĩ đại như vậy lại không có phép tắc gì cả!”

Sự mất lý trí của nhà vua và sự bình thản tự nhiên của vị đại thần Talleyrand, cũng giống như một trận dịch bệnh lan truyền ra ngoài, sự uy vũ của Napoleon bị hạ thấp.

Một vị Vua vĩ đại đã mất bình tĩnh vì áp lực, mọi người cảm thấy ông đang bắt đầu xuống dốc. Giống như những lời tiên đoán sau đó của Talleyrand: “Đây là đoạn mở của sự kết thúc!”

Napoleon trong câu chuyện vì để mất hình tượng mà mất đi lòng dân, và cũng mất đi quyền

chủ động trong những cuộc đàm phán. Từ đó ta thấy: Lời nói rất dễ khiến con người nảy sinh tâm trạng phản nộ. Hành vi này chỉ đem đến cho ta một kết quả là: Đàm phán không thành. Kết quả như vậy không có lợi gì cho cả hai bên đàm phán.

Do đó, người dễ đặt tình cảm vào công việc không nên đàm phán, một là tâm trạng hỗn loạn sẽ trì hoãn cuộc đàm phán, hai là sẽ dẫn đến cuộc đàm phán thất bại; càng đáng sợ hơn là, người đặt tình cảm riêng vào công việc rất dễ bị sa vào bẫy của người khác.

Khi các nhà kinh doanh đàm phán, nhất định phải dùng lý trí khống chế tình cảm của mình. Đàm phán phải móc nối trực tiếp với lợi ích kinh tế của mình, không nên vì một lúc hào hứng mà làm cho lợi ích kinh tế của mình bị tổn thất.

Phần nộ có thể giúp ta trút hết tất cả sự bức dọc nhất thời, nhưng lại làm cho con người chịu sự bất hạnh suốt cuộc đời.



CHUẨN BỊ TÂM LÝ THẤT BẠI

Trong các cuộc đàm phán của người Do Thái, cho dù trước mắt có lạc quan như thế nào cũng phải có sự chuẩn bị cho tình huống xấu nhất, đó là phải chuẩn bị tâm lý thất bại. Đây không phải là cách làm tiêu cực, bởi vì trên bàn đàm phán chỉ có hai kết quả mà thôi, đó là thành công và thất bại, nếu như thất bại thì ta đã có sẵn một tâm lý có thể chấp nhận nó, vì nó đã nằm trong dự định của ta. Nếu không thì sẽ trở tay không kịp, bị đẩy vào một hoàn cảnh bị động làm cho đối thủ có cơ hội đánh bại mình.

Người Do Thái Geoffiel muốn tiến hành một cuộc đàm phán với công ty Sanyo. Căn cứ vào đề án trên hợp đồng của công ty Sanyo, một khi đôi bên phát sinh tranh chấp, công ty Sanyo đề nghị cho trọng tài giải quyết tranh chấp ở Nhật Bản.

Cả hai bên đều biết rằng cách giải quyết tranh chấp tốt nhất là cả hai đều phải trực tiếp giải quyết với nhau, chỉ đến khi bất đắc dĩ mới truy tố pháp luật mà thôi. Cả hai bên cũng biết là, dù trọng tài có tiến hành hòa giải ở quốc gia nào đi nữa thì kết quả cũng có hiệu lực tại các quốc gia; còn sự tuyên bố quyết định thì khác, pháp luật trong nước chỉ có thể thích hợp ở trong nước, còn ở các quốc gia khác thì nó không có hiệu lực gì cả.

Geoffiel biết rằng, sự rắc rối thường xảy ra khi hàng hóa nhận được và chất lượng yêu cầu không khớp với hợp đồng, nhưng do thỏa thuận trên giấy của hai bên đã định sẵn, nhận hàng xong mới trả tiền, vậy thì một khi hàng hóa có vấn đề về chất lượng thì người ta có thể không trả tiền hàng, công ty Sanyo sẽ

dựa vào hàng hóa phù hợp với yêu cầu mà tổ tụng.

Thế là, Geoffiel chủ trương đề nghị như sau:

“Chúng ta đều biết sự phiền phức khi mời trọng tài. Nhưng để chuẩn bị cho sự việc ngoài ý muốn, ta không ngại mời tòa án Nhật Bản phán quyết.”

Cách bàn tính như ý của Geoffiel là như vậy: Một khi hai bên có sự tranh chấp, sự phán quyết của Nhật Bản tại Hà Lan như là một tờ giấy nháp, cho dù có thắng vụ kiện nhưng họ vẫn không thể thi hành được, như vậy trong tương lai nếu xảy ra tranh chấp, Geoffiel không cần ra tòa và cả phí tổ tụng cũng không cần trả.

Cách làm của Geoffiel như vậy có thể không lo phiền phức về sau. Có được ý thức như vậy ta mới có thể ung dung hành động, quyết định sáng suốt. Khi thuận lợi, đừng để sự thắng lợi làm đầu óc ta mù quáng; khi thất bại vẫn có thể đứng dậy làm lại từ đầu.

Một nhà đàm phán giỏi luôn chuẩn bị một tình huống xấu nhất, có một kế sách ổn định luôn đi trước đối phương, cho dù có thất bại cũng có thể xử lý một cách bình thản. Có thể dự đoán trước sự thất bại, khi sự thất bại xảy ra có thể rời khỏi bàn đàm phán đúng lúc thì càng cao minh hơn.

TRÍ TUỆ DO THÁI

Có sự chuẩn bị tâm lý cho tình huống xấu nhất, không những làm cho bạn có thể đàm phán dễ dàng, mà còn có thể giảm thiểu hậu quả do sự thất bại gây nên.



GHI CHÉP KỸ CÀNG TRONG ĐÀM PHÁN

Người Do Thái thường có một thói quen, mỗi lần hút hết thuốc họ không bao giờ bỏ đi cái hộp thuốc, mà rút tờ giấy thiếc mỏng trong hộp ra ghi chép phía sau mặt giấy. Đừng xem thường thói quen này, người ta thường nói: “Trí nhớ tốt không bằng ngòi bút nát!” Họ thường ghi chép những chuyện quan trọng trên giấy thiếc mỏng, về đến nhà chỉnh lý một chút thì sẽ trở thành một cuốn sổ tay hoàn chỉnh.

Một người Do Thái và một người Nhật Bản cùng bàn công việc kinh doanh. Ngày giao hàng được thỏa thuận là ngày 1 tháng 7, người Nhật giao hàng, người Do Thái trả tiền. Nhưng người Nhật lại không giao hàng đúng thời hạn, người Do Thái đi tìm người Nhật tranh luận, người Nhật quả nhiên muốn

chối ngang và nói: “Hình như chúng ta thỏa thuận ngày giao hàng là ngày nào đó khác mà! Thưa ông, chắc ông nhớ lộn rồi phải không?”.

Nhưng người Do Thái lấy ra một tờ giấy thiếc của gói thuốc thơm từ trong túi áo của mình ra, sau đó chỉ vào những chữ trên giấy nói: “Ông nhớ lộn rồi! Trên đây tôi đã ghi rất rõ ràng, chính là hôm nay mà! Những ghi chép sau mặt giấy thiếc mỏng chính là nguyên tắc của tôi. Không những vậy chúng ta còn có cả hợp đồng, ông không giao hàng đúng hạn thì phải bồi thường tổn thất cho tôi!”

Người Nhật Bản không còn cách nào khác, chỉ còn biết bồi thường tất cả những tổn thất cho người Do Thái. Tuy người Do Thái không thể có được hàng mà ông ta muốn từ người Nhật,

nhưng ông ta lại có được sự bồi thường có giá trị hơn cả hàng hóa đó.

Thích ghi chép lại là đặc điểm của người Do Thái, làm như vậy sẽ có lợi cho việc chỉnh lý tư duy của ta, làm cho tư duy của ta trong các cuộc đàm phán càng đúng đắn hơn, càng có trật tự hơn. Người Do Thái cũng dùng phương pháp này để ghi chép lại ngày tháng, số tiền, thời hạn giao hàng, địa điểm, mọi thứ đều phải đầy đủ rõ ràng. Phương pháp ghi chép này của người Do Thái có thể trở thành

sổ ghi chép trong các giao dịch kinh doanh.

Khi bạn giao dịch với người khác mà không có tri thức rộng rãi là không thể được. Tri thức là phải tích lũy từng li từng tí trong cuộc sống hàng ngày, tri thức có thể gợi mở cho chúng ta tầm nhìn rộng rãi hơn, giúp ta nhìn sự việc với nhiều góc độ hơn để lựa chọn cách giải quyết tốt nhất. Ghi chép lại tri thức và một số sự việc quan trọng trên giấy thiếc mỏng của gói thuốc thơm cũng là một phương pháp tốt đấy!

TRÍ TUỆ DO THÁI

Mỗi ngày gia tăng thêm tri thức cho mình, đến già thì bạn sẽ trở thành Thánh nhân.



Mục lục

Lời nói đầu	5
Chương I: Trí tuệ sinh tồn	7
Chương II: Trí tuệ ứng xử trong cuộc sống	44
Chương III: Trí tuệ cuộc sống	82
Chương IV: Trí tuệ làm giàu	102
Chương V: Trí tuệ kinh doanh	118
Chương VI: Trí tuệ học tập	153
Chương VII: Trí tuệ đàm phán	176