LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ THÀNH

MỘT NGƯỜI TỐT CHÂN THẬT ĐÚNG NHƯ PHÁP

TẬP 17

Xin chào mọi người, buổi sáng tốt lành!

Chúng ta hôm qua nói đến: ***"Bằng hữu hữu tín"***. Chữ "tín" này không chỉ phải có sự tin tưởng bạn bè mà còn phải có tín nghĩa, có đạo nghĩa của bạn bè. Cho nên, giữa bạn bè với nhau chúng ta phải làm tròn một số bổn phận, hôm qua đã nói chính là bổn phận khuyên bạn bè. Khi bạn bè có điều gì lỗi lầm, hoặc giả bạn bè có một số tư tưởng, quan niệm lệch lạc, chúng ta cần phải khuyên can họ, hướng dẫn họ. Đương nhiên không phải chỉ có bạn bè phải khuyên, phải hướng dẫn, mà giữa người với người, bất kể quan hệ cha con, quan hệ vua tôi, quan hệ vợ chồng, quan hệ anh em, quan hệ bạn bè, trên thực tế trong khi đối phương có lỗi lầm, có sai lầm, chúng ta đều cần phải hết lòng hết sức khuyên can.

Chúng ta ở trong đời sống thường ngày cũng có thể cảm nhận được, thông thường sau khi chúng ta khuyên rồi không chỉ không đạt được hiệu quả mà rất có khả năng còn tạo thành một số xung đột trong khi nói chuyện. Tôi thường hay nói với học trò của tôi: *"Thà tìm phương pháp để thành công chứ đừng nên kiếm cớ cho thất bại"*. Chúng ta khuyên người khác không thành công nhất định là trên phương pháp, thái độ có gì đó chưa thỏa đáng. Cho nên, chúng ta cần phải tiến thêm một bước, hãy tự soi lại mình mà điều chỉnh, chứ không phải khuyên không có tác dụng liền tự mình nổi giận, hoặc giả cảm thấy đối phương không chịu nghe lời, rất không có thiện căn. Chúng ta dụng tâm kiểu như vậy không phải thật chính xác.

Chúng ta hãy suy nghĩ, trước khi chúng ta khuyên người khác cần phải xây dựng trên cơ sở gì thì khuyên mới có tác dụng vậy? Cho nên hôm qua nhắc đến rồi, nhất định phải xây dựng trên cơ sở gì vậy? **Trên cơ sở tín nhiệm**. Khi bạn bè chúng ta tín nhiệm chúng ta, coi trọng chúng ta, lời chúng ta nói ra họ sẽ tương đối tin tưởng dễ nghe.

Một người làm thế nào để được người khác tín nhiệm?

Tôi đã từng có một số bạn bè tốt. Bởi vì tôi thông thường tương đối bận rộn, cho nên khả năng nửa năm đến một năm mới liên lạc với bạn bè một lần. Nhưng mỗi lần những người bạn chúng tôi này gặp mặt nhau thân thiết giống như bạn cũ mấy chục năm mới gặp lại nhau vậy. Có một số bạn bè khác nói chuyện với họ một tháng không dưới ba lần đến năm lần, nhưng mà mỗi lần giao tiếp với họ thì không có thân giống như tôi, cho nên họ cảm thấy rất chán nản. Họ nói: *"Chúng tôi đã tốn nhiều thời gian như vậy để giao tiếp với người bạn này, cũng không thân thiết bằng với bạn"*. Vấn đề ở chỗ nào vậy? Vấn đề khi chúng ta đứng trước bạn bè có phải vô cùng chân thành chứ không phải khách sáo không? Có phải thường xuyên có thể nhìn thấy

nhu cầu của người khác ở chỗ nào không? Bước tiếp theo, biết bỏ công giúp đỡ hay không? Khi bạn bỏ công giúp đỡ họ càng nhiều, họ có thể cảm nhận được sự quan tâm của bạn thì tự nhiên sự tín nhiệm đối với bạn sẽ sâu. Khi có tín nhiệm thì cơ sở bạn bè sẽ bắt rễ rất kiên cố.

Rất nhiều người rất biết quan tâm người khác, rất biết bỏ công giúp đỡ, nhưng mà đối phương cảm thấy áp lực rất lớn, cảm thấy muốn nói: *"Kính xin bạn, bạn sau này không cần quan tâm đến tôi nữa"*. Có loại tình trạng này không vậy? Bởi vì bỏ công giúp đỡ đều không có nhắm vào nhu cầu của người khác, chỉ nghĩ đến ta muốn làm gì thì làm. Người khác cũng sẽ cảm thấy: *"Bạn bỏ công giúp đỡ nhiều như vậy, tôi dường như bị nợ bạn rất nhiều ơn nghĩa. Thôi được rồi, bạn không cần tốt đối với tôi như vậy nữa, làm ơn đi mà!"*. Điều này chính là lúc bỏ công giúp đỡ không nhắm vào nhu cầu của đối phương mà làm.

Ví dụ: Bạn của bạn, đồng nghiệp của bạn có một số bạn bè tốt đến tìm, đúng lúc người bạn này đi vắng. Vào lúc này, bạn lập tức tiếp đãi khách, pha trà mời, khiến những người khách này không bị cảm thấy rất lúng túng, không bị cảm thấy rất xa lạ. Đợi khi đồng nghiệp bạn của bạn trở về, thấy bạn của họ được bạn tiếp đãi đâu vào đấy, nội tâm của họ rất thoải mái. Cái này chính là việc cần thiết nhất của họ lúc này. Và bạn của họ cũng cảm nhận được bạn của mình ở trong công ty ăn ở cũng không tệ, sau đó, họ sẽ cảm thấy bầu không khí làm việc này của các bạn rất tốt. Cho nên, đây là nhắm vào đúng lúc cần thiết để giúp đỡ họ, để quan tâm họ, vào lúc này người ta sẽ cảm thấy rất thoải mái.

Chúng ta muốn nhìn thấy được nhu cầu của người khác còn phải thông qua việc để tâm quan sát khắp nơi. Tôi đã từng dẫn dắt một lớp sáu, đúng lúc thầy năm lớp năm của họ đối xử với họ không thật tốt, cho nên quan hệ thầy trò rất căng thẳng trong lúc dẫn dắt lớp này. Bởi vì thầy giáo trước ra bài tập về nhà đều khiến chúng làm đến mười một - mười hai giờ đêm, xử phạt học trò cũng rất nặng, cho nên khoảng cách giữa học trò với thầy rất lớn. Lúc tôi đến dẫn dắt lớp, ngày đầu tiên đứng trên bục giảng, ánh mắt học trò nhìn tôi rất kỳ lạ, nhìn Đông nhìn Tây, giống như không tín nhiệm thầy vậy. Phía trước còn có một học trò, câu đầu tiên đã hỏi tôi: *"Thầy ơi, thầy có đánh người không vậy?"*. Chúng ta nếu là *"người biết nghe"*, nghe ngôn ngữ của các em liền biết tâm trạng của chúng như thế nào. Nghĩa là có còn tín nhiệm đối với thầy hay không? Không còn tín nhiệm. Vào lúc này bạn sẽ không có cách gì yêu cầu *"Em phải tin tưởng thầy, thầy sẽ đối xử tốt với em"*. Chúng bỗng chốc cũng không thể tiếp nhận cái cảm nhận này. Cho nên, khi chúng tôi phát hiện ra điểm này liền bắt đầu biết được nhìn vào nhu cầu của chúng mà bỏ công giúp đỡ, tiến tới sẽ dần dần xây dựng quan hệ. Sự tín nhiệm của học trò đối với chúng ta càng cao thì lời chúng ta nói ra chúng mới có thể nghe, mới vui vẻ tiếp nhận thực hiện.

Tôi quan sát thấy trẻ em lớp sáu đang trong thời kỳ dậy thì nên sẽ rất hay dễ bị đói bụng, vì vậy tôi liền đi mua bánh khô rau mầm (hoàn toàn không có chất bảo quản), để ở trong ngăn kéo trên bàn của tôi. Khi học trò đến hơn mười - mười một giờ là sẽ chạy đến tìm tôi nói: *"Thưa thầy"*, chúng tôi biết ngay. Vả lại, khi lấy ra chỉ có thể

ăn vài miếng, nhiều nhất là hai miếng. Vì sao vậy? Ăn nhiều rồi thì trưa chúng lại không thể ăn cơm, cho nên nhiều nhất là ăn hai miếng.

Sau đó, tôi đặc biệt đã đi mua một cái nồi điện, mỗi chiều thứ sáu nấu đồ ăn cho các em ăn. Tôi nhớ lần đầu tiên tôi nấu là chè trôi nước mè đậu đỏ, mùi vị đó ra làm sao vậy? Bây giờ sắp ăn trưa rồi, mọi người nghe xong bụng đều đói. Chúng tôi vừa bắt đầu đã nấu một nồi chè mè trôi nước. Thực ra, dẫn dắt một lớp học giống như dẫn một đoàn quân, dẫn dắt một quốc gia nhỏ vậy; người thầy là quốc vương, phải giành cho được lòng dân, cho nên trước tiên phải mua chuộc lòng dân. Sau khi nồi chè này nấu xong, mở ra mùi vị xông vào mũi. Cuối cùng xảy ra hiện tượng rất thú vị. Tôi nói: *"Nào các em ơi, thầy mời các em ăn chè đi nào"*. Cuối cùng một nửa lớp không ăn, một nửa lớp muốn ăn. Một nửa lớp này rất có khí tiết, không bị mua chuộc. Rất nhiều em không thể nhịn nổi, lập tức chạy qua ăn một chén, còn nói: *"Thầy ơi, em có thể ăn thêm một chén nữa không?"*. Sau đó, tôi lập tức gọi những em học sinh nhóm đầu tiên bị tôi mua chuộc này lại để tìm hiểu tình hình trong lớp, tìm hiểu tình hình gia đình của mỗi em học sinh. Chúng tôi hiểu rõ trọng điểm của tình hình này mới có thể dạy theo tư chất của mỗi em. Bạn càng hiểu rõ về cá tính của các em, tình trạng gia đình của các em thì bạn sẽ càng biết dùng sức như thế nào. Cho nên mục đích chúng tôi mua chuộc lòng người là muốn tác thành cho học trò, tuyệt đối không phải vì mưu cầu quyền lợi. Bất kỳ sự việc gì phải xem chủ tâm. Tuần thứ hai nấu thì cả lớp cùng đến ăn. Đến cuối cùng, tình cảm của học trò đối với tôi là rất tốt.

Kết quả khi tôi nấu tiếp như vậy, trong tâm liền nghĩ: *"Nếu như nấu một học kỳ thì tôi sẽ mệt chết đi được"*. Vì đã đạt được mục đích tín nhiệm rồi nên tôi bỗng nhiên nảy ra một ý tưởng, tôi liền nói với học trò: *"Thầy ba tuần nay đã làm mẫu một thái độ cho các em thấy, là vì người phục vụ. Tiếp theo đó thầy hy vọng em nào có nhiệt tâm, có thể đem món ăn ngon sở trường nhất của mình, đồ ăn đặc sắc nhất làm ra mang lên cho bạn bè, phục vụ cho bạn bè"*. Câu nói này vừa nói ra, bạn không nên lo lắng, bởi vì một lớp học đủ loại học trò đều có, cho nên nhất định sẽ có người đặc biệt nhiệt tâm dẫn đầu, chúng nhất định sẽ xung phong để làm. Cho nên tôi lập tức nói em này hãy đăng ký đi, em này tuần tới, em khác kia thì tuần tới nữa, sau đó cứ như vậy đã sắp xếp được một học kỳ.

Tuy chúng tôi nói đây là một động tác hy sinh cho học trò học tập, cũng không có nghĩ gì quá phức tạp, kết quả *"vô tâm cắm liễu liễu thành rừng"*. Hoạt động này của tôi cũng khiến học trò học được rất nhiều phương pháp làm việc. Đây là điều không ngờ đến ngoài sách giáo khoa của tôi. Học được điều gì vậy? Bởi vì tuần này đến lượt em học trò này, tôi liền nói với em: *"Việc này giao cho em toàn quyền phụ trách"*. Tuần này em muốn làm trà sữa trân châu, cho nên mọi thứ cần tìm ai giúp đỡ, cần bao nhiêu tiền, cần sắp xếp những thứ này, những thứ cần mua sắm, tất cả em phải phụ trách cho tốt. Cho nên chúng ta bảo học trò làm việc, huấn luyện các em phương pháp phụ trách một sự việc, bạn cũng cần phải nói cho các em biết phương pháp. Cho nên tôi liền nói với em: *"Em vạch kế hoạch cho một việc nhất định phải nhớ kỹ năm chữ W, hai chữ H"*. Cái này ở Phương Tây gọi là: "Phương pháp quản lý". Phương Tây vẫn có những điều rất đáng học. Chúng ta nói: *"Học*

Phương Đông là thể, học Phương Tây là dụng". Người Phương Đông xem trọng nhất là đức hạnh, nhất định phải có cái "thể" này làm gốc. Khoa học kỹ thuật của Phương Tây để vận "dụng", điều này rất quan trọng.

Người Phương Tây trong quản lý, trong vạch kế hoạch cho một việc thường dùng năm chữ "W" và hai chữ "H" để vạch kế hoạch.

Năm chữ "W" là năm chữ nào vậy?

Chữ thứ nhất, "Why" (tại sao phải làm). Làm bất kỳ một việc gì, phải làm cho rõ ràng "vì sao phải làm". Cái này đặc biệt quan trọng. "Tại sao" làm rõ ràng rồi bạn sẽ làm rất chất lượng, cũng biết mục tiêu ở chỗ nào. Chúng ta hôm nay muốn làm trà sữa trân châu mục đích ở chỗ nào? Hy vọng các bạn học ăn thật ngon miệng. Giống như chúng tôi phổ biến Văn hóa Trung Quốc cũng phải thâm nhập học tập Kinh điển, rốt cuộc mục đích học tập thâm nhập Kinh điển là gì vậy? Tại vì sao phải học Kinh điển? Động cơ này rất quan trọng. Rất nhiều trong quá trình phổ biến Kinh điển của họ bị lỗi ở chỗ nào vậy? Bị lỗi ở chỗ muốn con cái học thuộc lòng quá nhiều. Xin hỏi, khiến con cái thuộc lòng thật nhiều có phải là mục đích ban đầu hay không? Mục đích ban đầu là gì? **Mục đích của học Kinh điển là gì?** Vì cái gì? **Muốn dạy cho con cái căn bản đức hạnh**. Nhưng mà đi đến nửa đường lại quên mất mục đích ban đầu, lỗi ở chỗ nào vậy? Lỗi ở chỗ muốn chạy theo học thuộc lòng thật nhiều, muốn vì danh, muốn vì lợi, cho nên mang con cái đi biểu diễn khắp nơi. Bạn xem, *"những đứa con này của chúng tôi có thể đọc thuộc lòng nhiều như vậy"*, quên hết mục đích ban đầu rồi.

Chúng tôi từng được mời đến tham quan một ngôi trường. Nhà trường của họ tổ chức một buổi Hội nghị phụ huynh và giáo viên. Cuối cùng, có một em lớp nhỏ lên bục đọc "Đệ Tử Quy". Chúng tôi vừa mới ngồi ở bên dưới, có hai em đứng ở bên cạnh micrô đọc: *"Làm anh phải nhường, làm em phải kính"*. Kết quả, trong quá trình đọc "Đệ Tử Quy", có một em học sinh liền giật cái micrô này lại (là nó cảm thấy không muốn để cho người bên cạnh này đọc nữa), đẩy em đó một cái. Tôi ở bên dưới thấy chẳng ra làm sao. Rốt cuộc là đọc thuộc lòng quan trọng hay là làm quan trọng?

Cho nên chúng ta phải luôn luôn ghi nhớ "tại vì sao phải làm như vậy", chúng ta mới ở trong quá trình này không bị quên mất cái tâm ban đầu của chúng ta. Cho nên, chúng ta ở trong quá trình kinh doanh cuộc đời, ở trong quá trình bận rộn này, rốt cuộc có suy nghĩ đến mục đích thật sự ta bận rộn là ở chỗ nào hay không? Rất nhiều người cứ bận rộn như vậy, ban đầu họ là vì vợ con mà bận rộn, vì muốn cho gia đình ngày càng tốt mà bận rộn, bận đến cuối cùng cả thảy đều chạy vào trong danh văn lợi dưỡng, chạy vào trong những cuộc thù tạc. Đến cuối cùng, vợ con cũng chẳng chăm sóc tốt mà sức khỏe cũng bị hao mòn. Cho nên, thật sự làm bất kỳ một việc gì, việc đầu tiên là *"Tại sao làm"*. Bạn phải luôn luôn biết rõ, không được phép quên.

Chữ thứ hai, "What" (cái gì). Trong quá trình làm việc này cần có những thứ gì, những việc nào. Điều đầu tiên, *"Tại sao làm"*.

Chữ thứ ba, "Who" (cần người nào).

Chữ thứ tư, "When" (thời gian nào hoàn thành).

Chữ thứ năm, "Where" (ở những địa điểm nào).

Bạn phải hoạch định thời gian biểu: Người, việc, thời gian, địa điểm, vật. Chữ "What" này cũng có thể bao hàm cần những đồ vật gì. Cho nên bạn thường xuyên có thể suy nghĩ như vậy thì sẽ không dễ thiếu sót cái này cái kia. Chúng ta xem, các em cần những thứ gì liền bắt đầu liệt kê ra. Sau khi liệt kê ra rồi phải đi mua, mua ở đâu các em đều có thể nghĩ đến. Ví dụ: Các em cần món đồ thứ nhất, món đồ thứ hai, chúng có thể liệt kê ra. Sau khi liệt kê ra xong các em chỉ cần mua. Chúng tôi nói: *"Em phải như thế nào?"*, cái gạch này gọi là hoàn thành. Nếu như cái này chưa có mua được, chúng tôi nói có thể kiểm tra lại một chút. Ai kiểm tra lại có thể viết ở phía sau. Một tờ giấy rất nhỏ là các em có thể hoạch định toàn bộ công việc.

Tính kỹ lưỡng của các em, năng lực hoạch định sự việc của các em bắt đầu học từ khi nào vậy? Có phải để chúng lên Đại học mới học không? Cho nên trẻ nhỏ không phải không ham học, mà là do người lớn chúng ta không biết dạy. Mỗi một em nhỏ phụ trách việc này đều là bận rộn, các em cần những người nào giúp đỡ các em biết rõ. Ví dụ, nhất định các em sẽ tìm tôi làm việc giúp, tôi cũng không thể ở không được. Các em sẽ nói: *"Thầy Thái, thầy mang theo bếp ga dùm em với"*, hôm đó tôi cũng phải đem theo bếp ga. Bởi vì tôi nói mọi người đều phải nghe hiệu lệnh của em, em phải phụ trách. Cuối cùng, em liền gọi điện thoại đến nhà tôi, ngay lúc tôi hôm đó không có ở nhà, đúng lúc cha tôi tiếp. Em đó lại nói với cha tôi: *"Cảm phiền ông nói lại với thầy của chúng cháu, ngày mai nhất định phải mang theo một cái bếp ga"*. Vậy em đó đã xác định, liền gạch qua. Còn cần những người nào giúp đỡ, chúng liền liệt kê ra. Cho nên, bạn thấy một đứa trẻ đang hoạch định cái gì vậy? Em bắt đầu có thể vạch ra sách lược. Ở những chỗ nào có thể mua được, em phải đi khảo sát. Tiếp đến, toàn bộ quá trình nấu thức ăn này em phải hiểu rõ. Sau đó, phương pháp em vẫn có thể thỉnh giáo những người có kinh nghiệm hơn như mẹ em.

"How to do" (Làm như thế nào), muốn tốt cần tốt hơn.

"How much" (bao nhiêu tiền). Cái này gọi là hoạch định tài chánh. Cần phải tốn bao nhiêu tiền em phải viết ra, sau đó đến xin tôi. Dự toán với tôi nói cần một trăm đồng hay là bao nhiêu tiền, sau đó tôi đưa cho em. Cho nên, các em liền lập kế hoạch như vậy. Sau đó, khi xác định liền đem viết vào sổ ghi chép, cho nên các em sẽ bắt đầu một tuần bận rộn. Sao là bận rộn? Chúng ta liền nhìn thấy năng lực làm việc của trẻ sẽ liên tục tiến bộ.

Sau đó, lớp chúng tôi phụ trách một số công việc có tính toán. Trong đó có một việc là thu gom giấy toàn trường, đem một số giấy có thể dùng được thu hồi lại. Công trình đó rất lớn, nhưng lớp chúng tôi đã làm rất tốt. Ngay cả vị thầy quản lý đó cũng chạy đến lớp tôi và nói với tôi: *"Ồ, sao mà dọn dẹp sạch sẽ đến như vậy, rất tốt!"*.

Thực ra, chính là làm việc dần dần từng tí rèn luyện mà ra. Cho nên trẻ em phải rèn, phải huấn luyện. Kết quả, ngoài năng lực làm việc do huấn luyện mà có ra, ngay cả thái độ làm người cũng có biến đổi rất lớn.

Sau khi lần thứ nhất làm tốt, chúng còn đem thức ăn đến cho tôi ăn. May mà còn biết nghĩ đến tôi, nếu không tôi đã khóc rồi. Khi đem đến bạn không được ăn ngay lập tức. Bạn nói: *"Tôi đói chết đi được"*, liền ăn ngay thì cơ hội giáo dục đó đã bị mất hết. Học trò đem đến, chúng tôi ngay đó liền nói một câu. Tôi thường nói chuyện với học trò đều không có nói rõ. Tại sao không nói rõ vậy? Để chúng suy nghĩ. Bạn nói một các em làm một, nói hai các em làm hai, các em không suy nghĩ. Chúng tôi liền hỏi các em: *"Ngoài nghĩ đến thầy ra, còn phải nghĩ đến ai?"*. Tôi có nói ra đáp án hay không? Không nói. Em học trò này dường như trầm tư suy nghĩ, nhẻn miệng cười, liền chạy đi. Tôi cũng không biết em chạy đi đâu. Cuối cùng sau đó, nhiều em học sinh cũng chạy đi. Qua khoảng chừng ba phút thì cô bên lớp kế bên cũng chạy qua nói: *"Thức ăn này ai làm vậy? Làm thế nào mà ngon như vậy? Cái bánh trứng này là ai làm vậy? Nào, nào, nào gọi em học trò đó lại đây nào"*. Tôi thử hỏi xem em làm như thế nào, cuối cùng tôi liền gọi một em học sinh nhỏ đến. Khi em bước đến, dáng vẻ khí thế oai hùng, rất tự tin: *"Bạn thấy đấy, cô giáo còn phải hỏi tôi làm như thế nào"*. Em liền bắt đầu nói với cô nguyên liệu mua ở đâu, làm như thế nào. Cho nên em học trò này mặc dù làm bài kiểm tra làm không phải thật tốt, nhưng mà phương diện làm việc của em, tính kỹ lưỡng của em được nâng cao lên. Đây là có sự giúp ích rất lớn đối với nội tâm của trẻ, vậy là vượt ngoài dự tính ban đầu của tôi.

Tiếp đó, sau khi tất cả các em đi tặng cho thầy cô lớp một - hai - ba - bốn trước đây của chúng, và ngay cả thầy giáo lớp bên cạnh chúng cũng đều đến tặng, cho nên toàn trường đều biết lớp chúng tôi đang làm gì. Những em học trò này lớp năm bị thầy giáo ép, cho nên vốn dĩ đã đối với người như thế nào? Đối với thầy đã có khoảng cách rồi, tương đối lạnh nhạt. Cuối cùng, khi các em làm hoạt động này, thường đều đem đồ ăn đi tặng người khác thì tất cả thầy cô nhìn thấy chúng đều là mỉm cười đón tiếp chúng. Cho nên học trò trong lớp chúng tôi thông thường cách thầy cô xa chừng ba đến năm mét, từ xa đã giơ tay lên: *"Em chào thầy"*. Cho nên trong khoảng thời gian này, các em đối với người lễ phép tiến bộ đặc biệt nhanh. Khi chúng đối với người có lễ phép thì tâm cung kính của chúng liền xuất hiện, tâm quan tâm chu đáo của chúng đối với người cũng sẽ được nâng cao lên. Cho nên, khi chúng ta biết bỏ công sức chỉ nhằm vào nhu cầu của trẻ thì rất có thể được chúng tín nhiệm. Và cũng từ trong chỗ bỏ công sức, bản thân cũng có tiến bộ, sau đó học trò cũng có sự tiến bộ rất lớn. Bởi vì chúng biết bỏ công sức, cho nên ở trên thái độ đối xử với người và trên năng lực làm việc cũng đồng thời được nâng cao.

Cho nên, thực ra giáo dục các em ở chỗ nào vậy? Không ở sách vở. Sách vở là phương pháp. Trên thực tế phải thực hiện ở đâu vậy? Ở trong đời sống, ở trong từng li từng tí chung sống với người. Cái đó là học vấn, cái đó mới là những thứ chân thật. Cho nên, chúng ta dạy học trò cũng phải khéo dùng thật nhiều tình huống trong đời sống để hướng dẫn chúng. Việc này có thể lợi dụng tình huống đời sống hay không cũng phải quyết định bởi thầy cô và phụ huynh có độ nhạy cảm trong giáo

dục như thế này hay không. Độ nhạy cảm trong giáo dục này cũng quyết định bởi quan niệm chính xác của những bậc làm người lớn chúng ta, rốt cuộc dạy các em cái gì quan trọng trong đời? **Khi bạn nhìn đúng được hiếu là quan trọng, khi bạn nhìn đúng được cung kính, lễ phép là quan trọng, khi bạn nhìn đúng được một đứa trẻ có thái độ làm việc cần mẫn là quan trọng, thì bạn sẽ nắm vững được điểm cơ hội trong toàn bộ quá trình trưởng thành của chúng để dạy**. Khi chúng ta còn chưa làm rõ ràng tâm hiếu là quan trọng, tâm cung kính là quan trọng, có thể các em cũng đã hai mươi mấy tuổi rồi thì những thứ này là lỗ hổng rất lớn. Vì vậy, rốt cuộc trẻ em hiện nay cần quan niệm, tư tưởng như thế nào, chúng ta phải rõ ràng minh bạch.

Sau khi tín nhiệm xây dựng tốt rồi, sự việc vẫn chưa kết thúc. Cho nên: *"Nhân tình luyện đạt đều là văn chương"*. Muốn có thể làm viên mãn một sự việc cần có trí tuệ cao độ. Cho nên, sau khi tín nhiệm đủ rồi, khi chúng ta khuyên, chúng ta còn phải quan sát thời cơ. Khuyên người khác, trước tiên bạn nhất định phải soi trở lại chủ tâm của bạn. Chúng ta thường thấy trẻ nhỏ rất thích tố cáo, chạy đến nói bạn nào đó ra làm sao, bạn nào đó lại như thế nào. Chúng ta không có vội vàng đi xử lý một học trò nhỏ khác, chúng ta trước tiên sẽ hỏi em học trò này: *"Em thưa với thầy về bạn này, ý của em là muốn giúp đỡ bạn hay là vui sướng khi thấy bạn gặp họa?"*. Em học trò này suy nghĩ một lát, không nói lời nào. Chúng tôi nói tiếp: *"Nếu như em thật tâm là muốn giúp đỡ bạn này thì em không cần phải đến trình thưa với thầy, em có thể trực tiếp dùng lời lẽ tốt đẹp để khuyên người bạn này"*. Những em học trò tương đối lương thiện, chúng thật sự có thể nghe hiểu. Sau khi em đó đi qua thì hai bạn học liền nắm tay nhau đi. Bởi vì bình thường bạn ở trong lớp cũng có một số hướng dẫn cho chúng, và khi trở lại thì em học trò bị khuyên này liền nói: *"Có bạn học nào đó vừa mới khuyên em, bạn ấy rất hiểu ý của em",* thế là hòa hợp êm thấm. Nếu như bạn không hướng dẫn các em nhìn lại chủ ý của mình, đến lúc em này đến tố giác, em kia đến tố giác, phát triển thành trào lưu, bạn sẽ bận rộn sứt đầu mẻ trán. Đến cuối cùng bạn còn phải đập bàn quát: *"Thôi đừng nói nữa, sao chỉ nhìn thấy khuyết điểm của người khác vậy"*. Cho nên, khuyên người khác thì trước tiên chúng ta phải tự hỏi chủ ý của mình là gì. Thật sự mong tốt cho đối phương thì việc này bạn sẽ làm viên mãn. Bởi vì con người có tâm chân thành nhất định sẽ nghĩ ra phương pháp tốt, sau đó mới làm.

Thời cơ khuyên can vào lúc nào vậy? "Đệ Tử Quy" có dạy hay không? Thời cơ khuyên can nói: *"Khuyên chưa được, vui khuyên tiếp"*, khi tâm trạng tốt lại khuyên tiếp. Ngoài ra: *"Quy quá ư tư thất"*. Khuyên người khác có nên khuyên ở nơi đông người hay không? Không nên, như vậy sẽ làm mất thể diện của họ. Họ mỗi ngày nghĩ đến những người này đều biết ta sai ở chỗ nào thì họ đâu còn ý nghĩ để sửa lỗi nữa. Cho nên phải khuyên lỗi nơi phòng riêng, khuyên riêng tương đối tốt. Cho nên, chúng ta phải quan sát rõ thời cơ. Ví dụ nói: *"Giao thiển bất ngôn thâm"*, cái này cũng phải xem thời cơ.

Tiếp đó, khi bạn khuyên một người, bạn phải xem trình độ của họ, sau đó bạn điều chỉnh ngôn ngữ của bạn. Trình độ của họ ở mức trung bình trở xuống thì ngôn ngữ

của bạn không được quá sâu xa, nếu không thì họ nghe thấy chẳng hiểu gì cả. Cho nên "Luận Ngữ" nói: *"Trung nhân dĩ hạ, bất khả dĩ ngữ thượng dã"*. Trình độ bậc trung trở xuống bạn không nên dùng thái độ ngôn ngữ của người bậc thượng nói với họ, họ không thể hiểu được. *"Trung nhân dĩ thượng, khả dĩ ngữ thượng dã"*. Cho nên ngoài điểm thời cơ ra, bạn còn phải xem trình độ người này đến mức độ nào. Khi bạn đều có thể quan sát được những sự khác biệt từng li từng tí này, bạn khuyên người hiệu quả sẽ rất tốt.

Chúng ta tiếp tục xem thái độ, phương pháp.

Khuyên người khác nên dùng thái độ như thế nào?

Trong "Đệ Tử Quy" nói: *"Mặt ta vui, lời ta dịu"*. Có phải đối với mỗi người đều *"mặt ta vui, lời ta dịu"* không? *"Mặt ta vui, lời ta dịu"* đối với đại bộ phận người là rất tốt, người ta vui vẻ tiếp nhận, nhất là trong đối xử với cha mẹ. Cho nên ở trong "Nhập tắc hiếu" nói phải là *"mặt ta vui, lời ta dịu"*. Cho dù bạn có lý đi nữa, khi đối với cha mẹ có được giống như đang đối với thế hệ sau hay không? Thế thì cha mẹ của bạn tuyệt đối không thể tiếp nhận. Cho nên đối với người lớn nhất định phải *"mặt ta vui, lời ta dịu"*.

Xin hỏi, khi đối với thế hệ sau có cần *"mặt ta vui, lời ta dịu"* không? Phải xem tình hình. Có khi đứa trẻ này rất không tự tin, bạn nói chuyện với nó rất hung dữ, nó sẽ sợ hãi, vào lúc này có thể nói tương đối nhỏ nhẹ để chỉ dạy nó. Có một số trẻ rất ngạo mạn, bạn vẫn nói năng nhỏ nhẹ với chúng, chúng cũng chẳng coi bạn ra gì cả, vào lúc này bạn phải tỏ ra uy nghiêm. Cho nên đứng trước thế hệ sau, chúng ta phải xem tình hình. Đứng trước người lớn, thái độ nhất định phải tốt. Đứng trước người đồng trang lứa, *"mặt ta vui, lời ta dịu"* cũng không có vấn đề. Nhưng mà có những thời điểm mấu chốt, khi bạn bè của bạn đúng lúc đang điên đảo, vào lúc này bạn *"mặt ta vui, lời ta dịu"*, họ có thể tỉnh ngộ hay không? Họ không thể tỉnh ngộ được. Vào lúc này làm thế nào đây? Vào lúc này nếu như tín nhiệm rất đủ, nếu cần tỏ vẻ giận dữ bạn vẫn phải tỏ vẻ giận dữ.

Tôi nhớ tôi có một người bạn, đúng lúc cuộc sống của anh ta đứng trước một điểm xung đột rất lớn, cho nên toàn bộ tâm trạng vô cùng không tốt. Đến nhà tôi vốn dĩ là muốn đọc sách, cuối cùng khi ngồi xuống đã tuôn nỗi khổ ra nửa giờ, kể rất tức giận. Tôi im lặng để anh ta tuôn hết nỗi khổ. Sau khi tuôn hết ra rồi, tôi lại nhắm vào những nỗi khổ mà anh ta tuôn ra này, kể lại với anh từ đầu. Là do bạn làm không tốt ở chỗ nào mới có thể tạo thành cái kết quả này. Cuối cùng, tôi lại trả lại cho anh ta nửa giờ đồng hồ, rất dữ dội. Bởi vì anh ấy đã bị mất kiểm soát (chúng ta gọi chứng cuồng loạn), vào lúc này bạn phải dùng chánh khí trấn áp anh ấy. Cho nên, tôi đã đáp lễ anh ấy đúng nửa giờ. Trong nửa giờ này, anh ấy cũng không xen vào một câu nào, bởi vì tôi quá dữ. Sau khi nói xong, anh ấy trở về. Sáng sớm hôm sau anh gọi điện thoại cho tôi nói: *"Anh đã sống ba mươimấy năm, hôm qua đã nhận được một món quà sinh nhật đẹp nhất"*. Tôi nghe xong cảm thấy rất hổ thẹn. Người ta hôm qua sinh nhật mà tôi còn mắng cho một trận. Nhưng mà tôi từ trong lòng khâm phục

anh ấy. Tại sao vậy? Bạn bè ăn nói thẳng thắn đến như vậy, lập tức có thể chuyển đổi tâm thái của anh ấy, cho nên người này có đại phúc. Cho nên, phúc của con người ở chỗ nào vậy? Phúc ở biết nghe khuyên can, có thể tiếp nhận người khác khuyên can đối với bạn, về sau phúc của bạn là vô cùng. Anh bạn này của tôi vốn dĩ cuộc sống đến mức gần như đứng trước bờ vực thẳm, bây giờ quay ngược trở lại sống cuộc sống rất tốt, cho nên phúc của anh ấy ở chỗ nào vậy? Không phải ở trên trời rơi xuống, mà là anh ấy có tâm độ lượng tiếp nhận sự khuyên bảo của người khác. Vào lúc đó, cũng bởi do tôi quan sát thời cơ, bởi vì quả thật niềm tin của anh ấy đối với tôi rất đủ, chúng tôi mới dám dùng loại thái độ này để ứng xử với anh ấy. Loại thái độ này tuyệt đối không phải là nổi giận, chúng tôi biết rất rõ ràng, minh bạch, vẫn là suy nghĩ vì anh ấy. Cho nên là nổi giận hay là suy nghĩ cho người khác vẫn phải hỏi lại bản thân bạn.

Nếu như chủ tâm của bạn đúng rồi, thời cơ của bạn cũng không sai, thái độ phương pháp cũng đúng, thế vẫn không có hiệu quả, vào lúc này thì làm thế nào? Thực ra không phải không có hiệu quả.

Chúng ta hãy xem hình vẽ. Hành vi, đời sống của con người đều có quán tính, thói quen. Không chỉ con người mà mọi vật đều có quán tính, cho nên ở trong vật lý học gọi là định luật quán tính. Nếu bạn thúc đẩy quán tính cho một vật, ví dụ nói ly nước này chúng ta đặt ở đây, khi bạn đẩy nó, vừa mở đầu lực quá nhỏ có thể chuyển động được không? Lực của bạn phải từ từ tăng thêm, tăng đến mức phá vỡ quán tính tĩnh của nó, gọi là "lực ma sát tĩnh". Khi phá vỡ rồi liền chuyển động ngay. Cuối cùng, khi chuyển động rồi thì bạn không cần nhọc sức như vậy nữa. Cho nên, khi đẩy nhất định phải đến mức phá vỡ lực ma sát tĩnh, nó lập tức biến thành "lực ma sát động" thì tương đối thuận rồi. Cho nên bạn muốn khuyên người khác thay đổi hành vi của họ cũng cần có một quá trình. Và bạn đẩy đến chỗ này đều nói: *"Anh thấy tôi đẩy cũng vô ích"*, có tác dụng hay không? Có, nhưng vẫn chưa đến cái độ mạnh đó. Tiếp tục cố gắng như thế nào? Quá trình này cần có tính nhẫn nại, đợi đến khi bỗng nhiên chuyển động rồi, họ liền dần dần có thể tự yêu cầu mình là bạn không cần đẩy nữa. Nhưng mà trong quá trình này bạn không được đẩy đến chỗ này rồi nói: *"Vô ích, không đẩy nữa"*, thì công lao phía trước thảy đều vứt hết rồi. Lý của muôn sự muôn vật đều tương dung lẫn nhau. Nguyên lý của vật lý và nguyên lý của hóa học đem vào trong đời người vẫn có thể dùng được. Cho nên nếu chúng ta quan sát, khi thời cơ còn chưa đến, cần dùng tính kiên nhẫn để thúc đẩy. Trong tính kiên nhẫn cần bao gồm cả sự chân thành của bạn, sự quan tâm của bạn.

Chúng tôi có một người thầy dắt theo con nhỏ. Em bé này được nuông chiều từ nhỏ nên hư rồi. Ngay cả phép tắc ăn uống cũng không có, vì vậy người thầy này hạ quyết tâm muốn cố gắng rèn luyện cho nó, muốn khiến nó tự mình ăn. Bởi vì đứa bé này xưa nay chưa hề tự mình ăn bao giờ, đều là *"Trà đến thì đưa tay ra, cơm đến thì há miệng"*, cho nên mọi thứ đều do người ta đến hầu hạ nó. Các vị bằng hữu, trong khi bạn nói câu nói này với trẻ cần giải thích, bởi vì chúng tôi có một em học trò đã nói: *"Thầy ơi, trà đến thì đương nhiên phải đưa tay ra, cơm đến thì đương nhiên phải há miệng, nếu không làm sao ăn được"*. Chúng không hiểu ý nghĩa của ví dụ

này. Cho nên nói chuyện với các em thế hệ này bạn còn phải nói tỉ mỉ, có khi ngay cả sức lãnh hội này các em cũng không có.

Vị thầy này hạ quyết tâm sẽ huấn luyện em này tự mình ăn. Mỗi ngày em này ở nơi đó la: *"Con không chịu đâu, thầy này muốn hại chết con rồi"*, dùng bất kỳ ngôn ngữ nào rất gay gắt để thử thách tính kiên định của vị thầy này, dùng lời lẽ rất cay nghiệt để kích động thầy. Cuối cùng, sau khi chịu đựng được một tuần, vị thầy này cảm thấy rất mệt, trong tâm nghĩ rất muốn bỏ cuộc, *"thôi đi"*. Bỗng nhiên đến buổi trưa thứ hai vào lớp, thầy vẫn chưa bảo em học trò này ăn cơm, nhưng em học trò này tự mình nhảy lên nói: *"Thưa thầy, con muốn ăn cơm"*. Vị thầy này ngay lúc đó bỗng nhiên cảm thấy nhiều cảm xúc đan xen, *"ép nó ép muốn chết, bỗng nhiên tự mình chủ động muốn làm"*. Cho nên, sức mạnh này thật sự vẫn là không được gián đoạn.

Từ chỗ này, chúng ta liền có thể hiểu được khuyên người khác còn có rất nhiều công phu, chúng ta phải tự mình nâng cao. Sau khi chúng ta chu đáo mọi mặt, bạn bè có thể sẽ thường tiếp nhận sự khuyên can của chúng ta. Tiếp theo đó sẽ có sự giúp đỡ, có sự giúp ích đối với cuộc sống của họ, với gia đình của họ.

Chúng ta vừa mới nói điểm thứ nhất, đối với bạn bè phải có bổn phận khuyên can.

Điểm thứ hai, phải có bổn phận quan tâm bạn bè.

Chúng ta vừa rồi có nhắc đến bỏ công giúp đỡ, bộ phận này thực ra cũng chính là quan tâm. Người cổ đại rất trọng tình nghĩa bạn bè, nhưng mỗi lần muốn quan tâm đi đến nhà bạn bè có thể đi một chuyến là bao lâu vậy? Có thể đi một chuyến là ba tháng, sáu tháng. Chúng ta hiện nay bạn bè có thể hai mươi phút ngồi xe là đến. Chúng ta về đến nhà, vừa ngồi xuống ghế sofa, bộ dạng uể oải, rất có thể bạn bè rất gần, nửa năm, một năm cũng qua lại chưa đến một lần. Tục ngữ chúng ta nói: "*Gặp nhau tình cảm thêm gần"*. Sau khi con người không thường gặp mặt nhau, có khi vừa gặp mặt cũng cảm thấy rất lúng túng, cũng không biết gần đây xảy ra chuyện gì, hoàn toàn không có cơ hội quan tâm. Cho nên người xưa thường là vì tình nghĩa bạn bè, họ có thể trèo non lội suối ba tháng để đến thăm bạn.

Vào thời triều Hán, có một người có học tên là Tuân Cự Bá. Ông đi theo đường núi này để đến thăm bạn. Cuối cùng, đúng lúc bạn của ông bị bệnh, ông liền ở lại chăm sóc người bạn này. Trong quá trình chăm sóc này, ở quê hương của người bạn này có trộm cướp đến hoành hành, cướp bóc. Mọi người ở trong thành đều sợ chết khiếp, thảy đều trốn chạy, ẩn nấp. Bạn của ông khi nghe được tin tức này liền nói với Tuân Cự Bá: *"Bệnh của tôi nặng như thế này, tôi đã đi không nổi rồi, anh hãy mau đi đi, hãy mau đi đi!"*. Bạn có nên đi hay không? Các vị bằng hữu, có nên đi hay không? Bạn không đi thì tính mạng của bạn khó bảo toàn. Từ điểm này chúng ta có thể cảm nhận được, người có học thời xưa ý nghĩ đầu tiên luôn luôn không phải mạng sống của mình. Vị trí đầu tiên là gì vậy? Là nghĩa, là hiếu, là giáo huấn Thánh Hiền. Cái ý nghĩ đầu tiên họ nhắc đến là cái này, không phải chuyện sống chết của mình. Cho nên, người có học thời xưa là *"Sát thân thành nhân, xả sanh thủ nghĩa"*. Bởi do họ

đều có loại chủ tâm này, cho nên khi tâm niệm này biểu hiện ra luôn luôn cảm động trời đất vạn vật. Cho nên biết bao nhiêu hiếu tử có thể tránh khỏi được miệng hổ, nguyên nhân là do đâu? Nguyên nhân trong khi họ đối diện sanh tử trước tiên họ nghĩ đến, ta còn có mẹ già phải phụng dưỡng. Cho nên khi cái tâm niệm này vừa khởi lên thì ngay cả hổ hung dữ cũng bị họ cảm động. Trong lịch sử, chuyện những hiếu tử tránh khỏi miệng hổ này là quá nhiều, quá nhiều.

Và người có học Tuân Cự Bá không đành lòng bỏ bạn mà đi, liền ở lại. Khi trộm cướp xông vào, ông lập tức chạy ra nghênh đón nói: *"Bạn của tôi đã bệnh nặng như thế này rồi, các ông không được làm hại anh ấy. Các ông muốn gây chuyện, muốn làm hại thì cứ làm hại tôi đi"*. Cuối cùng bọn trộm cướp này nghĩ: *"Mọi người đều vội vàng muốn chạy thoát thân, ông đã không chạy trốn, hơn nữa có thể trốn mà không trốn là vì đạo nghĩa bạn bè, thà tổn hại mạng sống của mình để ở lại để chăm sóc bạn"*. Trộm cướp không phải sinh ra là trộm cướp. Trộm cướp đều là do tình hình xã hội ngay lúc đó không tốt, khi đời sống rất gian khổ mới xảy ra trộm cướp tràn lan. Lúc thái bình thịnh thế thì rất ít có trộm cướp. Họ cũng là chẳng có cách nào, lại không nhận được những giáo huấn của Thánh Hiền, bí quá hóa liều. Nhưng mà mỗi người họ đều có lương tri, cho nên khi những người có học này dùng tâm chân thành, đem đạo nghĩa diễn ra thì họ cũng sẽ được đánh thức. Cho nên kẻ trộm cướp này lập tức liền nói: *"Bản thân những người chúng ta là người vô nghĩa, làm sao có thể đến cướp cái nơi có đạo nghĩa này"*, vì vậy toàn bộ rút về. Cho nên đạo nghĩa của một người đối với bạn bè đã cứu vãn vận mệnh của một khu vực.

Các vị bằng hữu, vở kịch hay như vậy thời cổ đại đã diễn ra rồi. Vở kịch hay như thế này hiện đại có thể diễn được ra không? Không được à? Các bạn mất niềm tin vậy! Phải dựa vào chúng ta diễn. Kinh điển của Thánh Hiền tuyệt đối không được niêm phong ở trong sách, phải dựa vào chúng ta, những con cháu đời sau này đem nó phụng hành, đem nó diễn dịch ra, mới có thể khiến cho hào quang của Thánh giáo chiếu đến càng nhiều người hơn. Cho nên bắt đầu làm từ bản thân chúng ta, đánh bóng bản thân, đem cái hào quang này lan tỏa ra. Người xưa làm được, người hiện nay nhất định cũng có thể làm được.

Chú Lư có một người bạn kết giao với nhau thời gian đã gần hai mươi năm. Vừa đúng lúc chú Lư đi tìm người bạn này của chú, cho nên tôi rất hoan hỷ chở chú đi tìm, bởi vì người bạn này của chú rất gần nhà của tôi. Trong thời điểm đi tìm bạn lần này, chú Lư cầm theo rất nhiều sách Thánh Hiền để tặng cho bạn của chú. Sau khi tặng xong tôi lại chở chú Lư đi nghỉ ngơi. Trên đường đi chú Lư liền nói với tôi: *"Người bạn này chú đã quen biết mười bảy năm rồi"*. Mười bảy năm trước, chú đã biết người bạn này nhất định sẽ bị thất bại. Người xưa rất lợi hại, người có trí huệ cũng rất lợi hại, nhìn thấy ngôn ngữ hành vi của họ là có thể suy đoán họ về sau có thể sẽ gặp phải những chuyện gì xảy ra. Bởi vì người bạn này của chú lúc tuổi còn trẻ bỗng chốc lên như diều gặp gió, tài sản đến hàng trăm triệu. Cái gọi là: *"Thiếu niên đắc chí đại bất hạnh"*. Sau khi vừa có tiền liền kiêu căng tự phụ, cảm thấy mình cái gì cũng có thể làm được. Cho nên khi sự nghiệp bỗng chốc lên như diều gặp gió như vậy thì tâm ngạo mạn khởi lên, lời của người khác không thể nghe. Trong thời

gian này, bởi vì không thể nghe vào nên chú Lư liền lặng lẽ quan sát, đợi đến sự nghiệp của chú ấy sụp đổ thê thảm, tài sản từ hàng trăm triệu biến thành mang nợ, vả lại cũng không phải là số nợ nhỏ. Khi chú ấy đang lên như diều gặp gió, mỗi ngày bạn bè thấy sang bắt quàng làm họ, nhưng vào lúc này bạn bè một người cũng không còn. Cho nên, con người nhận giả không nhận chân. Ai là bạn chân thật, ai là bạn giả, người có thể nhận biết rõ ràng vẫn thật sự không nhiều, cái gọi là: *"Hoạn nạn mới thấy tình thật"*.

Bởi vì ông bị thất bại rất thê thảm, cho nên chú Lư mỗi tuần mất mấy giờ ngồi xe để giúp ông giải quyết vấn đề tài vụ. Chú Lư ở bên ngoài, người ta mời chú làm việc đó cũng phải trả rất nhiều tiền. Chú đã từng làm cố vấn ở một công ty, mỗi tuần chỉ thảo luận với họ từ ba - bốn giờ đồng hồ, một tháng chỉ thảo luận bốn lần, tổng cộng mười mấy tiếng đồng hồ. Các vị bằng hữu, công ty này trả chú bao nhiêu tiền một tháng vậy? Một tháng công ty này trả chú hai – ba mươi ngàn (chỉ tư vấn vài giờ đồng hồ), còn người bạn này không có trả cho chú một xu nào, tiền xe, tiền máy bay chú tự mình bỏ ra. Thời gian mấy tháng như vậy giúp người bạn này giải quyết vấn đề tài vụ. Ở trong hoạn nạn nên sự tín nhiệm của bạn bè đối với chú càng ngày càng cao. Cái duyên này đến lúc này đã gieo được bao lâu rồi vậy? Đã gieo hơn mười năm. Sau đó, lại đem giáo huấn Thánh Hiền tặng cho ông ấy, bởi vì thật sự có thể giải quyết vấn đề trong cuộc đời, tuyệt đối không phải đưa cho ông bao nhiêu tiền, mà là cho ông một quan niệm tư tưởng chính xác. Cái này mới có thể giải quyết căn bản. Hơn nữa, ngoài tặng sách cho ông, chú Lư còn xin tôi một số sách giáo dục nhi đồng như "Đệ Tử Quy", "Tam Tự Kinh" này. Bởi vì chú Lư còn suy nghĩ không chỉ ông cần tiếp nhận giáo dục, mà còn con của ông nữa. Cho nên loại tâm thương cảm bạn bè này, *"yêu ai yêu cả đường đi"*, ngay cả thế hệ sau của bạn bè cũng để ở trong tâm. Cho nên, vì mô phạm này của chú Lư, sau này đứng trước bạn bè tôi cũng sẽ nghĩ đến. Chúng ta mới khuyên một lần, hai lần đã bực mình, chú Lư đã khuyên mười bảy năm cũng vẫn kiên nhẫn không bỏ cuộc. Cho nên nhìn thấy chú, bản thân tôi cảm thấy rất hổ thẹn, thúc giục mình phải tiếp tục nâng cao học vấn của mình. Cổ kim trong ngoài, loại đạo nghĩa quan tâm đối với bạn bè này ở đâu cũng vậy.

Chúng ta nhìn thấy trong Hồng Lâu Mộng có một nhân vật rất quan trọng là bà Lưu. Bà Lưu là người không biết chữ. Người không biết chữ có được giáo dục hay không vậy? Người không biết chữ chưa chắc không có giáo dục. Giáo dục là có thể khiến một người trở thành người thiện mới gọi là giáo dục. Khi họ đã được đi học mười sáu năm mà đối với người cũng không biết quan tâm, vậy họ có được giáo dục không? Không có. Cho nên tôi nói với học trò, nói với những em nhỏ: "*Tốt nghiệp Đại học là có văn hóa hay không?"*. Các em đều không suy nghĩ, nói: *"Có"*. Tôi nói: *"Bất hiếu với cha mẹ có văn hóa hay không?".* Các em nói: *"Không có"*. Tôi nói: *"Tốt nghiệp Đại học mà bất hiếu với cha mẹ vậy có văn hóa hay không?". "Không có"*. Thế chẳng phải các bạn vừa mới nói tốt nghiệp Đại học là có văn hóa à? Các em bị tôi hỏi như vậy đều mờ mịt cả. Bản chất của văn hóa điều quan trọng nhất là gì vậy? Là trí huệ Thánh Hiền, là đạo lý làm người, cái này gọi là văn hóa, đây là hạt nhân quan trọng nhất trong giáo dục. Họ ngay cả điều này cũng không thể học được thì quá trình học càng cao cũng không có giáo dục. Quá trình học càng

cao, cái học được là tri thức, cái học được là kỹ năng. Cho nên, con người thật sự phải biết phân biệt thế nào mới là thật sự có giáo dục.

Bà Lưu tuy không biết chữ, nhưng có thể từ nhỏ cha mẹ bà dạy cho bà biết phải hiếu đối với cha mẹ, phải có đạo nghĩa với bạn bè. Cái mà bà học được là đạo lớn chân thực, đạo lớn luân thường. Cho nên khi toàn bộ nhà họ Giả (nhà Giả Bảo Ngọc), từ lúc lên như diều gặp gió đến lúc toàn bộ suy sụp, không có người nào trở lại nịnh bợ. Những người này trước đây đến (chúng ta nói cảnh tượng đông như trẩy hội hoàn toàn không thấy nữa), không có người nào trở lại quan tâm, chỉ có bà Lưu vẫn nấu chút thức ăn đến cho họ. Thậm chí, thế hệ sau của họ vẫn được bà Lưu đón tiếp về quê để chăm sóc nuôi dưỡng. Cho nên người như vậy mới là thật sự có tín nghĩa, có đạo nghĩa.

Các vị bằng hữu, xung quanh chúng ta hiện nay có bao nhiêu loại bạn bè này? Nếu như hiện nay chúng ta suy nghĩ thấy một người cũng không có, có thấy đau lòng hay không? Có thấy buồn không? Bạn nói đều không có, tôi vận số thật kém. Có phải do vận số hay không? Không phải. *"Yêu người thường được người yêu lại, kính người thường được người kính lại"*. Chúng ta hy vọng giữa bạn bè với nhau có thể yêu thương nhau, quan tâm lẫn nhau, chúng ta hy vọng nhóm bạn bè của chúng ta là trạng thái như vậy, đây là một loại kết quả. Bạn bè biết quan tâm lẫn nhau, tôn trọng lẫn nhau, chăm sóc lẫn nhau, kết quả này trước tiên phải trồng cái nhân gì vậy? Trước tiên, nhất định phải bản thân chúng ta chủ động quan tâm, chủ động yêu thương người khác. Khi thái độ này của chúng ta biểu hiện ra, liền đánh thức cái tâm vốn thiện quan tâm người khác, yêu thương người khác đó của mỗi người. Sau khi đánh thức thì giữa bạn bè với nhau tuần hoàn tốt cũng sẽ kéo theo một cách rất tự nhiên. Cho nên muốn có tình nghĩa bạn bè, đạo nghĩa bạn bè, bắt đầu làm từ ai vậy? Bắt đầu làm từ bản thân chúng ta.

Đạo đức, học vấn của một người, ở trong trạng thái như thế nào sẽ được nâng cao nhanh nhất? **Càng khó làm bạn có thể làm được, càng khó nhẫn bạn có thể nhẫn được, thì học vấn của bạn sẽ nâng cao càng nhanh.** Và muốn huấn luyện bản thân có cần tín nghĩa, đạo nghĩa của bạn bè hay không? Chỗ tốt nhất là ở chỗ nào? Ở Hồng Kông. Tại sao vậy? Hồng Kông nơi kinh tế phát triển nhất, ở trong đầu của người ta điều quan trọng nhất, đứng đầu là gì vậy? Là lợi, là tiền, coi trọng lợi thì coi nhẹ đạo nghĩa. Cho nên chúng ta từ chỗ này biểu diễn ra vở kịch để đánh thức đạo nghĩa của người Hồng Kông.

Tốt rồi, hôm nay chỉ học đến đây! Cảm ơn mọi người!

A Di Đà Phật!

Làm Thế Nào Để Trở Thành Một Người Tốt Chân Thật Đúng Như Pháp (tập 17)

Giảng ngày 20 tháng 11 năm 2004 tại Thành phố Hải Khẩu, Trung tâm Võ Lòng Quốc Học Hiếu Liêm

Người giảng: Thầy giáo Thái Lễ Húc

Cẩn dịch: Vọng Tây Cư Sĩ, Viên Đạt Cư Sĩ, Mộ Tịnh Cư Sĩ, Phước Tịnh Cư Sĩ.