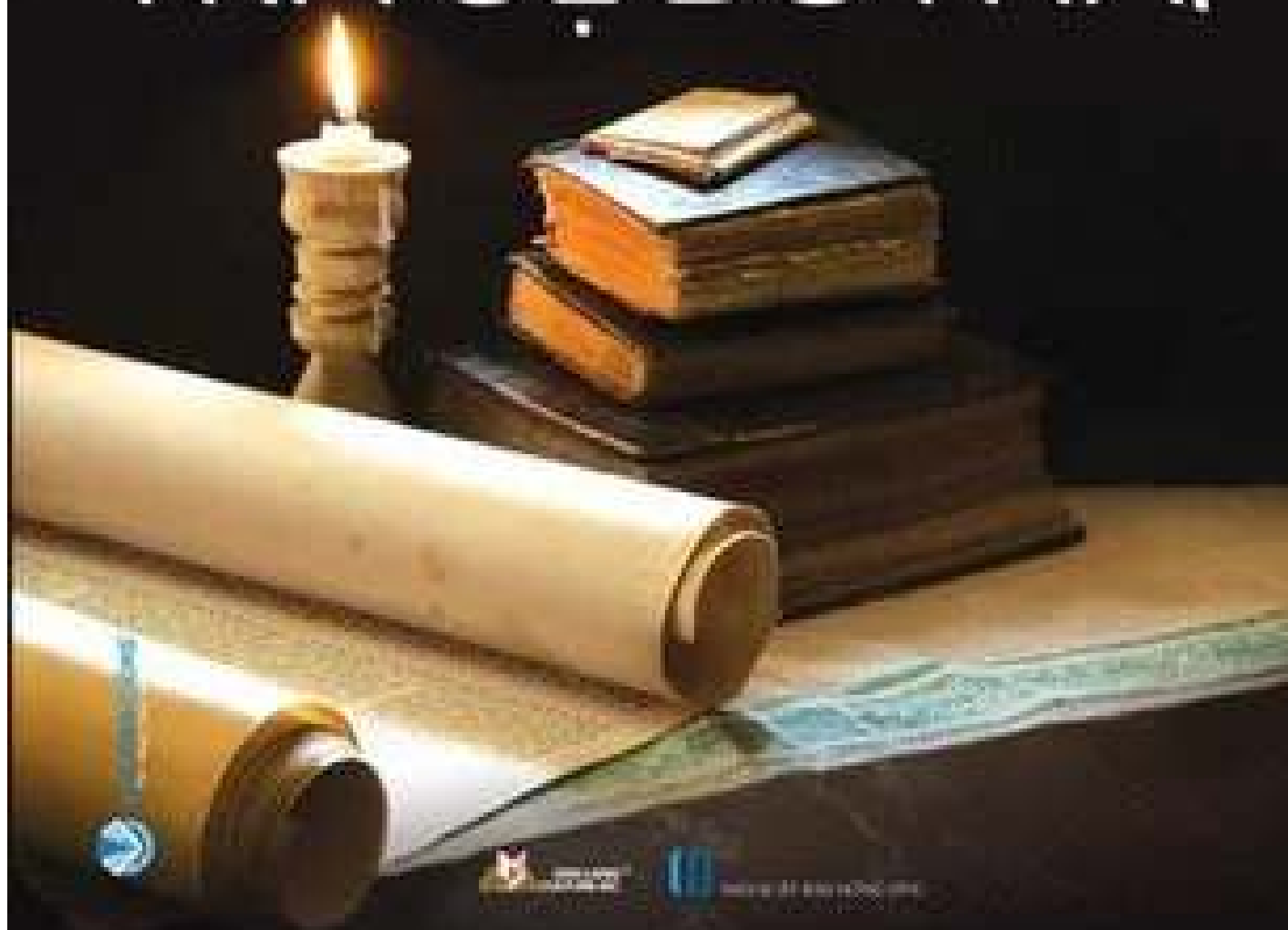


TÙ QUANG Á Nghĩa dịch: TIÊN THÁNH - KIẾN VĂN

TALMUD

TINH HOA
TRÍ TUỆ ĐOTHÁI



THỰC HÀNH LUẬT HẤP DẪN

THU HÚT TIỀN BẠC, TÌNH YÊU, SỨC KHỎE,
MỐI QUAN HỆ..



MIỄN PHÍ



LỜI NÓI ĐẦU

Talmud là một tập hợp các văn bản cổ của các bậc thầy người Do Thái trong suốt hơn 10 thế kỷ. Bộ sách gồm 20 cuốn, hơn 1200 trang, hơn 250 vạn chữ, nội dung gồm ba phần "Missimah", "Midrash" và "Germara". Đây là nơi khởi nguồn của trí tuệ và là kim chỉ nam cho lối sống của dân tộc Do Thái.

Sách "Talmud" đã được dịch ra 12 thứ tiếng và được lưu truyền trên thế giới. Sở dĩ sách được sự quan tâm rộng rãi vì thể hiện được một trí tuệ, mà có thể nói người Do Thái chú trọng trí tuệ hơn bất kỳ dân tộc nào trên thế giới. Nếu có người hỏi người Do Thái: "Cái quan trọng nhất của con người là gì?", họ nhất định sẽ trả lời: "Trí tuệ".

Trong dòng sông dài lịch sử nhân loại, có thể nói không một dân tộc nào như dân tộc Do Thái, họ không tổ quốc, không đất đai, không có quyền sinh tồn, bị các dân tộc khác bức hại và phải đi phiêu bạt khắp nơi, chịu đủ mọi ô nhục, đói rét và giày vò. Nhưng cũng không có dân tộc nào có thể sinh tồn bằng trí tuệ độc đáo và tinh thần kiên cường, trong

hoàn cảnh khắc nghiệt mà vẫn viết nên nền văn minh rực rỡ như dân tộc Do Thái.

Trong cuốn sách này, tác giả mạnh dạn phân tích những khía cạnh tinh hoa nhất của bộ sách "Talmud", ngọn nguồn của trí tuệ Do Thái. Xin trân trọng giới thiệu với quý độc giả.



TRÍ TUỆ VÀ TIỀN BẠC LÀ SỰ KẾT HỢP HOÀN MỸ NHẤT



*"Trí tuệ còn hơn cả sức mạnh cơ bắp,
nhưng trí tuệ của người nghèo thì bị coi thường,
anh ta nói cũng chẳng ai nghe".*

Talmud



*Người Do Thái coi tri thức là một loại
của cải, dùng trí tuệ để tạo ra vật chất.
Nguyên tắc giáo dục thống nhất giữa trí
tuệ và tiền bạc là nguyên nhân quan
trọng khiến dân tộc Do Thái trở thành
một dân tộc ưu tú trên thế giới.*

● Mối quan hệ biện chứng giữa trí tuệ và của cải

Tiêu chí và giá trị thành công của một người phần lớn được đánh giá dựa vào của cải. Mà của cải nhiều hay ít luôn tỷ lệ thuận với mức độ trí tuệ mà người đó có được. Người Do Thái cả đời đi kiếm của cải không biết mệt bằng trí tuệ của bản thân, tìm cơ hội sinh tồn và phát triển cho mình. Trong triết học Do Thái, **trí tuệ kiếm được tiền mới thực sự là trí tuệ, nếu không thì chỉ là con lừa cõng nhiều sách vở mà thôi.**

Dựa vào quan niệm này, người Do Thái cho rằng, dù là một học giả hay triết gia uyên bác mà không kiếm được tiền, thì trí tuệ của họ chỉ là trí tuệ chết, là trí tuệ giả; người có trí tuệ thật sự là người vừa có học thức vừa có tiền. Vì vậy, người Do Thái rất ít khi ca ngợi một người học rộng nhưng ở trong ngôi nhà chỉ có bốn bức tường rỗng.

Có một câu chuyện kể về người trí tuệ như sau:

Cali viết thư cho một thương gia bán than giàu có ở thành phố nọ, xin ông tặng cho một giáo khu nghèo khó của mình vài xe than.

Thương gia viết thư trả lời: “Chúng tôi sẽ không tặng không cho các ông. Thế nhưng, chúng tôi có thể bán cho các ông 50 xe than với một nửa giá”.

Giáo khu này đồng ý mua 25 xe than. Giao hàng đã

được ba tháng nhưng họ không trả tiền, mà cũng không mua nữa.

Người thương gia nợ viết một giấy đề nghị thanh toán tiền than, mấy ngày sau, ông nhận được thư trả lời của Cali:

“...Chúng tôi không thể hiểu được giấy đề nghị thanh toán này. Quý ông đã đồng ý bán cho chúng tôi 50 xe than với một nửa giá, như vậy 25 xe than chính là bằng giá tiền mà ông bớt. Chúng tôi đã lấy 25 xe than đó, 25 xe than còn lại chúng tôi không lấy nữa”.

Thương gia này vô cùng tức giận, nhưng chẳng biết làm sao. Tuy nhiên, ông lại rất khâm phục trí thông minh của Cali.

Rõ ràng Cali không giở trò lừa đảo, anh chỉ lợi dụng tính không xác định trong thỏa thuận miệng, nên thông thả ngồi nhà chờ người ta “tặng” 25 xe than.

Người Do Thái thích tiền và không hề che giấu điều đó. Người nước khác chỉ trích họ yêu tiền như mạng sống nhưng ngược lại, cũng rất khâm phục sự thẳng thắn vô tư của họ trước tiền bạc. Chỉ cần cho rằng cách kiếm tiền nào khả thi thì họ nhất định sẽ kiếm, kiếm tiền hợp lý mới gọi là thật sự thông minh. Đó chính là chỗ cao siêu trong trí tuệ kinh doanh của người Do Thái.

Có thể nói, người Do Thái đã biết vận dụng mối quan hệ biện chứng giữa trí tuệ và tiền bạc một cách khéo léo, tài tình.

Câu chuyện cười dưới đây có thể chứng minh:

Kahn đứng trước cửa hàng bách hóa, mắt nhìn chăm chăm vào các món hàng. Bên cạnh anh là một người Do Thái ăn mặc rất sang trọng đang hút xì gà.

Kahn cung kính nói với quý ông đó:

“Xì gà của ngài thơm quá, hẳn là không rẻ”.

“Hai đô một điếu đấy”.

“Lạy Chúa... vậy một ngày ngài hút mấy điếu?”.

“10 điếu”.

“Chúa tôi! Ngài hút bao lâu rồi?”.

“Hút từ 40 năm trước kia”.

“Gì cơ? Số tiền hút xì gà của ngài đủ để mua cửa hàng bách hóa này đấy”.

“Nói vậy tức là ngài đây không hút thuốc à?”.

“Tôi không hút thuốc”.

“Vậy ngài đã mua cửa hàng bách hóa này à?”.

“Không”.

Người đàn ông sang trọng mỉm cười:

“Thưa ngài, cửa hàng bách hóa này chính là của tôi đấy”.

Không ai có thể nói rằng Kahn không thông minh, bởi vì thứ nhất, anh tính ngay được rằng mỗi ngày hút 10 điếu xì gà với giá mỗi điếu hai đô la, thì số tiền đó trong 40 năm sẽ mua được một cửa hàng bách hóa. Thứ hai, anh rất hiểu đạo lý cần kiệm, tích tiểu thành đại và đích thân thực hiện điều đó, chưa bao giờ hút một điếu xì gà giá đến hai đô la. Thế nhưng điều đó không phải là trí tuệ sống, vì dù Kahn không hút xì gà nhưng cũng không thể tiết kiệm được tiền để mua cửa hàng bách hóa. Trí tuệ của Kahn là trí tuệ chết, trí tuệ của quý ông nọ mới là trí tuệ sống, tiền đẻ ra tiền chứ không

phải là kiếm được bởi khắc chế những nhu cầu của bản thân mình.

● *Lý thuyết kinh doanh của người Do thái là lý thuyết về trí tuệ*

Kiểm tiền bằng trí tuệ là ý tưởng vốn có của người Do Thái, đó cũng là sự cùng tồn tại và thống nhất giữa trí tuệ và tiền bạc, cũng vì thế nhiều người cho rằng thương nhân Do Thái là những người có trí tuệ, và họ cũng đã chứng minh điều này trong thế giới hiện thực. Tuy nhiên, từ “trí tuệ” này cũng thuộc khái niệm mơ hồ, phạm vi rất rộng, định nghĩa lại không rõ ràng, rốt cuộc thế nào là trí tuệ? Có thể có những định nghĩa khác nhau, vậy đối với thương nhân Do Thái thì trí tuệ là gì?

Người Do Thái có một câu chuyện cười nói về mối quan hệ giữa trí tuệ và của cải như sau:

Hai vị Rabbi nói chuyện với nhau:

“Giữa trí tuệ và tiền bạc, thứ nào quan trọng hơn?”.

• “Đương nhiên là trí tuệ quan trọng hơn”.

“Vậy thì tại sao người có trí tuệ lại làm việc cho người giàu có? Còn người giàu có lại không làm việc cho người có trí tuệ? Ai cũng thấy là các học giả, triết gia luôn lấy lòng người giàu, còn người giàu có thì lại luôn tỏ thái độ ngông cuồng trước người có trí tuệ?”.

“Điều này rất đơn giản! Người có trí tuệ biết được giá trị của đồng tiền, còn người giàu thì không biết tầm quan trọng của trí tuệ”.

Rabbi có nghĩa là giáo sĩ Do Thái, cũng là “người thầy” trong mọi mặt đời sống của người Do Thái, thường được coi là từ đồng nghĩa với bậc trí giả. Cho nên, câu chuyện vui này thực tế là “kẻ trí nói về trí”.

Không thể cho rằng cách nói của Rabbi là không có lý. Nhưng ý nghĩa châm biếm rõ rệt của câu chuyện thể hiện ở chỗ nào? Nó thể hiện ở sự mâu thuẫn nội tại:

Người có trí tuệ biết được giá trị của đồng tiền, tại sao không dùng trí tuệ của mình để kiếm tiền? Mà lại đi làm công cho người giàu để kiếm chút thù lao, trí tuệ như vậy thì còn có ý nghĩa gì, sao có thể xứng đáng là trí tuệ được?

Trí tuệ của học giả, triết gia không phải là trí tuệ thật sự, vì nó chẳng có quan hệ gì với tiền bạc mà nó biết được giá trị và cam tâm làm nô lệ cho nó. Trí tuệ cúi đầu nghe theo trước thái độ ngông cuồng của tiền bạc thì không thể quan trọng hơn tiền bạc được.

Trái lại, người giàu không có trí tuệ như các học giả, nhưng họ lại biết điều khiển đồng tiền, đó chính là trí tuệ tập trung tiền bạc, trí tuệ dùng đồng tiền để sai khiến trí tuệ của học giả. Đó mới là trí tuệ thật sự. Có được trí tuệ này thì không có tiền sẽ trở thành có tiền, không có “trí tuệ” sẽ trở thành có “trí tuệ”. Trí tuệ như thế chẳng phải quan trọng hơn tiền bạc, đồng thời cũng quan trọng hơn “trí tuệ” hay sao?

Thế nhưng, nếu như thế thì tiền bạc lại trở thành thước đo của trí tuệ, tiền bạc lại trở nên quan trọng hơn trí tuệ. Thực ra, cả hai không mâu thuẫn với nhau: tiền sống là tiền có thể không ngừng sinh lời, quan trọng hơn trí tuệ chết tức là trí tuệ không biết làm ra tiền; nhưng trí

tuệ sống tức là trí tuệ biết làm ra tiền thì quan trọng hơn tiền chết tức là của cải đơn thuần – tiền không biết đẻ ra tiền. Vậy thì, giữa trí tuệ sống và tiền sống, thứ nào quan trọng hơn? Dù diễn dịch từ câu chuyện vui này hay quy nạp từ hoạt động kinh doanh thực tế của thương nhân Do Thái, chúng ta cũng đều có thể rút ra được một kết luận:

Chỉ khi hòa vào trong tiền bạc thì trí tuệ mới là trí tuệ sống, chỉ khi hòa vào trong trí tuệ thì tiền mới là tiền sống; trí tuệ sống và tiền sống đều quan trọng như nhau, vì chúng chính là sự kết hợp viên mãn giữa trí tuệ và tiền bạc.

Chính quan điểm thống nhất giữa trí tuệ và tiền bạc này khiến thương nhân Do Thái trở thành những người đầy trí tuệ, khiến lý thuyết kinh doanh của họ trở thành lý thuyết kinh doanh có trí tuệ, làm cho người ta càng ngày càng thông minh, lanh lợi trong quá trình kinh doanh.

● *Có tri thức mới kiếm được nhiều tiền*

Để có được tri thức, người Do Thái coi trọng cả việc học chính quy trong nhà trường lẫn tự học. Ai cũng biết rằng trường học là nơi tiếp thu tri thức nền tảng, rất nhiều tri thức chuyên ngành và kỹ thuật thao tác thực tế chỉ có thể được tăng trưởng trên cơ sở học tập thực tiễn hoặc chuyên ngành. Ngoài ra, do điều kiện mỗi người mỗi khác, nên sự giáo dục chính quy của mỗi người cũng khác nhau. Do đó, người Do Thái rất coi trọng kỹ năng tiếp thu tri thức độc lập, từ đó chỉ đạo công việc thực tiễn của mình.

Đối với họ, tri thức và tiền bạc tỷ lệ thuận với nhau. Người có trải nghiệm phong phú và tri thức nghiệp vụ

rộng rãi sẽ đỡ phải đi đường vòng, ít phạm sai lầm trên thương trường, đó là cơ sở để kiếm tiền, cũng là tố chất cơ bản của thương nhân. Vì vậy, các thương nhân Do Thái thường thích giao dịch với những người có học thức uyên bác.

Một thương nhân Do Thái kinh doanh kim cương từng hỏi đối tác của mình: “Ông có biết dưới đáy Đại Tây Dương có những loài cá nào không?”.

Người kia thoạt nghe hỏi thì cảm thấy khó hiểu. Bởi vì kinh doanh kim cương thì có liên quan gì đến chuyện dưới đáy Đại Tây Dương có bao nhiêu loài cá, sao lại hỏi một câu sáo rỗng như thế?

Nhưng người Do Thái có quan điểm riêng của mình: Người kinh doanh kim cương cần có đầu óc thông minh, đối phương biết rõ cả Đại Tây Dương có những loài cá nào thì sẽ hiểu rất rõ tri thức nghiệp vụ về ngành này, sự phân tích về chủng loại kim cương lớn nhỏ thế nào chắc chắn sẽ rất toàn diện, chu đáo, hợp tác với những thương nhân như vậy chắc chắn sẽ kiếm được tiền.

Dân tộc Do Thái rất coi trọng việc dạy và học dưới sự ảnh hưởng của tôn giáo. Mặc dù việc học hành thời kỳ đầu của dân tộc Do Thái chủ yếu thiên về nghiên cứu thần học, phương diện tri thức được đề cập đến rất hẹp; nhưng sau đó cùng với việc họ bị bức hại phải lang bạt khắp thế giới, việc học hành của họ đã nhanh chóng mở rộng sang hấp thu thành quả văn minh của các nước trên thế giới. Điều đáng nói là truyền thống cần cù hiếu học của họ không bao giờ đứt đoạn, điều đó khiến người Do Thái, dù có lang bạt đến đâu cũng luôn mang theo tố chất văn hóa chính thể của dân tộc.



Người Do Thái thường quan niệm, trong đời người có ba nghĩa vụ, mà nghĩa vụ quan trọng nhất là dạy dỗ con cái, mục đích là làm cho đời sau biết cách sinh tồn và phát triển trong một xã hội cạnh tranh, tăng cường sức mạnh của bản thân và dân tộc. Đối với vấn đề giáo dục, người Do Thái đã vượt ra khỏi phạm vi tôn giáo và thần học, họ cho rằng đời sống kinh tế xã hội hiện đại đang thay đổi phát triển ngày càng nhanh, tri thức khoa học ngày một thay đổi, nếu không theo kịp bước phát triển của thời đại thì sẽ bị đào thải, kinh doanh buôn bán, theo sự nghiệp khoa học kỹ thuật cũng vậy.

Kết quả thống kê cho thấy, kỹ thuật mới trong công nghiệp 10 năm nay có 30% đã không còn đáp ứng được yêu cầu thời đại. Chu kỳ tuổi thọ của sản phẩm điện tử đã hạn chế ở mức khoảng ba năm, kỹ thuật siêu dẫn và xa lộ thông tin phát triển mạnh mẽ, một cuộc cách mạng công nghiệp mới đã mở màn. Sự phát triển của nền kinh tế và khoa học kỹ thuật hiện đại của thế giới có xu hướng toàn cầu hóa, kinh tế tri thức trở thành phương pháp chủ yếu để giành lấy lợi thế kinh tế. Trong thế giới đầy biến động ấy, bất kỳ người nào bảo thủ, giậm chân tại chỗ đều sẽ bị thất bại. Người Do Thái hiểu rõ điều này, không những **tự nỗ lực học tập, tự giác tiếp nhận tri thức mới, mà còn rất quan tâm giáo dục thế hệ trẻ, không tiếc công sức** đào tạo họ trở thành những nhân tài có tố chất văn hóa cao. Quả thực, quan niệm của thương nhân Do Thái là đúng đắn, họ coi tri thức là sức mạnh trong làm giàu, ai nắm được tri thức thì người đó có sức mạnh, do đó các thương nhân Do Thái trên thế giới trở thành những thương gia hàng đầu.

● *Biến mình thành thương gia tài ba*

Thương gia tài ba là những người có trí tuệ kinh doanh hơn hẳn người khác, từ đó dễ dàng kiếm tiền hơn, cho nên muốn kiếm được nhiều tiền hơn thì phải tìm cách biến mình thành một thương gia tài ba.

Chuyên gia giàu có người Mỹ Speller có cuốn sách “Bắt tay trồng tiền” được người Do Thái rất tán thưởng. Nội dung sách này nói về một người chỉ còn lại một USD, trong khi đang định tiêu hết đồng đô la cuối cùng đó thì một ý nghĩ bất chợt nảy ra, anh ta đổi đồng đô la thành tiền xu, và nhắc nhở mình mỗi lần tiêu tiền phải làm cho tiền trở lại túi mình với số lượng gấp mười thậm chí nhiều hơn. Đó là một phương pháp hiệu nghiệm! Cuối cùng người đó kiếm được rất nhiều tiền, trở thành một tỷ phú.

Trước khi bắt tay “trồng” tiền, người Do Thái cho rằng cần làm rõ mấy vấn đề sau đây:

(1) Đãi vàng hay bán nước

Giữa thế kỷ XIX, thông tin phát hiện ra mỏ vàng được truyền đi từ bang California nước Mỹ. Rất nhiều người coi đây là cơ hội làm giàu, nên lũ lượt kéo đến California. Chàng nông dân Amor 17 tuổi cũng trở thành một thành viên trong đội ngũ đãi vàng đông đảo này, cũng như mọi người, anh trải qua bao nhiêu gian lao vất vả để đến bang California.

Giấc mơ đãi vàng quả thật rất đẹp và ngày càng nhiều người kéo đến, còn vàng thì không thể như mong muốn của họ, ngày càng khó kiếm.

Không những vàng khó kiếm, mà cả cuộc sống cũng ngày một khó khăn. Khí hậu địa phương khô khan, nguồn nước thiếu trầm trọng, rất nhiều người đãi vàng bất hạnh không những không thực hiện được giấc mơ làm giàu, trái lại phải chôn thây nơi đây. Sau một thời gian cố gắng, cũng như phần đông người khác, Amor không những không tìm thấy vàng, mà còn bị cái đói giày vò. Một hôm, nhìn chút nước cuối cùng trong túi nước, nghe những người xung quanh than thiếu nước, Amor chợt nảy ra ý nghĩ: hy vọng đãi được vàng quá xa vời, chi bằng bán nước thì hơn. Thế nên Amor từ bỏ mộng tìm vàng, biến công cụ đào vàng thành công cụ đào kênh dẫn nước từ nơi xa vào hồ chứa nước, dùng cát mịn lọc thành nước uống trong mát. Sau đó anh ta đổ nước vào thùng, gánh đến các bãi đãi vàng bán từng vò cho những người sống ở đó. Khi có người chê cười Amor, nói rằng anh không có chí lớn: “Bao nhiêu vất vả đến Cali, không đào vàng để làm giàu mà lại đi buôn bán kiếm chút lợi nhỏ, buôn bán như vậy ở đâu chẳng được, việc gì phải đến tận đây?”.

Amor không quan tâm, không hề dao động, tiếp tục công việc bán nước. Ở đâu có cơ hội buôn bán tốt đến thế? Bán nước hầu như không cần vốn. Ở đâu có thị trường tốt đến thế? Nhiều người khát khô cổ đang đợi nước của anh. Kết quả là, những người tìm vàng tay không trở về, còn Amor thì lại kiếm được một số tiền khá lớn chỉ trong một thời gian ngắn nhờ bán nước.

Dù trong bất kỳ tình huống nào, một người kinh doanh tài ba cũng đều tìm được cơ hội kiếm tiền, hầu như họ vô cùng nhạy cảm đối với việc làm giàu; còn những thương nhân kém tài thì làm cho của cải dần vọt khỏi tay mà cũng không hề hay biết.

(2) Tiến ít và làm giàu

Có hai người trẻ tuổi cùng đi tìm việc, trong đó một người là người Anh, người kia là người Do Thái.

Họ đều mong muốn thành công, tìm được cơ hội phát triển. Một hôm, đang đi trên đường họ thì nhìn thấy một đồng xu nằm trên mặt đất, chàng trai người Anh không thèm nhìn, cứ thế bước qua, còn chàng trai Do Thái thì xúc động nhặt lên.

Chàng trai người Anh lộ vẻ khinh miệt hành động của chàng trai Do Thái: một đồng xu cũng nhặt, thật mất mặt. Còn chàng Do Thái nhìn chàng người Anh đã bước đi xa và lòng cảm khái: Để tiền đi qua mình một cách vô ích, thật chẳng ra làm sao.

Sau đó, hai người cùng vào một công ty. Đây là một công ty nhỏ, việc nhiều nhưng lương thấp, chàng trai người Anh chẳng thèm ngó ngang và bỏ đi, còn chàng trai Do Thái thì vui mừng ở lại.

Hai năm sau, hai người lại gặp nhau trên phố, chàng trai Do Thái đã trở thành ông chủ, còn chàng trai người Anh thì vẫn đang đi tìm việc.

Chàng trai người Anh không thể hiểu được chuyện này: “Một người tửn mủn như anh sao lại nhanh chóng phát tài được?”. Chàng thanh niên Do Thái nói: “Bởi vì tôi không bước qua một đồng xu kiểu quý ông như anh, tôi luôn quý trọng từng đồng một, còn anh thì một cái cũng chẳng cần, thế thì làm sao phát tài được?”.

Không phải là chàng trai người Anh không quan tâm đến tiền, mà anh chỉ để ý đến số tiền lớn chứ không quan tâm đến số tiền nhỏ, cho nên tiền của anh luôn ở ngày mai.

Một thương nhân có tài luôn tích lũy tiền bạc từ “từng đồng xu”, không bao giờ vì tiền ít mà từ bỏ. Họ biết rằng bất kỳ sự thành công nào cũng đều được tích lũy từng chút một, không có tâm thái đó thì không thể trở nên giàu có.

Thái độ đối với tiền bạc cũng phản ánh thái độ đối với cuộc đời và sự nghiệp của con người. Người luôn sống thực tế mới thật sự tạo được nền tảng vững chắc cho tiền đồ của mình; ngược lại thì khó có thể làm ra của cải.

(3) Nắm bắt cơ hội làm giàu

Chúng ta có thể thấy rằng, trong số những người cần cù cũng có người giàu kẻ nghèo, người có thành tựu người không; có những người bề ngoài không hề tỏ ra cần cù nhưng lại thành công, giàu có. Chính nhờ những sự khác biệt này mà diện mạo xã hội mới biến đổi vô cùng phong phú đa dạng, mà một trong những nhân tố quan trọng thúc đẩy diện mạo xã hội biến đổi chính là cơ hội. Do đó, có người từng nói: “Cơ hội là tên gọi khác của Thượng đế”. Trong một thời gian nhất định, nếu các nhân tố phối hợp với nhau thích hợp thì sẽ tạo ra những điều kiện có lợi, ai biết tận dụng những điều kiện có lợi này trước, đầu tư nhân lực vật lực trong tay thì người đó sẽ thành công nhanh hơn, dễ dàng hơn, kiếm được nhiều của cải hơn. Những điều kiện có lợi ấy chính là cơ hội, một người có tài kinh doanh là người biết nắm bắt những cơ hội làm giàu này.

Muốn nhận được lợi nhuận thì trước tiên phải đầu tư. Tương tự, muốn có được cơ hội thì trước tiên phải hy sinh, hy sinh thời gian, thu nhập, cuộc sống an toàn và sự

hưởng thụ của mình, luôn tập trung chuẩn bị tốt, khi cơ hội đến thì phải nắm bắt lấy ngay. Trong quá trình làm giàu, ngoài cơ hội chúng ta còn dựa vào sự may mắn. Mà sự may mắn thì không phải là cơ hội, đừng đánh đồng chúng với nhau, nếu không sẽ phán đoán sai lầm, gây ra thiệt hại.

Sự may mắn có tính chất ngẫu nhiên, bất ngờ, như mua vé số và trúng 5 tỷ đồng, đó là may mắn. Fleming, người chiết xuất được penicillin, vốn định nuôi cấy liên cầu khuẩn, nhưng sự xuất hiện của chân khuẩn nằm ngoài dự liệu của ông. Đối với ông, chân khuẩn là một vị khách không mời mà đến. Tuy nhiên, việc phát hiện ra penicillin ngoài sự may mắn còn chứa đựng cơ hội. Nuôi cấy liên cầu khuẩn theo một phương thức nào đó sẽ nuôi cấy được chân khuẩn, nhưng khi đó Fleming không biết hiện tượng này, đó là hiện thực khách quan. Chỉ cần ông nghiên cứu hiện tượng này với phương pháp đúng đắn thì sẽ có thể phát hiện ra penicillin. Chiết xuất ra penicillin vô hình trung đã mang lại giá trị y học cho chân khuẩn và mang lại vinh dự, thành công cho Fleming, đó cũng là cơ hội.

Mua vé số và trúng số chỉ là một sự may mắn bất ngờ. Người trúng số ngoài một lần may mắn thì chẳng tạo ra bất kỳ giá trị nào khác, cũng không có được điều kiện thuận lợi để tạo ra tương lai, do đó nó không phải là cơ hội.

Sau khi phát hiện ra chân khuẩn, Fleming có thể có hai phản ứng: một là cảm thấy sự xuất hiện của chân khuẩn đã cản trở việc nghiên cứu của ông đối với liên cầu khuẩn, coi đó là điều phiền phức, không đáng chú ý; hai là cảm thấy tò mò nên tiến hành nghiên cứu. Nếu Fleming



có thái độ thứ nhất thì người phát minh ra penicillin sẽ không phải là ông, mà là người khác. Fleming biết nắm bắt cơ hội nên giành được thành tựu.

Trong quá trình làm giàu, cần phân biệt rõ cơ hội và sự may mắn, chúng ta không bỏ qua vận may, nhưng quan trọng hơn là phải tạo ra cơ hội, cũng chỉ có như vậy bạn mới thành công trong việc làm giàu.

(4) Người ăn mày tham lam

Con chó nhà tỷ phú bỏ đi mất trong khi đi dạo nên họ đăng thông báo trên truyền hình: Chúng tôi bị mất chó, ai tìm thấy đem trả, chúng tôi xin hậu tạ 10 triệu đồng, đồng thời hình một con chó nhỏ xuất hiện chiếm hơn nửa màn hình. Thông báo được phát đi, rất nhiều người mang chó đến trả, nhưng đều không phải là chó nhà tỷ phú. Bà tỷ phú nói, chắc người bắt được con chó chê tiền ít, dù gì cũng là một con chó Ireland chính cống mà! Thế nên nhà tỷ phú tăng tiền thù lao lên gấp đôi.

Thì ra, một người ăn mày đã bắt được con chó khi nằm ngủ trên ghế đá công viên. Ông đã không xem được thông báo thứ nhất, khi biết rằng đem trả con chó này sẽ nhận được 20 triệu đồng thì ông ta rất vui, cả đời ông chưa bao giờ gặp vận may đến thế.

Ngày hôm sau, mới sáng sớm người ăn mày đã ôm chó chuẩn bị đi lĩnh 20 triệu đồng tiền thù lao. Khi đi qua cửa một siêu thị thì lại nhìn thấy bảng thông báo đó trên màn hình treo tường của siêu thị, nhưng tiền thưởng đã tăng lên đến 30 triệu đồng. Người ăn mày nghĩ bụng: Tiền thưởng tăng với tốc độ chóng mặt, phải chăng giá trị của con chó này không chỉ là từng đó tiền? Ông ta đổi

ý, trở về cái nhà hầm rách nát tồi tàn của mình, xích con chó lại như cũ, đúng như dự liệu, đến ngày thứ tư thì tiền thưởng quả nhiên lại tăng lên.

Suốt mấy ngày, người ăn mày cứ theo dõi màn hình, khi tiền thưởng lên đến mức nhân dân toàn thành phố đều kinh ngạc thì người ăn mày trở về nhà hầm của mình. Nhưng con chó đã chết, bởi vì trong nhà tử phú nó đã quen ăn sữa bò tươi và thịt bò nướng nên không thể nuốt nổi những thức ăn mà người ăn mày nhặt được từ thùng rác.

Người ăn mày không khao khát giàu có ư? Đương nhiên là có, nhưng ông ta không biết nắm bắt cơ hội làm giàu, nên để của cải trôi qua trước mắt. Do đó, kinh nghiệm của thương nhân Do Thái là chỉ có trí thông minh mới giúp bạn biết cách tạo ra của cải, cũng có thể làm cho bạn biết cách nắm bắt cơ hội làm giàu.



DỰA VÀO NGOẠI LỰC ĐỂ GIÀNH THẮNG LỢI



*“Một người hoặc một tập thể,
nếu biết dựa vào sức mạnh của người khác
thì sẽ nhanh chóng đạt được mục đích”.*

Talmud



*Một người có tri thức và tài hoa đến
mấy thì năng lực cũng có hạn. Khéo vận
dụng ngoại lực là một trong những bí
quyết kinh doanh của thương nhân Do
Thái, cũng chính là phương pháp mà
họ thường áp dụng lúc gặp khó khăn.*

● *Mượn thế thao tác*

Kể từ khi bước trên con đường văn minh, nhân loại đã luôn tìm cách mượn thế mượn lực, nguyên lý đòn bẩy chính là một phát minh "mượn lực" của loài người, sau đó lại phát hiện ra nguyên lý ròng rọc. Cùng với sự tiến bộ của thời đại, người ta biết rằng tổ hợp nhiều ròng rọc có kích thước khác nhau sẽ nâng được vật thể nặng hơn với lực nhỏ hơn. Ngày nay, chỉ cần một người ngồi trên ghế nệm máy cầu là có thể nhấc được các giàn khung, container hàng nặng đến hàng trăm tấn. Nhờ trí thông minh mà sức mạnh của con người được phát huy tới mức tối đa.

101
Những người Do Thái thành công dù thuộc thương giới, chính giới hay khoa học kỹ thuật, cũng đều là những bậc thầy nhờ "thế" của người khác, khéo dùng "trí" của người khác. Chẳng hạn ngoại trưởng Mỹ Kissinger, chỉ cần nói đến việc ông xử lý công tác sự vụ trong Nhà trắng cũng đủ thấy ông là người giỏi mượn năng lực và trí tuệ của người khác. Ông có một thông lệ là những phương án công tác hay đề án do cấp dưới trình lên, ông không bao giờ xem ngay, mà để lại vài ngày, rồi gọi người đề xuất phương án hoặc đề án đến, hỏi người đó: "Đây là phương án (đề án) hoàn chỉnh nhất của anh đấy ư?". Người kia suy nghĩ một lát, thường không dám khẳng định là phương án hay đề án hoàn chỉnh nhất, đành đáp: "Có lẽ còn những chỗ thiếu sót". Thế là Kissinger bảo người đó mang về chỉnh sửa bổ sung.



Một thời gian sau, người ra đề án lại trình lên bản phương án (đề án) đã chỉnh sửa, khi đó Kissinger đọc rồi hỏi: "Đây là phương án tối ưu phải không? Có còn biện pháp nào tốt hơn phương án này hay không?". Điều này lại khiến người ra đề án phải suy nghĩ sâu hơn, mang đề án về nghiên cứu tiếp. Cứ để người ra đề án suy nghĩ nghiên cứu, vận dụng hết trí tuệ, lặp đi lặp lại nhiều lần, như thế để đạt được mục đích mà mình cần, đó chính là phong cách của Kissinger, một người Do Thái, đó cũng là bí quyết thành công của người Do Thái.

Tổng công ty lương thực Continent của Mitchell, một người Do Thái, có thể từ một cửa hàng thực phẩm nhỏ phát triển thành một doanh nghiệp đa quốc gia về buôn bán lương thực lớn nhất thế giới, chủ yếu vì ông biết dựa vào sức mạnh của khoa học kỹ thuật, thông tin và những nhân tài giỏi kỹ thuật, giỏi kinh doanh. Ông không tiếc tiền sử dụng những thiết bị thông tin hiện đại nhất thế giới, trả lương rất cao để mời những nhân tài về quản lý kinh doanh đến công ty làm việc. Từ đó, khả năng cạnh tranh luôn hàng đầu. Mặc dù ông đã phải trả giá rất lớn để có được những ưu thế này, nhưng tiền kiếm được nhờ vào những lực lượng và trí tuệ này còn nhiều hơn gấp bội số tiền chi ra.

Công ty của Rockefeller ngày một phát triển, nhưng do tay trắng làm nên, tài lực có hạn, kém thế hơn so với một số đối thủ cạnh tranh, nên kế hoạch lũng đoạn thị trường lọc và tiêu thụ dầu mà ông mơ ước đành tạm gác sang một bên.

Qua điều tra và phân tích thận trọng, Rockefeller cho rằng: "Công ty dầu lửa ở nơi sản xuất nguyên liệu khi cần

dùng đường sắt là dùng, khi không cần dùng thì bỏ mặc, rất bất thường, khiến ngành đường sắt không có công việc để làm, thu nhập từ cước đường sắt cũng không ổn định. Như thế, nếu chúng ta ký một hợp đồng đảm bảo lượng vận chuyển dầu hàng ngày với công ty đường sắt, thì sẽ như cung cấp nước ngọt trên sa mạc đối với phía đường sắt, khi đó công ty đường sắt sẽ giảm giá cho chúng ta khi vận chuyển dầu. Bí mật của việc giảm giá này chỉ có chúng ta và công ty đường sắt biết, nếu vậy, những công ty khác sẽ thất bại trong sự cạnh tranh giá cước này, và việc lũng đoạn giới kinh doanh dầu lửa sẽ thực hiện được". Sau khi cân nhắc giữa hai ông trùm đường sắt là Gould và Vanderbilt, Rockefeller chọn Vanderbilt tham lam làm đối tác, cuối cùng hai bên đạt được thỏa thuận: Rockefeller đảm bảo hàng ngày vận chuyển 60 toa dầu thô, nhưng phía đường sắt phải giảm giá 20%.

Như thế không những đánh bại quyền lũng đoạn của đường sắt, mà còn giảm được rất nhiều giá thành dầu mỏ. Điều này giúp Rockefeller có được thị trường rộng lớn, tăng rất nhiều khả năng cạnh tranh, từ đó tiến thêm một bước lớn trong mục tiêu khống chế thị trường dầu mỏ thế giới. Trong sự cạnh tranh cùng ngành nghề thì Rockefeller là kẻ yếu, nếu ông cạnh tranh chính diện với đối thủ thì chưa hẳn đã giành chiến thắng, nhưng ông đã khéo léo dựa vào sức mạnh của trùm đường sắt là bên thứ ba, đánh bại đối thủ bằng giá rẻ, thực hiện được chiến lược cá bé nuốt cá lớn của mình.

Người Do Thái ở nơi đất khách quê người, bị kỳ thị và không có quyền thế, nhưng họ biết khéo "mượn sức", khéo "mượn thế" để làm nên thành công. Bằng trí tuệ và

cơ trí phi phạm của mình, cộng với tính cần cù, nhẫn nại, họ đã hoàn thành được giai đoạn "tích lũy nguyên thủy của tư bản" và cuối cùng đã thành công. Lowig, một người Do Thái, đã biết lợi dụng tiền của người khác để làm giàu và cuối cùng làm nên sự nghiệp bằng phương thức không tầm thường này. VP4

So với Lowig thì vua tàu thế giới Onassis chỉ có thể là một giọt nước nhỏ trong đại dương. Lowig có tàu chở dầu lớn và nhiều nhất trên thế giới lúc bấy giờ; ngoài ra, ông còn kinh doanh các ngành du lịch, địa ốc và khai thác tài nguyên thiên nhiên.

Cuộc làm ăn đầu tiên của Lowig chỉ là mua bán một chiếc tàu.

Ông nhờ người vớt một chiếc tàu chạy dầu diesel dài khoảng 8 mét bị chìm dưới đáy biển từ rất lâu của một người khác rồi dành thời gian bốn tháng để sửa chữa và cho người khác thuê, lời được 50 đô la Mỹ. Điều này khiến ông rất mừng vì nó rất có ý nghĩa đối với một người tay trắng muốn lập nghiệp như ông.

Thế nhưng, lúc mới lập nghiệp ông nợ nần ngập đầu, luôn có nguy cơ phá sản. Ông đến các ngân hàng ở New York, muốn vay tiền để mua một chiếc tàu chở hàng cũ có tiêu chuẩn quy cách thông thường, rồi cải tạo lại thành tàu chở dầu có thể kiếm được nhiều tiền hơn, nhưng lần nào cũng bị từ chối, lý do là ông không có thứ gì để thế chấp. Trước bao lần thất vọng, Lowig không hề nản chí, mà luôn cố gắng tìm cách khác. Lowig có một chiếc tàu chở dầu cũ chỉ có thể chạy không, ông cho một công ty dầu mỏ thuê với giá rẻ. Đồng thời thỏa thuận với ngân hàng, tiền thuê có thể được công ty dầu mỏ trực tiếp gửi

vào ngân hàng để trả cả gốc và lãi cho khoản vay. Sau bao lần trắc trở, cuối cùng ngân hàng Chase Manhattan, New York đồng ý cho ông vay tiền.

Lowig đã khéo léo “mượn thế” của công ty dầu mỏ để vay vốn.

Có được khoản vay, Lowig mua tàu chở hàng như dự định, sau đó sửa chữa lại thành một chiếc tàu chở dầu có sức chứa khá lớn. Ông dùng tàu chở dầu mới, áp dụng phương thức tương tự, cho thuê rồi dùng tiền thuê để thế chấp và vay một khoản tiền khác, sau đó lại đi mua tàu. Cứ như vậy, giống như một câu chuyện thần thoại, tàu của ông càng ngày càng nhiều, còn ông cứ mỗi lần thanh toán hết một khoản nợ lại có thêm một chiếc tàu chở dầu mang tên ông. Khi các khoản nợ được thanh toán hết thì những chiếc tàu thuê đó hoàn toàn thuộc quyền sở hữu của ông.

Điều quan trọng nhất trong thành công của Lowig là ông đã tìm được sách lược khéo léo mượn “thế” của người khác để làm cho mình lớn mạnh.

Tóm lại, thao tác “mượn thế” của người Do Thái là một bí quyết quan trọng trong kinh doanh. Mượn sức mạnh của người khác để năng lực của mình phát huy hiệu quả cao nhất là con đường ngắn nhất để đi đến thành công, biết dùng những người có trí tuệ hơn mình sẽ giúp mình đứng ở vị trí bất bại.

● *Mượn gà đẻ trứng*

Người Do Thái cho rằng, thế giới này đã chuẩn bị sẵn mọi tài nguyên mà bạn cần, điều bạn phải làm chỉ là tập trung những tài nguyên đó và dùng trí tuệ kết hợp lại.



Mượn tiền kiếm tiền là một phương pháp được những người kinh doanh không vốn sử dụng phổ biến và đây cũng là phương thức kinh doanh được nhiều doanh nhân Do Thái áp dụng.

Hilton nổi tiếng chỉ mất 17 năm kể từ khi bị buộc phải rời khỏi gia đình đến khi trở thành một tỷ phú. Bí quyết thành công của ông là mượn vốn để kinh doanh. Sau khi mượn được nó, ông không ngừng làm cho tài nguyên cũ biến thành tài nguyên mới, cuối cùng trở thành chủ nhân của toàn bộ tài nguyên – một tỷ phú. → Mượn tiền

Thời trẻ, Hilton rất muốn làm giàu, nhưng không có cơ hội. Một hôm, ông đang đi trên phố thì chợt thấy toàn bộ khu thương mại Yorktown phần hoa lại chỉ có một khách sạn. Ông bèn nghĩ: nếu mình xây dựng ở đây một khách sạn cao cấp, thì công việc kinh doanh sẽ phát đạt. Thế là ông chăm chỉ nghiên cứu, cảm thấy một mảnh đất ở góc phố khu thương mại Dallas là thích hợp nhất cho việc xây dựng khách sạn. Sau khi điều tra và biết rõ người sở hữu miếng đất này là một thương nhân bất động sản tên là Louis, ông bèn đi tìm ông ta. Louis ra giá 300 nghìn đô la. Hilton không trả lời mà mời kiến trúc sư và kỹ sư thẩm định bất động sản tính toán “dự án” này giúp ông. Sau khi thẩm định, kiến trúc sư cho ông biết là cần ít nhất một triệu đô la. →

Hilton chỉ có năm nghìn đô la, nhưng ông đã mua được một khách sạn bằng số tiền này và không ngừng phát triển, không lâu sau ông đã có 50 nghìn đô la, sau đó tìm được một người bạn và mời bạn cùng đầu tư, hai người góp 100 nghìn đô la và bắt đầu xây dựng khách sạn. Đương nhiên với số tiền này thì không đủ để mua

mặt bằng, chứ đừng nói đến việc xây khách sạn như ông mong muốn. Nhiều người cho rằng ý tưởng này của ông thật hảo huyền.

Hilton lại tìm đến Louis để ký thỏa thuận mua bán đất, tiền bán lại đất là 300 nghìn đô la.

Tuy nhiên vào lúc Louis ra hạn thanh toán tiền thì Hilton lại nói với ông: "Tôi định mua đất của ông là để xây một khách sạn lớn, nhưng tôi chỉ đủ tiền để xây một khách sạn bình thường, nên giờ tôi không muốn mua đất, chỉ muốn thuê đất của ông thôi". Louis rất tức giận, không muốn hợp tác với ông nữa. Nhưng Hilton nghiêm túc nói: "Nếu tôi có thể thuê được đất của ông thì kỳ hạn thuê của tôi sẽ là 90 năm, thanh toán theo đợt, tiền thuê mỗi năm là 30 nghìn đô la, ông có thể giữ lại quyền sở hữu đất, nếu tôi không thể thanh toán đúng hạn, thì ông cứ thu hồi lại đất và khách sạn mà tôi xây dựng trên miếng đất này". Louis nghe xong thì đổi giận làm vui, "trên đời còn có việc tốt như vậy, mình sẽ có 2,7 triệu đô la trong tương lai và quyền sở hữu đất của mình, còn có thể bao gồm cả khách sạn xây trên đất nữa". Thế là giao dịch thành công, Hilton một năm chỉ phải trả cho Louis 30 nghìn đô la, mà không cần thanh toán một lúc 300 nghìn đô la. Tức là, Hilton chỉ cần 30 nghìn đô la là đã có được quyền sử dụng đất, trong khi phải cần đến 300 nghìn đô la mới có được. Như thế ông đã tiết kiệm được 270 nghìn đô la, nhưng so với số tiền 1 triệu đô la cần cho việc xây dựng khách sạn thì còn chênh lệch rất lớn.

Thế là, Hilton lại tìm đến Louis, "Tôi muốn dùng đất làm thế chấp để vay tiền, mong được ông đồng ý". Louis rất tức giận, nhưng không còn cách nào khác.



Cứ như vậy, Hilton đã có quyền sử dụng đất và vay được 300 nghìn đô la từ ngân hàng một cách thuận lợi, cộng với số tiền 70 nghìn đô la còn lại sau khi đã thanh toán cho Louis, ông đã có 370 nghìn đô la. Nhưng số tiền này vẫn còn cách số 1 triệu đô la quá xa, thế nên ông lại tìm đến một Công ty bất động sản, mời họ hợp tác làm dự án khách sạn này, công ty này mang lại cho ông 200 nghìn đô la, như thế số vốn của ông đã lên đến 570 nghìn đô.

Tháng 5 năm 1924, khách sạn Hilton được khởi công trong tình hình vốn thiếu không quá nhiều. Nhưng khi khách sạn xây dựng được một nửa thì số tiền 570 nghìn đô của ông đã hết, Hilton lại rơi vào hoàn cảnh khó khăn. Khi đó ông lại tìm đến Louis, trình bày khó khăn về vốn, mong Louis cùng đầu tư, hoàn thành nốt nửa còn lại của toà khách sạn. Ông nói: “Khi khách sạn hoàn công, ông sẽ có khách sạn này, nhưng ông nên cho tôi thuê để kinh doanh, mỗi năm tôi sẽ trả tiền thuê cho ông không dưới 1.000 đô la”. Khi đó, Louis đã ở vào thế đã rồi, nếu không đồng ý thì không những không thu lại được tiền của Hilton, mà thậm chí còn mất tiền của mình nên ông đành đồng ý. Hơn nữa, suy xét kỹ thấy mình cũng không hề thua thiệt – xây xong khách sạn Hilton, cả khách sạn và đất đều là của mình, hàng năm còn có thêm khoản thu nhập từ tiền thuê không ít, thế nên ông ta đồng ý đầu tư tiếp tục hoàn thành phần còn lại.

Ngày 4 tháng 8 năm 1925, “Khách sạn Hilton” mang tên Hilton khai trương, từ đó cuộc đời ông bước sang thời kỳ huy hoàng.

Hilton đã sử dụng phương pháp mượn, trong vòng hai năm đã hoàn thành kế hoạch to lớn của mình chỉ với 5

nghìn đô la. Không thể không nói rằng đó là một bậc thầy biết “mượn gà đẻ trứng”. Thực ra biện pháp này rất đơn giản: tìm một người theo đuổi lợi ích có thực lực, tìm mọi cách gắn kết lợi ích của mình với lợi ích của người đó, để họ trở thành một phần không thể tách rời, để người đó giúp mình thực hiện mục tiêu.



NHẮM VÀO TÚI TIỀN CỦA PHỤ NỮ



*Cơ hội làm cho phụ nữ rút hầu bao nhiều hơn
cơ hội làm cho đàn ông rút hầu bao rất nhiều.*

Talmud



Lịch sử hơn 5000 năm của người Do Thái cho chúng ta thấy: Đàn ông làm việc kiếm tiền, phụ nữ dùng tiền đó để duy trì cuộc sống. Quan niệm về kinh doanh chính là phải vét hết tiền của người khác. Cho nên xưa nay, nếu muốn kiếm tiền thì phải nhắm vào phụ nữ, đó chính là chân lý trong kinh doanh của người Do Thái. Câu nói "nhắm vào phụ nữ" đã trở thành cách ngôn trong phép kinh doanh của người Do Thái.

● *Muốn kiếm tiền, hãy đánh vào tâm lý phụ nữ*

Lịch sử kinh doanh hơn 4000 năm của người Do Thái đã tổng kết hai chân lý không cần minh chứng, một trong đó là nhắm vào phụ nữ. Đối với “chân lý” này, người Do Thái không hề nghi ngờ, giống như họ không hề nghi ngờ chân lý “qua hai điểm xác định được một đường thẳng” vậy.

Công ty Macy ban đầu là một cửa hàng nhỏ, trải qua hơn 30 năm phát triển đã trở thành công ty lớn hàng đầu trên thế giới, sự thực đã cho thấy điều này. Người sáng lập công ty, Straus, một người Do Thái, đã kết thúc cuộc đời làm thuê để trở thành ông chủ, chính vì ông đã phát hiện khách hàng nữ nhiều hơn nam, nhận thấy mặc dù nam nữ kết bạn đi mua sắm, nhưng quyền quyết định mua vẫn nằm trong tay phụ nữ.

Khi khai trương, cửa hàng của Straus chỉ kinh doanh trang phục, túi xách tay và mỹ phẩm dành cho phụ nữ; mấy năm sau, đã mở rộng thêm sang kinh doanh trang sức kim cương và vàng bạc. Công ty bán lẻ Macy ở New York có sáu tầng để bày bán vật dụng, trong đó đồ dùng cho phụ nữ chiếm đến bốn tầng, hai tầng còn lại bày bán đồ dùng tổng hợp cũng bán nhiều mặt hàng dành cho phụ nữ.

“Tôi đã nhắm vào khách hàng nữ rộng rãi”, Straus sau này nói đầy cảm xúc, “Các nhân viên bán hàng của tôi đều nhắm vào họ”.



Sato cũng là bậc thầy về mặt “kinh doanh nhắm vào phụ nữ” trên thế giới.

11/11 Ban đầu, tiến sĩ Sato mở một cửa hàng bách hóa ở Tokyo phồn hoa, nhưng kinh doanh ba năm mà tình hình vẫn không tiến triển. Thế là ông hỏi ý kiến một người bạn Do Thái. Người bạn Do Thái này chỉ tặng cho ông bốn chữ “nhắm vào phụ nữ”.

Tiến sĩ Sato trở về cửa hàng bách hóa của mình, bắt đầu chăm chú quan sát đặc điểm của khách hàng và quả thật nhận thấy tầm quan trọng của việc “nhắm vào phụ nữ”.

Ông bắt đầu khoanh vùng đối tượng kinh doanh là nữ giới. Ông đã dành toàn bộ diện tích kinh doanh cho khách hàng nữ; chia đôi thời gian kinh doanh, ban ngày thì nhắm vào phụ nữ nội trợ, bày bán quần áo, các đồ dùng nhà bếp, tối đến thì đổi sang bán các đồ dùng thời trang dành cho các nữ khách hàng đi làm, như nội y, nước hoa đắt tiền, trang phục công sở, v.v..., chỉ riêng với nữ cũng không dưới trăm loại.

Không ngờ phương thức này thật sự đạt hiệu quả, khách hàng đến cửa hàng của tiến sĩ Sato càng ngày càng nhiều, đến mức diện tích kinh doanh thiếu rõ rệt. Trong tình hình không thể mở rộng kinh doanh do nhiều nguyên nhân, ông quyết định chuyển sang chuyên doanh nội y và bút tất dành cho phụ nữ.

Phương pháp kinh doanh chuyên nghiệp này khiến lượng khách hàng giảm đi rõ rệt, nhưng thanh danh thì lại nổi tiếng khắp nơi vì sự đặc sắc, độc đáo, thu hút nhiều phụ nữ hơn đến mùa hàng. Chủng loại hàng hóa phong phú,

kiểu dáng thịnh hành, giá cả phải chăng, nên tình hình kinh doanh của cửa hàng Sato nhanh chóng phát đạt.

Cuối cùng, chi nhánh cửa hàng chuyên doanh của Sato đã lên đến con số hơn 100, cơ bản dẫn đầu thị trường bất tất và nội y nữ trên toàn Nhật Bản.

Kết quả của việc "nhắm vào phụ nữ" đã giúp Sato trở thành một trong những người giàu nhất Nhật Bản.

Không nề hà, Sato nói với một người bạn về đặc điểm hoặc nhược điểm của người tiêu dùng nữ giới như sau:

"Đồ nguyên giá 100 đồng thì hạ xuống còn 98 đồng, ba hàng số giảm xuống còn hai hàng số, phụ nữ sẽ cảm thấy rẻ hơn rất nhiều".

"Đàn ông sẽ bỏ ra 2 đồng để mua thứ mà anh ta cần ghi giá 1 đồng; phụ nữ thì bỏ ra một đồng để mua thứ mà cô ta không cần có ghi giá 2 đồng".

"Chỉ cần một quảng cáo nói rằng công ty nào đó tổ chức bán giảm giá lớn ở nơi nào đó, thì phần lớn phụ nữ sẽ chịu bỏ ra 30 đồng tiền xe đến mua một món đồ chỉ rẻ hơn 10 đồng".

"Thực phẩm không được ném thử, phụ nữ cũng phải dùng tay sờ nắn để kiểm định chất lượng của nó. Hàng hóa được bọc kín họ cũng không dám mua".

"Hãy để phụ nữ chạm vào hàng hóa còn hơn là mất công nói nhiều để giới thiệu cho họ".

Cuối cùng, ông rút ra những kinh nghiệm về kinh doanh như sau:

- Đồ lớn bắt mắt hơn đồ nhỏ
- Vật thể động bắt mắt hơn vật thể tĩnh

- Màu tươi bắt mắt hơn màu tối.
- Thứ có màu nền hài hòa bắt mắt hơn thứ có màu nền sặc sỡ.
- Thứ có hình tròn bắt mắt hơn hình vuông.
- Người thu hút hơn vật.
- Hàng nước ngoài thu hút hơn hàng trong nước.
- Thứ có liên quan đến khách hàng thu hút hơn thứ không có liên quan.
- Nếu muốn kiếm tiền thì phải nhắm vào phụ nữ, nhắm vào số tiền mà phụ nữ giữ. Nếu nhắm vào đàn ông thì chỉ có thể vét được tiền lẻ trong túi họ.
- Đàn ông đến thế giới này là để kiếm tiền, nhưng không có nghĩa là họ có tiền.
- Quyền chi tiêu nằm trong tay phụ nữ.

Phần lớn các thương nhân Do Thái coi phụ nữ là đối tượng đem lại lợi nhuận cho mình, vì họ tin rằng phụ nữ biết tiêu tiền hơn đàn ông".

● *Tiền do đàn ông kiếm, nhưng quyền chi tiêu nằm trong tay phụ nữ*

Người Do Thái tin rằng, trên thế giới này:

- Người kiếm tiền là đàn ông, còn phụ nữ thì dùng tiền đó để lo liệu việc nhà.
- Tiền do đàn ông kiếm, nhưng quyền chi tiêu nằm trong tay phụ nữ.
- Cơ hội làm cho phụ nữ rút hầu bao luôn nhiều hơn so với đàn ông.

- Kiếm tiền từ đàn ông khó gấp 10 lần việc coi phụ nữ là đối tượng.

- Đánh vào tâm lý phụ nữ, việc kinh doanh của chúng ta mới dễ thành công.

Theo người Do Thái thì đây là chân lý được họ đúc rút trong hơn 4000 năm kinh doanh, bởi vì là chân lý, nên không cần phải chứng minh. Nếu bạn cho là nói ngoa hoặc không tin, thì xin hãy thử, chắc chắn có thể kiếm được tiền.

Kinh doanh nếu muốn “vét” tiền của đàn ông thì khó gấp mười lần so với việc coi phụ nữ là đối tượng, bởi vì đàn ông thường không giữ tiền bạc.

Như đã nói, kinh doanh coi phụ nữ là đối tượng thì rất dễ thực hiện.

Chẳng hạn các đồ trang sức bằng kim cương lóng lánh, lễ phục phụ nữ sang trọng, nhẫn, trâm và dây chuyền cũng như túi xách nữ bằng da cao cấp đều mang lại lợi nhuận rất lớn, nếu các thương nhân biết vận dụng thì sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Do đó, kinh doanh phải biết nắm bắt điều này, chỉ có đánh vào tâm lý phụ nữ thì mới thành công.

So sánh giữa phụ nữ và đàn ông thì giữa họ có rất nhiều khác biệt trong chuyện chi tiêu. Chẳng hạn như hàng vi hàng ngày là tiêu tiền, đàn ông sẽ bỏ ra 2 đồng để mua thứ mà anh cần có giá bán 1 đồng; còn phụ nữ thì sẽ bỏ ra một đồng để mua thứ có giá 2 đồng nhưng cô ta không cần. Sự so sánh này cho thấy phụ nữ biết tiêu tiền hơn đàn ông.

Khi kinh doanh, người Do Thái cho rằng cơ hội làm



cho phụ nữ rút hầu bao nhiều hơn so với đàn ông. Kinh nghiệm kinh doanh bao đời nay của người Do Thái là nếu muốn kiếm tiền, trước tiên phải kiếm được tiền trong tay phụ nữ. Ngược lại, nếu người kinh doanh muốn “vét” tiền trong túi của đàn ông, ra sức “nhắm vào đàn ông”, thì cuộc kinh doanh này sẽ thất bại. Bởi vì công việc của đàn ông là kiếm tiền, biết kiếm tiền không có nghĩa là cầm tiền, có tiền, quyền chi tiêu vẫn nằm trong tay phụ nữ.

Bởi vì phụ nữ hưởng dụng phần lớn quần áo, mỹ phẩm và xa xỉ phẩm như kim cương, dạ phục, nhẫn, trâm, dây chuyền, túi xách cao cấp v.v... nên kinh doanh đồ dùng cho phụ nữ sẽ mang lại lợi nhuận rất lớn. Hơn nữa, chủng loại đồ dùng cho phụ nữ không bao giờ là nhiều. Không một người phụ nữ nào sợ rằng quần áo của mình nhiều quá. Trái lại, họ luôn vì một đôi giày mà phối thêm hàng loạt phụ kiện khác như mũ, túi xách v.v.... Đến khi phối đúng bộ thì nhận thấy có thể đã lỗi thời. Thế nên lại bắt đầu một vòng mua sắm mới.

Dựa vào nhận thức độc đáo này mà thương nhân Do Thái luôn hướng đến phụ nữ khắp nơi trên thế giới, họ không ngừng thay đổi kiểu dáng mới, nhãn hiệu mới, kinh doanh nhắm vào phụ nữ, “đánh vào” túi tiền của phụ nữ đã rất thành công, kiếm về rất nhiều tiền.

Những người Do Thái giỏi kinh doanh đều biết, kiếm tiền của phụ nữ là bí quyết kiếm tiền độc đáo, bởi vì trên thế giới này, mặc dù đàn ông kiếm được rất nhiều tiền, nhưng quyền chi tiêu nằm trong tay phụ nữ. Đây chính là điểm quan trọng trên thương trường, chỉ có đánh vào tâm lý phụ nữ thì tiền bạc sẽ vào như nước.

TU DUY ĐA CHIỀU



*Bất cứ thứ gì vào tay thương nhân
cũng đều biến thành hàng hóa.*

Talmud

Đối với nhiều người thì tiền rất khó kiếm, kinh doanh rất khó làm. Còn đối với người Do Thái, nơi nào cũng là vàng, ở những chỗ người ta không ngờ nhất thì họ có thể đào được vàng vô giá. Họ cho rằng bất cứ thứ gì cũng có thể là hàng hóa đổi được tiền.

● *Khéo kiếm tiền bằng cách mua quốc tịch*

Đối với người Do Thái, bất cứ thứ gì cũng có thể biến thành hàng hóa, kể cả thời gian, tri thức, thông tin, thậm chí đến không khí trong lành, nước thiên nhiên tinh khiết. Đối với họ, hàng hóa là bất cứ thứ gì có thể mang lại lợi nhuận cho họ thông qua giao dịch; quốc tịch, thứ mà đối với đa số người Do Thái có ít nhiều mang tính lịch sử và dân tộc, đối với họ, chẳng qua cũng chỉ là một thứ hàng hóa đặc biệt. Thông qua mua quốc tịch có lợi cho việc kiếm tiền, họ có thể kiếm tiền một cách hợp pháp và đàng hoàng.

Routine, một người Do Thái, là người làm giàu nhờ quốc tịch điển hình.

Quốc tịch của Routine là Liechtenstein, nhưng ông sinh ra không phải đã là công dân của nước này. Để có được quốc tịch trên, ông đã phải mua bằng tiền. Lý do tại sao khiến ông phải làm như vậy?

Liechtenstein là một quốc gia rất nhỏ nằm ở vùng giao giới giữa Áo và Thụy Sĩ, dân số chỉ có 1,9 vạn, diện tích 157 cây số vuông, điểm đặc biệt của đất nước nhỏ bé này là thuế rất thấp. Đặc trưng này có sức hấp dẫn rất lớn đối với thương nhân nước ngoài. Để kiếm tiền, đất nước này bán quốc tịch với giá quy định là 70 triệu đồng, sáu khi nhận được quốc tịch nước này thì dù thu nhập bao nhiêu hàng năm cũng chỉ phải đóng 100 nghìn tiền thuế (bất kể giàu nghèo).

Do đó, Liechtenstein trở thành quốc gia lý tưởng thu hút những người có tiền trên thế giới đến đây, họ rất muốn mua quốc tịch nước này, nhưng một đất nước nhỏ bé thì không thể chứa được nhiều người, nên muốn mua được quốc tịch nước này cũng không phải chuyện dễ.

Thế nhưng, điều này không gây khó khăn cho những người Do Thái tinh nhạy. Routine là một trong những người Do Thái như thế. Ông đặt công ty ở Liechtenstein, nhưng văn phòng điều hành thì đặt trụ sở tại New York. Kiếm tiền ở Mỹ, nhưng không phải nộp các loại thuế phức tạp tại Mỹ, chỉ cần mỗi năm đóng 100 nghìn đồng cho Liechtenstein là được. Ông là một kẻ trốn thuế hợp pháp, giảm được tiền thuế thì sẽ nhận được nhiều lợi nhuận hơn.

Routine thành lập “Công ty chứng từ”, dựa vào việc này ông thu được 10% lợi nhuận. Trong văn phòng của họ, chỉ có ông và một nữ nhân viên đánh máy, công việc hàng ngày của người này là đánh giấy xin phép và chứng từ gửi cho các công ty sản xuất đồ trang sức khắp nơi trên thế giới, công ty của ông thực chất là chi nhánh của Swallow, bản thân ông cũng có thể coi là một đại lý. Nhắc đến công ty Swallow là nghĩ đến tiền vốn giúp Routine phát tài – quốc tịch Mỹ, dưới đây là một câu chuyện của ông:

Nhà Daniel Swallow là một gia đình nổi tiếng ở Áo, công ty của họ chuyên sản xuất đồ trang sức bằng thủy tinh giả kim cương. Routine ban đầu đã nhắm vào công ty này, do thời cơ chưa đến, ông đành phải nhẫn nại chờ đợi.

Sau Thế chiến thứ hai, công ty của Swallow trong thời kỳ đại chiến bị quân Đức ép buộc phải sản xuất ống nhòm cho họ, nên quân Pháp quyết định tiếp quản công ty này.



Khi đó Routine là người Mỹ, biết được tình hình, ông bèn tiến hành giao thiệp với gia đình Daniel Swallow:

“Tôi có thể giao thiệp với quân Pháp, thuyết phục họ không tiếp nhận công ty của ngài, sau khi giao thiệp thành công, đề nghị nhượng quyền đại diện của quý công ty cho tôi đến cuối đời, ngài thấy thế nào?”.

Nhà Swallow rất tức giận trước điều kiện ranh mãnh đó của Routine. Nhưng sau khi suy nghĩ, vì lợi ích của chính mình, đành phải chấp nhận điều kiện này để giữ vững lợi ích to lớn của công ty.

Đối với quân Pháp, ông lợi dụng uy lực cường quốc của nước Mỹ, làm quân Pháp rung động. Sau khi Swallow chấp nhận điều kiện của mình, ông lập tức đến Bộ tư lệnh quân Pháp, trình trọng xin phép:

“Tôi là Routine, người Mỹ, từ hôm nay Công ty Swallow đã là tài sản của tôi, xin phía Pháp đừng tiếp quản”.

Quân Pháp ngạc nhiên, vì Routine đã là chủ nhân của công ty Swallow, tức là tài sản của công ty này thuộc về người Mỹ. Quân Pháp không biết làm sao, đành chấp nhận bỏ ý định tiếp quản. Công ty của người Mỹ thì Pháp không dám tiếp quản, vì họ không muốn gây hiềm khích với đồng minh.

Sau đó, Routine không mất một đồng xu mà thiết lập được “chi nhánh” của công ty Swallow, kiếm được rất nhiều tiền.

● *Hợp đồng cũng là hàng hóa*

Chỉ cần kiếm được lợi thì ngay công ty của chính mình

cũng có thể bán đi, ngay cả “Hợp đồng” ký với người khác cũng có thể bán như một món hàng. Trong phép kinh doanh của người Do Thái, công ty và hợp đồng đều là “hàng hóa”. Có lẽ bạn khó tin vào điều này, nhưng sự thực là như vậy, có rất nhiều người Do Thái chuyên mua bán hợp đồng. Sau khi mua hợp đồng này, họ sẽ thay bên bán thực hiện hợp đồng và kiếm được lợi nhuận. Đương nhiên, hợp đồng bán đi chỉ giới hạn ở những hợp đồng được các thương nhân có uy tín lập ra một cách thỏa đáng và an toàn.

Tuy nhiên, công ty thương mại dù lớn hay nhỏ cũng đều có quan hệ với “người sang tay hợp đồng”. Những công ty lớn của Nhật Bản cũng không ngoại lệ. Nhất là những nhân viên công ty được cử đi nước ngoài đều có quan hệ với những người này.

Người sang tay hợp đồng cũng từng đến công ty của Fujita:

“Chào ông Fujita, hiện ông đang kinh doanh thứ gì?”

“Tôi vừa ký một hợp đồng nhập khẩu 200 đô la với một công ty giày nữ cao cấp của Mỹ”

“Ồ, hay quá. Có thể chuyển nhượng quyền lợi này cho tôi không, tôi trả cho ông 20% tiền hoa hồng”

Người sang tay hợp đồng làm việc nhanh nhẹn, quyết đoán. Fujita cũng nhanh chóng tính toán và cho rằng hoa hồng 20% là được bèn chuyển nhượng ngay. Thế là người sang tay hợp đồng cầm hợp đồng, nhanh chóng bay sang Mỹ gặp đối tác. Kết quả là:

Fujita nhận được 20% tiền hoa hồng, còn người sang tay hợp đồng thì kiếm được tiền từ việc nhập khẩu giày nữ cao cấp.

GIAO DỊCH CÔNG BẰNG

Lấy ví dụ, A và B thỏa thuận mua bán 100 kg lúa mì với giá 2 triệu đồng. Khi về ngày bán A nên quyết định thanh toán bằng tiền mặt, thì lúa mì sẽ được giao dịch với giá 2 triệu đồng. Nếu đòi tác kéo dài đến nhiều tháng mới thanh toán được thì người bán A có thể yêu cầu người

Các bạn không thể buôn bán gian lận.

*Phải dùng cân đúng, quả cân đúng,
thăng dầu đúng*

Tại sao? Tại vì 100 kg lúa mì tùy mỗi giao dịch gần đã có một mặt hàng nhưng lại có hai lớp giá, như thế là vi phạm nguyên tắc về giá cả trong kinh doanh. Nếu tính lãi trong trường hợp kéo dài thời gian thanh toán thì càng không thể chấp nhận đòi với người Do Thái, bởi vì họ tuyệt đối cần lấy lãi.

*Người Do Thái tuân thủ nghiêm
ngặt nguyên tắc giao dịch công
bằng. Họ cho rằng trong giao dịch
trước tiên phải coi trọng đạo đức,
không được làm một thương nhân
chỉ biết có lợi mà thôi.*

con, nên con cho người do mượn tiền, thì không được lấy lãi người đó giống như cho vay lãi."

Tại sao lại cho phép lấy lãi của "người ngoại quốc"? Bởi vì người ngoại quốc không phải là một bộ phận của nền văn hóa và kinh tế Do Thái.

● *Cấm lấy lãi và cho vay nặng lãi*

“Talmud” rất coi trọng giao dịch công bằng.

Lấy ví dụ, A và B thỏa thuận mua bán 100 kg lúa mì với giá 2 triệu đồng. Khi đó người bán A nếu quyết định thanh toán bằng tiền mặt, thì lúa mì sẽ được giao dịch với giá 2 triệu đồng. Nếu đối tác kéo dài đến nhiều tháng mới thanh toán được thì người bán A có thể yêu cầu người mua B trả 2,4 triệu đồng - giá bồi thường, như vậy theo “Talmud”, yêu cầu của A là không hợp lý.

Tại sao? Tại vì 100 kg lúa mì tuy mới giao dịch gần đây, cùng một mặt hàng nhưng lại có hai lớp giá, như thế là vi phạm nguyên tắc về giá cả trong kinh doanh. Nếu tính lãi trong trường hợp kéo dài thời gian thanh toán thì càng không thể chấp nhận đối với người Do Thái, bởi vì họ tuyệt đối cấm lấy lãi.

“Talmud” cấm người Do Thái lấy lãi nếu đồng bào mượn tiền.

Đối với việc cho vay lấy lãi, Rabbi Do Thái chỉ dạy rất rõ ràng:

“Trong con dân của ta có người nghèo sống cùng với con, nếu con cho người đó mượn tiền, thì không được lấy lãi người đó giống như cho vay lấy lãi”.

Tại sao lại cho phép lấy lãi của “người ngoại quốc”?

Bởi vì người ngoại quốc không phải là một bộ phận của nền văn hóa và kinh tế Do Thái.



Trong lịch sử, những người biên soạn sách “Talmud” quy định rất nghiêm ngặt việc không tán thành cho vay nặng lãi hoặc lấy lãi đối với bất kỳ ai, và mở rộng định nghĩa “cho vay nặng lãi” là vượt quá số lãi gộp từ số tiền cho vay.

Cho đến thế kỷ V và VI, khi đời sống kinh tế của người Do Thái chuyển hướng từ nông nghiệp sang buôn bán, rất nhiều hạn chế trong việc cho vay thời kỳ đầu đã không còn phù hợp với yêu cầu thời đại. Đồng thời, họ phải đối mặt với ngày càng nhiều sự bức hại và giày vò, như bị cấm sở hữu đất đai, làm nghề buôn bán, thậm chí bị cấm bán thực phẩm và quần áo cho những người phi Do Thái. Một trong số ít lĩnh vực mở cửa với họ là cho vay. Cũng chỉ giới hạn ở chỗ người Do Thái kiếm được tiền đủ để duy trì cuộc sống trong tình hình không có cách mưu sinh nào khác, đây chỉ có thể là một cách mưu sinh. Xét về căn bản thì người Do Thái vẫn cấm cho vay nặng lãi. Trong quan niệm của người Do Thái, nếu một người cho hàng xóm mượn tiền thì anh ta quyết không thể không nộp địa tô mà sống trong khuôn viên nhà hàng xóm, hoặc nộp địa tô rất thấp, bởi như thế sẽ tạo tiền lệ cho vay nặng lãi.

Cấm cho vay nặng lãi giúp giảm thiểu rủi ro kinh tế và ổn định xã hội, cách làm này còn biểu hiện trí tuệ và khích lệ tinh thần lao động của người dân.

● *Giao dịch phải có đạo đức*

Trong “Talmud”, giao dịch thương mại trở thành một nguyên tắc đặc thù, có quy phạm hành vi vượt ra khỏi lĩnh vực cuộc sống bình thường. Hơn nữa, những điều mà các Rabbi bàn đến phần lớn là làm thế nào để trở thành

thương nhân có đạo đức, chứ không phải là dạy người đời trở thành những con buôn lớn chỉ biết có lợi nhuận. Từ đó, người Do Thái đã hình thành truyền thống là thương nhân phải có đạo đức thương nghiệp.

Trong giao dịch, người Do Thái cho rằng dù bán đấu không có bất kỳ sự bảo đảm nào, nhưng người mua vẫn có quyền yêu cầu hàng hóa phải có chất lượng tốt. Còn nếu hàng hóa đó có lỗi, thì người mua vẫn có quyền yêu cầu đổi hàng. Hơn nữa, người bán cũng phải đồng ý đổi hàng. Nếu bên bán cho bên mua biết trước hàng đó có khiếm khuyết, chẳng hạn khi bán lừa thì cho biết trước là con lừa này đã có bệnh, thì bên mua không được yêu cầu trả hàng. Đó là ngoại lệ duy nhất trong kinh doanh ở xã hội Do Thái.

Do đó "Talmud" quy định, bên bán hàng có nghĩa vụ nói rõ khiếm khuyết của hàng hóa cho khách hàng biết. Chỉ có như thế thì quyền lợi của bên mua mới được bảo đảm, tránh bị xâm hại do hàng chất lượng kém, bên bán sơ suất hoặc cố ý lừa gạt.

Trong quá trình kinh doanh, người Do Thái rất chú ý đến yêu cầu "giao dịch phải có đạo đức", có thể nói, thương nhân Do Thái là những người buôn bán có đạo đức nhất trên thế giới.

● Kinh doanh phải lấy điều thiện làm gốc

Straus, thương nhân người Mỹ gốc Do Thái, khởi sự từ một nhân viên kế toán của hãng, đã từng bước trở thành Tổng giám đốc của một trong những Công ty bán lẻ lớn nhất nước Mỹ, trở thành một trong những người giàu nhất thế giới trong thập niên 30 của thế kỷ XXI. Song song cùng



quá trình xây dựng sự nghiệp, ông đã có rất nhiều hoạt động từ thiện. Ngoài việc quan tâm đến phúc lợi của cán bộ nhân viên công ty, ông còn nhiều lần đến thăm các khu nhà ổ chuột của người nghèo New York, quyên tiền xây dựng trạm khử trùng sữa bò; tặng sữa bò tiệt trùng cho trẻ em ở 36 thành phố trên toàn nước Mỹ. Đến năm 1920, ông đã quyên tiền xây dựng được 297 trạm tặng sữa ở Mỹ và nước ngoài; ông còn tài trợ xây dựng cơ sở y tế công cộng, năm 1909 xây dựng Trạm phòng trị bệnh lao trẻ em đầu tiên ở bang New Jersey. Năm 1911 ông đến thăm Palestine, quyết định dùng 1/3 số tài sản của mình để xây dựng ở đây trạm cung cấp sữa, bệnh viện, trường học, nhà máy cũng như cung cấp các dịch vụ cho di dân Do Thái.

Trên thực tế, khi làm từ thiện, thương nhân Do Thái cũng hoạch định phương pháp kinh doanh "lấy thiện làm gốc". Họ quyên rất nhiều tiền xây dựng các công trình công ích ở địa phương, nhận được thiện cảm của chính quyền địa phương, rất có lợi cho việc kinh doanh của họ. Nhiều phú thương Do Thái do có những nghĩa cử đẹp trong sự nghiệp công ích tại nước sở tại, nên được phong tước, như gia tộc Rothschild có người được quốc vương Anh ban cho tước vị Huân tước; nhiều người Do Thái còn được chính quyền địa phương tạo điều kiện ưu đãi để khai thác bất động sản, mỏ quặng, xây dựng đường sắt, mở ra con đường kiếm tiền rộng rãi.

Xét cho cùng, người Do Thái nhiệt tình quyên tiền làm từ thiện là một sách lược kinh doanh. Sách lược kinh doanh này đóng vai trò quan trọng trong việc tạo dựng danh tiếng, mở rộng ảnh hưởng của doanh nghiệp, gây thiện cảm cho người tiêu dùng, giúp doanh nghiệp củng cố thị trường đã có và mở rộng thị phần sau này.

BÍ QUYẾT ĐÀM PHÁN



Chỉ cần có chân lý trong tay, thì kiên quyết dùng chân lý ấy để bảo vệ quyền lợi của mình.

Talmud



Trên bàn đàm phán, sự thông minh và cơ trí của người Do Thái, nhất là nghệ thuật thuyết phục của họ có thể nói là hàng đầu. Họ biết nắm bắt cốt lõi vấn đề, từng bước nắm lấy toàn cục cho đến khi giành được thành công cuối cùng.



● *Người Do Thái coi trọng trang phục và các tiểu tiết “thẳng” trước khi đàm phán*

Người Do Thái rất coi trọng đàm phán, trước mỗi cuộc đàm phán, họ đều thực hiện công tác chuẩn bị rất chu đáo. Ngoài ra, họ cũng rất chú trọng cách ăn mặc của mình và nghiên cứu kỹ lưỡng theo nội dung đàm phán. Họ thích mô phỏng vẻ bề ngoài của các quý ông, điều này có hai ý nghĩa: một mặt thể hiện sự tôn trọng đối tác, mặt khác gây ấn tượng tốt cho đối tác. Như thế đã giúp cuộc đàm phán thành công ở một chừng mực nhất định.

Các đối tác trong đàm phán ngày nay rất chú trọng đến cách ăn mặc của đối phương, họ để ý từ quần áo, giày, cà vạt, đến cặp táp, có đeo nhẫn đá quý, đồng hồ bạch kim hay không, từ đó phán đoán thực lực kinh tế của đối tác. Nếu ăn mặc quá giản dị thì đối tác sẽ mất niềm tin, có thể sẽ không đàm phán mà bỏ cuộc ngay. Vì vậy, người Do Thái yêu cầu rất cao đối với nhân viên thực hiện công việc đàm phán. Trước tiên, họ yêu cầu trang phục của người đó phải chỉnh tề.

Đàm phán kinh doanh cố gắng không mặc đồng phục của công ty đi gặp khách hàng, nhưng khách hàng đến thì yêu cầu mặc đồng phục. Dù đồng phục hay thường phục thì cũng phải chỉnh tề gọn gàng, không được luộm thuộm, đặc biệt phải chú ý cổ áo, cánh tay áo có sạch hay không. Ống quần cũng phải phẳng phiu. Giày phải bóng loáng.

Bít tất không lộ ra ngoài, có người đi bít tất lỏng, tuột cả ra ngoài, rất khó coi.

Đồng thời, người Do Thái cũng yêu cầu nhân viên đàm phán chú ý đến vệ sinh cá nhân. Họ yêu cầu ngoài trang phục sạch sẽ, còn phải chú ý đầu tóc gọn gàng khi tiếp chuyện người khác. Trên vai đầy gầu cũng khiến người ta mất tình cảm. Ngoài ra, kiểu tóc lòa loẹt cũng dễ gây phản cảm. Móng tay phải cắt gọn, kẽ móng tay phải sạch sẽ.

Thông thường, âu phục màu sậm, nhất là màu lam sậm hoặc âu phục thành bộ màu tối dễ mang lại vẻ quyền uy cho người mặc; hơn nữa đối với người đàm phán, kiểu dáng trang phục không được quá thời trang, nếu không sẽ gây phản cảm cho người khác, từ đó giảm đi tư cách của người mặc. Còn về những tiểu tiết như cà vạt, thì không được chọn loại quá lòa loẹt, thích hợp nhất là các kiểu sọc, điểm tròn, ca rô, vì sự giản dị không những mang lại cảm giác quyền uy, mà còn lịch sự. Còn về phương pháp phối hợp, nếu bạn mặc áo vét ca rô thì tốt nhất là dùng một chiếc cà vạt màu trắng để tạo sự hài hòa, còn nếu mặc áo sơ mi màu sậm thì nên đeo cà vạt màu nhạt.

Trang phục dù chỉ thể hiện vẻ bề ngoài một con người, nhưng khi chưa có cơ hội thể hiện năng lực bên trong của mình thì nó sẽ trở thành nhân tố quyết định trong ấn tượng đầu tiên của người khác. Cho nên, đừng để người khác phủ định bạn ngay từ ấn tượng đầu tiên trước khi bạn có cơ hội thể hiện năng lực nội tại của mình. Nếu không, dù năng lực đàm phán của bạn có tốt đến đâu thì cũng khó thành công.

Bên cạnh đó, địa điểm đàm phán cũng rất quan trọng, không khí đàm phán trong văn phòng và ở nhà hàng vừa

án vừa đàm phán hoàn toàn khác nhau, nên kết quả đàm phán tất nhiên sẽ rất khác nhau. Trong cuộc đàm phán, nếu mình là chủ, thì không những phải bố trí tốt phòng đàm phán, chuẩn bị sẵn mọi vật dụng, mà còn phải đặc biệt coi trọng vấn đề thứ tự ngồi thích hợp.

Chỉ trong những cuộc đàm phán có quy mô nhỏ hoặc những cuộc đàm phán có tính dự bị thì mới không câu nệ vấn đề thứ tự chỗ ngồi. Khi tổ chức đàm phán chính thức, vấn đề thứ tự ngồi buộc phải coi trọng. Bởi vì điều đó thể hiện là sự tôn trọng đối với người đàm phán.

Tóm lại, khi đàm phán, người Do Thái không bao giờ lơ là trang phục và các tiểu tiết; không bao giờ quên nói một câu đầy quan tâm, để đối tác tăng thêm sự kính trọng dành cho mình; cũng không bao giờ có những động tác nhỏ bất lịch sự khiến đối phương phản cảm. Cho nên coi trọng trang phục và tiểu tiết là nội dung quan trọng không thể thiếu trong trí tuệ đàm phán của người Do Thái.

- *Trên bàn đàm phán phải nắm được ý đồ của đối phương, thuyết phục đối phương đồng ý với quan điểm của mình*

Người Do Thái quan niệm rằng, để đối tác không trả giá, trước hết phải làm thay đổi thái độ của họ. Chúng ta cần coi dự tính, niềm tin, điều mong muốn của đối tác làm xuất phát điểm và dẫn họ đi theo kiến nghị của mình. Việc gì cũng có hai mặt của nó, mỗi lần giao dịch đều có nhân tố thỏa mãn và không thỏa mãn; hai bên cũng sẽ có một số ý kiến phản đối cần phải khắc phục... Giao dịch có thành công hay không, xét theo một nghĩa nào

đó, là ở chỗ bạn xử lý ý kiến phản đối như thế nào, điều này được quyết định bởi cách bạn trả giá ra sao trong khi đàm phán cũng như gây ảnh hưởng và làm thay đổi quan điểm của đối tác.

Vợ của ông George có thị lực kém, chiếc đồng hồ đeo tay của bà cần có kim ngắn kim dài khác biệt rõ ràng. Nhưng hiện nay loại đồng hồ này rất khó kiếm, người ta đã cố gắng rất nhiều và tìm được một chiếc đồng hồ mà bà có thể xem rõ. Thế nhưng, về ngoài chiếc đồng hồ ấy rất xấu xí, có lẽ chính vì vậy mà nó không bán được với giá 200 đô la.

Ông George nói với người bán đồng hồ, 200 đô la là quá đắt, nhưng người bán đồng hồ lại bảo giá đó rất hợp lý và rằng nó chính xác đến mức một tháng chỉ sai vài giây. Ông George nói rằng không quan trọng thời gian có chính xác hay không, và để chứng minh, ông George còn lấy chiếc đồng hồ cũ của bà vợ ra cho ông ta xem: "Bà ấy đã đeo nó được 7 năm, nó luôn rất chính xác".

Nhưng người bán đồng hồ đáp: "Qua 7 năm, bà ấy chắc cũng đã đeo chiếc đồng hồ nổi tiếng". Khi ông George chỉ ra rằng chiếc đồng hồ này xấu xí như thế nào, thì người đó lại phản bác: "Tôi chưa từng thấy chiếc đồng hồ nào thiết kế dành cho người có thị lực kém lại đẹp thế này". Cuối cùng, sau một hồi trả giá, họ đồng ý với nhau giá 150 đô la.

Thực ra, khi bạn đã nắm được cốt lõi vấn đề thì đã có sức mạnh nhất định, có thể xử lý ý kiến phản bác của đối phương, thuyết phục họ đồng ý với quan điểm của mình. Thuyết phục ở đây có nghĩa là làm cho đối phương nhận thức được điểm lợi hại thật sự của mình trong đàm phán.



Đương nhiên, khi thuyết phục, phải làm cho khách hàng biết rằng bạn biết rất rõ quan điểm của họ. Đối phương sẽ có hàng loạt phản ứng khi trả giá.

Trước tiên, thương nhân Do Thái sẽ đánh giá đối phương một cách toàn diện, rồi tiến hành phân tích, đánh giá từng vấn đề cụ thể. Sau đó, họ sẽ kích thích đối phương thông qua hình thức thư kiến nghị.

Một số lợi ích mà thương nhân Do Thái nhắc đến trong thư kiến nghị gửi đối phương có thể gây ra tác dụng kích thích này. Cuộc trao đổi từ điểm xuất phát này sẽ kéo theo sự hưởng ứng của đối phương, khiến họ đi theo quan điểm của mình.

Quá trình thuyết phục này có thể được tiến hành thông qua sự cường điệu hóa mặt phải, và thỉnh thoảng quay ngược lại mặt trái. Sự cường điệu hóa mặt phải ở đây có nghĩa là khi lời đối phương nói có lợi cho phương án của mình, thì họ sẽ khích lệ đối phương; còn sự cường điệu hóa mặt trái có nghĩa là khi đối phương không ủng hộ phương án của mình, thì họ sẽ gây trở lực cho đối phương hoặc rút lui. Thực ra, ngoài việc gây ảnh hưởng cho nhân viên đàm phán, còn có thể gây ảnh hưởng đến tình hình đàm phán.

Khi người đàm phán cần nỗ lực thu hút đối phương, họ có thể tạo cho đối phương một cuộc giao dịch tương tự nhưng có lợi hơn, điều kiện, kế hoạch khác và phương thức thỏa thuận ưu đãi hơn... Hoặc cung cấp phương thức đánh giá khác cho giao dịch để gây ảnh hưởng đến tình hình đàm phán.

Ngoài ra, “tạo vòng xoáy” và “chính sách bên lề” thường cũng có thể gây ảnh hưởng đến tình hình đàm phán.

Người đàm phán kinh doanh có tính cạnh tranh đều biết rằng đối phương chơi trò “tạo vòng xoáy” trong một thời cơ nhất định. Đôi khi họ cố ý muốn đối phương lâm vào vòng xoáy của họ, thậm chí rất kính phục những người đàm phán biết sử dụng phương pháp này, nhưng trò chơi này thường rất nguy hiểm.

Sử dụng phương pháp này có những kỹ xảo nhất định. Nếu thương nhân Do Thái cho rằng thái độ của đối phương quá lý tưởng, muốn tiếp tục đàm phán, mà bản thân họ cảm thấy không thể đàm phán bình thường, thì sẽ lợi dụng những kỹ xảo này. Khi đó, họ không khuất phục ngay, vì điều này sẽ khiến đối tác không đánh giá cao sự nhượng bộ, mà muốn giành thắng lợi lớn hơn. Đương nhiên, khi sử dụng kỹ xảo này, tuyệt đối không để đối phương nhận ra.

● *Có lý thì không nhượng bộ*

Khi đàm phán với đối tác trên thương trường, người Do Thái thường thành công, vì họ luôn giữ nguyên tắc “có lý thì không khoan nhượng”.

Nguyên tắc này bắt nguồn từ một cuộc đàm phán giữa thủy tổ Abraham của người Do Thái với Thượng đế trong Kinh Thánh.

Thượng đế được biết dân các thành Sodom và Gomorrah sống rất buông thả và vi phạm giao ước, nên tuyên bố sẽ hủy diệt hai thành phố này để trừng phạt.

Dân chúng hai thành bầu Abraham làm đại diện đi đàm phán với Thượng đế.

Abraham hỏi: “Nếu hai thành có 50 người công chính thì Người có tha thứ cho họ không?”.

Thượng đế đáp: “Nếu có ta sẽ tha thứ cho chúng”.

Abraham tiếp tục truy vấn: “Nếu chỉ có 45 người?”.

Thượng đế lại nhượng bộ: “Nếu vậy, cũng tha cho chúng”.

Abraham được thế, tiếp tục truy vấn: “Hủy hoại thành phố có những người công chính, chẳng lẽ điều đó là chính nghĩa?”.

Thượng đế đương nhiên không muốn mang tiếng xấu, nên đành nhượng bộ, tuyên bố: “Chỉ cần có 10 người chưa từng phạm giao ước thì ta sẽ không hủy diệt hai thành phố này”.

Như thế Abraham đã tranh thủ giảm rủi ro đến mức thấp nhất. Thế là Abraham và Thượng đế thực hiện một cuộc giao kèo bằng miệng, kết thúc cuộc đàm phán. Thế nhưng, hai thành phố này cộng lại cũng không có đủ 10 người như thế. Abraham đành đau lòng nhìn Thượng đế rắc lưu huỳnh xuống, hủy hoại hai thành phố này. Thành Sodom và thành Gomorrah chìm trong biển lửa.

Đó chính là ví dụ điển hình về tài đàm phán của người Do Thái. Họ có rất nhiều kỹ xảo dùng lý lẽ ép đối phương nhượng bộ tối đa, ta hãy xem:

Thứ nhất, chưa chuẩn bị đầy đủ thì không lên bàn đàm phán. Trước đó phải tìm hiểu tình hình đối tác như thế nào, vấn đề ở đâu, người quyết định là ai v.v...

Thứ hai, có điều theo đuổi, có điều không, làm sao để cả hai cùng thắng, nếu chỉ nghĩ đến mình thì sẽ khiến

cuộc đàm phán đi vào ngõ cụt, thậm chí ép đối tác rút lui, khiến mình chẳng được gì.

Thứ ba, giữ bí mật, dẫn lộ sự sắc sảo. Giữ bí mật của mình, có thể làm cho đối tác không thể chuẩn bị chu toàn sách lược đối phó với mình. Dẫn lộ sự sắc sảo sẽ dễ làm cho đối tác chấp nhận ý kiến của mình.

Thứ tư, là người lý trí trên bàn đàm phán. Đối với những thứ mình thích thì chỉ cần thể hiện thái độ, không được để lộ ý đồ sẽ giành bằng được, nếu không bạn sẽ phải trả giá đắt cho hành động này.

Thứ năm, kiểm soát được mức độ sức ép gây ra cho đối phương. Trước hết, giữ thế cạnh tranh, có thể thay thế phương án càng nhiều càng tốt. Thứ đến, xem đối phương là đối tác chứ không phải là đối thủ, làm cho cả hai bên đạt được nhận thức chung một cách ôn hòa. Tiếp đến, làm cho đối phương cảm thấy nếu không theo điều kiện của bạn thì vấn đề sẽ rất nghiêm trọng.

Thứ sáu, tìm cách làm cho đối phương phá vỡ bế tắc. Bế tắc cần phải phá vỡ, nhưng phía phá vỡ bế tắc trước thường đều phải trả giá bằng sự hy sinh lợi ích của mình.

Thứ bảy, xác lập trước thời gian kết thúc đàm phán. Trong đàm phán đơn phương tuyên bố thời gian chấm dứt đàm phán, điều này dễ khiến người ta cho là một sự đe dọa. Hai bên cùng thương lượng thời gian chấm dứt sẽ hòa dịu không khí đàm phán, thời gian này được xác định sẽ có thể tăng nhanh tốc độ đàm phán, làm phán chấn tinh thần những người tham dự.

Thứ tám, để trợ thủ tranh luận với đối phương, làm rõ tình hình của đối phương.



Người Do Thái hầu như bẩm sinh là bậc thầy đàm phán. Họ coi đàm phán là một trò chơi có luật lệ, do đó họ chơi theo luật, tin vào sự công tâm, cố gắng cùng với người có quyền quyết định ngồi ở hai bên bàn tiến hành công việc: tỉnh táo thăm dò tình hình của đối phương, đứng ở lập trường của đối phương để xét vấn đề, chừa cho đối phương đường lui; chú trọng trang phục khi đàm phán, ghi chép cẩn thận, tạo nên một bộ nguyên tắc đàm phán độc đáo.

Một trong những bí quyết thành công của họ là: Luôn tỉnh táo trong khi đàm phán, được lý thì không khoan nhượng.



VỮNG BƯỚC GIÀNH CHIẾN THẮNG



*Đừng nghĩ rằng trong nháy mắt có thể tạo ra biển lớn,
phải bắt đầu từ dòng sông nhỏ.*

Talmud



Hơn 2000 năm trước, dân tộc Do Thái đã mất tổ quốc, lang bạt khắp nơi trên thế giới, nhưng họ lại có sức sống rất mạnh, bốn biển là nhà, đi đến đâu bám rễ đến đấy. Là thương nhân, họ coi trọng sự ổn định, cũng không bao giờ chê những cuộc làm ăn nhỏ, dù là 1 đô la họ cũng phải nỗ lực kiếm lấy.



● Tích cực tiến thủ

Thương nhân Do Thái không sợ không kiếm được tiền, chỉ sợ thiếu tinh thần tiến thủ để kiếm tiền, do đó họ thách thức với vận xấu, kiên cường nỗ lực không ngừng, biến khó khăn thành cơ hội. Nhờ tinh thần đó, rất nhiều người Do Thái đã thành công rực rỡ, đạt thành tựu trác việt ở mọi lĩnh vực.

Joseph Hesyrah là một người Do Thái, sinh ra trong một gia đình nghèo khổ ở Latvia, năm 1908 theo cha đến khu Brooklyn ở thành phố New York nước Mỹ. Khi cả nhà chưa có chỗ dừng chân thì tháng 5 năm đó một trận hỏa hoạn đã giáng tai ương xuống nhà họ, số tài sản đếm trên đầu ngón tay cũng bị thần lửa nuốt chửng, từ đó Joseph Hesyrah trở thành một cậu bé ăn mày hay đi tìm thức ăn trong những thùng rác.

Mặc dù không có nhiều cơ hội đến trường học, nhưng nhờ ảnh hưởng của cha, cậu bé Joseph Hesyrah luôn khao khát một ngày kia sẽ làm nên sự nghiệp. Joseph Hesyrah lang bạt trên phố kiếm ăn, hàng ngày nhặt được báo người khác vứt đi là lại ngồi trên ghế đá bên đường đọc ngấu nghiến, có khi cậu đọc những thứ nhặt được dưới ánh sáng đèn đường lờ mờ. Dần dần cậu có hứng thú với thông tin kinh tế, tình hình thị trường chứng khoán đọc được trên sách báo, quyết tâm phát triển sự nghiệp thông qua mua bán cổ phiếu. Nhờ tinh thần tiến thủ ngoan cường, Joseph Hesyrah đã từng bước tiến đến mục tiêu.

Năm 1914, Thế chiến thứ nhất nổ ra, Sở giao dịch chứng khoán New York và Sở giao dịch chứng khoán Mỹ đều đóng cửa do kinh doanh thất bát, phần lớn các công ty chứng khoán Mỹ cũng lâm vào tình thế nguy nan. Đúng vào lúc đó, Joseph Hesyrah dưới sự thôi thúc của tinh thần tiến thủ, đến tìm việc làm ở Sở giao dịch chứng khoán. Một người ngồi chơi bài ở Sở nghe nói cậu đến tìm việc bất giác cười ha hả, cho rằng thần kinh cậu có vấn đề khi đến đây tìm việc.

Hesyrah không hề buồn nản, tiếp tục đến các Sở giao dịch khác và liên tiếp nhận được những tràng cười như tạt nước vào mặt, nhưng cậu vẫn không từ bỏ ý định của mình. Sau đó cậu đến tòa nhà Yikuibu ở số 1 đường Broadway và tìm được một công việc ở Công ty máy hát Emerson. Đó là công việc tạp vụ văn phòng và trực tổng đài buổi trưa, tiền lương rất thấp, mỗi tuần 12 đô la. Cậu vui vẻ nhận việc.

Cậu bé Hesyrah ý thức được rằng, "đi xa nghìn dặm, đường ngay dưới chân", mục tiêu phấn đấu của đời người luôn bắt đầu từ dưới chân. Cậu ghi nhớ câu danh ngôn của nhà vật lý Hy Lạp cổ Archimedes: "Hãy cho tôi một điểm tựa, tôi sẽ nâng bổng trái đất lên". Cậu bắt đầu làm việc lòng tràn đầy nhiệt tình và chất chiu từng cơ hội có được một điểm tựa, dùng ban đêm và ngày nghỉ để nghiên cứu nghiệp vụ chứng khoán và tình hình thị trường.

Không lâu sau, Hesyrah phát hiện công ty máy hát Emerson phát hành và kinh doanh cổ phiếu, cậu âm thầm chú ý đến tình hình kinh doanh của Công ty. Cậu nghĩ, công việc tạp vụ của mình cách biệt quá lớn với công việc kinh doanh cổ phiếu ở tầng lớp trên, làm sao để mình

dựa vào và tham dự vào nó? Cậu vừa làm việc vừa chú ý quy tắc vận hành của công ty, vừa suy nghĩ làm thế nào để bước lên nấc thang ấy. Một hôm, cậu phát hiện trong phòng tổng giám đốc có một chiếc máy chỉ thị tình hình thị trường cổ phiếu, bằng tri thức về cổ phiếu học được nhiều năm nay, cậu hiểu rõ tác dụng của nó. Thế là một buổi sáng, cậu đánh bạo gõ cửa phòng tổng giám đốc và mạnh dạn đề xuất: “Thưa ông tổng giám đốc, tôi có thể làm người môi giới cổ phiếu cho ông không?”

Tổng giám đốc kinh ngạc rồi im lặng hồi lâu, nhìn thẳng vào cậu bé Do Thái, cảm thấy nửa năm nay cậu ta làm việc cần cù, phản ứng linh hoạt, lại dám đề xuất vấn đề này với mình, nên trong lòng đã thầm đồng ý. Ông nói với Hesyrah: “Can đảm là yêu cầu hàng đầu trong cơn sóng biển cổ phiếu, cháu đã có dũng khí như vậy, thì hãy thử xem”.

Sau đó, Hesyrah trở thành nhân viên vẽ sơ đồ tình hình thị trường chứng khoán của Công ty máy hát Emerson, các tri thức về tình hình cổ phiếu tích lũy nhanh chóng được cậu phát huy. Trong công việc, cậu hăng say tìm hiểu sâu hơn về việc buôn bán cổ phiếu, tạo cơ sở vững chắc cho việc phát triển sự nghiệp của mình sau này.

Khi làm việc tại công ty máy hát Emerson, Hesyrah tiết kiệm ăn mặc để tích lũy cho mình một số vốn. Hàng ngày ngoài chi phí xe cộ, ăn trưa và tiêu vặt rất ít, còn lại cậu để dành. Đồng thời, cậu còn làm người chạy việc cho một Sở giao dịch chứng khoán khác, công việc kiêm nhiệm này mỗi ngày bắt đầu từ 6 giờ chiều đến 2 giờ sáng, giao nhận các văn kiện liên quan và kiếm được 12 đô la mỗi tuần. Sau ba năm nỗ lực vất vả, cậu đã để dành được

250 đô la. Thế là, theo kế hoạch phấn đấu của mình, cậu trở thành một người môi giới cổ phiếu độc lập. Không đầy một năm, cậu đã có tài sản 1,68 triệu đô la.

Thị trường cổ phiếu đầy phong ba bão tố, đôi khi nó không vận động theo ý muốn của con người. Khi tài sản của Hesyrah tích lũy được hàng trăm triệu đô la thì cổ phiếu bị rớt giá, hàng chục triệu đô la kiếm được từ cổ phiếu của một công ty thép mà ông mua cùng nhiều lợi tức khác bị mất trắng trong nháy mắt.

Lần thất bại này không làm mai một tinh thần tiến thủ của Hesyrah, trái lại khiến ông vững tin hơn, trở nên thông minh hơn. Ông nhớ lại: 'Lần thất bại đó, khiến tôi chỉ còn lại 4000 đô la, sự phấn đấu tích lũy suốt mấy năm trời gần như mất sạch, đó là sai lầm đau đớn nhất trong đời tôi. Thế nhưng, tôi cho rằng, một người nói không phạm sai lầm thì là anh ta đang nói dối. Nếu tôi không phạm sai lầm, thì tức là không thể nào học được kinh nghiệm'.

Quả thực, sau lần thất bại ấy, việc kinh doanh cổ phiếu của ông thuận lợi hơn rất nhiều. Đến năm 1928, ông đã trở thành ông vua cổ phiếu mỗi tháng có thể kiếm được 200 nghìn đô la. Năm 1929 là năm huy hoàng nhất của ông, năm đó thị trường chứng khoán Mỹ sốt nhất trong lịch sử, hầu như toàn dân đều tham gia hàng ngũ mua bán cổ phiếu. Kinh nghiệm phong phú đã giúp Hesyrah đoán biết trước được tình hình thị trường, ông nhận định mưa to và gió lớn sắp đến, nên bán sạch tất cả mọi loại cổ phiếu mua được từ cuối năm 1928 đến đầu năm 1929, lãi gấp 10 lần số đầu tư ban đầu, trong nháy mắt kiếm được hàng trăm triệu đô la, trở thành vua cổ phiếu nổi tiếng.



Trong số các thương nhân Do Thái có rất nhiều nhân vật nổi bật, chẳng hạn Rubin, người đi tiên phong trong việc kinh doanh dây chuyền; Aux của tập đoàn tài chính Ginzburg, Goldwyn ông chủ của Hollywood, vua địa ốc Reiehmman, vua dầu mỏ Rockefeller..., một nguyên nhân rất quan trọng là họ đã hình thành một tinh thần dân tộc tích cực tiến thủ. Từ nhỏ họ đã tiếp nhận quan niệm tích cực "mình nhất định sẽ thành công". Họ đã bồi dưỡng được niềm tin thành công, nên luôn nỗ lực học tập, "không cần giờ rỗi tự nhắc chân". Tinh thần đó là chiếc "mô-tơ" trên đường họ tiến lên, tăng nhanh tốc độ của họ, tăng cường niềm tin và sức mạnh hóa hủ bại thành thần kỳ cho họ. Đó là bản lĩnh kiếm tiền của người Do Thái.

● *Kinh doanh không chê nhỏ, một đồng cũng phải kiếm*

"Dù một đồng cũng phải kiếm", đó là nguyên tắc vàng trong việc kiếm tiền của người Do Thái, quan niệm kiếm tiền đó cho thấy: người Do Thái hiểu rõ và vận dụng nhuần nhuyễn chiến lược "tích tiểu thành đại".

Jewett là một người khổng lồ đếm trên đầu ngón tay trong ngành xây dựng nước Mỹ, ông được gọi là vua xây dựng. Tài sản của ông trong thập niên 60 của thế kỷ 20 là 200 triệu đô la. Nhưng phương pháp kinh doanh của ông vẫn là "dù một đồng cũng phải kiếm", nên cuối cùng thành công.

Công ty Jewett rất nổi tiếng, nhưng nhiều người có cảm giác nó thật thần bí. Jewett thường trả lời câu hỏi của những người đến thăm công ty như sau: "Dù công ty

rất nổi tiếng, nhưng những công trình mà công ty xây dựng chưa chắc có thể tăng lên tương ứng. Nội dung kinh doanh của Công ty không thể tiết lộ được”.

Jewett, ông vua xây dựng 65 tuổi, bây giờ không chỉ xưng bá trong ngành xây dựng, mà còn phát triển mạnh mẽ sang các lĩnh vực khai thác than, chăn nuôi, bảo hiểm, xuất bản, truyền hình và cả báo chí, thu được lợi nhuận rất lớn, đó là điều mà mọi người đều biết và thừa nhận.

Mấu chốt dẫn đến thành công của Jewett là ở triết lý kinh doanh độc đáo, tức là như ông thường nói: “Nếu kiếm được một đô la thì chỉ cần có cơ hội, tôi sẽ không bỏ qua”. Tuy nhiên, chỉ lấy đó làm ví dụ thì cũng chưa đủ để nói rõ phép kinh doanh của Jewett, chúng ta phải nhận thức con người này từ nhiều phương diện. Jewett là tiêu biểu cho người kinh doanh hoàn toàn dựa vào sức mình, điều này ít nhiều có chút bảo thủ. Chẳng hạn, tại sao ông lại kinh doanh công ty tài chính? Mục đích chủ yếu là muốn làm cho tiền vốn các công ty con của mình được chu chuyển và có trao đổi nghiệp vụ với nhau, do công ty của mình đứng ra thực hiện, không chịu để các ngành nghề khác “kiếm” món tiền này. Kết quả kinh doanh như vậy, một mặt có thể đảm bảo tính tự chủ về tài chính của công ty mình, không bị người khác khống chế, mặt khác còn có thể nhân đó kinh doanh công ty tài chính, chen chân vào ngành tài chính, quả thực là “một công đôi việc”, lợi cả đôi đường.

Công ty bảo hiểm của Jewett cũng rất độc đáo trong ngành bảo hiểm, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm tuổi thọ của tất cả các nhân viên cũng như bảo hiểm nghiệp vụ của các công ty con đều do công ty bảo hiểm của mình



thực hiện. Như thế, không chỉ “nước phù sa không chảy vào ruộng người ngoài”, mà còn kiếm được rất nhiều từ phương diện kinh doanh đối ngoại, quả thực là rất hiệu quả. Máy móc xây dựng được sử dụng trong công ty xây dựng của Jewett cũng thuê của công ty Lease dưới quyền mình. Tóm lại, theo triết lý kinh doanh của Jewett, kiếm tiền từ mọi lĩnh vực, đồng thời làm cho tình hình kinh doanh của công ty ngày một phát triển, công ty sẽ kiếm được nhiều lợi nhuận hơn.

Thông thường, một công trình có lợi nhuận bình quân là 20%, nhưng Jewett có thể tăng được lợi nhuận lên 30% mà không hề phí sức. Hơn nữa, giá nhận thầu công trình của Jewett luôn thấp hơn các công ty khác, đó cũng là một sự thực danh thép mà ai cũng biết.

Một lần, ông thầu công trình nhà máy nguyên liệu cô đặc ở bang Ohio, giá trị hợp đồng là 798 triệu đô la. Kết quả cho thấy, thời gian hoàn công của Jewett sớm hơn nửa tháng so với hợp đồng và giá trị công trình thấp hơn giá trị hợp đồng 260 triệu đô la. Theo triết lý kinh doanh “một đô la cũng phải kiếm”, Jewett luôn quan tâm đến lợi ích của khách hàng. Theo đó, không hề ảnh hưởng đến việc kiếm tiền, tiền cần phải kiếm vẫn cứ kiếm, thảo nào giới xây dựng Mỹ hiện nay cho rằng nguyên tắc kinh doanh của Jewett có sức lay động rất lớn đối với họ.

● *Phán đoán chính xác mới từng bước giành chiến thắng*

Giành chiến thắng trong ổn định là bí quyết quan trọng trong kinh doanh của người Do Thái. Do đó, “phán

đoán chính xác mới không thất thủ” là tư tưởng xuyên suốt trong kinh doanh của họ.

Năm 1917, Joseph Hesyrah được 17 tuổi tuy chỉ có số vốn là 255 đô la nhưng ông đã bắt đầu nỗ lực phát triển sự nghiệp của mình. Năm đầu tiên khởi nghiệp, Joseph kinh doanh cổ phiếu thuận lợi, kiếm được 168 nghìn đô la.

“Trời giao trọng trách cho ta”, thắng lợi khiến ông mua cổ phiếu của một công ty thép sau khi chiến tranh kết thúc với niềm tin tràn trề, tuy nhiên, sau đó số cổ phiếu này rớt giá nghiêm trọng khiến ông chỉ còn lại 4000 đô la trong túi. Sau sự thủng trâm đó, Joseph vô cùng bi quan, ông giam mình trong nhà, ngủ vùi suốt ngày... Một thời gian sau, ông suy nghĩ kỹ, nhận thấy tình hình thị trường chứng khoán biến động khó lường, do nhiều nhân tố gây nên; dù tri thức về chứng khoán không nhiều, nhưng các tri thức khác ông lại rất phong phú. Thế nên, Joseph quyết tâm, cứ có thời gian là đọc sách, đến thăm các chuyên gia buôn bán cổ phiếu. Joseph không bao giờ lùi bước trước khó khăn, ông nghĩ, tiền vốn bây giờ nhiều hơn khi mới bước vào thị trường chứng khoán, nhất định phải tham gia tiếp.

Joseph vẫn là Joseph, ông có khả năng kiếm tiền thiên bẩm và luôn nỗ lực không ngừng. Sau khi tích lũy được một số vốn, ông lại bắt tay kinh doanh cổ phiếu. Năm 1924, ông nhận thấy một số cổ phiếu được mua bán mà chưa lên sàn giao dịch thực tế là rất có lợi, những cổ phiếu này không được các ông trùm coi trọng, bởi vì lợi nhuận của chúng không nhiều, nhưng rủi ro rất nhỏ, ông bèn dồn hết cho những cổ phiếu này. Ban đầu không đủ vốn, ông góp vốn kinh doanh với người khác, chưa đầy một năm,



ông đã mở công ty chứng khoán của riêng mình – công ty chứng khoán Hesyrah. Đến năm 1928, ông đã trở thành một người môi giới chứng khoán lớn, mỗi tháng thu nhập 280 nghìn đô la, năm đó ông mới 28 tuổi. Trong ngành tài chính khi đó, một chàng trai “mới ra lò” đã có được một lãnh địa riêng như vậy quả thực không nhiều.

Tuy nhiên do sự biến động không ngừng của nền kinh tế Mỹ, giao dịch cổ phiếu ở New York cũng đầy biến động. Mùa xuân năm 1929, việc buôn bán cổ phiếu như lên cơn sốt, ngay cả bác sĩ nha khoa cũng trở thành khách thường xuyên trong sàn giao dịch. Cơn sốt chứng khoán ngày một lên cao, giá cổ phiếu cũng tăng không ngừng.

Trước dấu hiệu khủng hoảng kinh tế này, Joseph vẫn giữ được đầu óc tỉnh táo, ông nhanh chóng bán toàn bộ số cổ phiếu của mình. Không lâu sau, khủng hoảng kinh tế xảy ra, giá cổ phiếu giảm nhanh chóng, chỉ riêng điều này đã giúp ông kiếm được 4 triệu đô la. Song song đó, Joseph lại thực hiện hàng loạt những cuộc giao dịch nhỏ. Khi người ta bán tống bán tháo cổ phiếu, ông lại mua một bộ phận cổ phiếu, số cổ phiếu mua vào lần này ông giữ trong suốt hai năm, đến khi nền kinh tế Mỹ bắt đầu tăng trưởng, ông mới bắt đầu bán ra. Cuộc khủng hoảng kinh tế này đã khiến nhiều người phá sản, nhưng ông vẫn kiếm được rất nhiều tiền một cách ổn định, đương nhiên đó là nhờ khả năng phán đoán, phân tích chính xác và lòng can đảm hơn người.



BIẾT TIÊU TIỀN VÀ TÍNH TIỀN



Tiền bạc chỉ cần hơi lơ là là sẽ mất, bạn phải tính toán và vận dụng con số một cách nhạy bén, chính xác; không được để tình trạng mơ hồ và nhập nhằng xảy ra trong kinh doanh.

Talmud



Thương nhân Do Thái cho rằng, chỉ có biết tính tiền thì mới biết tiêu tiền. Cho nên, họ đều là những cao thủ trong việc tính toán, tốc độ tính của họ nhanh và chính xác đến kinh ngạc. Họ chỉ quan tâm đến những con số chính xác chứ không quan tâm đến những từ như “ước chừng”, “vào quăng”, “khoảng chừng” v.v..., đó cũng là nguyên nhân giúp họ kinh doanh không bao giờ lỗ.



● *Tính toán chi li*

Mơ hồ ba phải, lơ là qua quýt là những từ không bao giờ tìm thấy trong từ điển kinh doanh của người Do Thái. Đặc biệt là khi thỏa thuận thống nhất giá cả, họ rất kỹ lưỡng, dù một đồng, một hào lợi nhuận, họ cũng tính rất rõ ràng.

Xe hơi của một người đi du lịch bị long bu-lông ở một ngôi làng nhỏ hẻo lánh, ông không tự sửa được, người dân chỉ cho ông tìm đến người thợ sắt trong làng. Thợ sắt là một người Do Thái, ông ta mở nắp, nhìn qua rồi lấy búa gõ nhẹ vào động cơ và xe nổ máy.

“Tổng cộng 20 đô”, thợ sắt bình thản nói.

“Sao đắt thế?”, khách du lịch kinh ngạc tột cùng.

“Gõ một cái là một đô, biết gõ ở đâu là 19 đô, tổng cộng 20 đô”.

Người Do Thái quả là thông minh. Họ tận dụng mọi cơ hội kiếm tiền, không hề nề hà. Trong sự đào luyện của thương trường, người Do Thái đã rèn luyện được khả năng tính toán nhanh như chớp.

Một người Do Thái đi tham quan nhà máy thu thanh tinh thể điện, ông nhìn thao tác của nữ công nhân chốc lát rồi hỏi hướng dẫn viên: “Tiền công mỗi giờ của họ là bao nhiêu?”.

Hướng dẫn viên vừa tính vừa nói:

“Lương bình quân của nữ công nhân là 5 triệu đồng, mỗi tháng làm 25 ngày, một ngày 200000 đồng, vậy 200000 chia cho 8, mỗi giờ được 25000 đồng, đổi thành tiền đô là...”.

Hướng dẫn viên mất ba bốn phút mới tính ra đáp án, còn người Do Thái kia nghe thấy mỗi tháng lương 5 triệu thì nói ngay được “mỗi giờ được 1,6 đô la”. Khi một người phụ trách nhà máy chưa nói ra đáp án thì ông ta đã tính ra được cứ sản xuất mỗi chiếc máy thu thanh tinh thể điện, mình có thể kiếm được bao nhiêu tiền từ số nữ công nhân và năng lực sản xuất cũng như nguyên liệu.

Chính nhờ khả năng tính toán giỏi mà người Do Thái luôn biết đưa ra những phán đoán chính xác, giúp họ bình tĩnh trong đàm phán, từng bước gây sức ép cho đến khi giành toàn thắng.

Đối với họ, giỏi tính toán là để cho chính xác. Họ không hề xấu hổ với việc “tính toán chi li” giống như phần đông người phương Đông. Họ cho rằng, lợi nhuận đáng có thì không bao giờ bỏ qua. Họ vừa phải tính toán rõ ràng, vừa biết nhanh chóng tính ra kết quả. Kết hợp hai điều này lại là chỗ thông minh của người Do Thái, cũng là một trong những bí quyết giúp họ kinh doanh giỏi.

● *Bồi dưỡng khả năng tính toán nhanh chóng*

Trên thương trường, người Do Thái không bao giờ mơ hồ ba phải, họ rất kỹ lưỡng khi định giá, một xu lợi nhuận cũng được tính rõ ràng, một cent tiền thuế cũng phải ghi cho đúng. Bên cạnh đó, họ còn có khả năng tính toán nhanh nhạy và chính xác.



Điều đó giúp họ tính ngay ra được lợi nhuận của đối phương sau khi đối tác báo giá trong làm ăn, từ đó kịp thời điều chỉnh đối sách mặc cả.

78/22 bằng bao nhiêu? Người Do Thái có thể nói ngay 3,545454;

22/78 bằng bao nhiêu, người Do Thái có thể nói ngay: 0,282051.

Người kinh doanh nào ghét con số thì doanh nghiệp của người đó sẽ duy trì được bao lâu? Người Do Thái có thể nói ngay đáp án:

Doanh nghiệp đó đã chết.

Tại sao lại nói như vậy? Có ví dụ để chứng minh:

Ở Nhật từng có một doanh nghiệp mà ông chủ thích nói 100 triệu yên thành một con cá vàng, nói 1 triệu yên thành một con cá sardine. Ông ta cho rằng nếu coi tiền là tiền thì dùng nó để đầu tư sẽ bỏ lỡ cơ hội do chậm chạp; nếu coi tiền là cá thì khi dùng nó sẽ tràn đầy khoái cảm giống như một bữa ăn.

Nghe có vẻ như không có sơ hở nào, nhưng vấn đề cũng xuất hiện từ đây. Khi đó doanh thu của doanh nghiệp này chỉ là "3 con cá vàng", ông chủ lại dùng đến "7 con cá vàng" để sửa chữa nhà máy, kết quả là "10 con cá vàng" đều chui qua khe ngón tay của ông ta chuồn đi mất.

Nguyên nhân sự việc rất phức tạp, nhưng có một điều dễ nhận thấy là ông chủ đó không có cảm nhận tốt về những con số. 100 triệu yên chỉ là một con cá vàng, cảm giác ấy sẽ dẫn đến sự qua quýt trong quyết sách, dẫn đến thất bại trong đầu tư.

Coi con số chỉ là con số là điều rất đơn giản, nhưng chỉ làm được điều này thì e chưa đủ. Chúng ta còn phải thấy rõ chân tướng sự việc đằng sau những con số, cảm nhận sự chảy và tốc độ chảy của con số, trở thành một người thật sự biết vận dụng con số.

Phương pháp rèn luyện cảm giác này như sau:

- Luôn ghi chép các mục thu chi;
- Luôn lật giở xem lại những khoản thu chi;
- Lưu ý các con số nhìn thấy khi ra ngoài, liên hệ với mình;
- Gác điện thoại là tính ngay được cước phí;
- Đi siêu thị xem hàng cần xem giá cả, tính toán giá thành, ước mức chiết khấu và ghi lại trên sổ tay.

Theo phân tích khoa học thì bán cầu não phải của con người kiểm soát các hoạt động sáng tạo nghệ thuật âm nhạc, hội họa v.v..., bán cầu não trái thì thuộc về thế giới của những con số. Để đào tạo những người nhạy cảm với con số, cụm từ "cách mạng não phải" đã từng một thời thịnh hành toàn cầu. Não phải là cội nguồn của suy nghĩ và kế hoạch, những thương nhân ưu tú cần có khả năng suy nghĩ và ra kế hoạch tốt, hơn nữa xã hội thương nghiệp trong tương lai sẽ do não phải kiểm soát. Não trái và não phải đều không thể coi nhẹ, nhưng trong vòng một trăm năm tới, chúng ta cần rèn luyện cho não trái trước khi rèn luyện não phải, bồi dưỡng khả năng tính toán nhanh.

Người Do Thái cho rằng, nếu lơ là cơ hội sẽ trôi đi, phải tính toán nhanh chóng. Vận dụng con số không được mơ hồ, tính toán con số phải tuyệt đối chính xác. Nhờ khả năng tính nhanh, tính đúng, người Do Thái ra quyết sách rất nhanh và

đúng, bình thản và thường giành chiến thắng trên thương trường phức tạp. Họ có niềm tin tuyệt đối vào những con số, nhưng trong cặp của họ luôn có một chiếc máy tính.

“Khả năng tính toán của người Do Thái quá lợi hại, khiến tôi vô cùng kinh ngạc”. Ngày 8 tháng 12 năm 2001, một thương nhân Nhật Bản đã ngắt xiu khi đàm phán với thương nhân Do Thái, đó là câu nói đầu tiên sau khi ông tỉnh lại.

● Luôn mang theo “bàn tính thiết thân”

Người Do Thái cho rằng, kết số hàng ngày là một việc quan trọng trong kinh doanh, giúp tránh bị thiếu hụt tài chính. Tâm lý khủng hoảng do thiếu hụt tài chính sẽ ảnh hưởng đến biện pháp đầu tư kinh doanh.

Một nhà tâm lý nổi tiếng người Mỹ nói: “Xử lý thu nhập của gia đình là một vấn đề đơn giản. Khi có tiền thì tiêu nhiều, khi không có tiền thì tiêu ít đi”. Lý luận của ông rất đơn giản, nhưng làm như vậy coi như là chưa xử lý tốt thu nhập của một người. Trong câu nói của ông có hàm ý bất cần, nếu tĩnh tâm suy nghĩ về hàm ý trong đó thì mới thấy có gì đó không ổn.

Chi tiêu không kế hoạch coi như là làm cho mỗi người, bao gồm anh hàng thịt, người bán bánh mì, v.v... chia sẻ thu nhập của bạn. Chi tiêu có kế hoạch hoặc có dự toán sẽ đảm bảo cho bạn và người nhà của bạn có thể chia sẻ sự công bằng trong thu nhập.

Dự toán không phải là một chiếc áo bó sát người trói buộc hành động của bạn, cũng không phải là mỗi đồng

tiêu đi không kế hoạch cũng đều ghi lại. Dự toán là một lược đồ, một phương pháp lập kế hoạch, dùng để giúp bạn nhận được lợi ích lớn hơn từ thu nhập của mình. Phương thức dự toán đúng đắn sẽ cho bạn biết cách đạt được mục tiêu. Chi tiêu theo dự toán sẽ cho bạn biết cách tiết giảm những khoản chi không cần thiết, bổ sung cho những khoản chi lớn mà bạn muốn thực hiện.

Thương nhân Do Thái cũng nghĩ ra những biện pháp dưới đây, có thể giúp bạn hoàn thành kế hoạch dự toán cho gia đình mình:

Thứ nhất, ghi lại từng khoản chi tiêu, có một sự hiểu biết rõ ràng về tình hình chi tiêu của gia đình.

Trừ khi bạn biết sai ở đâu, còn không thì bạn sẽ không thể cải thiện được bất kỳ điều gì. Nếu bạn không biết tiết giảm chỗ nào, tại sao phải tiết giảm và tiết giảm như thế nào, thì việc tiết giảm sẽ vô nghĩa. Cho nên, bạn nên ghi lại mọi chi tiêu gia đình trong một thời gian mẫu.

Bainite và John. D. Rockefeller đều là những chuyên gia ghi sổ rất giỏi tính toán. Bạn cũng vậy, tuy rằng bạn luôn thanh toán theo hình thức chi phiếu, nhưng bạn vẫn nên ghi lại những chi tiêu của mình thành một quyển sổ gọn gàng theo từng tháng.

Mỗi năm một lần, bạn cộng những khoản chi tiêu từng tháng này lại. Kết quả thế nào? Sẽ có thể cho bạn biết một cách chính xác năm nào đó bạn chi bao nhiêu tiền xăng, tiền điện nước, tiền vui chơi giải trí v.v... Bạn còn có thể dùng những ghi chép này để tìm ra nguyên nhân tăng chi phí sinh hoạt gia đình. Khi bạn đã biết tiền của mình được tiêu vào đâu thì không cần phải ghi lại nhưng



nên giữ lại những tư liệu này. Chẳng hạn, nếu bạn hoài nghi chi quá nhiều tiền cho việc mua quần áo thì chỉ cần liếc mắt vào sổ ghi là thấy ngay kết quả.

Thứ hai, ít nhất phải để dành 10% thu nhập hàng năm.

Hãy quy định bạn (gia đình bạn) có một khoản chi tiêu cố định. Ít nhất phải để dành hoặc mang đi đầu tư 1/10 thu nhập của bạn. Có lẽ bạn còn có thể tìm cách để lập một quỹ ngoài ngạch để dùng cho trường hợp đặc biệt. Chẳng hạn, mua nhà hoặc xe.

Các chuyên gia tài chính nói rằng: Nếu bạn để dành được 1/10 thu nhập hàng tháng thì dù vật giá tăng cao, trong vài năm bạn vẫn có thể thoải mái về kinh tế.

Thứ ba, lập dự toán cho mình tùy vào nhu cầu đặc biệt của gia đình.

Hãy liệt kê ra những khoản chi tiêu cố định trong một năm: Thuê nhà, ăn uống, tiền lãi, phí điện nước, phí bảo hiểm. Sau đó lập kế hoạch cho những khoản chi tiêu khác: quần áo, y tế, giáo dục, giao thông, giao tế v.v... Ai cũng biết đó không phải là một việc dễ dàng. Lập kế hoạch cần sự quyết tâm, gia đình hợp tác, đôi khi còn phải kiểm chế mình. Chúng ta không thể mua mọi thứ, nhưng có thể quyết định mua thứ quan trọng nhất và không mua những thứ không cần thiết. Bạn có chịu từ bỏ việc mua một chiếc áo đắt để có sinh hoạt gia đình thoải mái hơn không? Bạn có chịu tự may quần áo, dùng tiền tiết kiệm được để mua một chiếc tivi màu không? Hiển nhiên là, những quyết định đó do bạn và người nhà bạn thực hiện - bảng dự toán được ấn định sẽ ghi phần trăm cố định, rất có ích cho nhu cầu cá nhân của bạn.

Thứ tư, phải suy xét vấn đề bảo hiểm nhân thọ.

Marion Al-Bahri là chủ nhiệm ban phụ nữ thuộc Hiệp hội bảo hiểm nhân thọ. Đối với phụ nữ trên toàn quốc, lời bà nói ra là quan điểm của chuyên gia bảo hiểm nhân thọ, rất có uy tín.

Khi người ta hỏi đến những vấn đề liên quan, bà kiến nghị những người làm vợ nên tự hỏi những vấn đề sau đây: Bạn có biết, thông qua bảo hiểm nhân thọ, gia đình bạn sẽ nhận được những nhu cầu cơ bản nào không? Bạn biết, thanh toán một lần và thanh toán trả góp có gì khác nhau và có những lợi ích gì? Bạn biết có những lựa chọn nào về phương thức thanh toán? Bạn có biết là bảo hiểm nhân thọ hiện đại có tính “hai mặt” không?

Nếu một người đàn ông qua đời quá sớm thì bảo hiểm nhân thọ có thể bảo đảm cho gia đình người đó; nếu người đó sống muốn hưởng thụ tuổi già, thì bảo hiểm nhân thọ sẽ cung cấp cho người đó một quỹ độc lập. Những vấn đề này cũng như rất nhiều vấn đề tương tự khác đều rất quan trọng đối với gia đình bạn. Nếu chỉ cho chồng bạn biết mọi đáp án thì vẫn chưa đủ, bạn còn phải biết những đáp án này. Những tri thức về bảo hiểm nhân thọ sẽ giải tỏa được khó khăn và lo lắng của bạn.

Sở dĩ người Do Thái có thể bước đến ngưỡng cửa giàu có, là vì họ có trí tuệ quản lý tài sản rất cao. Hãy hiểu rõ tác dụng tích cực của của cải và những trí tuệ khác trong việc quản lý tài sản giống như người Do Thái.

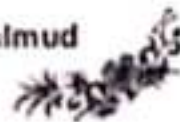


NẮM BẮT THÔNG TIN SẼ GIÀNH CHIẾN THẮNG



Thông tin đáng giá ngàn vàng.

Talmud



Thông tin là một nguồn tài nguyên quý giá, đó là chân lý mà ai cũng biết. Người Do Thái hiểu rõ điều này, họ không bao giờ bỏ qua một thông tin nào. Họ vô cùng nhạy cảm trước thông tin cũng như cơ hội kiếm tiền từ thông tin.

• Nhạy cảm trước cơ hội kiếm tiền

Gia tộc Rothschild là một gia tộc kinh doanh ngân hàng nổi tiếng, họ chính là điển hình trong việc kiếm tiền nhờ vào thông tin.

Ngân hàng của gia tộc này phân bố khắp Tây Âu, giữa các ngân hàng liên thông với nhau và nhanh chóng có được các thông tin kinh tế. Để có được thông tin, gia tộc Rothschild còn xây dựng một mạng lưới truyền thông tin nhanh chuyên phục vụ cho gia tộc mình. Trong thời đại giao thông và thông tấn chưa nhanh chóng tiện lợi như ngày nay, mạng lưới truyền thông tin nhanh đó đóng góp rất nhiều cho gia tộc Rothschild.

Trong thời kỳ chiến tranh, để nắm bắt thông tin, các thành viên trong gia tộc Rothschild thậm chí còn không sợ nguy hiểm đi vào chiến trường để thu thập các thông tin kinh tế mới nhất.

Đầu thế kỷ XIX, quân đội Napoleon đánh nhau với liên quân châu Âu rất lâu, chiến cuộc thay đổi khó lường, ai thắng ai bại vẫn chưa đoán được. Sau đó, tướng Wellington của Anh tổng chỉ huy liên quân phát thế công mới tại Bỉ, ban đầu tình hình chiến sự rất tệ, do đó, cổ phiếu của nước Anh trên thị trường chứng khoán châu Âu giảm giá mạnh một thời gian.

Khi đó, Nathan Rothschild ở Luân Đôn đã vượt eo biển Manche sang Pháp để thăm dò tình hình chiến sự.



Khi chiến sự chuyển hướng, quân Pháp thất bại, Neisen Rothschild đang ở chiến trường Waterloo. Sau khi nhận được thông tin chính xác, Neison lập tức khởi hành trở về Luân Đôn trước nhân viên truyền tin nhanh của chính phủ vài giờ.

Gia tộc Rothschild nhanh chóng huy động số vốn lớn, nhân lúc cổ phiếu nước Anh chưa tăng giá, mua vào rất nhiều. Vài giờ sau, khi thông tin chính thức được công bố, giá cổ phiếu tăng vọt. Chỉ trong vòng vài giờ, họ đã phát tài lớn.

Người Do Thái không những giỏi nắm bắt thông tin, họ còn giỏi tận dụng những thông tin đã có, khai thác thông tin để kiếm tiền và luôn đạt hiệu quả cao.

● *Biến thông tin thành tiền bạc*

Thương nhân Do Thái cho rằng, ngoài việc có thông tin quý giá, có chủ ý hay còn phải có biện pháp thiết thực, khả thi thì mới có thể biến ước mơ thành hiện thực, biến thông tin thành tiền bạc, nếu không thì mọi thứ cũng chỉ là không tưởng.

Ở bang Florida nước Mỹ có một thương nhân Do Thái quan sát thấy rằng: các bà mẹ vất vả với việc nhà thường vội vàng lên phố mua tã giấy cho trẻ, nên ông nảy ra ý định lập một công ty "bán tã lót qua điện thoại". Giao hàng tận nơi vốn là một việc làm quen thuộc, nhưng giao tã lót tận nơi thì chẳng cửa hàng nào chịu làm, bởi vì lợi nhuận quá ít. Tiểu thương nhân này lại suy nghĩ và quyết tâm hành động. Anh thuê sức lao động rẻ nhất trên toàn nước Mỹ – sinh viên đang học – cho họ sử dụng phương

tiện giao thông rẻ nhất – xe đạp. Anh lại mở rộng dịch vụ bán tã lót tận nơi sang kiêm bán thuốc trẻ em, đồ chơi trẻ em và các loại đồ dùng, thực phẩm cho trẻ tận nơi, gọi khi nào giao khi ấy, chỉ thu 15% phí phục vụ. Do giá rẻ, đồ đẹp, dịch vụ lại tốt, nên việc kinh doanh của anh ngày càng phát đạt.

Người kinh doanh nắm bắt thông tin thị trường, lập sách lược kinh doanh là để nắm bắt cơ hội. Cơ hội ở đây có nghĩa là các điều kiện đặc thù luôn xuất hiện, nó có tính ngẫu nhiên nhất định, nếu lơ là sẽ vượt mất. Người thông minh khi nắm bắt được cơ hội, thì sẽ khai thác, tận dụng nó với tốc độ nhanh nhất, sao cho đạt hiệu quả kinh tế cao nhất.

Trên thị trường đầy biến động, người kinh doanh phải có khả năng ứng biến thật tốt, luôn đưa ra được quyết sách đúng đắn, mà nền tảng của quyết sách là ở sự sáng suốt, nắm bắt thông tin phong phú, kịp thời và chính xác. Trên thị trường thường có tình trạng như thế này, một mặt người tiêu dùng giữ tiền nghe ngóng, oán thán không mua được thứ hàng vừa ý, mặt khác hàng hóa trong các cửa hàng, sạp hàng cá thể, nhà sản xuất không bán được gây tổn động nhiều, nguyên nhân căn bản của tình trạng này là hàng hóa không phù hợp với nhu cầu, khiến việc sản xuất sản phẩm không phù hợp với nhu cầu thị trường.

Rất nhiều người kinh doanh thiếu ý thức về thông tin, không thực hiện điều tra thị trường, sản xuất mù quáng dựa vào nguyện vọng chủ quan, hoặc bắt chước sản phẩm của người khác, kết quả là thất bại trong sự cạnh tranh khốc liệt. Nhiều người kinh doanh tuy coi trọng thông tin,

nhưng lại thương dễ vượt mất cơ hội do không ra quyết sách nhanh trước thông tin nhận được, hoặc ra quyết sách sai lầm do thông tin không toàn diện.

Thông tin tồn tại khắp nơi, chỉ cần bạn có lòng tìm kiếm thì nó sẽ giúp bạn kinh doanh thành công.

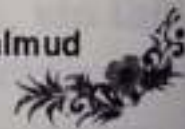


KHÔNG NÊN CHÌM ĐẮM TRONG TIỀN BẠC



Có bốn loại thước đo lòng người, đó là tiền bạc, rượu, phụ nữ và thái độ đối với thời gian, bốn loại thước này có tiêu chuẩn đo khác nhau – chúng đều có chỗ bấp dẫn con người, nhưng con người không được đắm chìm trong nó.

Talmud



Người Do Thái cho rằng, tiêu tiền vung tay quá trán là một tội ác, nên họ có thói quen tiết kiệm tiền bạc, không bao giờ tiêu phí một đồng.



● *Quý trọng tiền bạc*

Người Do Thái cho rằng, niềm vui tiết kiệm mới là niềm vui thật sự, thái độ xử sự này khiến họ đặt việc tiết kiệm lên hàng đầu, thậm chí tỏ ra bủn xỉn trong việc tiêu tiền.

Rất nhiều dân tộc có thái độ qua loa hơn nhiều so với người Do Thái. Nghe nói có một người Hy Lạp thường ghé một nhà hàng, hầu như lần nào cũng ăn cùng một món, nhưng mỗi lần tính tiền thì giá lại khác nhau, có điều chênh lệch không bao nhiêu. Người bạn Do Thái hay được chuyện này thì rất kinh ngạc, phải tìm hiểu tường tận sự tình. Người Hy Lạp nói: “Có đáng bao nhiêu đâu, việc gì phải để ý thế?”, người Do Thái vừa lắc đầu, vừa kêu Thượng đế như đã phạm tội gì lớn lắm.

Phải chăng người Do Thái rất keo kiệt? Thực ra không phải vậy, họ chỉ không muốn trả tiền vô lý mà thôi. Người Do Thái cho rằng đó là ưu điểm lớn của họ, là biểu hiện của sự quý trọng tiền bạc. Phần lớn người Do Thái không thích thói quen tặng quà rộng rãi như một số dân tộc phương đông, nguyên nhân cũng là vì vậy.

Có một người Do Thái khi đi dạo tại một Cửa hàng bán lẻ Nhật Bản, ngẫu nhiên nói chuyện với một vị giám đốc người Nhật, vị giám đốc người Nhật này hỏi rất nghiêm túc: “Vào lễ tình nhân, lễ giáng sinh, ngày lễ dành cho cha, ngày lễ dành cho mẹ, v.v..., chúng tôi đều theo tập tục của phương Tây, nhưng vẫn hiềm chưa đủ, xin hỏi trong

phong tục của các bạn có ngày lễ nào tặng quà không? Nếu có thì nhờ anh cho tôi biết, vì người Nhật Bản chúng tôi rất thích tặng quà”.

Nói như vậy sẽ trở thành chuyện cười cho người Do Thái. Tuy người Do Thái cũng tặng quà nhau trong một số ngày lễ đáng chúc mừng, nhưng chỉ giới hạn ở những người thân thích có quan hệ huyết thống với mình, quà tặng cũng rất rẻ. Quà mọn tình sâu, người được nhận quà cũng rất vui. Đó là nguyên tắc và trí tuệ trong việc tặng quà của người Do Thái.

Do sự “tiết kiệm” tiền bạc này của người Do Thái mà khắp nơi trên thế giới đều lưu truyền những câu chuyện về người Do Thái keo kiệt. Trong vở kịch “Người lái buôn thành Venise” của Shakespeare, thương nhân Do Thái Shylock là người tham lam, keo kiệt và xảo hoạt, hiển nhiên đó là ảnh hưởng của thiên kiến kỳ thị người Do Thái từ lâu trong xã hội châu Âu. Trên thực tế, quan điểm đúng đắn hơn là “Người Do Thái quý trọng tiền bạc”, đây là họ chú trọng tiết kiệm, quý đồng tiền, chứ không hẳn là keo kiệt.

● *Khống chế thói quen tiêu tiền*

Ham muốn của con người là vô cùng vô tận, nhất là ham muốn đối với tiền bạc, nếu không cẩn thận sẽ trở thành nô lệ của tiền bạc. Người Do Thái rất giỏi khống chế loại ham muốn này.

“Trong các bạn ai trả lời được câu hỏi này”, thương nhân Do Thái nổi tiếng Jakaide nói: “Nếu toàn bộ thu nhập của một người không đủ cho những chi tiêu cần thiết, thì

làm sao người đó để dành được 1/10 thu nhập của mình?”, Jakaide hỏi sinh viên khi lên lớp.

“Hôm qua có những bạn nào lên lớp với túi tiền rỗng?”, ông lại hỏi.

“Cả lớp chúng em”, sinh viên cả lớp đồng thanh đáp.

Thế là Jakaide nói với các sinh viên: thế nhưng, thu nhập của các bạn cũng chưa hẳn giống nhau, có người thu nhập cao, có người thu nhập thấp. Có nhiều người phải chịu gánh nặng gia đình, nhiều người thoải mái hơn, nhưng có một điểm chung là: túi tiền của mọi người đều trống rỗng. Bây giờ tôi đưa ra một bí quyết làm giàu mà chúng ta và cả con cái chúng ta đều phải tuân thủ. Đó là đừng để “chi tiêu” vượt quá thu nhập của mình, nếu “chi” vượt thu thì đó là hiện tượng không bình thường.

Đừng gán chi tiêu với các ham muốn. Nếu cứ chiều theo những ham muốn thì thu nhập của các bạn không thể đáp ứng được; do đó, bạn không nên tiêu thu nhập của mình vào những ham muốn không thể thỏa mãn ấy. Người ta thường buồn khổ vì ham muốn không được thỏa mãn. Các bạn tưởng rằng mình có nhiều tiền thì sẽ có thể thỏa mãn được mọi ham muốn ư? Tư tưởng đó là không đúng, thời gian có hạn, tinh lực của bạn có hạn, con đường mà bạn đi đến cũng có hạn, thức ăn mà bạn ăn vào dạ dày cũng có hạn, hơn nữa phạm vi hưởng lạc cũng có hạn.

Ham muốn giống như cỏ dại, chỉ cần trên đồng có một chút đất trống là nó đâm rễ phát triển. Ham muốn là vô cùng vô tận, nhưng thứ bạn thỏa mãn được thì lại rất ít. Các bạn phải nghiên cứu kỹ lưỡng thói quen sinh hoạt trước

kia. Những khoản chi tiêu tưởng như cần thiết, nhưng sau khi suy nghĩ, bạn sẽ thấy có thể không cần phải chi. Các bạn phải coi câu nói này là cách ngôn: **Tiêu đi một đồng thì phải phát huy 100% hiệu quả của 1 đồng ấy.** Do đó, khi lập dự toán chi tiêu, bạn phải theo nguyên tắc 90% chi tiêu, 10% để dành, chỉ mua những thứ cần thiết và những thứ có thể cần thiết, gạch bỏ toàn bộ những thứ không cần thiết, điều chỉnh dự toán sẽ giúp bạn giữ được tiền đã kiếm được.

Một sinh viên đứng lên nói: “Em là một người thích tự do, em cảm thấy hưởng thụ mọi vật chất trên đời là quyền của em. Do đó, em phản đối biện pháp dự toán mà thầy vừa nói, vì điều đó nghĩa là gò ép mình, khiến em trở thành một con lạc đà nặng gánh”.

Jakaide đáp: “Anh bạn, ai là người quyết định dự toán?”.

“Chính em quyết định dự toán”, sinh viên đó nói.

“Theo em nói thì chẳng lẽ con lạc đà sẽ để đá quý, thảm quý và nhiều vàng trong túi ư? Đương nhiên là không, nó chỉ để cỏ, ngũ cốc và túi nước cần dùng khi đi trên sa mạc thôi”.

“Dự toán sẽ giúp bạn phát tài, giúp bạn có được mọi thứ cần thiết, nếu bạn còn có những mong muốn khác, thì dự toán cũng có thể giúp bạn đạt được những mong muốn đó. Chỉ có dự toán mới giúp bạn từ bỏ những ham muốn không đúng đắn, mà thực hiện những mong muốn cần thiết nhất. Ngọn đèn sáng trong hang tối, nó sẽ chiếu sáng và giúp bạn thấy rõ tình hình thực tế trong hang. Dự toán giống như ngọn đèn, nó sẽ chiếu sáng lỗ thủng trong túi tiền bạn, giúp bạn vá lỗ thủng ấy lại, giúp bạn



biết không chế chi tiêu, dùng tiền bạc vào những việc chính đáng”.

“Xét về điểm này, bí quyết đầu tiên trong việc làm giàu là mọi chi phí đều cần có dự toán. Dự toán giúp bạn có tiền thì mua thứ cần thiết, dự toán giúp bạn có tiền thì nhận được sự hưởng thụ đáng được hưởng, dự toán giúp bạn thực hiện được nguyện vọng chính đáng mà không đến nỗi phải dùng đến 10% tiền để dành”.

● *Đừng để tiền bạc gặm nhấm tâm hồn*

Một phụ nữ Do Thái đi mua hàng, về tới nhà, bà mở túi lấy đồ ra thì bỗng phát hiện bên trong có một chiếc nhẫn. Bà không hề mua thứ này. Bà kể lại chuyện này cho cậu con trai nhỏ và dẫn đứa trẻ cùng đi tìm Rabbi nhờ chỉ dẫn cách xử lý chuyện này. Vị Rabbi nọ kể cho họ nghe một câu chuyện trong “Talmud” như sau:

Có một vị Rabbi sống bằng nghề đốn củi, hàng ngày công củi chặt được từ trên núi xuống thành phố bán. Để tiết kiệm thời gian đi đường, vị Rabbi bèn nghiên cứu sách “Talmud” và quyết định mua một con lừa để thay mình công củi. Rabbi mua con lừa của một người Ả Rập và dẫn nó về nhà. Các học trò thấy Rabbi mua lừa về thì rất vui mừng và dắt nó ra sông tắm, bỗng từ trên cổ con lừa rơi xuống một viên kim cương sáng loáng. Các học trò vui mừng ca hát, cho rằng Rabbi có thể thoát được cuộc sống nghèo khổ, chuyên tâm vào việc nghiên cứu “Talmud”. Nhưng điều nằm ngoài dự liệu của các học trò là, Rabbi dẫn họ ra chợ và trả lại viên kim cương cho người Ả Rập nọ, Rabbi nói: “Tôi chỉ mua con lừa chứ không mua viên

kim cương, tôi chỉ có thể dùng thứ mà tôi mua, thế mới là hành vi chính đáng”.

Người Ả Rập rất kinh ngạc: “Ông đã mua con lừa này, viên kim cương ở trên mình con lừa đương nhiên thuộc về ông, tôi không hiểu, sao ông lại đem trả như vậy?”. Rabbi đáp:

“Đây là truyền thống của người Do Thái, chúng tôi chỉ lấy những thứ mình đã trả tiền, nên viên kim cương phải được trả cho ông”. Người Ả Rập nọ nghe xong rất kính trọng, nói: “Vị thần linh của các ông tất là vị thần vĩ đại nhất trong vũ trụ”.

Nghe xong câu chuyện này, người phụ nữ bèn quyết định trở lại trả cho cửa hàng bách hóa, nhưng không biết giải thích thế nào, vị Rabbi bảo bà: “Không biết là chiếc nhẫn có thuộc về cửa hàng bách hóa hay không. Nếu người ta hỏi con nguyên nhân trả nhẫn thì con chỉ cần nói một câu: “Vì chúng tôi là người Do Thái”. Con hãy dẫn theo cậu con trai để nó tận mắt chứng kiến việc này. Nó sẽ không bao giờ quên sự chính trực và vĩ đại của mẹ nó”.

Ý nghĩ gợi mở từ câu chuyện này: Tiền bạc có sức cám dỗ ghê gớm đối với tâm hồn, muốn chống lại sức cám dỗ này thì cần phải có nguyên tắc.

Nếu tâm hồn dân tộc bị hoen ố, thì dân tộc đó sẽ bị hủy hoại. Trải nghiệm sống của người Do Thái là một tấm gương, đáng để chúng ta học tập, noi theo. Sự thuần khiết của tâm hồn là đức tính tốt đẹp nhất. Người kinh doanh phải ghi nhớ, chỉ lấy tiền thuộc về mình, chứ đừng lấy những đồng tiền không hợp pháp.

● Quản lý chặt chẽ và tính toán rõ ràng

Người Do Thái cho rằng, biết kiếm tiền không bằng biết quản lý tiền! Cách tốt nhất để giữ của cải là quản lý tốt tiền bạc. Không nắm vững của cải gia đình mình thì không thể dùng tiền để làm việc tốt. Biết rõ về của cải thì sẽ nhanh chóng đưa ra đối sách, tránh đầu tư sai lầm. Cho nên, dù bạn là người chủ gia đình hay là chủ một cửa hàng nhỏ, thậm chí là ông chủ của một công ty, bạn cũng phải luôn tính toán được của cải của mình như một nhân viên kế toán.

Nhạy bén với tiền bạc là một kỹ năng cần thiết đối với nhà quản lý doanh nghiệp. Nhà quản lý doanh nghiệp vừa phải biết nắm cơ hội kiếm tiền, vừa phải biết quản lý nghiêm ngặt tài sản vốn có của công ty. Tài sản của công ty không chỉ giới hạn ở tiền mặt, mà còn cả nguyên vật liệu, hàng hóa, thiết bị v.v... Khi công ty căng thẳng về vốn mà người phụ trách doanh nghiệp lại ném 1000 đến 2000 đô la vào quán rượu mỗi ngày; tiêu tiền của công ty như ném qua cửa sổ. Tuy 1, 2 ngàn đô la chẳng đáng là bao so với tài sản vài triệu đô của công ty, nhưng suy nghĩ kỹ lại thì sự việc không đơn giản như thế. **Tục ngữ có câu, một đồng tiền giết chết kẻ anh hùng, người không biết quý trọng số tiền nhỏ thì sẽ chẳng thể làm nên sự nghiệp.** Ở đây không nói bạn phải ky bo, tính toán tiền bạc quá chi ly. Phóng khoáng một chút đối với túi tiền của mình cũng chẳng phải là vấn đề lớn, nhưng không được lãng phí dù chỉ một đồng tiền.

Ngoài tiền mặt, hàng hóa, nguyên vật liệu, nhiên liệu, sức lao động của công ty cũng không được lãng phí.

Chúng tuy không mang bộ mặt của tiền mặt, nhưng lại có liên quan mật thiết đến nó. Đối với những thứ ngoài tiền bạc, rất nhiều người không biết quy ra tiền. Do đó, không ít người coi trọng tiền bạc, nhưng lại luôn lãng phí hàng hóa và nguyên vật liệu, những người này là những người nông cạn đối với tiền bạc. Bạn cần biết rõ hàng hóa hay các tài sản khác cũng đều là tiền cả! Vì vậy cần hết sức tỉnh táo, không nên tiết kiệm tiền mà lãng phí các tài sản khác.



QUY LUẬT 22: 78



*"22 : 78" là quy luật vĩnh hằng,
không thể nào nghịch chuyển.*

Talmud



*22 : 78 là một quy luật vũ trụ vĩnh
hằng, loài người không thể tồn tại và
phát triển nếu vi phạm quy luật này.
Người Do Thái coi điều này chính là
nguyên tắc sống, là căn bản của việc
làm giàu.*

• *Linh hội quy tắc 22: 78 của vũ trụ*

Quy tắc này không phải đến từ hư vô, mà có căn cứ khoa học nhất định, trước tiên chúng ta phân tích đường tròn nội tiếp trong hình vuông. Vẽ hình vuông có diện tích là 100. Khi đó, diện tích đường tròn nội tiếp của nó là 78,5; diện tích còn lại sẽ là 22. Vẽ một hình vuông có cạnh là 10cm, tính toán ra sẽ chứng minh được ngay. Do đó, quy tắc cội rễ trong đạo kinh doanh của người Do Thái hoàn toàn hợp với “quy tắc 22: 78”, tức là tỷ lệ giữa diện tích đường tròn nội tiếp trong hình vuông và diện tích còn lại của hình vuông.

Tương tự, tỷ lệ chất khí trong không khí là: nitrogen chiếm 78%, còn oxygen và các chất khí khác chiếm 22%, cơ thể người cũng do 78% nước và 22% các chất khác tạo thành. “Quy tắc 22: 78” này là quy luật tự nhiên mà con người không thể chống lại được. Cho dù chúng ta tạo ra một không gian nhân tạo trong đó có 60% là nitrogen, 40% là oxygen thì loài người cũng không thể sinh tồn trong đó được; cũng vậy, nếu giảm tỷ lệ nước trong cơ thể người xuống còn 60% thì người ta sẽ chết. Do đó “quy tắc 22: 78” không thể đổi thành “75: 25”, cũng không thể đổi thành “40: 60”, nó là chân lý vĩnh hằng, cũng là quy tắc không thể nghịch chuyển trong vũ trụ.

Người đầu tư cũng tiến hành kinh doanh theo quy tắc này. Muốn kiếm tiền, phải biết hạch toán, điều đó giống như đường tròn nội tiếp trong một hình vuông, tiền vốn



rót vào ít nhất phải đạt được lợi nhuận nhất định thì mới hiệu quả, nếu không đạt được tỷ lệ ấy thì dẫn đến lỗ vốn, kinh doanh như vậy thì không làm được. Phương pháp cho vay kiếm tiền là một chiêu làm giàu của người Do Thái. Trong cuộc cách mạng công nghiệp tại Anh và châu Âu, họ đã nhắm vào tình hình cần vốn gấp của các doanh nghiệp nên cho các doanh nghiệp đó vay với lãi suất cao, lợi nhuận kiếm được còn nhiều hơn cả việc tự mình lập công ty, mà rủi ro ít hơn. Đó cũng là một biểu hiện của việc vận dụng quy tắc "22: 78".

Doanh nhân người Mỹ William Moore khi tiêu thụ sơn cho công ty Glidden, tháng đầu chỉ kiếm được 160 đô la. Sau đó, ông nghiên cứu kỹ "định luật hai tám" trong kinh doanh của người Do Thái, phân tích sơ đồ tiêu thụ của mình, phát hiện thấy 80% lợi nhuận của mình quả thực đến từ 20% khách hàng, nhưng ông lại lãng phí thời gian tương tự cho mọi khách hàng – đó chính là nguyên nhân chủ yếu khiến ông thất bại. Thế là, ông yêu cầu phân phối lại 36 khách hàng không năng động nhất cho những nhân viên bán hàng khác, còn mình thì dồn sức vào những khách hàng có hy vọng nhất. Không lâu sau, một tháng ông kiếm được 1000 đô la. Moore đã học được phép chia hai - tám trong kinh doanh của người Do Thái, suốt 9 năm ròng không từ bỏ quy tắc này, điều đó giúp ông cuối cùng trở thành chủ tịch của công ty.

Rót khoảng 78% vốn vào khoảng 22% dự án tốt nhất, làm cho tiền nhanh chóng tăng giá trị, cuối cùng đã giúp người Do Thái chiếm ưu thế trong ngành tài chính thế giới.

● *Đừng quy luật 22: 78 để kiếm tiền từ những người có tiền*

Đường cong "Lorentz" cho thấy kết cấu của sự phân phối thu nhập: Cửa cái không nằm trong tay mọi người một cách cân bằng, mà trái lại, số người có phần lớn thu nhập (cửa cái) chỉ chiếm một tỷ lệ tương đối nhỏ trong dân số. Nói cách khác: tiền nằm trong tay những người giàu có. Đây có lẽ là một chân lý vô cùng đơn giản, nhưng số người thật sự hiểu được điều này và vận dụng nó vào việc kinh doanh lại không nhiều.

Chúng ta thường nói rằng: "Cửa cái của người Mỹ nằm trong hầu bao của người Do Thái". Người Do Thái chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong dân số Mỹ lại nắm giữ phần lớn của cải của nước Mỹ, điều này chứng minh cho chân lý này. Người Do Thái không chỉ độc chiếm ngôi đầu trong giới tài chính hay giới kinh doanh ở nước Mỹ, mà còn cả ở Nhật Bản và một số quốc gia châu Âu... Rất nhiều triệu phú, tỷ phú khi được hỏi về bí quyết kinh doanh, họ sẽ thẳng thắn nói một câu: "Tiền vốn nằm trong tay người có tiền". Có lẽ bạn rất không thỏa mãn với câu trả lời hình như chẳng phải câu trả lời này, nhưng xin bạn đừng hiểu lầm, người Do Thái đã cho bạn biết một chân lý: Tiền nằm trong tay người có tiền. Cho nên, chúng ta phải kiếm tiền từ những người có tiền; như thế sẽ có thể kiếm tiền nhanh, kiếm tiền nhiều.

Trong một quốc gia, số người giàu có luôn chiếm tỷ lệ rất ít, nhưng tiền mà người giàu giữ lại áp đảo phần đông dân chúng. Tức là, số tiền mà phần đông dân chúng

nắm giữ chỉ chiếm 22%, còn số tiền do người giàu nắm giữ chiếm 78%. Do đó, kinh doanh nếu nhắm tới 22% số người giàu có chiếm 78% số tiền thì tất sẽ kiếm được tiền. “Tiền nằm trong tay người giàu có, kiếm tiền phải kiếm tiền của người giàu có”, đó là triết lý kinh doanh trí tuệ của người Do Thái, mà triết lý này lại bắt nguồn từ quan điểm của họ về cuộc sống, về thế giới, đó là quy luật “22 : 78”.

Sau khi quy luật “22 : 78” được người Do Thái áp dụng hàng nghìn lần và lần nào cũng giành thắng lợi, một số ít thương nhân có đầu óc cũng bắt đầu nhận ra ma lực của nó. Một thương nhân Nhật Bản đã bị ma lực này thu hút, ông đã áp dụng nó vào việc kinh doanh kim cương và giành được thành công ngoài sức tưởng tượng.

Kim cương là một loại xa xỉ phẩm cao cấp, khách hàng chủ yếu là những người có thu nhập cao, những người có thu nhập bình thường thì khó mua được. Nhưng những con số thống kê ở các quốc gia bình thường lại cho thấy số người có nhiều tiền, có thu nhập cao lại ít hơn nhiều so với số người có thu nhập bình thường. Do đó, người ta có quan niệm như thế này: người tiêu dùng ít thì lợi nhuận chắc chắn không cao. Nhưng hầu như người ta không hề nhận ra, một số ít người có thu nhập cao lại nắm giữ đa số tiền bạc. Nói cách khác, tỷ lệ người có thu nhập cao và người có thu nhập bình thường là 22 : 78. Nhưng tỷ lệ của cái mà họ có lại ngược lại là 78:22. Người Do Thái cho chúng ta biết rằng: kiếm tiền của “78” thì không bao giờ lỗ! Thương nhân Nhật Bản đã nhắm vào điểm này, ông chuyển hướng kinh doanh kim cương vào số người có tiền chiếm tỷ lệ 22% dân số đó và kiếm được lợi nhuận rất lớn.

Một mùa đông cuối thập niên 60 của thế kỷ XX, thương nhân Nhật Bản này nắm bắt thời cơ bắt đầu tìm kiếm thị trường kim cương. Ông đến một Công ty bán lẻ ở Tokyo, đề nghị mượn mặt bằng tốt nhất của công ty này để bán kim cương, nhưng công ty này không thèm để ý đến đề nghị của ông: “Quả thực là điên rồ, bây giờ là cuối năm, dù là ông chủ lớn thì họ cũng không đến, chúng tôi không muốn chịu rủi ro không cần thiết”. Họ từ chối thẳng thừng đề nghị của ông.

Nhưng ông không nản chí, kiên trì quy tắc “22:78” luôn đúng để thuyết phục công ty S và mượn được một góc của công ty này: cửa hàng M ở ngoại ô. Cửa hàng M cách xa thành phố náo nhiệt, khách rất ít, điều kiện kinh doanh bất lợi, nhưng thương nhân Nhật Bản này không hề lo lắng quá mức về điều đó. Kim cương dù sao cũng là xa xỉ phẩm cao cấp, là đồ tiêu dùng của một số ít người giàu có, điểm tập trung kinh doanh trước hết là nhắm vào các ông chủ lớn, để kiếm tiền từ số tiền “78%” của họ. Khi đó Công ty bán lẻ S từng nói với vẻ hững hờ: “Kinh doanh kim cương một ngày nhiều nhất cũng chỉ bán được 20 triệu yên đã là mừng lắm”. Thương nhân Nhật Bản đó phản bác ngay: “Không, tôi có thể bán được 200 triệu yên cho các vị xem”. Có vẻ đây là lời nói của một người điên rồ. Nhưng thương nhân Nhật Bản này đầy tự tin khi nói như vậy, rõ ràng là bắt nguồn từ niềm tin vào quy tắc “22:78”.

Trên thực tế, sức hút của quy tắc “22:78” nhanh chóng được hiển thị. Trước tiên, Ở cửa hàng M có vị trí kinh doanh không thật thuận lợi, ông đã kiếm được lợi nhuận lớn, đột phá mức 5 triệu yên như mọi người nghĩ. Khi đó đúng vào dịp cuối năm đại hạ giá, thu hút rất nhiều khách



hàng, thương nhân Nhật Bản đó bèn lợi dụng cơ hội này, liên lạc với một cửa hàng kim hoàn ở New York, chuyển đến rất nhiều kim cương với đủ kích cỡ, hầu như mua hết tất cả. Tiếp đó, thương nhân Nhật Bản này lại lập thêm nhiều điểm tiêu thụ ở ngoại ô Tokyo và xung quanh để bán kim cương, tình hình kinh doanh rất tốt. Không cửa hàng nào bán dưới 60 triệu yên một ngày. Trái lại công ty S do ngay từ đầu không nắm bắt cơ hội nắm lấy số người giàu có chiếm 78% của cải, nên khi đường tiêu thụ trên toàn quốc rộng mở mới cúi đầu cung cấp mặt bằng.

Như thế cho đến tháng 2 năm 1971, doanh thu từ kim cương đã lên đến 300 triệu yên, ngay cả các cửa hàng xung quanh cũng bán được hơn 200 triệu yên, thương nhân Nhật Bản này đã thực hiện được lời “cuồng ngôn” ban đầu.

Kinh doanh kim cương thành công, mấu chốt nằm ở quy tắc “22:78”. Công ty bán lẻ S lại hoài nghi điều này, họ cho rằng kim cương là thương phẩm cao cấp giống như xe hơi sang trọng hiệu Cadillac hoặc hiệu Lincoln của Mỹ, người dân bình thường mua rất ít, nên thị trường tiêu thụ chắc chắn không tốt. Nhưng thương nhân người Nhật này lại không nghĩ như vậy, ông cho rằng kim cương là sản phẩm mà người có tiền hoặc hơi khá giả đều mua được, số người này tuy chiếm thiểu số nhưng lại chiếm phần lớn tài sản của cả nước, kiếm tiền của số người này thì lợi nhuận tất sẽ rất cao.

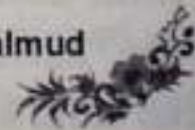


KHÔNG THỰC HIỆN LỜI ÍT BÁN NHIỀU



Hàng bóa quý, đắt là sản phẩm dành cho những người giàu có. Nhắm vào bầu bao của người giàu có là một bí quyết kinh doanh thành công.

Talmud



*78% của cải trên thế giới nằm trong tay 22% số người giàu có, điều này cho thấy kiếm tiền từ những người giàu dễ hơn kiếm tiền của người nghèo. Trong khi gần như mọi thương nhân đều cho rằng "lời ít bán nhiều" là khuôn vàng thước ngọc trên thương trường, thì người Do Thái lại không cho là như vậy, mà họ **đề xuất phép kinh doanh lời nhiều bán vừa và kiếm được rất nhiều tiền.***



● *Lời ít bán nhiều tuyệt đối không phải là khuôn vàng thước ngọc trên thương trường*

Không ít thương nhân cho rằng “lời ít bán nhiều” tức khuyến mãi, giảm giá là nguyên tắc kinh doanh kiếm ra tiền. Giá thấp một chút, mỗi món lợi nhuận ít một chút, như thế sẽ thu hút được nhiều người đến mua hàng của mình, từ đó đạt được mục đích kiếm tiền. Thậm chí, nhiều thương nhân còn coi “lời ít bán nhiều” là khuôn vàng thước ngọc trong kinh doanh. Tuy nhiên, người Do Thái lại không đồng ý điều này. Họ sẽ phản bác với giọng điệu chê cười: “Tại sao lại muốn “lời ít”, “bán nhiều” mà không vì “lời nhiều” mà “bán nhiều”?”. Người Do Thái giỏi kinh doanh cho rằng, nếu toàn xã hội đều thực hiện “lời ít bán nhiều” thì các doanh nhân sẽ thi nhau giảm giá, tranh nhau tổ chức các cuộc “đại hạ giá theo mùa”, “đại hạ giá hàng tồn kho”. Đây rõ ràng là tự quán thưng vào cổ mình, càng quán càng chặt, cuối cùng không động đậy được nữa. Bởi vì “lời ít bán nhiều” sẽ gây ảnh hưởng xấu đến thương hiệu của doanh nghiệp, cho nên đại hạ giá “lời ít bán nhiều” là cuộc đua đến chỗ chết.

Thương nhân Do Thái cho rằng, tiến hành cạnh tranh lời ít giống như tự quán thưng vào cổ mình, vô cùng ngu xuẩn. Đương nhiên trong cạnh tranh, ai cũng muốn bán được nhiều hàng hơn đối thủ. Nhưng trước khi bán hàng giảm giá, tại sao không nghĩ đến việc đạt được nhiều lợi hơn? Nếu mọi doanh nghiệp đều khuyến mãi giá thấp,

thì doanh nghiệp làm sao duy trì được việc kinh doanh lâu dài? Đối với họ, “lời ít bán nhiều” thể hiện người bán không tự tin về hàng hóa của mình, nghĩa là “vì hàng không tốt nên mới bán rẻ”. Do đó, họ giữ vững nguyên tắc “lời nhiều bán vừa”, hàng hóa của họ không bao giờ giảm giá, vì hàng tốt nên không giảm giá, vì không giảm giá nên mới kiếm được nhiều tiền.

Khi tiêu thụ một loại hàng hóa nào đó, thương nhân Do Thái lợi dụng mọi tư liệu, nói rõ lý do hàng hóa đó phải bán giá cao. Chẳng hạn anh ta muốn bán một loại máy trị liệu từ, anh ta sẽ dùng nhiều tư liệu thống kê cho thấy loại máy này công hiệu như thần, trị được bách bệnh, sau đó lại in ấn các tờ bướm quảng cáo, đăng thư cảm ơn của người bệnh khắp nơi. Cuối cùng anh ta sẽ ghi một điều: Trong vòng một tháng, chỉ bán 666 đô la, số lượng có hạn, mau mau đến mua.

Người Do Thái thực hiện nguyên tắc “lời nhiều bán vừa”, còn có một nguyên nhân, đó là hiểu rõ tâm lý khách hàng. Họ biết rằng trên thực tế, có nhiều hàng ngoại chất lượng tương tự hàng nội, nhưng giá cả luôn cao gấp nhiều lần hàng nội, người có tiền thường thích mua hàng ngoại đắt tiền để thể hiện thân phận của mình cao hơn người khác. Nắm đúng tâm lý này của những khách hàng này, họ thường yết giá cao hơn đối với hàng ngoại. Do khách hàng thích hàng ngoại sẵn sàng mua với giá cao, nên người Do Thái đạt được mục đích lời nhiều bán vừa. Đây chính là chiến thuật đánh vào tâm lý của họ.

Thương nhân Do Thái thường nhập một bộ trang phục nữ với giá 160.000 đồng, bày ở chỗ bắt mắt nhất trong cửa hàng trang phục nữ cao cấp, sau đó yết giá

“1.600.000 đồng”. Đối với một số phụ nữ thì thứ hấp dẫn họ không phải là chất lượng của bộ trang phục, mà là cái giá 1.600.000 đồng; họ đương nhiên sẽ nghĩ là cái giá 1.600.000 đồng cũng cho thấy được chất lượng của bộ trang phục, nếu không làm gì đến 1.600.000 đồng? Ngoài ra, bản thân cái giá 1.600.000 đồng cũng cho thấy giá trị bản thân, thỏa mãn lòng hư vinh của phụ nữ. Theo tâm lý đó, người phụ nữ có tiền và lại thích hư vinh sẽ dễ lọt vào “vòng vây” chiến thuật tâm lý của người Do Thái, mà không biết rằng mình đã chịu thiệt thòi lớn.

Tóm lại, vận dụng linh hoạt đa biến phương pháp giá cả để thu lợi nhuận tối đa, đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa là nguyên tắc lớn nhất của người Do Thái.

● *Lời nhiều bán vừa - “ý của ông say không tại rượu”*

Thái độ trái ngược với sách lược tiêu thụ “lời ít bán nhiều” của người Do Thái có cái lý của nó. Họ cho rằng trong sách lược tiêu thụ linh hoạt đa biến, tại sao không áp dụng thượng sách mà lại áp dụng hạ sách? Lợi nhuận bán được từ ba món hàng mới bằng lợi nhuận bán được từ một món hàng, đó là cách làm làm thật ăn ít. Thượng sách là bán một món hàng phải đạt được lợi nhuận cần có của món hàng đó, như thế vừa tiết kiệm được các chi phí kinh doanh, vừa giữ được sự ổn định của thị trường và nhanh chóng bán được món hàng thứ hai với giá thích hợp. Còn bán ba món hàng với giá thấp thì thị trường sẽ bão hòa, bạn muốn bán nhiều cũng chẳng ai hỏi tới nữa, lợi nhuận sẽ giảm sút rõ rệt và phá hoại thị trường.

Trong hoạt động kinh doanh, ngoài kiên trì cách làm “lời nhiều bán vừa”, để tránh ảnh hưởng bởi tình trạng lời ít bán nhiều của các thương nhân khác, thương nhân Do Thái thà bán hàng tiêu dùng giá cao chứ không kinh doanh hàng giá thấp. Do đó, phần lớn người bán hàng hóa đắt tiền như vàng, bạc, đá quý v.v... đều là người Do Thái. Họ chọn ngành nghề này, hiển nhiên là muốn tránh những đối thủ cạnh tranh lời ít bán nhiều, bởi không phải ai cũng có đủ vốn để theo đuổi ngành kinh doanh này. Ngành tài chính chứng khoán cũng vậy, trong những ông trùm tài chính chứng khoán ở phố Wall nước Mỹ, thì tỷ lệ người Do Thái chiếm nhiều nhất.

Sách lược “lời nhiều bán vừa” của thương nhân Do Thái đi ngược lại biện pháp cạnh tranh “lời ít bán nhiều” truyền thống. Trong quá trình phát triển lâu dài của nền kinh tế hàng hóa, sự cạnh tranh thị trường càng ngày càng khốc liệt và đa dạng, nhưng cũng hình thành rất nhiều hình thức và quy luật mới, đó chính là những chiến thuật ngược truyền thống.

Sách lược kinh doanh lời nhiều bán vừa của thương nhân Do Thái bề ngoài là nhắm vào người giàu có, nhưng thực chất là một sách lược kinh doanh khéo léo. Ở xã hội phương Tây lẫn phương Đông luôn có những người có tâm lý coi trọng thân phận, tôn sùng sự giàu có, những thứ lưu hành ở tầng lớp thượng lưu sẽ nhanh chóng được lưu hành ở xã hội trung hạ lưu. Theo thống kê phân tích của người Do Thái, hàng hóa lưu hành ở tầng lớp thượng lưu thường sẽ được lưu hành trong tầng lớp trung hạ lưu trong vòng khoảng hai năm. Chân lý rất đơn giản, những người có thu nhập trung bình đứng

giữa tầng lớp thượng lưu và tầng lớp hạ lưu luôn muốn bước vào tầng lớp thượng lưu, để thỏa mãn nhu cầu tâm lý hoặc do sĩ diện, họ luôn noi theo những người giàu có, do đó, họ cũng mua những thứ quý, đắt, thời thượng. Còn những người ở tầng lớp hạ lưu thì thường lực bất tòng tâm, không mua nổi những sản phẩm quá đắt đỏ, nhưng tâm lý tôn sùng sẽ thúc đẩy một số người ái mộ sự sang trọng hành động, họ cũng sẽ mua với bất kỳ giá nào. Phản ứng dây chuyền đó khiến các sản phẩm quý có giá trị cũng trở thành những sản phẩm thịnh hành, chẳng hạn trang sức bằng vàng, bạc, ngọc trai hiện chẳng phải đã trở thành vật cưng của phụ nữ đủ mọi giai tầng hay sao? Tivi màu, radio vốn là những thứ quý giá, nay chẳng phải đã đi vào gia đình những người bình dân hay sao? Còn xe hơi thì từ lâu đã trở thành nhu yếu phẩm của người phương Tây. Có thể thấy là, sách lược "lời nhiều bán vừa" của thương nhân Do Thái chính là nhắm vào thị trường rộng lớn toàn xã hội.

Từ đó thấy rằng, thuật kiếm tiền "lời nhiều bán vừa" của người Do Thái không tách khỏi việc điều tra thị trường và nhu cầu thị trường, đó là một kiểu tư duy ngược hoàn toàn.

● *Làm cho người giàu có đi đâu trào lưu mua sắm*

Người Do Thái lợi dụng quy tắc lời nhiều bán vừa không những kiếm được tiền của người giàu có, mà còn thông qua họ dẫn dắt trào lưu tiêu dùng của mọi người. Chúng ta biết rằng, muốn làm cho một loại hàng hóa nào đó trở nên thịnh hành thì điều quan trọng nhất là

làm cho nó trở nên thịnh hành trong giới thượng lưu, đặc biệt là những xa xỉ phẩm đắt tiền thì càng phải như vậy. Một loại hàng hóa được phần đông người giàu sử dụng thì sẽ gây ra hiệu ứng mẫu cho giới bình dân. Điều đó giống như cơn sốt chơi đá dế, cơn sốt chơi gà vào thời nhà Thanh bên Trung Quốc. Ban đầu, đây chỉ là thú vui của các công tử nhà giàu hoặc các thiếu gia tiểu thư trong hoàng tộc, sau đó một số người bình dân hơi có tiền mà mong muốn bắt chước các thiếu gia, tiểu thư cũng chơi, cuối cùng được thịnh hành trong giới bình dân. “Người hướng đến nơi cao, nước chảy về chỗ trũng”, thông thường người ta đều ngưỡng mộ xã hội thượng lưu và muốn tiếp cận với xã hội ấy, quần áo trang sức, môn thể thao, phong cách, khẩu vị của giới thượng lưu rõ ràng có ảnh hưởng rất lớn đến những người bình thường. Nhất là đối với thanh thiếu niên nam nữ, họ luôn chạy theo thời thượng, tranh nhau bắt chước. Người Do Thái thấu hiểu điều này và theo đó thao túng xu thế thịnh hành. Chẳng hạn phú hào người Do Thái Rothschild trở nên giàu có là vì ông đã biết cách làm cho tiền cổ thịnh hành trong xã hội thượng lưu, sau đó lại phổ biến đến đại chúng bình dân. Vua hamburger của Nhật Bản là Fujita cũng giàu lên nhờ phát hiện ra điều này.

Ông Fujita không chỉ giàu lên nhờ hamburger, mà còn kinh doanh hàng hóa dành cho phụ nữ và trẻ em, như kim cương, trang phục, túi xách cao cấp, đồ chơi v.v... Trong quá trình kinh doanh, ông nhắm vào xu thế thịnh hành của những người giàu có trong xã hội thượng lưu, kiểu dáng kim cương, màu sắc trang phục và kiểu

dáng túi xách đều được chế tạo đặc biệt theo sở thích của những người giàu có. Kết quả là, hàng của ông bán rất chạy, luôn phát đạt trong suốt 20 năm nay, chưa từng xảy ra chuyện “bán tống bán tháo”. Đương nhiên, sở dĩ ông Fujita chiến thắng đối thủ cạnh tranh, còn do ông biết xuất phát từ thực tiễn, linh hoạt đa biến. Ông không chọn mua những trang phục thịnh hành nhất ở Âu Mỹ như các doanh nghiệp khác, vì trang phục ở Âu Mỹ chỉ thích hợp với các cô gái Âu Mỹ tóc vàng mắt xanh, thân hình cao ráo, rất khó thích hợp với phụ nữ Nhật Bản da vàng, tóc đen, thân hình nhỏ thấp. Những người giàu dù có nhiều tiền đến mấy cũng sẽ không mua những thứ không thích hợp với mình. Cho nên, những thương nhân chỉ biết một mà không biết hai, chạy theo những người giàu có một cách phiến diện, nhưng không phân tích từng vấn đề cụ thể thì e rằng sẽ không tránh khỏi thua lỗ. Thành công của ông Fujita có liên quan mật thiết đến việc ông khéo léo vận dụng sách lược kinh doanh của người Do Thái.

Thị trường ngày nay biến động không ngừng, biết nắm bắt trào lưu thị trường thì sẽ nắm bắt được cơ hội kiếm tiền, nhưng nắm được xu hướng trào lưu không hề dễ dàng. Sách lược kinh doanh nhắm vào người giàu có của người Do Thái quả thật đáng để chúng ta học hỏi. Quan tâm đến xu thế thịnh hành của người giàu có, từ đó dẫn dắt trào lưu thịnh hành của người giàu có, rồi tiến hành nghiên cứu phân tích kỹ lưỡng thị trường, thương nhân sẽ có thể theo kịp trào lưu, thậm chí đi trước trào lưu, như thế sẽ nắm được thế chủ động, kiếm tiền sẽ trở thành việc vô cùng dễ dàng.

● *Niềm yết giá cao kiếm được nhiều tiền*

Thương nhân Do Thái cho rằng, người tiêu dùng thường tin nhiệm những cửa hàng quen thuộc có uy tín và những thương hiệu nổi tiếng. Do đó, cửa hàng có thể niêm yết giá cao hơn một chút, như thế vừa nâng cao giá bán sản phẩm, vừa nâng cao danh tiếng của sản phẩm. Ta hãy cùng xem một câu chuyện:

Trên một sa mạc ở bang Arizona nước Mỹ có một chi nhánh của McDonald, du khách đều thích dừng chân ăn uống ở đây. Thực ra giá cả ở đây đắt hơn rất nhiều cho với chuỗi cửa hàng McDonald ở những nơi khác, nhưng người ta vẫn đến, bởi vì cái “đất” này rất đặc biệt, đắt mà có lý. Và hãy xem câu “Chân thành thông báo với quý khách” bắt mắt trong cửa hàng:

Do nơi đây thường xuyên thiếu nước, nước cần dùng phải được vận chuyển đến từ cách đó 60 dặm Anh với chi phí cao gấp 25 lần; để thu hút người làm, chúng tôi phải chi trả tiền lương cho họ cao hơn những nơi khác; để có thể kinh doanh bình thường trong mùa du lịch cao điểm, chúng tôi còn phải chịu thua lỗ theo mùa; lại do cách xa thành phố, nơi ở xa xôi hẻo lánh, nên cước phí vận chuyển nguyên liệu của chúng tôi rất đắt. Tất cả những nhân tố này khiến cho sản phẩm của chúng tôi có giá cả rất cao, nhưng chúng tôi muốn được phục vụ quý khách, nên tin rằng quý khách hiểu cho chúng tôi.

Nói đến đây thì lý do không thể rõ ràng hơn nữa. Du khách mặc dù ăn hamburger, uống cà phê nóng, khoai

tây chiên có giá “đắt nhất”, nhưng chẳng ai có cảm giác bị “chém”, trái lại cảm thấy bỏ tiền ra ăn là “đáng”. Thực ra, nguyên nhân căn bản khiến ở đây yết giá đắt nhất là ở sức hút của bản thân McDonald. Năm 1996 trong 10 thương hiệu lớn nhất nước Mỹ thì McDonald vượt qua cả Coca Cola để chiếm vị trí đầu tiên. Đáng lẽ với khẩu hiệu McDonal “khắp nơi trên thế giới như nhau”, thì cửa hàng này không được lấy giá cao hơn khi cung cấp cùng một dịch vụ vì lý do vị trí địa lý tương đối kém, chỗ căn bản nhất của ngoại lệ là uy tín của bản thân nó. Điều này thể hiện sự thông minh của người Mỹ, cũng là nguyên nhân sở dĩ McDonald dám tuyên bố là “ở nơi có nhà thờ cũng có McDonald”.

Một hình thức khác của việc yết giá theo danh tiếng, uy tín là cố ý yết giá cao một số loại hàng hóa, mục đích không phải là tiêu thụ sản phẩm đó, mà là thúc đẩy việc tiêu thụ các sản phẩm khác. Chẳng hạn đồng hồ “Rolex” có giá vài chục nghìn đô la do Thụy Sĩ sản xuất. Thực ra, lượng tiêu thụ của sản phẩm này rất thấp, nhà sản xuất không hề quan tâm đến tình hình tiêu thụ của loại sản phẩm này, mà điều hứng thú hơn là nhờ vào danh tiếng của loại đồng hồ này để làm tăng lượng bán ra và danh tiếng của các loại đồng hồ khác.

Trên đại lộ số 24 ở New York - Mỹ, có đại lý kinh doanh thời trang của một thương nhân Do Thái tên là Ruhr. Mặt bằng không lớn, việc kinh doanh cũng không thật phát đạt. Quần Jean có kiểu dáng mới nhất thế giới do các nhà thiết kế cao cấp thiết kế được Ruhr mời tới lần đầu tiên xuất hiện trên thị trường. Ông gửi gắm rất nhiều hy vọng vào loạt sản phẩm này, mong muốn nhanh

chóng cải thiện tình hình không mấy tốt đẹp trong việc kinh doanh của mình hiện tại. Do đó, ông đã đầu tư 60 nghìn đô la để sản xuất lô hàng đầu tiên 1000 chiếc, giá thành là 50 đô la, do nhu cầu mở thị trường, ông áp dụng sách lược yết giá thấp, định giá mỗi chiếc là 80 đô la, đây có thể coi là giá niêm yết tương đối thấp trong sản phẩm thời trang. Ruhr nghĩ rằng, bằng kiểu dáng mới mẻ và giá cả thấp, nhất định sẽ bán chạy.

Thế nhưng, bán được nửa tháng mà vẫn chẳng có mấy người mua. Ruhr rất thất vọng, giảm giá tiếp xuống 10 đô la và hô hào bán tiếp nửa tháng nữa, nhưng người mua vẫn rất ít. Ruhr lại tiếp tục hạ giá 10 đô la, giá này sắp bằng giá thành sản xuất, nhưng tình hình tiêu thụ vẫn không sáng sủa. Vậy thì hạ giá tiếp, mỗi chiếc 50 đô la, bán bằng giá gốc, nhưng ngoài việc thu hút được nhiều khách đến xem ra thì tình hình khách mua vẫn như cũ, chẳng mấy ai mua.

Ruhr vô cùng thất vọng và tự cho là mình xui xẻo, không còn muốn bán nữa, ông sai người treo bảng quảng cáo "Cửa hàng bán quần Jean kiểu dáng mới nhất thế giới, mỗi chiếc 40 đô la", còn việc có bán được hay không thì tùy theo số trời. Nào ngờ bảng quảng cáo vừa treo lên thì rất nhiều người mua kéo đến, lựa chọn sôi nổi. Ruhr ngỡ người, đứng như trời trồng khi nhìn thấy bảng giá. Thì ra, nhân viên của ông do sơ ý, đã thêm số 0 sau số 40, như vậy mỗi chiếc 40 đô la biến thành 400 đô la, giá tăng gấp 10 lần, nhưng số người mua lại tăng lên. Không lâu sau, tình hình tiêu thụ càng ngày càng khởi sắc, việc kinh doanh phát đạt chưa từng thấy. Một tháng sau, trong khi Ruhr vẫn chưa hiểu nổi sự tình thì 1000 chiếc quần Jean

của ông đã bán hết sạch. Suýt chút nữa thì mất hết vốn, Ruhr đã phát tài chỉ trong nháy mắt, vui mừng vô cùng.

Tại sao yết giá thấp lại không bán được còn yết giá cao lại giúp Ruhr xoay chuyển tình thế, thu được lợi nhuận gấp 10 lần? Theo Ruhr thì có lẽ ông đã tích được nhiều đức nên ông trời thương xót. Thực ra không phải vậy, đó là do tác động đúng vào tâm lý mua sắm của người tiêu dùng. Đối tượng tiêu thụ chủ yếu của quần Jean kiểu dáng mới nhất thế giới của Ruhr là giới trẻ thích chạy theo mốt. Đặc điểm tâm lý mua sắm của họ là chú trọng chất lượng cao và mới mẻ, hợp mốt của sản phẩm. Nhu cầu đối với trang phục không chỉ là đòi hỏi mới mẻ, mà còn đòi hỏi kiểu cách để thỏa mãn lòng hư vinh và sự yêu thích cái đẹp của mình. Tuy rằng mẫu quần Jean của Ruhr kiểu dáng mới mẻ, nhưng vì ban đầu yết giá quá thấp, nên họ tưởng rằng giá thấp thì chất lượng thấp, mặc lên thì mất thể diện; sau đó giá được yết cao gấp 10 lần, họ lại cho rằng giá cao thì chất lượng cao, nên ùn ùn đến mua.

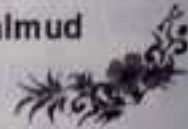
Đương nhiên, điều đáng nói là, quần Jean của Ruhr là hàng "lạ", sản phẩm thời trang chính cống, do đó mới thỏa mãn được nhu cầu của bộ phận khách hàng đó. Nếu quần Jean của Ruhr là hàng bình thường, chẳng có đặc sắc gì thì anh yết giá cao đến mấy cũng không bán được; những khách hàng đó đều là những người sành điệu, nếu họ phát hiện ra bị mắc lừa thì cửa hàng sẽ sập tiệm. Chúng ta biết rằng, đồ đẹp giá rẻ, lời ít bán nhiều là thủ đoạn cạnh tranh hữu hiệu, cũng là sách lược định giá phù hợp với tâm lý của người tiêu dùng bình thường. Nhưng phương pháp định giá này không phải trong trường hợp nào cũng hữu hiệu.

KIẾM TIỀN MỘT CÁCH ĐÀNG HOÀNG

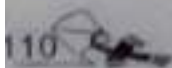


*Mức độ sạch sẽ của một đôi tay tỷ lệ thuận
với số lượng của cái mà đôi tay ấy có được.*

Talmud



*Đối với người Do Thái, kiếm tiền
phải biết tuân thủ pháp luật, không
được phạm quy. Họ cho rằng, người
dáng tin cậy về tiền bạc thì mới có
thể được coi là người thành thực, có
đạo đức, có văn minh.*



● *Trốn thuế là điều đáng xấu hổ*

Thương nhân Do Thái có một câu cách ngôn kinh doanh là: “Quyết không trốn thuế, lậu thuế”. Đối với thương nhân Do Thái, trốn thuế lậu thuế không chỉ vi phạm nguyên tắc kinh doanh, mà còn là điều đáng xấu hổ đối với mình. Tại sao thương nhân Do Thái lại coi việc trốn thuế lậu thuế là đáng xấu hổ? Thì ra, người Do Thái cho rằng, đóng thuế cũng là một giao kèo ký với nhà nước, đã là giao kèo thì phải thực hiện, ai trốn thuế lậu thuế thì người đó đã vi phạm giao kèo đã ký. Vi phạm giao kèo “thiên liêng” là điều không thể tha thứ được đối với người Do Thái. Ngoài ra, dân tộc Do Thái phải sống lang bạt lâu dài, đi đâu cũng bị bức hại kỳ thị, muốn sinh tồn thì phải đảm bảo việc nộp thuế cho đất nước mà mình cư trú. Vì vậy họ rất coi trọng việc nộp thuế. Hàng nghìn năm nay, sở dĩ người Do Thái có uy tín tốt và trở thành thương nhân hàng đầu thế giới một phần là do họ “quyết không trốn thuế”.

Chính vì vậy, khi làm ăn kinh doanh, người Do Thái luôn tính toán xem vụ làm ăn đó có hiệu quả hay không, nhất là phải tính lợi nhuận ròng sau khi đã trừ đi mọi chi phí và tiền thuế. Thông thường, người Trung Quốc nói kiếm được 500 nghìn thì trong đó đã bao gồm tiền thuế, còn người Do Thái thì khác, kiếm được 500 nghìn tức là lợi nhuận ròng 500 nghìn, nếu bao gồm cả tiền thuế nữa thì có thể là 700-800 nghìn. Có người cho rằng, phong cách

“quyết không trốn thuế” của người Do Thái là quá “dại”, trốn thuế được thì sao không thực hiện? Thực ra, phong cách “quyết không trốn thuế” cũng thể hiện họ biết tính toán và đầu óc thông minh.

Giám đốc một công ty nọ ra nước ngoài học tập khảo sát, khi về nước mang theo hàng lậu, hòng nhập cảnh mà không nộp thuế, kết quả là bị hải quan thu giữ, suýt nữa thì bị tịch thu. Khi nghe được chuyện này, người Do Thái rất kinh ngạc, tại sao không đóng thuế theo luật để đăng hoàng nhập cảnh? Cách làm của người Do Thái là đóng thuế theo quy định, sau đó sẽ tăng giá sản phẩm đó theo tỷ lệ đóng thuế khi bán. Từ đó thấy rằng, hành động không trốn thuế của người Do Thái thực ra là một sự sáng suốt.

Bất kỳ thương nhân nào cũng muốn kiếm được nhiều tiền, đóng thuế ít, người Do Thái cũng không ngoại lệ. Nhưng họ có biện pháp để giảm nhẹ tiền thuế là rất khéo léo. Ngoài việc lợi dụng quốc tịch để tranh thủ giảm thuế như trên đã nói, người Do Thái còn dùng biện pháp thu nhập thấp. Ở một số nơi, rất nhiều giám đốc công ty có thu nhập hàng năm rất cao, ít cũng vài trăm nghìn đô la. Công ty của người Do Thái thì khác hẳn về điểm này, họ nghĩ ra biện pháp tuyệt diệu là làm một giám đốc “giá rẻ”, sau đó sẽ bù đắp tổn thất do giá rẻ gây ra bằng phương thức phúc lợi. Trên thực tế đó là sự “lậu thuế”, nhưng người Do Thái đã dùng trí thông minh của mình để hợp pháp hóa nó. Cho nên, người Do Thái rất coi trọng việc khéo lợi dụng luật thuế của địa phương, bằng nhiều biện pháp để trốn thuế hợp lý, vừa hoàn thành giao kèo với nhà nước, vừa giữ được tiền trong túi mình.

● *Cấm quảng cáo không đúng sự thật*

Chú trọng quảng cáo và biết cách quảng cáo chỉ là điều bình thường trong đạo lý kinh doanh của người Do Thái hiện đại. “Talmud” cấm thương nhân sử dụng quảng cáo để tiếp thị vì người Do Thái cho rằng hành vi này có thể coi là giở mánh lới để lừa người ta mua sắm hoặc tiến hành giao dịch. Các Rabbi Do Thái cho phép người ta đội mũ rộng vành để mình thêm phần quyền rũ; cho phép người ta là quần áo phẳng phiu, cũng cho phép người bôi sơn lên mũi tên, vẽ màu lên giỏ. Tức là cho phép người ta trang trí thêm cho đồ vật để nó trở nên đẹp hơn.

Ngược lại, “Talmud” cấm hành vi trang trí giả tạo trong giao dịch. Chẳng hạn cấm quét các màu khác nhau lên lông bò khi bán bò, cũng phản đối làm cứng lông các động vật khác. Bởi vì quét màu lên lông sẽ làm cho bò đẹp hơn, lông động vật được làm cứng sẽ làm cho động vật trông có vẻ to lớn hơn. Ngoài ra cũng không được bơm hơi vào bụng động vật, không được bơm nước vào thịt động vật để trông chúng dễ nhìn hơn. Các Rabbi Do Thái khuyên răn thương nhân không được sơn các dụng cụ để bán, bởi vì sơn lên thì trông dụng cụ sẽ mới hơn, đẹp hơn. Tóm lại, pháp luật Do Thái cấm hành vi sơn màu lên vật phẩm để lừa gạt người khác.

Có một nô lệ nhuộm tóc đen và trang điểm mặt hồng làm cho mình trông trẻ hơn để, nhằm mục đích gạt người mua. “Talmud” đã ghi lại vụ án này và khuyên răn đó là hành vi bất hợp pháp, bị cấm chỉ. Ngoài ra, trong “Talmud” cũng cấm thương nhân gắn lên hàng hóa các tên gọi không

đúng sự thực. Chẳng hạn trong các quảng cáo ở Mỹ thường có câu khoa trương “kích thước lớn nhất” hoặc “diện tích lớn nhất”. Cái gọi là “diện tích lớn nhất” thực ra chỉ là “một mảng diện tích nhất định nào đó” mà thôi. Từ ngữ dùng trong loại quảng cáo như vậy bị “Talmud” nghiêm cấm. Pháp luật Do Thái cấm quảng cáo, nhưng thực chất là cấm quảng cáo giả dối chứ không phản đối tác dụng tuyên truyền của những quảng cáo đúng đắn và thực sự cầu thị. Câu chuyện sau đây chứng minh điều đó:

Có một phụ nữ bán táo nghèo, sạp hàng của bà nằm ngay cạnh nhà vị Rabbi giáo phái Hasid. Một hôm, bà phàn nàn với Rabbi:

“Thưa Thầy, con không có tiền để mua đồ dùng cần thiết cho ngày Sabbath”.

“Thế sạp táo của con buôn bán ra sao?”.

“Người ta chê táo của con bị hỏng, họ không chịu mua”.

Rabbi Haim bèn chạy ra đường hô lớn: “Ai muốn mua táo ngon nào?”.

Người ta vội chạy đến vây quanh ông. Họ chẳng cần nhìn, cũng chẳng cần đếm táo, mà rút tiền ra mua. Rất nhanh chóng, mọi người đã mua sạch số táo với giá gấp hai, ba lần bình thường.

“Giờ con thấy đấy”, Rabbi về nhà nói với người phụ nữ, “Táo của con là táo ngon, chỉ tại người ta không biết đó là táo ngon mà thôi”.

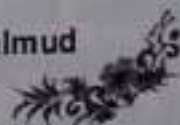
Từ đó thấy rằng, người Do Thái không nhất mực phản đối quảng cáo, có điều đối với họ, mọi thứ phải giới hạn trong phạm vi thành thực.

TUÂN THỦ GIAO KÈO



*Con người sở dĩ tồn tại là vì
đã ký bản khế ước tồn tại với Thượng đế.*

Talmud



Có thể nói lịch sử kinh doanh của người Do Thái là lịch sử của việc ký kết và thực hiện giao kèo. Người Do Thái sở dĩ thành công, là do họ luôn tuân thủ hợp đồng; một khi đã ký hợp đồng là họ nhất định thực hiện, cho dù khó khăn và rủi ro thì cũng tự gánh chịu. Họ tin tưởng sâu sắc rằng: "Con người sở dĩ tồn tại là vì đã ký khế ước tồn tại với Thượng đế".

● *Khế ước là giao ước với Thượng đế, dù chịu thiệt cũng phải thực hiện*

Người Do Thái là “dân giao kèo”. Trong giới kinh doanh trên toàn thế giới, sự trọng tín của họ là điều ai ai cũng biết. Khi đã ký giao kèo thì dù xảy ra vấn đề gì, người Do Thái cũng không bao giờ hủy ước. Họ cho rằng “khế ước” là giao ước với Thượng đế, họ nói rằng: “Khế ước giữa người với người cũng giống như khế ước với Thượng đế, tuyệt đối không được hủy ước”. Chính vì vậy, họ cho rằng mỗi lần lập khế ước đồng nghĩa với thể nguyện với trời, không được hối hận. Nếu hủy ước là khinh thường sự linh thiêng của Thượng đế.

Người Do Thái luôn rất thủ tín, việc kinh doanh giữa họ thường không cần phải ký hợp đồng. Sự thủ tín của họ thật đáng kinh ngạc. Trong kinh doanh, họ luôn không nhượng bộ, chỉ ly từng đồng, nhưng trước giao kèo, dù chịu thua lỗ lớn cũng một mực tuân thủ. Đối với họ đó là điều rất tự nhiên, không có gì phải hoài nghi.

9) Có một thương nhân Do Thái ký giao kèo với người làm thuê: Quy định người làm thuê làm việc cho thương nhân, mỗi tuần phát lương một lần, nhưng không trả bằng tiền mặt, mà người làm thuê ra một cửa hàng gần đó mua hàng có giá trị bằng tiền lương, sau đó chủ cửa hàng sẽ đến chỗ thương nhân kết sổ lãnh tiền. Một tuần sau, người làm thuê tức giận đến trước mặt thương nhân nói: “Ông chủ cửa hàng nói không có tiền mặt thì không

được lấy đồ, nên ông hãy trả tiền mặt cho tôi đi". Một lát sau chủ cửa hàng lại đến kết sổ, nói: "Người làm thuê của ông đã lấy những món hàng này, xin trả tiền cho tôi". Thương nhân Do Thái nghe xong chẳng hiểu ra làm sao cả, sau một hồi điều tra thì xác nhận là người làm thuê đã giở mánh khéo. Nhưng thương nhân Do Thái vẫn trả tiền cho chủ cửa hàng. Vì chỉ có ông đồng thời cam kết với cả hai bên, còn chủ cửa hàng và người làm thuê thì không có mối quan hệ thuê mướn. Vì đã có giao kèo nên phải tuân thủ. Tuy chịu thiệt nhưng cũng chỉ có thể tự trách mình đã cả tin người làm công. Tương tự, có một ví dụ khác như sau:

VĐL Một đơn vị nhập khẩu ký hợp đồng 10000 thùng năm hộp với thương nhân Do Thái, hợp đồng quy định mỗi thùng 20 hộp, mỗi hộp 100g. Nhưng khi xuất hàng, đơn vị xuất khẩu lại đóng kiện 10000 thùng loại hộp 150g. Trọng lượng hàng tuy nhiều hơn 50% so với hợp đồng, nhưng thương nhân Do Thái từ chối nhận hàng. Đơn vị xuất khẩu thậm chí đồng ý không thu tiền số hàng đóng vượt, nhưng thương nhân Do Thái vẫn không đồng ý và đòi bồi thường. Đơn vị xuất khẩu đành phải bồi thường toàn bộ thiệt hại cho thương nhân Do Thái và chi phí xử lý số hàng đó.

Người thương nhân này có vẻ không thấu tình đạt lý, nhưng thực tế lại không đơn giản như vậy. Trước hết là vì người Do Thái rất chú trọng hợp đồng, do đó họ được gọi là "dân giao kèo". Khi đã ký hợp đồng, dù xảy ra bất kỳ khó khăn nào, họ cũng không bao giờ hủy ước. Đương nhiên họ cũng yêu cầu đối tác phải nghiêm túc tuân thủ hợp đồng, không hề khoan nhượng. Trái lại, ai không thực

hiện hợp đồng thì người Do Thái nhất định sẽ truy cứu trách nhiệm, đòi bồi thường.

Từ đó thấy rằng, hợp đồng là hồ sơ cực kỳ quan trọng trong mua bán, vi phạm quy định của hợp đồng sẽ gây ra hậu quả nghiêm trọng cho cả hai bên. Người Do Thái hiểu rất rõ tác hại của điều này, nên nhấn mạnh phải tuân thủ giao kèo. Đối với người Do Thái, hợp đồng và công ty cũng là hàng hóa, chỉ cần có lợi thì ngay cả công ty của mình cũng có thể bán được. Ngay cả "hợp đồng" đã ký với Thượng đế cũng có thể bán. Trong xã hội Do Thái có những người chuyên mua hợp đồng. Họ mua hợp đồng, thay người bán thực hiện hợp đồng và kiếm lợi trong đó. Thương nhân mua hợp đồng này được gọi là "người trung gian" hoặc "đại lý". Trong xã hội Do Thái, dù cuộc buôn bán lớn hay nhỏ cũng đều có quan hệ với "đại lý".

"Kinh thánh" được chia thành Cựu ước và Tân ước. Gọi "Kinh thánh" là Cựu ước là bởi người Do Thái coi Cựu ước là khế ước mà Thượng đế ký với tổ phụ Israel. Cho rằng sở dĩ con người tồn tại là vì đã ký giao kèo với Thượng đế. Cho nên, họ đưa giao kèo vào trong kinh doanh và cho rằng giao kèo là tinh túy của việc kinh doanh, là thiêng liêng bất khả xâm phạm. Chính vì vậy, khi người Do Thái đã đàm phán thành công với đối tác, đạt được thỏa thuận thống nhất, thì dù là thỏa thuận miệng hay thỏa thuận bằng văn bản, họ cũng đều cho là thỏa thuận ký với Thượng đế. Trong thời gian thực hiện, dù xảy ra bất kỳ khó khăn nào, họ cũng không hủy ước. Đồng thời, họ cũng yêu cầu đối tác ký hợp đồng phải nghiêm túc thực hiện hợp đồng. Trong đàm phán ký hợp đồng, hai bên đều

phải xác định rõ mục tiêu, ngữ ý biểu đạt phải chuẩn xác, không gây hiểu lầm, không cho phép bất kỳ thứ gì mơ hồ nước đôi lẫn lộn trong đó. Sau đó, hai bên phải tuân thủ hợp đồng, không được hủy ước.

Trong việc thực hiện hợp đồng, người Do Thái yêu cầu nghiêm ngặt với mình, cũng nghiêm ngặt yêu cầu người khác. Nếu đối tác không nghiêm túc thực hiện hợp đồng thì họ sẽ nghiêm khắc truy cứu trách nhiệm, dứt khoát đòi bồi thường. Tiền đề trong quan hệ kinh doanh hoặc phát triển là cảm giác an toàn đối với nhau. Muốn tạo được cảm giác an toàn đó thì cả hai bên phải tuân thủ hợp đồng đã ký. Nhưng họ lại thường khéo léo biến bản hợp đồng sao cho có lợi cho mình dưới tiền đề không thay đổi hợp đồng. Vì đối với người Do Thái, vấn đề mấu chốt trong thương trường không phải là đạo đức hay không đạo đức, mà là hợp pháp hay không hợp pháp, tuân thủ hay không tuân thủ.



CÓ TIỀN KHÔNG KIẾM LÀ PHẠM TỘI



*Nhét tiền đầy túi không phải là
thập toàn thập mỹ, nhưng túi tiền trống rỗng
lại là tội lỗi không thể tha thứ được.*

Talmud



*Trong việc kiếm tiền, chỉ cần thấy lợi
là người Do Thái sẽ tìm mọi cách để
thực hiện. Vì tiền, theo đuổi tiền khiến
mục tiêu cuộc đời của người Do Thái
trở nên đơn giản, rõ ràng, họ cho rằng
kiếm tiền thì không có gì xấu, đến đổi
thương vụ nào cũng làm được, tiền nào
cũng kiếm được... Một cách nói khác
của người Do Thái là: tiền bán quan
tài cũng có thể kiếm được.*



● *Kiểm tiền đừng hỏi xuất xứ*

Trong hoạt động kinh doanh, người Do Thái luôn đối xử như nhau với bất kỳ đối tượng kinh doanh nào, không hề có chút thành kiến. Đối với họ, thành kiến sẽ phá hỏng việc kinh doanh kiếm tiền, đó là điều vô cùng ngu xuẩn.

Người Do Thái phiêu bạt khắp nơi trên thế giới, dù quốc tịch khác nhau, nhưng họ luôn coi nhau là đồng bào và giữa họ luôn giữ mối liên hệ mật thiết. Kinh nghiệm quý giá nhất trong quá trình kinh doanh của họ là không thành kiến trong buôn bán; muốn kiếm tiền thì phải phá bỏ thành kiến, giống như tiền thì không phân biệt sạch sẽ hay bẩn thỉu. Người Do Thái cũng không phân biệt đối tượng làm ăn. Chỉ cần kiếm được tiền, đạt được thỏa thuận, lấy được tiền trong tay đối phương là làm được. Trong quan niệm của họ, ngoài người Do Thái, tất cả đều được coi là người nước ngoài. Để kiếm tiền, dù là người nước nào cũng đều là đối tượng giao dịch của người Do Thái. Họ không bao giờ vì tín ngưỡng tôn giáo, màu da, tính chất xã hội của đối tác mà từ bỏ một cuộc làm ăn kiếm được tiền.

Một mặt, thương nhân Do Thái không bị trói buộc bởi chủ nghĩa cấm dục trong bối cảnh văn hóa. Về tổng thể, trong Do Thái giáo chưa bao giờ có yêu cầu về phương diện này. Đời sống Do Thái cũng chưa bao giờ phân hóa thành hai bộ phận là tôn giáo và thế tục. Trong thời gian lễ tôn giáo, người Do Thái có bài học khổ tu, nhưng sau khi bài

học hoàn tất thì sẽ là yến tiệc linh đình. Cho nên, lối sống như sư khổ hạnh không phải là lối sống điển hình của thương nhân Do Thái. Mặt khác, xét về việc **thương nhân Do Thái tập trung vào ngành tài chính và các ngành đầu tư thu hồi vốn nhanh**, thì họ vốn tập trung sức chú ý vào việc **"tiền đẻ ra tiền"** chứ không phải là **"tiết kiệm tiền"**. Những người vất vả để dành tiền thì không thể có khí chất mạo hiểm thường thấy ở thương nhân Do Thái.

Sự kết hợp hai phương diện đó khiến phương thức kinh doanh và lối sống của thương nhân Do Thái hình thành một sự đối chiếu rõ rệt. Về mặt nghiệp vụ, thương nhân Do Thái tính toán chi ly đến từng đồng xu, giá thành giảm được một đồng là giảm một đồng. Giá cao hơn một đồng là cao hơn một đồng. Trong cuộc sống, tính toán kiểu như mỗi ngày hút 10 điếu xì gà mỗi điếu 2 đô cũng không phải là hiện tượng hiếm thấy. Trên thế giới, có những người khi kiếm tiền luôn đặc biệt chú ý đến xuất xứ của tiền, tiền kiếm được từ bán ve chai, bán quan tài đều bị đại đa số người coi là tiền bẩn, tiền kiếm được từ những thứ to tát mới là tiền sạch. Còn với người Do Thái, họ không hề có thái độ phân biệt, đã là tiền thì tôi có thể kiếm được, cái tôi quan tâm là tiền chứ không phải là tính chất của tiền. Phân biệt tiền là một việc cực kỳ vô nghĩa, vừa lãng phí thời gian vừa trói buộc tư tưởng. Đó là một đặc điểm lớn của thương nhân Do Thái.

● *Tiền là tiền chứ không phải là thứ gì khác*

Người Do Thái nhiệt tình với việc kiếm tiền, đó là đặc điểm dân tộc do hoàn cảnh sinh tồn quyết định.

Nhưng họ lại giữ thái độ bình thản trước tiền. Sống nhờ vào tiền, đó là lối sống chất phác và tự nhiên của người Do Thái.

Một người vô thần đến gặp Rabbi.

“Xin chào Rabbi”, người vô thần chào.

“Chào ngài”, Rabbi đáp lễ.

Người vô thần đưa một đồng vàng cho Rabbi, ông lẳng lặng cầm lấy rồi đút vào túi.

“Rõ ràng là ngài muốn tôi giúp điều gì đó”, ông nói, “có lẽ vợ ông vô sinh, ông muốn tôi giúp đỡ bà ấy?”.

“Ồ không, tôi chưa kết hôn”, người kia đáp.

Rồi ông lại đưa cho Rabbi một đồng vàng. Rabbi lại lẳng lặng đút vào túi.

“Nhưng chắc chắn là ông có điều gì đó muốn hỏi tôi”, Rabbi nói, “hay là ông đã phạm tội, muốn Thượng đế tha thứ cho ông?”.

“Không thưa Rabbi, tôi chẳng phạm tội gì cả”, người đó đáp.

Và ông lại đưa cho Rabbi một đồng vàng. Rabbi lại lẳng lặng đút vào túi.

“Hay là ông kinh doanh không tốt, muốn tôi cầu nguyện giúp ông?”, Rabbi hỏi.

“Không thưa Rabbi, năm nay tôi trúng lớn”, người vô thần đáp.

Ông lại đưa cho Rabbi một đồng vàng.

“Vậy ông muốn tôi làm gì?”, Rabbi nghi hoặc hỏi.

“Chẳng làm gì cả, thật đấy”, người vô thần đáp, “tôi

chỉ muốn xem một người không làm gì cả, chỉ cầm tiền thì giữ được bao lâu thôi”.

“Tiền là tiền, chẳng là cái thì khác”, Rabbi đáp: “tôi cầm tiền giống như cầm một tờ giấy, một hòn đá vậy thôi”.

Thản nhiên trước tiền, thậm chí coi nó là một hòn đá, một tờ giấy, nên người Do Thái mới không coi nó như quý thần, cũng không phân biệt sạch bẩn. Đối với họ thì tiền là tiền, một vật rất bình thường. Do đó họ bình thản kiếm nó, và nếu có mất tiền thì họ cũng không đau khổ đến mức không muốn sống. Chính sự bình thản đó đã giúp họ vững tay chèo trên biển thương trường sóng to gió lớn.

● Không được bỏ lỡ bất kỳ cơ hội kiếm tiền nào

Con trai của chủ ngân hàng Laidelxi hỏi cha: “Kapitalverbrechen nghĩa là gì?”. Ông Laidelxi nói: “**Nếu tiền của con không mang lại cho con ít nhất 10% lợi tức thì con đã phạm tội với tiền vốn, đó gọi là Kapitalverbrechen**”. Kapitalverbrechen được tạo bởi hai từ Kapital (tiền vốn) và verbrechen (phạm tội), hai từ hợp lại có nghĩa là trọng tội. Tiền kiếm được mà không kiếm thì đó là hành vi phạm trọng tội với Thượng đế. Trên thế giới có lẽ chỉ có dân tộc Do Thái mới có quan niệm như vậy.

Ngay từ nhỏ, người Do Thái đã tiếp nhận quan niệm đúng đắn về tiền bạc. Họ kiếm tiền không phân sang hèn, cũng không có phương thức gì cả. Chỉ cần có cơ hội kiếm tiền là họ nắm chắc lấy. Biết nắm lấy cơ hội và dám nghĩ dám làm, điều đó quan hệ đến sự thành bại trong kinh doanh của người Do Thái. Một người Do Thái tên là

Weil đã làm một việc lớn khiến người ta khó hiểu và bất

ngờ. Anh bán công ty Shearson phải mất 20 năm vất vả mới gây dựng được cho công ty Vận chuyển nhanh Hoa Kỳ có nguồn vốn hùng hậu. Mặc dù Công ty Vận chuyển nhanh Hoa Kỳ là một công ty lớn, chuyên kinh doanh thẻ tín dụng, chi phiếu du lịch và ngân hàng, nhưng công ty Shearson của Weil có chiều hướng phát triển rất tốt; hơn nữa, Weil đến công ty Vận chuyển nhanh Hoa Kỳ không được công ty này coi trọng. Do đó, rất nhiều người cho rằng Weil thua lỗ, nhưng sau đó mới thán phục sự sáng suốt của anh. Bây giờ chức vụ của Weil trong công ty Vận chuyển nhanh chỉ đứng dưới chủ tịch hội đồng quản trị và tổng giám đốc, tổng số cổ phần của anh là 27 triệu đô la, thu nhập cá nhân hàng năm là 1,9 triệu đô la.

Đương nhiên, Weil cũng rất nỗ lực cho sự phát triển của Công ty Vận chuyển nhanh, nhờ nỗ lực của anh, Công ty Vận chuyển nhanh đã mua tổ chức ngân hàng ngoại quốc thuộc ngân hàng phát triển mậu dịch Nam Mỹ với giá 550 triệu đô la. Ngân hàng này kinh doanh ngoại hối, thị trường tiền tệ, mậu dịch kim hoàn, nghiệp vụ ngân hàng v.v... Do đó, cuộc làm ăn này thành công không chỉ là việc đáng tự hào của Weil, mà còn giúp Weil trở thành nhân vật quan trọng trong công ty Vận chuyển nhanh Hoa Kỳ.



HAI BÊN CÙNG CÓ LỢI



*Dù bủy hợp đồng cũng phải
đảm bảo hai bên cùng có lợi.*

Talmud



Thương nhân coi trọng sự hợp tác, vì vậy họ luôn muốn hai bên cùng có lợi, tức là trong một vụ làm ăn, hai bên đều thắng lợi. Họ tuân thủ nguyên tắc này và luôn khéo léo điều chỉnh để đạt được hiệu quả cao nhất.



● Có tiền cùng kiếm

Thương nhân Do Thái có những biểu hiện nổi bật trong việc hợp tác làm ăn. Họ biết lấy lòng mình đo lòng người, biết dùng lợi ích để thuyết phục đối phương. Thuật kiếm tiền của họ là không mong bên thắng bên bại, mà mong cả hai bên đều giành thắng lợi, tức là “một vụ làm ăn hai bên cùng thắng”. Người Do Thái tuân thủ nguyên tắc này và luôn biết khéo léo điều chỉnh để đạt hiệu quả cao nhất trong đàm phán.

Ngân hàng nổi tiếng nước Mỹ của anh em Lehman người Do Thái đã có lịch sử gần 150 năm, cuối thập niên 70 của thế kỷ 20, lợi nhuận một năm của nó lên đến 35 triệu đô la. Việc sáng lập công ty cũng đầy tính huyền thoại. Năm 1844, một người tên là Henry Lehman ở Wurzburg nước Đức di cư đến Mỹ, sau một thời gian sống ở miền nam, anh cùng hai người em trai di cư đến Mỹ sau đó – Emanuel và Meyer – định cư ở Alabama, đồng thời kinh doanh tạp hóa.

Alabama là một vùng trồng bông của Mỹ, trong tay nông dân chỉ có bông, cho nên anh em Lehman tích cực khích lệ nông dân dùng bông đổi lấy tạp hóa dùng hàng ngày. Làm như vậy tuy không phù hợp với nguyên tắc kinh doanh “tiền mặt hàng đầu” như thông lệ của thương nhân Do Thái, nhưng anh em Lehman tính toán rất kỹ lưỡng, họ cho rằng: Phương thức mua bán đổi

rất kỹ lưỡng, họ cho rằng: Phương thức mua bán đổi bông lấy hàng không những thu hút được những khách hàng tạm thời chưa có tiền mặt, mà còn có thể tăng doanh số bán ra. Đồng thời, dùng vật đổi vật sẽ giúp thao túng được giá giao dịch bông; kinh doanh tạp hóa tiêu dùng hàng ngày vốn cần nhập hàng vận chuyển, nay nhân xe không thuận đường chở bông đi tiêu thụ, tiết kiệm được rất nhiều chi phí vận chuyển. Phương thức kinh doanh này có thể nói là “một vụ làm ăn, hai bên cùng thắng”. Hai bên mua bán đều được lợi, sao lại không làm?

Không chỉ có anh em nhà Lehman, mà đa số thương nhân Do Thái đều áp dụng phương pháp kinh doanh “hai bên cùng thắng” này, từ đó giúp họ kinh doanh ngày càng phát đạt. Thuật kiếm tiền “một vụ làm ăn hai bên cùng thắng” này của người Do Thái phù hợp với nguyên tắc kinh doanh hiện đại.

(1) Xã hội hiện đại coi trọng cạnh tranh, khích lệ cạnh tranh, nhưng mục đích của cạnh tranh là để thúc đẩy lẫn nhau, cùng nhau tiến bộ, phát triển.

(2) Trong cạnh tranh thương trường ai cũng muốn thắng chứ không muốn bại. Nói rằng các công ty cạnh tranh trên thị trường là địch thủ của nhau là bởi trong cạnh tranh họ có những đặc điểm sau đây: một là tính bảo mật. Trong một giai đoạn nhất định, một trường hợp nhất định, các bên cạnh tranh đều có tính bảo mật nhất định. Hai là tính trinh thám. Các bên cạnh tranh hầu như đều thăm dò tình hình của nhau để lập sách lược chiến thắng đối phương. Ba là tính giành thắng lợi. Các bên

cạnh tranh đều muốn giành chiến thắng, đều muốn đạt được lợi nhuận nhất định, để sản phẩm của mình chiếm lĩnh thị trường. Đó là tính khác "địch". Nếu thị trường không chứa được toàn bộ các bên cạnh tranh, thì bất kỳ doanh nghiệp nào cũng đều muốn bảo vệ lấy mình và "tiêu diệt" đối phương. Cho dù thị trường dung chứa được toàn bộ các bên cạnh tranh thì họ cũng vẫn muốn lấy mạnh "địch" yếu.

(3) Mặc dù giữa các công ty cạnh tranh với nhau có vẻ như "địch thù" trên chiến trường, nhưng về bản chất thì lại không giống. Đó là vì: mục tiêu căn bản trong việc kinh doanh của công ty là cống hiến cho xã hội, sản phẩm của công ty là để thỏa mãn nhu cầu của xã hội, tiền công ty kiếm được cũng được nhà nước, công ty và người lao động sử dụng, thủ đoạn cạnh tranh giữa các công ty phải là chính đáng hợp pháp, theo ý nghĩa này, giữa các công ty hoàn toàn có thể giúp đỡ, ủng hộ và thấu hiểu lẫn nhau, nên là bạn của nhau.

(4) Cạnh tranh thị trường rất khốc liệt, sự cạnh tranh giữa các công ty cùng ngành nghề càng khốc liệt hơn. Đối thủ cạnh tranh trên thị trường vì vậy nên hữu nghị và độ lượng với nhau. Điều này giống như hai võ sĩ có võ đức rất cao tỷ thí với nhau, một mặt phải phân cao thấp thắng phụ, mặt khác lại phải học hỏi và quan tâm lẫn nhau, thắng không kiêu, bại không nản, học hỏi cùng nâng cao võ nghệ của nhau.

(5) Trong cạnh tranh thị trường, vì sự sinh tồn phát triển của mình, các đối thủ cạnh tranh nỗ lực cạnh tranh với nhau là hiện tượng chính đáng. Thế nhưng, trong cạnh tranh phải vận dụng biện pháp chính đáng, tức là, chỉ

có thể cạnh tranh quang minh chính đại thông qua chất lượng, giá cả, phương thức khuyến mãi chứ không được dùng các thủ đoạn không chính đáng.

(6) Trời cao mặc chim bay, biển rộng tùy cá lội. Thị trường rất rộng lớn, đa dạng, một ông chủ có đầu óc nhanh nhạy luôn biết cách tạo ra con đường riêng để đi đến thành công.

(7) Trong điều kiện xã hội hiện đại, tình hình thị trường luôn biến động, lúc này có lợi cho công ty A, lúc khác lại có lợi cho công ty B. Cho nên, doanh nhân cần có tầm nhìn xa trông rộng, không thể vì thắng bại nhất thời mà luận anh hùng, càng không thể vì thất lợi nhất thời mà trút giận lên đối thủ cạnh tranh. Thuyết kiếm tiền để mọi người cùng ăn một chiếc bánh của người Do Thái là rất trí tuệ.

Vậy thì thế nào mới là đối tác thích hợp? Đáp án của người Do Thái rất rõ ràng, họ muốn hợp tác với những người có tri thức uyên bác, thông minh giỏi giang và có thực lực hùng hậu. Tóm lại, hợp tác giống như tìm người yêu, mỗi người có tiêu chuẩn và nhu cầu khác nhau, không thể đánh đồng. Nhưng họ kiên trì một điều: người vô học, không có sở trường thì không thể hợp tác; người có thái độ nghi ngờ, không chân thành thì không hợp tác; người giỏi lươn lách, thấy gió bỏ chèo thì không thể sử dụng; người có tư tưởng cứng nhắc bảo thủ, không theo kịp thời đại và luôn làm theo ý mình thì không thể sử dụng. Đương nhiên, hợp tác với đối tác có thực lực có vẻ giống như tựa lưng vào cây lớn, nhưng công ty lớn thường ỷ mạnh hiếp yếu, dễ gây ra kết quả cá lớn nuốt cá bé. Thế nhưng, đã

là hợp tác thì cần thiết phải đảm bảo nhu cầu riêng của hai bên, bên có thực lực yếu không cần phải nuông chiều bên có thực lực mạnh; kết quả của sự nuông chiều sẽ rất tai hại, khi đối phương đã nắm được sở trường của bạn thì bạn sẽ bị loại ngay.

Người Do Thái chọn đối tác bằng lý trí và sự hợp tác của họ luôn thành công.



TU DUY LINH HOẠT



*Linh hoạt vận dụng những điều kiện có lợi
để phát huy hết tiềm năng của mình.*

Talmud



Những thương nhân Do Thái thành công có một điểm nổi bật chung là giỏi vận dụng những điều kiện có lợi để phát huy hết tiềm năng của mình. Họ còn tin rằng, chỉ cần bạn có tư duy linh hoạt thì chỗ nào cũng có những điều kiện có lợi để bạn sử dụng.

● *Vay một đô la*

Các thương nhân Do Thái luôn biết biến hóa một cách linh hoạt các quy tắc với tiền đề mà không cần thay đổi hình thức. Câu chuyện dưới đây chứa đựng trí tuệ này:

Một người Do Thái bước vào một ngân hàng ở New York, đến bộ phận cho vay và ngồi xuống.

“Xin hỏi tôi có thể giúp gì được ông ạ”, giám đốc bộ phận cho vay vừa hỏi vừa quan sát người đàn ông ăn mặc sang trọng.

“Tôi muốn vay tiền”, người đàn ông đáp.

“Tốt lắm, ông muốn vay bao nhiêu?”.

“1 đô la”.

“Gì cơ? chỉ vay 1 đô la thôi ư?”.

“Vâng, chỉ vay 1 đô la. Có được không?”.

“Được chứ, chỉ cần có bảo đảm thì nhiều hơn cũng được”.

“Tốt lắm, những thứ này có thể đảm bảo không?”, người Do Thái hỏi, rút ra một đồng cổ phiếu, công trái trong cặp, đặt lên bàn rồi nói: “Tổng cộng 500 nghìn đô la, đủ không?”.

“Đương nhiên, đương nhiên! Thế nhưng thật sự ông chỉ cần một đô la thôi ư?”.

“Vâng”, nói xong, người Do Thái nhận lấy 1 đô la.

“Lợi tức mỗi năm 6%. Chỉ cần ông trả 6% lợi tức thì 1 năm sau trả lại, chúng tôi sẽ hoàn trả lại ông số cổ phiếu này”.

“Cám ơn”.

Nói xong, người Do Thái chuẩn bị bước ra khỏi ngân hàng.

Giám đốc ngân hàng chứng kiến từ đầu, đứng một bên lặng lẽ quan sát, không thể hiểu nổi, một người có đến 500 nghìn đô la lại đi vay ngân hàng 1 đô la. Ông vội bước đến nói với người Do Thái: “Ồ, thưa ông...”.

“Có chuyện gì không?”.

“Quả thực tôi không hiểu, ông có 500 nghìn đô la, sao lại chỉ vay 1 đô la? Nếu ông muốn vay ba bốn trăm nghìn đô la thì chúng tôi cũng sẵn lòng...”.

“Ồ, chuyện là thế này, là trước khi đến ngân hàng của các vị, tôi đã hỏi mấy kho bạc, tiền thuê két sắt của họ đắt quá. Cho nên tôi mới đến ngân hàng của các vị để gửi số cổ phiếu này. Tiền thuê thật quá rẻ, một năm chỉ tốn 6 đô la thôi”.

Đây là một câu chuyện hài về người thông minh. Chỉ có những người thông minh mới nghĩ ra được, chứ người bình thường không thể nghĩ ra phương án gửi đồ tối ưu này.

Thông thường khi vay tiền, người ta luôn muốn thế chấp ở mức ít nhất có thể mà vay được nhiều nhất có thể. Còn để đảm bảo an toàn hoặc có lợi cho khoản vay, ngân hàng không bao giờ cho phép mức vay gần bằng với giá trị thực tế của vật thế chấp. Cho nên, thường chỉ có quy định về mức vay trần, chứ không cần quy định về mức vay sàn, bởi vì đó là vấn đề của người vay.

Tuy nhiên, chi tiết ngân hàng “ủy thác” cho người vay tự quản lý lại khiến người Do Thái nảy sinh “tư duy ngược”. Người đàn ông trong ví dụ trên đã lợi dụng việc ngân hàng không có quy định rõ ràng về mức vay sàn, để vay chỉ 1 đô la, từ đó giảm “phí bảo quản” xuống chỉ còn 6 đô la mỗi năm.

Thông qua phương thức này, ngân hàng chẳng có lợi gì từ khoản vay 1 đô la cả, mà chi phí bảo quản đáng lẽ được nhận từ lợi tức hoặc khấu trừ vật thế chấp lại chỉ có 6 đô la, thuần túy trở thành người phục vụ với trách nhiệm rất lớn.

Bản thân câu chuyện này đương nhiên chỉ là một chuyện cười, nhưng cách tính toán kỹ lưỡng chi phí bảo quản gửi của người Do Thái có 500 nghìn đô la thì đã chứng tỏ được lối “tư duy ngược” hết sức thông minh của họ.



LÁCH LUẬT



*Chúng ta hành sự làm người
là dựa vào niềm tin tín niệm, chứ không phải
dựa vào điều mắt thấy.*

Talmud



Đối với người Do Thái luôn xem việc nghiên cứu pháp luật là nghĩa vụ cuộc đời hoặc nghề tổ truyền, thì bất kỳ pháp luật nào cũng có khe hở (nếu không thì trong "Talmud" cũng sẽ không có nhiều vụ án "nghị mà không quyết" đến như thế), hơn nữa có nhiều quy định pháp luật có khe hở còn lớn hơn cả công tòa án.



● *Tạo khe hở, làm những việc mà “pháp luật không cấm”*

Theo logic thì tôn trọng pháp luật nghĩa là phải tôn trọng mọi thứ mà pháp luật quy định. Từ nội dung đến phương pháp, trình tự, khe hở cũng không ngoại lệ. Bởi vì một là bản thân khe hở đã là bộ phận không thể tách rời trong điều luật; hai là bản thân một người luôn nghĩ đến việc lách luật cũng vẫn tôn trọng pháp luật, việc làm của anh ta vẫn là việc mà “pháp luật không cấm”. Người thật sự không tôn trọng pháp luật thì cũng không thừa nhận cả tính tất yếu của việc lập pháp, thường dẫn đến việc phá lưới thoát ra khỏi pháp luật.

Thế nhưng, mặc dù theo yêu cầu pháp chế “mọi người bình đẳng trước pháp luật”, mọi người cũng phải bình đẳng trước việc lách luật, nhưng do lách luật cũng cần đến tâm trí và cơ trí độc đáo (tức có suy nghĩ khác với người lập pháp, hoặc có thể tìm ra được bí ẩn của nó mức độ cao hơn), cho nên khe hở thường chỉ tồn tại với người thông minh. Phần lớn mọi người chỉ biết vò đầu bứt tai trước các điều khoản pháp luật “không khe hở, vách sắt thành đồng”.

Đối với người Do Thái luôn xem việc nghiên cứu pháp luật là nghĩa vụ cuộc đời hoặc nghề tổ truyền, thì bất kỳ pháp luật nào cũng có kẽ hở (nếu không thì trong “Talmud” cũng sẽ không có nhiều vụ án “nghị mà không quyết” đến như thế), hơn nữa có nhiều quy định pháp

luật có khe hở còn lớn hơn cả cổng tòa án. Chỉ cần có phương pháp đúng đắn, chân tay sạch sẽ, là có thể đi lại tự do. Nhất là đối với những pháp luật do những người kỳ thị, bức hại hoặc không hữu hảo với người Do Thái, thì họ càng có thể thẳng thắn đối phó với nó bằng thái độ khinh thường.

Thế nhưng, xét từ thói quen đã được nuôi dưỡng của người Do Thái, phá lưới thoát ra không bằng đường hoàng lách khe hở. Thần không biết quỷ không hay, vừa không khiến người ta chú ý, vừa không phải bận tâm, còn có thể làm cho khe hở trường tồn để người đời sau đi vào.

● *Khéo dùng quy tắc pháp luật để đầu cơ buôn bán ngoại hối*

Khéo dùng quy tắc pháp luật để kiếm tiền là tuyệt chiêu trong buôn bán ngoại hối của người Do Thái. Người Do Thái vốn là "dân giao kèo", nhưng dưới tiền đề tuân thủ giao kèo, họ biết dùng trí tuệ và mưu lược của mình để kiếm tiền một cách khéo léo.

Ngày 16 tháng 8 năm 1971, Tổng thống Mỹ Nixon tuyên bố bảo hộ đồng đô la. Các nhà tài chính và thương nhân Do Thái ý thức ngay được rằng hành động này của chính phủ Mỹ là nhắm vào Nhật Bản, một đất nước xuất siêu khổng lồ sang Mỹ. Từ thông tin nắm được, người Do Thái được biết Mỹ và Nhật Bản đã nhiều lần đàm phán với nhau về vấn đề này. Mọi động thái cho thấy đồng yên đang lên giá. Điều đáng kinh ngạc hơn là kết luận này được rút ra không phải ngay sau khi tổng thống Nixon tuyên bố mà là từ nửa năm trước.

Rất nhiều nhà tài chính và thương nhân Do Thái qua phân tích kết luận chính xác, đã thực hiện một hoạt động "bán" tiền trên quy mô lớn trong khi người ta chưa nhận biết được và đã bán rất nhiều đô la sang Nhật Bản. Theo báo cáo điều tra của Bộ tài chính Nhật Bản, tháng 8 năm 1970, mức dự trữ ngoại tệ của Nhật Bản chỉ là 3,5 tỷ đô la, còn từ tháng 10 năm 1970, dự trữ ngoại tệ đã tăng lên với tốc độ 200 triệu đô la mỗi tháng. Điều này có liên quan với sự phát triển xuất khẩu mậu dịch của Nhật Bản, khi đó việc kinh doanh máy thu thanh ống tinh thể, tivi màu và xe hơi của Nhật Bản rất phát đạt. Nhưng người Do Thái Mỹ đã bắt đầu "bán" dần đô la cho Nhật Bản. Đến tháng 2 năm 1971, lượng dự trữ ngoại tệ của Nhật Bản đã tăng với biên độ lớn, ban đầu là mỗi tháng tăng 300 triệu đô la, đến tháng 5 đã tăng lên đến 1,5 tỷ đô la. Khi đó chính phủ Nhật còn chưa nhìn ra vấn đề, giới truyền thông còn tuyên truyền là việc tăng nhanh dự trữ ngoại tệ của Nhật Bản là "kết quả của sự cần lao tiết kiệm của người Nhật", hầu như các tầng lớp người Nhật vẫn chưa phát hiện ra hiện tượng bất thường này là kết quả của việc người Do Thái Mỹ "bán" tiền sang Nhật.

Trước và sau tháng 8 năm 1971 khi tổng thống Nixon tuyên bố, hoạt động bán tiền của người Do Thái đã trở nên ồ ạt; chỉ trong vòng tháng 8, dự trữ ngoại tệ của Nhật Bản đã tăng lên 4,6 tỷ đô la, mà trong 25 năm sau chiến tranh tổng mức dự trữ chỉ là 3,5 tỷ đô la.

Hạ tuần tháng 8 năm 1971, tức là 10 ngày sau tuyên bố của tổng thống Nixon, chính phủ Nhật Bản mới phát hiện ra nguyên nhân dự trữ ngoại tệ tăng phi mã. Mặc dù

lập tức có biện pháp ứng phó, nhưng mọi thứ đã muộn. Sự việc người Do Thái Mỹ dự liệu đã xảy ra: đồng yên tăng giá với biên độ lớn. Khi đó dự trữ ngoại tệ của Nhật Bản đã lên đến 12,9 tỷ đô la. Sau đó giới tài chính Nhật Bản tính toán thì trong khoảng thời gian đó người Do Thái Mỹ cứ bỏ ra 1 đô la sẽ mua được 360 yên (tỷ giá khi đó); sau khi đồng yên tăng giá, 1 đô la Mỹ chỉ mua được 308 yên. Có nghĩa là, người Nhật mua 1 đô la từ tay người Do Thái Mỹ sẽ bị lỗ 52 yên, còn người Do Thái Mỹ thì kiếm được 52 yên. Trong mấy tháng “bán” tiền này, Nhật Bản lỗ hơn 600 tỷ yên (tương đương với hơn 2 tỷ đô la), còn người Do Thái Mỹ thì kiếm được hơn 2 tỷ đô la.

Nhật Bản có chế độ quản lý ngoại hối nghiêm ngặt, người Do Thái Mỹ muốn thực hiện hoạt động đầu cơ dựa vào thị trường ngoại hối là điều gần như không thể, nhưng Nhật Bản lỗ lớn là chuyện có thật. Ngoài ra, hoạt động lớn khác thường đó của người Do Thái Mỹ tại sao lại không bị người Nhật phát giác? Và người Do Thái đã giành thắng lợi như thế nào? Điều này đề cập đến sự thông minh của người Do Thái vốn được coi là “dân tộc tuân thủ pháp luật” trong việc lách luật, lợi dụng lại pháp luật theo hình thức của pháp luật.

Đối với người Nhật Bản, chế độ trả trước ngoại tệ là rất nghiêm ngặt, nhưng người Do Thái lại thấy được lỗ hổng lớn trong đó. Chế độ trả trước ngoại tệ được chính phủ Nhật ban hành trong thời kỳ đặc biệt cần ngoại tệ. Theo điều luật này, đối với các doanh nghiệp đã ký hợp đồng xuất khẩu, chính phủ sẽ thanh toán trước bằng ngoại tệ để khích lệ; đồng thời, điều luật này còn quy định cho phép hủy bỏ hợp đồng. Người Do Thái đã lợi

dụng điều luật trả trước ngoại tệ và hủy bỏ hợp đồng, dùng hàng bán đô la vào thị trường ngoại hối Nhật Bản vốn bị phong tỏa.

Phương pháp mà người Do Thái Mỹ áp dụng thực ra rất đơn giản, trước tiên họ ký hợp đồng mua bán với nhà xuất khẩu Nhật, lợi dụng đầy đủ quy định trả trước ngoại tệ, quy đổi đồng đô la thành đồng yên trả cho thương nhân Nhật, khi đó người Do Thái vẫn chưa kiếm được tiền. Sau đó chờ đợi thời cơ, chờ đợi đồng yên tăng giá rồi buộc thương nhân Nhật quy đổi đồng yên thành đồng đô la trả lại cho họ bằng phương thức hủy bỏ hợp đồng. Sau hai lần quy đổi, lợi dụng chênh lệch do đồng yên tăng giá và kiếm được rất nhiều tiền.

Từ câu chuyện “người Nhật lỗ lớn” này, không khó nhận thấy rằng suy nghĩ kinh doanh thành công của người Do Thái là ở chỗ “lợi dụng trở lại” luật pháp của Nhật Bản, biến các quy định cho phép trả trước ngoại tệ và hủy bỏ hợp đồng nhằm thúc đẩy mậu dịch thành căn cứ để trả trước và hủy hợp đồng để thực hiện một cuộc làm ăn ảo. Như thế, chính phủ Nhật chỉ có thể trợn mắt nhìn người Do Thái kiếm được lợi nhuận về chủ quan họ tuyệt đối không cho rằng hợp lý một cách tuyệt đối hợp pháp về hình thức khách quan do bị giới hạn bởi pháp luật của mình.

● Thuật kiếm tiền “che trời qua biển”

Thương nhân Do Thái quả thực là những người thông minh hơn người, những điều luật tưởng chừng không có kẽ hở đối với họ lại vẫn có rất nhiều lỗ hổng.

40
Joni là thương nhân Do Thái quốc tịch Mỹ, ông đã lăn lộn trên thương trường suốt 30 năm, rất am tường các mảnh lối trốn thuế và lậu thuế trong kinh doanh, đặc biệt hiểu rõ các quy định của hải quan Mỹ. Có một dạo, nếu muốn nhập khẩu găng tay da nữ của Pháp thì phải nộp thuế nhập khẩu rất cao, do đó loại găng tay này vẫn có giá rất đắt mặc dù là ở một đất nước có mức tiêu dùng cao như nước Mỹ. Để kiếm được nhiều tiền, Joni đã sang Pháp, mua 10 nghìn đôi găng tay da cừu nữ cao cấp. Làm thế nào để chuyển số găng tay này về Mỹ mà vẫn tránh được thuế cao? Joni suy nghĩ suốt mấy ngày và cuối cùng tìm ra một sách lược hay. Trước tiên ông xé lẻ số găng tay này, đóng 10 nghìn chiếc găng tay trái thành một thùng lớn gửi sang Mỹ và cất trữ 10 nghìn chiếc găng tay phải còn lại.

Tháng 9 năm 1995, trong sảnh lấy hàng của hải quan Mỹ thùng hàng chất đống, người qua kẻ lại, ở góc tường có một thùng hàng bằng gỗ, không có ai đến hỏi. Đó là một thùng hàng từ Pháp gửi đến, bề ngoài rất bình thường, không khác gì các thùng hàng khác, nhưng điều lạ là, thùng hàng này đã quá thời hạn lấy hàng mà vẫn chưa thấy chủ hàng đến nhận. Theo quy định của hải quan Mỹ, hàng quá thời hạn nhận thì hải quan có quyền coi như hàng vô chủ và đem bán đấu giá.

Một hôm, các nhân viên hải quan mở thùng hàng ra và thấy bên trong toàn là găng tay da nữ được nhập từ Pháp của Joni. Nhân viên hải quan rất kinh ngạc bởi lô găng tay này không những làm bằng chất liệu cao cấp, được may rất khéo, mà kiểu dáng cũng rất độc đáo, màu sắc đa dạng. Tổng cộng có 10 nghìn chiếc. Khi đó găng

tay da cừu cao cấp như vậy ở Mỹ rất đắt. Tại sao lại không có người đến nhận? Điều các nhân viên hải quan thấy khó hiểu hơn là 10 nghìn chiếc găng tay này toàn là tay trái. Do đó, theo thông lệ, họ đem bán đấu giá 10 nghìn chiếc găng tay trái này và Joni mua lại toàn bộ với giá rẻ sau khi.

10 nghìn chiếc găng tay trái được đem đi bán đấu giá, hải quan nhận thấy bên trong chắc chắn có ẩn tình. Do đó, phía cảnh sát hải quan bí mật hạ lệnh từ bây giờ phải đề cao cảnh giác, có thể có một lô găng tay phải được vận chuyển vào cảng, ngoài ra nếu phát hiện găng tay một bên hoặc các trường hợp khả nghi thì phải báo cáo ngay. Lần này quyết không để nhà nhập khẩu giao hoạt lọt lưới.

Sau khi phía cảnh sát hạ mật lệnh, tại các cảng khẩu, hải quan lập tổ chuyên môn phụ trách vụ án này, suốt 24 giờ luôn có người chuyên trách trực ban, kiểm tra nghiêm ngặt từng lô hàng để phòng lọt lưới. Một tháng trôi qua, mặc dù trong thời gian đó hải quan đã gặp nhiều lô hàng có chứa găng tay và đều mở thùng kiểm tra, nhưng kết quả lại khiến hải quan thất vọng. Bởi vì những chiếc găng tay này đều thành đôi, chẳng có bất kỳ liên hệ nào với 10 nghìn chiếc găng tay trái kia. Do chưa phát hiện được hiện tượng khả nghi, cũng không thấy người thắng lợi trong cuộc đấu giá lộ diện, nên các nhân viên hải quan bắt đầu hoài nghi mật lệnh của cấp trên và cũng cảm thấy chán ngát các thủ tục kiểm tra phiền toái. Trong khi đó, nhà nhập khẩu Joni của lô găng tay đó lại bắt đầu hành động.

Sau khi gửi đi lô hàng đầu tiên, Joni đã dự liệu nhất định sẽ gây sự chú ý của phía cảnh sát hải quan, nên ông

cố ý trì hoãn gửi lô hàng thứ hai, khiến thời gian gửi hai lô hàng cách nhau hơn 1 tháng, nhằm giảm sự chú ý của cảnh sát hải quan. Để lô hàng thứ hai qua cửa hải quan trót lọt, Joni áp dụng cách gửi qua bưu điện khác với lô hàng trước, thay đổi cách đóng gói. Ông đóng gói cứ hai chiếc vào một hộp theo kích cỡ, màu sắc, kiểu dáng. Những chiếc hộp này toàn là hộp nguyên. Hộp hình chữ nhật, bên trong dùng giấy kính bọc găng tay, bề ngoài hộp được thiết kế rất đẹp, bên trên còn ghi rõ nhà sản xuất, đăng ký thương hiệu, mã số thuế, ngày xuất xưởng, hướng dẫn sử dụng v.v..., trông có vẻ hoàn toàn đáp ứng được yêu cầu tiêu thụ sản phẩm. Joni đã dùng cả thảy 5000 chiếc hộp để đựng 10 nghìn chiếc găng tay phải rồi gửi về Mỹ.

Trong khi đó, Joni tính rằng hàng đến nơi đúng vào dịp tốt để bán găng tay, để nhanh chóng bán được hàng, tăng tốc chu chuyển vốn, ông đàm phán trước với mấy nhà bán sỉ, cửa hàng bán lẻ để 10 nghìn đôi găng tay đồng loạt được tung ra thị trường. Cho nên, chỉ đợi hàng đến nơi là coi như thành công.

Sự việc quả nhiên phát triển đúng như vậy, lô hàng thứ hai qua hải quan trót lọt. Nhân viên hải quan thấy mỗi chiếc hộp có hai chiếc găng tay, chắc chắn là một đôi, lại thêm lô hàng được đóng gói rất đẹp, tất cả thủ tục đều hoàn hảo, nên rất thuận lợi. Joni đặc ý nhận hàng, chỉ phải trả thuế hải quan cho 5000 đôi găng tay, cộng với một ít tiền mua đấu giá lô hàng thứ nhất và có được toàn bộ lô hàng 10 nghìn đôi găng tay.

Trung tuần tháng 10, một lô găng tay da cừu cao cấp kiểu Pháp xuất hiện trên thị trường Mỹ, mặc dù giá

cả không rẻ, nhưng do may vá khéo léo, kiểu dáng mới mẻ, đúng kích cỡ, nên được phái nữ rất ưa chuộng, cộng thêm thời tiết thích hợp, đúng vào mùa tốt nhất để bán chạy, nên 10 nghìn đôi găng tay này nhanh chóng được bán sạch.



DÁM GÁNH CHỊU RỦI RO



Nếu đáng thì sẽ mạo hiểm.

Talmud



Từ xưa tới nay, lợi ích và rủi ro luôn đi đôi với nhau. thương nhân Do Thái cho rằng, nếu đáng thì sẽ mạo hiểm. Nhất là khi cơ hội làm giàu đến, chỉ có dám chịu rủi ro mới trở nên giàu có.



● Khi có cơ hội thì đừng sợ mạo hiểm

Điều then chốt giúp thương nhân Do Thái giành được thắng lợi là họ biết ra quyết sách đúng đắn và kịp thời. Đồng thời, họ luôn mang theo bên mình những nguyên tắc vô cùng quan trọng trong kinh doanh như sau:

Một là biết mình biết người, biết nhận định tình hình, kịp thời nắm bắt xu hướng thị trường, nhu cầu người tiêu dùng; phán đoán chính xác đối thủ cạnh tranh, biết lượng sức mà hành động, ra tay trước đối thủ, giành lấy thị trường.

Hai là hạn chế sở đoản, xuất kỳ bất ý. Phát huy hết sở trường của mình, đồng thời chú ý đến ưu thế của mình. Phải lạ về tốc độ thời gian, lạ về thiết kế sản phẩm, phải lạ về kinh doanh tiêu thụ, làm cho đối thủ cạnh tranh khó dự liệu hoặc khó bắt chước, từ đó nhanh chóng thu hồi vốn và đạt được mục tiêu ban đầu.

Ba là thấy cơ hội phải hành động ngay, biết thao túng thị trường. Về cách làm cụ thể thì hoặc là dùng lợi nhỏ để cám dỗ đối thủ, hoặc từ bỏ lợi ích trước mắt để đối thủ cạnh tranh hiểu lầm, từ đó làm cho mình có lợi.

VĐ) Nghề cho vay được người Do Thái phát triển đầu tiên, mặc dù cho vay là nghề có rủi ro rất cao. Một người Do Thái ở Thượng Hải tên là Haroon là điển hình trong việc kiếm nhiều tiền nhờ đầu cơ mạo hiểm.

Sau khi tị nạn đến Trung Quốc, Hardoon vào làm việc cho hiệu buôn của Sassoon, một người Do Thái. Khi trên tay có chút vốn, ông bắt đầu cho vay nặng lãi. Không lâu sau, Hardoon đã có một khoản tiền kha khá giúp ông có thể bước vào ngành địa ốc. Năm 1883, cuộc chiến tranh Trung - Pháp nổ ra toàn diện, trong nước đại loạn, dân ngoại kiều ở tô giới Thượng Hải, đặc biệt là ở tô giới Pháp rất hoảng loạn, nườm nượp trốn ra nước ngoài, giá đất ở Thượng Hải xuống dốc không phanh. Khi đó, Hardoon đã là chủ quản bộ phận địa ốc của hiệu buôn Sassoon, ông kiến nghị với ông chủ mua rất nhiều mặt bằng, xây dựng nhiều nhà cửa. Hardoon nói rằng, tình hình căng thẳng sẽ không kéo dài lâu, bộ mặt Thượng Hải sẽ nhanh chóng trở lại phồn vinh, mua đất vào khi giá đất xuống thấp sau này sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Ông chủ nghe theo kế hoạch của Hardoon. Không lâu sau, xu hướng chính trị quả giống như Hardoon dự liệu, chiến tranh Trung Pháp kết thúc, thuộc địa Pháp từng bước nhập vào lãnh thổ Trung Quốc, điều này không những làm cho người đã rời khỏi tô giới trở lại, mà còn có nhiều người ở các tỉnh miền nam cũng di cư đến Thượng Hải, đi vào tô giới. Giá bất động sản tăng vùn vụt và luôn không giảm xuống. Hiệu buôn Sassoon lãi được hơn 5 triệu lạng bạc, riêng Hardoon cũng nhanh chóng trở thành triệu phú.

Trên thương trường, có thể nói người Do Thái là thủy tổ của đầu tư rủi ro, họ vừa dám kiếm nhiều tiền, vừa dám gánh chịu rủi ro lớn. Trong mắt họ, rủi ro và lợi lớn tỷ lệ thuận với nhau, chỉ có dám chịu rủi ro mới kiếm được nhiều tiền. Gánh chịu rủi ro kiếm nhiều tiền là một trong

những điều pháp kinh doanh kiếm tiền của người Do Thái. Thời đại tiến bộ khiến quan niệm về rủi ro của người Do Thái ngày càng rõ nét. Hiện nay, mọi nhà quản trị doanh nghiệp hiện đại đều đối mặt với vấn đề dự báo trước, mỗi sản phẩm mới ra đời đều là một sự lựa chọn giữa rủi ro và cơ hội. Muốn sản xuất thì phải mạo hiểm, không mạo hiểm thì khó nắm bắt được cơ hội. Thế nhưng, gánh chịu rủi ro không phải là mù quáng làm càn, đằng sau hành động quả cảm, phải có kế hoạch rõ ràng, tỉ mỉ. Chỉ có trí dũng song toàn, biết tính toán, hành động vì lợi thì mới giành được lợi ích lớn nhất.



GIÀU CÓ NHỜ KIẾM TIỀN CHỨ KHÔNG PHẢI ĐỂ DÀNH



*Chỉ để dành tiền thôi thì không thể giàu có,
phải kiếm tiền mới trở thành người giàu có.*

Talmud



*Để dành tiền thì không thể giàu có,
phải kiếm tiền mới thành người giàu
có, đó là đạo lý mà ai cũng biết. Nói
như vậy không có nghĩa để dành tiền
là sai lầm! Người Do Thái cho rằng
nếu chỉ bo bo để dành tiền thì khi tiêu
tiền sẽ rất bủn xỉn, điều đó khiến bạn
có tư tưởng nghèo nàn, và không bao
giờ có cơ hội làm giàu.*



● Tiền để dành không thể sinh sôi

Thương mại là quá trình tiền không ngừng tăng giá trị, cho nên có thể làm cho tiền không ngừng nhiều lên, cần để tiền trên toàn thế giới cho bạn dùng. Nguyên tắc kinh doanh của người Do Thái là: không có thì mượn, khi bạn có tiền thì trả lại, không dám mượn thì sẽ không bao giờ phát tài được. Để dành tiền chỉ có thể khiến người ta ngày càng trở nên nghèo khó, bởi vì ngay cả tư duy của người đó cũng đã nghèo rồi. Kiếm tiền sẽ làm cho người ta trở nên giàu có, bởi vì đó là tư duy của một người giàu có.

Tư duy và cảm nhận của một người quyết định tương lai của người đó có giàu có hay không. Tư duy giàu có tạo ra của cải, thể hiện sự khẳng khái và phóng khoáng; còn tư duy nghèo nàn sẽ tạo ra sự nghèo nàn thật sự. Người ta mà quá nghèo thì suốt ngày chỉ chạy vạy để sinh tồn, không có thời gian để nghĩ đến bất kỳ việc gì khác, đầu óc anh ta không có khát vọng làm giàu, cũng mất đi điều kiện để làm giàu.

Cụ phú người Do Thái Bill Sarnoff hồi nhỏ sống trong khu nhà ổ chuột ở New York. Ông có 6 anh chị em, cả nhà sống nhờ vào thu nhập ít ỏi của người cha là một viên chức nhỏ, nên cuộc sống rất căng thẳng, họ chỉ biết tiết kiệm tiền nên mới sống qua ngày được. Năm 15 tuổi, người cha gọi Sarnoff đến và bảo: "Bill, con đã lớn rồi, phải tự nuôi sống mình". Bill gật đầu, người cha nói tiếp: "Cha dành

dụm cả đời cũng không để lại cho các con được cái gì, cha muốn con mạnh dạn kinh doanh, như thế chúng ta mới có hy vọng thay đổi số phận nghèo hèn, đó cũng là truyền thống của người Do Thái chúng ta". Bill nghe theo lời dặn của cha và làm kinh doanh. Ba năm sau đã thay đổi tình hình nghèo khó của gia đình. Năm năm sau, cả nhà họ đã chuyển đến nội thành và 7 năm sau thì họ đã mua được một ngôi nhà ở trung tâm New York.

Người Do Thái luôn theo đuổi sự nghiệp kinh doanh, bởi vì họ biết có kinh doanh mới kiếm được nhiều lợi nhuận, mới triệt để thay đổi phổ phận nghèo khó của mình. Kiếm tiền là một tư duy trí tuệ, muốn trở thành một người giàu có thì không những phải có tư duy trí tuệ, mà còn phải dám hành động. Chỉ có như vậy mới bước vào hàng ngũ những người giàu.

Đối với một thương nhân, biết tính toán để kiếm tiền nhưng cũng phải biết tiêu tiền. Như thế mới thể hiện được sự tự tin, ung dung của thương nhân, và xứng đáng là một thương nhân đúng nghĩa. George Bernard Shaw viết trong tác phẩm "Thiếu tá Barbara": **"Tội lớn nhất và tội tệ nhất là nghèo khó"**. Cửa cải là giấy thông hành bước vào xã hội, còn nghèo khó là khởi nguồn của tội ác. Cuộc sống giàu có không chỉ là một hoài bão, mà còn là một nghĩa vụ của đời người. Có cửa cải bạn mới được người khác tôn trọng, địa vị của bạn mới được thể hiện, nếu không sẽ không được mọi người thừa nhận.

Vở kịch "Người lái buôn thành Venice" của Shakespeare cho thấy tầm quan trọng của tiền bạc đối với cuộc sống. Antonio là thương nhân phá sản, anh vay nặng lãi từ thương nhân Shylock, nhưng không may là chiếc thuyền



buôn của anh gặp bão tố nên toàn bộ hàng hóa đều bị chìm xuống biển. Theo giao kèo giữa họ, nếu Antonia không trả nợ đúng hạn thì sẽ bị cắt một pound thịt trên người để bồi thường. May mà vị hôn thê của anh là Portia khéo giả trang thành luật sư dùng điều kiện cắt thịt không được nhỏ một giọt máu mới chế phục được Shylock. Antonio vì sự sinh tồn và phát triển của mình, nên khi không có tiền, đã chấp nhận điều kiện hà khắc là nếu trong ba tháng không trả được nợ thì sẽ bị cắt 1 pound thịt để bồi thường. Điều này cho thấy, khi người ta nghèo khó thì sẽ giống như người rơi xuống nước, dù bạn đưa cho anh ta một lưỡi dao anh ta cũng nắm lấy mà không hề do dự. May mà hợp đồng này có sơ hở, nên Antonio mới bảo toàn được tính mạng; nếu không một pound thịt bị cắt đi không những khiến anh khó bảo toàn được tính mạng mà vị hôn thê yêu quý cũng sẽ đau khổ đến nhường nào, mà căn nguyên mọi tội họa đều chỉ là ở 3000 đô la. Ba ngàn đô la đó đã quyết định sinh mệnh quý giá của một con người và hạnh phúc của cả một gia đình. Có thể thấy được uy lực to lớn của tiền bạc trong xã hội này.

Dù là thời cổ đại hay hiện đại, thì tiền bạc luôn đóng một vai trò không thể xem nhẹ. Nếu không có tiền thì rất ít người coi trọng bạn, bạn cũng ở vào thế bị cô lập, ở vào địa vị kẻ yếu của xã hội. Người Do Thái có câu: "Thân thích giàu là thân thích gần, thân thích nghèo là thân thích xa". Lịch sử của người Do Thái luôn nghiệm chứng sự thực này. Khi không có tiền, họ ở vào tầng lớp đáy xã hội, người ta khinh thường họ, bảo họ là "quỷ Do Thái", đi đến đâu họ cũng bị làm nhục và áp bức. Nhưng khi có

tiền, thì họ lại được ngồi ngang hàng với quý tộc, khiến người ta hâm mộ và ghen ghét. Cuối cùng người Do Thái nhận thức được rằng: trong xã hội, người không có tiền chắc chắn là người đáng thương hại. Còn muốn được tôn kính thì phải có tiền. Và với tư tưởng ấy, họ tìm mọi cách để kiếm ra tiền. Đồng thời nghiệm ra rằng: để dành tiền thì không thể trở thành người giàu có được.

● *Gửi tiết kiệm không bằng đầu tư*

Để dành tiền sẽ không thể trở thành người giàu có, cho nên người Do Thái không bao giờ gửi tiền vào ngân hàng. Họ cho rằng gửi tiền vào ngân hàng thì lãi hàng năm cũng không quá 10%; còn đầu tư tiền vào các dự án có tiềm năng, nếu quan sát phân tích tình hình thị trường chính xác, thì mỗi lần chu chuyển lợi nhuận sẽ không dưới 30%, một năm chu chuyển bốn lần sẽ đạt lợi nhuận 100%. Từ giữa thế kỷ XVIII trở về trước, người Do Thái thích nghề cho vay, tức là cho vay tiền của mình và lấy lãi cao. Đến thế kỷ 19 trở đi, người Do Thái dùng tiền để đầu tư hoặc buôn bán có lợi nhuận cao chứ không chịu gửi tiền vào ngân hàng. Không gửi tiết kiệm cũng chính là trí tuệ kinh doanh của người Do Thái.

“Không gửi tiết kiệm” là một môn khoa học về quản lý vốn. “Có tiền không để nhàn nửa năm” như một câu “kinh” trong kinh doanh có tính triết lý rất cao: kinh doanh phải sử dụng vốn hợp lý, tìm mọi cách để tăng chu chuyển vốn, giảm thiểu chi lợi tức, tăng cường lợi nhuận đơn vị và lợi nhuận tổng của hàng hóa. Đối với người Do Thái, thước đo một con người có trí tuệ kinh doanh hay không là phải

xem người đó có biết tăng doanh thu dựa vào số vốn hữu hạn không ngừng chu chuyển hay không.

Pulitzer, một người Do Thái, sinh ra ở Hungary, năm 17 tuổi sang Mỹ mưu sinh. Ban đầu, anh phục vụ trong quân đội Mỹ, sau khi giải ngũ thì bắt đầu con đường lập nghiệp. Sau một thời gian quan sát và suy nghĩ, anh quyết định bắt tay vào nghề làm báo. Đối với một người không có một đồng vốn và kinh nghiệm như anh, thì muốn kiếm tiền bằng nghề báo rõ ràng là điên rồ, nhưng Pulitzer vẫn kiên định đi theo mục tiêu đã chọn.

Để có vốn, anh đi làm thuê để có kinh nghiệm thực tiễn, anh đến một tòa báo ở Saint Louis xin ông chủ tòa báo cho làm phóng viên. Ban đầu ông chủ không thêm để ý và từ chối lời thỉnh cầu của anh. Nhưng Pulitzer liên tục tự giới thiệu và thỉnh cầu nên ông chủ miễn cưỡng nhận anh làm phóng viên, nhưng có một điều kiện là thử việc trong một năm với nửa mức lương chính thức, sau đó mới quyết định có nhận hay không.

Để thực hiện mục tiêu của mình, Pulitzer nhẫn nại chịu đựng sự bóc lột của ông chủ và dồn toàn tâm toàn ý vào công việc. Anh năng đi phỏng vấn, chịu khó học tập và tìm hiểu các khâu công việc trong tòa báo, tới đến không ngừng học viết và học hỏi tri thức pháp luật. Những bài báo anh viết không những sinh động, chân thực, mà còn rất hợp pháp, không gây bàn tán và công kích trong xã hội, thu hút được rất nhiều độc giả. Trước lợi nhuận to lớn mà Pulitzer mang lại, ông chủ vui vẻ nhận anh vào làm chính thức, đến năm sau mới thăng cho anh làm biên tập. Sau mấy năm làm thuê, Pulitzer đã hiểu rõ về việc kinh doanh báo chí. Thế là anh dùng số tiền tích lũy

được mua một tòa báo sắp đóng cửa, lập ra tòa báo riêng của mình.

Sau khi Pulitzer tự lập tòa báo, vốn thiếu nghiêm trọng, nhưng anh nhanh chóng vượt qua được khó khăn. Cuối thế kỷ XIX, nền kinh tế Mỹ bắt đầu phát triển nhanh chóng, thương nghiệp bắt đầu hưng thịnh phát đạt, rất nhiều doanh nghiệp bỏ nhiều tiền để quảng cáo nhằm tăng cường cạnh tranh. Nhắm vào điểm này, báo của Pulitzer chủ yếu đăng tải các thông tin kinh tế, tăng cường cho ban quảng cáo, nhận quảng cáo đủ kiểu. Như thế, anh dùng phí quảng cáo mà khách hàng trả trước để mình có vốn xuất bản phát hành báo bình thường, lượng phát hành ngày càng lớn. Lượng phát hành càng lớn thì quảng cáo càng nhiều, thu nhập của anh cũng ngày càng tăng. Dù chỉ mới mấy năm đầu, nhưng lợi nhuận hàng năm của anh đã lên đến hơn 150 nghìn đô la. Mấy năm sau, anh trở thành ông trùm ngành báo chí Mỹ.

Ban đầu Pulitzer không một xu dính túi, sống nhờ vào thu nhập nửa mức lương làm thuê thử việc, sau đó nhờ chút tiền tiết kiệm dành dụm được, không ngừng chu chuyển, phát huy tác dụng lớn hơn, là điển hình của một người kinh doanh không vốn mà thành công. Đó chính là sự thể hiện của "không gửi tiết kiệm" và "có tiền không để nhàn rỗi nửa năm", là bí quyết kinh doanh thành công.



QUÝ TRỌNG THỜI GIAN



*Người thật sự biết quý trọng thời gian
thì biết quý trọng cuộc sống, biết hưởng thụ cuộc sống.*

Talmud



Trong mọi tài nguyên thì thời gian là thứ ít nhất, dễ mất nhất, khó nắm bắt nhất. Cơ hội làm ăn thì rất nhiều, nhưng thời gian lại rất có hạn, không có thời gian thì kế hoạch dù tốt đến mấy, mục tiêu có cao đến mấy, năng lực có mạnh đến mấy cũng bằng không. Đối với người Do Thái, "thời gian là hàng hóa", lãng phí thời gian đồng nghĩa với lãng phí tiền bạc, lãng phí cuộc sống.

● *Quý thời gian như vàng, không được đánh cắp nó*

Trong cách ngôn kinh doanh của người Do Thái, có câu: **“Đừng đánh cắp thời gian”**. Câu nói này vừa là cách ngôn về việc kiếm tiền, vừa là cách ngôn kinh doanh lịch sự của người Do Thái. Nó ngụ ý rằng một người không được cản trở thời gian của người khác dù chỉ một phút một giây, bởi vì đối với người Do Thái thì “thời gian là vàng bạc”. Chẳng hạn một ngày làm việc 8 giờ, họ thường làm việc “tính theo giây”. Ngay cả nhân viên đánh máy, chuông hết giờ reo lên, dù chỉ đánh 10 chữ nữa là sẽ hoàn thành một văn bản, nhưng họ không đánh nữa mà đi về. Ăn cắp thời gian, đối với người Do Thái giống như là ăn cắp hàng hóa hay tiền bạc trong tủ của họ.

Người Do Thái gặp khách hàng rất chú ý việc đúng giờ. Khách đến thăm thì phải hẹn trước nếu không sẽ bị đứng ngoài cửa. Đối với khách không hẹn mà đến, người Do Thái không bao giờ hoan nghênh, vì họ cho rằng những người vô cớ chiếm dụng thời gian của người khác như thế chẳng khác nào kẻ cắp.

Một thanh niên là nhân viên giỏi thuộc ban quảng cáo của công ty nổi tiếng nọ đến thành phố New York để điều tra thị trường. Anh dự định đến thăm cửa hàng bách hóa của người Do Thái nổi tiếng nơi đây và thăm trưởng ban quảng cáo của cửa hàng bách hóa nọ. Sau khi nói mục đích đến với cô tiếp tân, cô ta hỏi lại:



“Xin hỏi anh có hẹn trước không?”.

Chàng thanh niên nghe hỏi vậy thì ngớ người, sau khi định thần lại, anh nói thào thào bất tuyệt: “Tôi là nhân viên cửa hàng bách hóa nọ, lần này đến New York khảo sát, vì tôi thấy hứng thú với công việc nơi đây của các vị, nên đến xin nói chuyện với chủ nhiệm ban quảng cáo của quý công ty”.

“Xin lỗi thưa ông, ông không có hẹn trước”.

Và anh bị từ chối.

Trước khi đàm phán kinh doanh, người Do Thái phải hẹn trước “bắt đầu từ mấy giờ ngày mấy, đàm phán trong bao nhiêu phút”. Khi hẹn trước thời gian đàm phán, phải suy nghĩ đến thời gian quý báu của đối phương, nếu muốn nói 30 phút thì cố gắng rút ngắn xuống còn 10 phút. Đàm phán 10 phút còn đỡ, thậm chí người Do Thái chỉ định thời gian đàm phán là 5 phút hoặc 1 phút, đó cũng là việc thường thấy. Họ thường không cho phép kéo dài thời gian, càng không cho phép vượt quá thời gian đã định. Bước vào văn phòng, ngoài chào hỏi ra, phải lập tức “đàm phán”, đó là phong cách của người Do Thái điển hình.

Ngoài ra, thời gian làm việc của thương nhân Do Thái cũng rất có quy luật. Buổi sáng mỗi ngày, giờ đầu tiên đến công sở gọi là “giờ ra mệnh lệnh”, họ dùng một giờ đồng hồ này để xử lý các văn bản được gửi đến chiều hôm qua sau khi tan sở hoặc sáng hôm nay khi chưa đến công sở. Câu nói “bây giờ là giờ ra mệnh lệnh” đã trở thành câu nói chung “từ chối tiếp khách” đối với người Do Thái. Sau khi hết “giờ ra mệnh lệnh”, thì chuyển sang công việc ngày hôm đó hoặc tiếp khách đã hẹn trước.

Người Do Thái coi trọng thời gian, một ý nghĩa khác của nó là nắm bắt từng phút từng giây có thể nắm được cơ hội kinh doanh, nắm quyền chủ động trong cạnh tranh. Quý thời gian như vàng cũng là trí tuệ kinh doanh của người Do Thái.

● *Người nắm được thời gian là người thành công*

Người Do Thái không chỉ quý trọng thời gian, mà còn coi thời gian như sinh mạng. Nhiều lúc, khi ta nhận ra được sự quý báu của thời gian thì nó đã vội trôi đi mất. Vì vậy, ai nắm bắt được thời gian thì người đó có cơ hội thành công.

Có câu tục ngữ rằng: “thời gian là vàng bạc”, câu đó không đúng, bởi vì nó khiến người ta hiểu lầm. Nếu thời gian là vàng bạc thì chúng ta sẽ bị thời gian làm cho mệt nhọc, bị thời gian thúc giục. Bởi vì ham muốn về tiền bạc không ngừng giãn nở, nhưng thời gian thì luôn có hạn, dùng thời gian có hạn để theo đuổi tiền bạc vô hạn, chúng ta sẽ không bao giờ thành công, mà sẽ bị hai tầng sức ép là thời gian và tiền bạc. Tiền bạc có thể tăng giá trị, còn thời gian thì không bao giờ ngừng trôi, không nắm được thì có nghĩa là mãi mãi mất đi. Cho nên, câu “thời gian là vàng bạc” nên đổi lại thành “thời gian là cuộc sống”, chúng ta không làm nô lệ cho thời gian, mà làm chủ thời gian, từ đó làm chủ cuộc sống.

Nhưng trên thực tế, bao nhiêu người trong chúng ta biết được sự quý giá của thời gian? Trẻ em cơ bản không có khái niệm về thời gian, bởi vì cuộc sống của chúng mới chỉ bắt đầu, thời gian vẫn còn rất dài. Chỉ khi lớn lên chúng mới thật sự biết được tầm quan trọng của thời gian

và bắt đầu chạy đua với nó. Nhưng chạy đua với thời gian giống như chạy trong gió, không bao giờ thắng được thời gian. Khi chúng ta than thở cuộc đời tầm thường, không có thành tựu, thì thời gian đã như nước chảy qua cầu, cuộc đời không thể lặp lại, thiệt hại về thời gian chúng ta không bao giờ lấy lại được. Sự khác biệt giữa người và động vật là ở chỗ: con người biết được tính một chiều và không thể lặp lại của thời gian. Suy cho cùng, quan niệm về thời gian là ý nghĩa quan trọng trong nhân sinh quan của chúng ta. Chúng ta luôn nghĩ cách thu xếp thời gian cho hợp lý, sử dụng thời gian, sao cho sáng tạo được giá trị lớn nhất phong phú nhất trong cuộc sống hữu hạn. Chúng ta chỉ có một cơ hội để cảm nhận thời gian, nên phải nắm bắt thật tốt cơ hội này. Do đó, quý trọng thời gian, thể nghiệm thời gian, còn phải biết đối xử tốt với mọi người, phải đi tìm sự cân bằng về giá trị cuộc sống trong thời gian hữu hạn và cuộc sống hữu hạn, sao cho vừa không điên cuồng lao vào làm việc để nắm bắt từng phút từng giây mà xem nhẹ các lạc thú ở đời, vừa không chỉ nhằm hưởng thụ lạc thú trần gian mà đánh mất thời gian, không thành công trong bất kỳ việc gì. Họ nói: "Nếu người ta không hưởng thụ niềm sung sướng mà thần linh ban tặng, thì đó là tội lỗi, nhưng nếu quá hưởng lạc, thì cũng là tội lỗi".

Hưởng lạc vừa phải, nắm bắt thời gian, hoàn thiện cuộc sống, đó mới là điều tốt nhất.

● *Giá trị thời gian xuyên suốt quá trình kinh doanh*

Đối với thương nhân Do Thái, thời gian là điều kiện không thể thiếu trong bất kỳ cuộc giao dịch nào, là tiền

để để đạt được mục đích kinh doanh. Khi ký hợp đồng với đối tác, phải tính toán kỹ khả năng giao hàng của mình, có thể thực hiện được hợp đồng theo chất lượng, số lượng và thời gian giao hàng mà khách hàng yêu cầu hay không, nếu làm được thì ký, nếu không thì không được làm liều.

Giá trị của thời gian còn thể hiện ở phương diện ra đúng thời điểm, trước đối thủ cạnh tranh, bán được giá cao và chiếm lĩnh thị trường. Trong thị trường cạnh tranh khốc liệt, người nào đi trước, sản phẩm chất lượng cao và kiểu mẫu mới, người đó sẽ giành được lợi ích kinh tế lớn hơn. Chẳng hạn đồng hồ điện tử, vừa xuất hiện trên thị trường đã bán được với giá mấy chục đô la đến mấy trăm đô la một chiếc, chỉ vài giờ sau, khi đối thủ cạnh tranh tung ra loạt sản phẩm tương tự thì giá đã hạ xuống rất nhiều, mỗi chiếc chỉ bán được mười mấy đô la. Hay như các nhu yếu phẩm hàng ngày như rau quả, giá bán trái mùa bao giờ cũng cao hơn giá bán đúng mùa. Tại sao lại có sự chênh lệch như vậy? Đó hiển nhiên là giá trị của “thời gian”.

Giá trị của thời gian còn thể hiện ở toàn bộ quá trình kinh doanh. Hiệu quả kinh tế của một doanh nghiệp cao hay thấp có liên quan với mức chi phí của doanh nghiệp đó. Theo tính toán của rất nhiều doanh nghiệp, trong chi phí kinh doanh của họ có khoảng 70% chi cho lợi tức chiếm dụng vốn. Ví dụ một doanh nghiệp có doanh thu hàng năm là 200 tỷ đồng, mức quay vòng vốn của họ là hai lần, theo đó thì doanh nghiệp này mỗi năm bị chiếm dụng vốn 100 tỷ đồng. Nếu tính 12% theo lợi tức ngân hàng thông thường, thì một năm phải trả tiền lãi là 12

tỷ đồng. Nếu doanh nghiệp này nắm bắt được toàn bộ thời gian và quản lý có hiệu quả, để sự quay vòng vốn là bốn lần một năm thì lợi tức họ phải trả sẽ tiết kiệm được 6 tỷ đồng, nói cách khác, doanh nghiệp này sẽ lãi thêm được 6 tỷ đồng.

Người Do Thái rất quý trọng thời gian, đặc biệt là khi thời gian trực tiếp có quan hệ với tiền bạc hoặc thời gian trực tiếp làm ra tiền bạc.



TRI THỨC VÀ TRÍ TUỆ



*Dù bán hết gia sản cũng phải gả con gái
cho học giả; để lấy được con gái nhà học giả,
dù mất hết tất cả cũng xứng đáng.*

Talmud



*Đối với người Do Thái, chỉ có học
giả mới là trung tâm được mọi người
kính trọng. Họ coi học giả cao hơn tất
cả mọi người kể cả Quốc vương, từ đó
có thể thấy rằng dân tộc Do Thái coi
trọng trí tuệ đến mức nào. Người Do
Thái còn cho rằng tri thức tồn tại để
rèn luyện trí tuệ. Nếu chỉ thu thập tri
thức mà không sử dụng, thì học nhiều
đến mấy cũng chỉ lãng phí mà thôi.*



● Trí tuệ quan trọng hơn trí thức

Nếu hỏi người Do Thái: “Thứ quan trọng nhất đối với con người là gì?”, thì họ sẽ trả lời: “là trí tuệ”. Trí tuệ đến từ truyền thống tôn giáo của người Do Thái, cho nên nó chiếm vị trí quan trọng trong lòng họ. Người Do Thái luôn bị bức hại, nhà cửa, tài sản như phù dung sớm nở tối tàn, nên họ đều không coi chúng là quan trọng. Thông thường, khi trẻ em Do Thái chưa trưởng thành, các bậc cha mẹ đã dạy chúng rất sâu sắc rằng trí tuệ quan trọng hơn của cải và địa vị.

“Nếu một ngày kia nhà con bị cháy, của cải bị cướp sạch thì con sẽ mang cái gì đi trốn?”, người mẹ hỏi.

“Tiền”, một đứa bé đáp.

“Kim cương”, đứa khác trả lời.

“Có một thứ không hình dạng, không màu sắc, không mùi vị, các con có biết là gì không?”, người mẹ hỏi tiếp.

Bọn trẻ suy nghĩ mãi mà không tìm ra đáp án.

Người mẹ cười nói tiếp: “Các con ạ, thứ các con mang đi không phải là tiền, cũng không phải là kim cương, mà là trí tuệ. Trí tuệ là thứ không ai cướp đi được, chỉ cần con còn sống thì trí tuệ sẽ mãi mãi đi theo con, dù đi đến đâu các con cũng không mất nó”. Rất nhiều bà mẹ Do Thái đã dạy con cái mình như vậy. Cho nên, quan niệm về trí tuệ đã bắt rễ sâu trong lòng người Do Thái. Trong xã hội của người Do Thái, gần như ai cũng cho

rằng học giả vĩ đại hơn Quốc vương và vĩ đại hơn phú ông rất nhiều.

Tiếng Hebrew gọi người có trí tuệ là "Heheimu". Heheimu là từ chỉ người có "Hefuma (trí tuệ)" và biết sử dụng trí tuệ. Giống như nhiều Rabbi vĩ đại có xuất thân hèn kém, Heheimu cũng không hẳn xuất thân từ tầng lớp trí thức, có rất nhiều Heheimu là ông chủ của hàng thịt hoặc sạp rau quả. Trong rất nhiều người có trí tuệ thì người có trí tuệ nhất được gọi là "Taermide heheimu", có nghĩa là người tinh thông "Talmud". Họ thông hiểu "Talmud" và "Giáo điều Do Thái". Người Do Thái cho rằng, bất kỳ học hàm nào cũng không miêu tả được loại người có trí tuệ này, đồng thời, những giáo trình chính quy cũng không thể đào tạo được những nhân tài như vậy.

Trong xã hội, khi một sinh viên trẻ tuổi dần tích lũy được tri thức, phát huy tri thức, bồi dưỡng được khả năng quan sát và bắt đầu hiểu được rằng một con người cần phải khiêm tốn, thì anh ta có thể được gọi là "Heheimu". Người Do Thái một mặt coi trọng tri thức, mặt khác rất coi trọng thái độ khiêm tốn, cả hai đều quan trọng. Khi một người cả đời không quên học hỏi, đến khi được đại đa số người cho rằng người đó có trí tuệ, thì người đó sẽ được gọi là Taermide Heheimu. Trong xã hội, Taermide Heheimu không phải đóng thuế. Bởi vì người Do Thái cho rằng họ đã bỏ ra rất nhiều tâm sức, có cống hiến to lớn cho cả xã hội, nên không những không bắt họ đóng thuế, mà trái lại còn giúp đỡ họ bằng sức mạnh của cả xã hội. Ngạn ngữ Do Thái có câu: 'Heheimu và người giàu có ai vĩ đại hơn ai? Đương nhiên là Heheimu. Bởi vì Heheimu biết

được giá trị của tiền bạc, nhưng người có tiền lại không biết rằng tiền bạc đáng quý”.

Trong lòng người Do Thái, học giả mới là trung tâm được mọi người kính trọng. Họ đặt học giả lên trên tất cả mọi người kể cả quốc vương, từ đó có thể thấy dân tộc này coi trọng trí tuệ đến nhường nào. Đó là truyền thống đáng tự hào bởi vì các dân tộc khác đều đặt địa vị của vương hầu, quý tộc, quân nhân và thương nhân lên trên học giả. Dân tộc Do Thái rất coi trọng học vấn, nhưng so với trí tuệ thì học vấn cũng thấp hơn, họ ví những người chỉ có tri thức mà không có trí tuệ là “con lừa công rất nhiều sách vở”. Đối với người Do Thái, loại người này dù có nhiều tri thức, nhưng chẳng ích gì. Hơn nữa, tri thức phải dùng làm việc thiện, nếu dùng tri thức để làm việc xấu thì sẽ có hại. Do đó, người Do Thái cho rằng, tri thức tồn tại để rèn luyện trí tuệ. Nếu chỉ thu thập nhiều tri thức mà không sử dụng, thì coi như chỉ chất đống sách vở mà không dùng, cũng là một sự lãng phí. Người Do Thái cũng coi nhẹ việc học tập thông thường, họ cho rằng học tập thông thường chỉ là một sự bắt chước chứ không phải là sáng tạo. Trên thực tế, **học tập phải là nền tảng của suy nghĩ.**

Chính vì vậy, “Talmud” viết: **“Học thức và năng lực đều rất giống cái đồng hồ bỏ túi có giá trị đắt nhất”.**

● Thành công không chỉ bắt nguồn từ tri thức

Trí tuệ quan trọng hơn tri thức, vậy trí tuệ bắt nguồn từ đâu? Theo kinh nghiệm của người Do Thái, trí tuệ bắt nguồn từ học tập, quan sát và suy nghĩ. Điều này thật đơn

giản và có vẻ sáo rỗng, nhưng sự thực chứng minh rằng, việc càng đơn giản càng khó thực hiện tốt. Dưới đây chúng ta sẽ xem xét cụ thể:

Một là phải học tập.

Học tập để rèn luyện tâm tính và tư duy của con người, chỉ có không ngừng học tập thì mới giúp chúng ta ở vào trạng thái không ngừng đổi mới, hoàn thiện mình. Người Do Thái coi học tập là nghĩa vụ, coi giáo dục là “kính thần”, chúng ta biết rằng tri thức bắt nguồn từ thực tiễn và kinh nghiệm, nhưng cá nhân do hạn chế bởi không gian thời gian và cả bản thân, nên không thể việc gì cũng tự mình thực hiện và trải nghiệm, mà phần lớn là học tập kinh nghiệm của người khác. Sách vở rõ ràng là công cụ chủ yếu chuyển tải kiến thức, nó là kho tri thức mới, kỹ thuật mới và thông tin, nó làm phong phú đầu óc và khơi gợi tư duy. Do đó, học tập là điều kiện trước tiên để có trí tuệ. Theo thống kê, những kỹ thuật mới phát triển trong gần 10 năm nay có 30% đã lỗi thời, chu kỳ tuổi thọ của sản phẩm điện tử lại kéo dài được ba năm, “định luật Moore” càng thể hiện sự đổi mới nhanh chóng của kỹ thuật thông tin. Trong một thế giới đầy biến động như thế này, bất kỳ sự bảo thủ, trì trệ, thiếu tầm nhìn xa và không tiến bộ nào cũng đều đi đến thất bại. Người Do Thái biết rõ nghĩa lớn, không những cần bản thân không ngừng học tập, mà còn ra sức bồi dưỡng tinh thần học tập cho thế hệ sau, để chúng trở thành thế hệ mới có tố chất văn hóa cao, tri thức rộng, vui học tập và tiến bộ. Còn về phương pháp học tập, người Do Thái cho rằng: một là phải biết tìm tài liệu học tập, không được mù quáng; hai là phải có trọng điểm, không được theo chủ nghĩa bình quân, phải

học cho sâu hiểu cho kỹ những phần quan trọng; ba là học bằng đầu óc, là cấp trên, bạn có thể bảo cấp dưới đọc những cuốn sách bạn muốn đọc nhưng lại không có thời gian hoặc không đáng phải bỏ ra quá nhiều thời gian, tinh lực để đọc, sau đó bảo họ tóm tắt nội dung chính yếu cho bạn; bốn là biết học hỏi người khác, giao lưu, thảo luận... Ngoài ra, truyền hình, phát thanh, internet đều là những kênh học tập rất hiệu quả.

Hai là phải biết quan sát.

Chỉ khi chúng ta dùng tri thức để quan sát thế giới, phân tích vấn đề thì nó mới là tri thức "sống"; chỉ khi thông qua mối quan hệ giữa cảm quan và tư duy của con người với sự vật và vấn đề hoặc hiện tượng tồn tại thì tri thức mới thể hiện được giá trị của nó. Cho nên, quan sát là bước quan trọng trong việc học cách sử dụng tri thức.

VD Robin, người đi tiên phong trong việc tạo lập các đại lý ở Mỹ là một người Do Thái rất giỏi quan sát. Ban đầu ông làm nghề buôn bán trong cơn sốt đào vàng để thỏa mãn nhu cầu sinh hoạt của những người đào vàng, sau đó việc kinh doanh của ông ngày càng phát triển. Thế nhưng, sau 8 năm thực tiễn kinh doanh và đi sâu điều tra nghiên cứu thị trường, ông nhận thấy: cửa hàng không yết giá, phương pháp giao dịch dựa vào sự mặc cả trả giá của hai bên vừa không có lợi cho sự phát triển kinh doanh của mình, vừa không loại trừ được sự nghi ngờ của khách hàng đối với cửa hàng; hơn nữa, do giá cả không thống nhất và thay đổi khó lường, nên không có một tiêu chuẩn để tham chiếu. Do vậy, Robin suy nghĩ rất nhiều và cuối cùng tìm ra phương thức kinh doanh "bán giá nhất định", tức là yết giá cho mỗi loại hàng hóa và bán theo giá đó. Như thế,

khách sẽ biết ngay và loại bỏ hành vi lừa dối trong kinh doanh, khi đó vừa tăng hiệu suất giao dịch, vừa nhận được sự tín nhiệm của khách hàng. Thế là, phương thức kinh doanh này rất phát triển. Cùng với việc tăng lượng khách, ông nhận thấy rằng, quá nhiều khách đến sẽ khiến không gian mua hàng trở nên chật hẹp và khó nâng cao tốc độ giao dịch, hơn nữa tốn rất nhiều thời gian quý báu; mặt khác, một cửa hàng thu hút khách hàng để khách hàng từ quá xa tìm đến rõ ràng là điều rất khó. Thế nên, ông lại phát triển phương thức “kinh doanh dây chuyền”, tức là nhiều cửa hàng bán đồng giá, các cửa hàng được thiết kế, bài trí và trang hoàng giống nhau. Như thế đồng nghĩa với việc một cửa hàng mở ở nhiều nơi hơn, đương nhiên việc kinh doanh cũng phát triển hơn.

Từ ví dụ này chúng ta có thể thấy rằng, sự sáng tạo của Robin là một sự đột phá đối với phương thức tiêu thụ, phương thức kinh doanh vốn có; đồng thời còn là tri thức về phương diện thấu hiểu tâm lý tiêu thụ và tiêu dùng của khách hàng. Tại sao Robin lại sáng tạo được như vậy? Vì ông giỏi quan sát, phát hiện vấn đề, từ đó vận dụng tri thức để đưa ra phương án giải quyết vấn đề.

Ba là phải biết suy nghĩ.

“Suy nghĩ” không đơn thuần chỉ là sự lý giải tri thức, mà quan trọng hơn là một sự phản ứng đối với hoàn cảnh, đối với sự biến đổi, hàng ngày chúng ta phải trải qua sự thay đổi, luôn nghe và thấy vô vàn sự thay đổi, thế nhưng, mấy người trong chúng ta phát hiện được quy luật của sự thay đổi và dự kiến được xu thế biến đổi? Phải nói là, biết suy nghĩ là mức độ cao nhất của trí tuệ, nó chỉ có thể đạt được trên cơ sở tri thức được hiểu, nắm bắt và biết học một

biết mười, đồng thời còn phải dựa vào năng lực trực giác nhạy bén và tầm nhìn cũng như tấm lòng rộng rãi.

vđ Ông trùm tài chính ở phố Wall J.P. Morgan là một trong một số ít người giỏi nắm bắt xu thế thay đổi, có khả năng quan sát hơn người và tầm nhìn xa. Năm 1871, cuộc chiến Pháp - Phổ kết thúc với kết cục nước Pháp chiến bại, nước Pháp do đó rơi vào rối ren, phải bồi thường 5 tỷ Franc cho Đức, đồng thời phải nhanh chóng phục hồi kinh tế. Tất cả những việc đó đều cần đến tiền, mà chính phủ hiện thời của Pháp muốn duy trì thì phải phát hành công trái với trị giá 250 triệu Franc. Trước mức công trái lớn như vậy, cộng với môi trường chính trị nước Pháp đầy biến động, Nam tước Rothschild của Pháp và nam tước Harry của Anh (đều là những trùm ngân hàng ở hai nước) không dám nhận nhiệm vụ phát hành mức công trái này, các ngân hàng nhỏ khác càng không dám. Trước rủi ro, chẳng ai dám đón nhận. Khi đó, J.P. Morgan với trực giác nhạy bén nhận thấy rằng: Trong hoàn cảnh trước mắt, chính phủ không muốn bị lật đổ thì phải phát hành công trái, mà số nợ này sẽ trở thành món hời trong đầu tư giao dịch chứng khoán ngân hàng, ai nắm được nó sẽ có thể xưng hùng trong tương lai. Thế nhưng, ai dám mạo hiểm đây? J.P. Morgan nghĩ có thể liên hợp các ngân hàng lớn khác ở phố Wall lại với nhau không?

Liên hợp tất cả các ngân hàng lớn ở phố Wall lại tạo thành một tổ chức thu mua công trái có quy mô lớn, vốn hùng hậu - Xanhdica (syndicate), như thế sẽ chia đều rủi ro mà một tổ chức tài chính phải gánh chịu cho nhiều tổ chức tài chính khác, số tiền 50 triệu đô la này dù là về con số hay về sự rủi ro cũng đều tiêu hóa được. Suy nghĩ

này của Morgan về căn bản đã bắt đầu làm lay động và đi ngược lại quy tắc và truyền thống của phố Wall. Không, là sự đi ngược lại truyền thống và sự lay động đối với trung tâm tài chính Luân Đôn và mọi ngân hàng đầu tư khi đó mới đúng. Nguyên tắc và truyền thống thịnh hành khi đó là: ai có cơ hội thì người đó chiếm riêng; nếu mình không nuốt được thì không cho người khác nhúng tay. Giữa các tổ chức tài chính có sự ngăn cách thông tin, nghi ngờ lẫn nhau, coi nhau như kẻ thù, cho dù vì tình thế buộc phải liên hợp lại thì vì lợi ích lớn nhất của mình, sự liên hợp này cũng giống như thời tiết tháng sáu, đầy biến động. Các nhà đầu tư đều mở to mắt vì tiền, không từ thủ đoạn, bất chấp uy tín, lừa lọc lẫn nhau vì lợi ích của mình. Điều này khiến cả giới tài chính luôn phập phồng thấp thỏm, nền kinh tế các nước u ám, khi đó người ta gọi sự kinh doanh này là kinh doanh cướp biển, còn suy nghĩ của Morgan nhắm vào tệ nạn này. Các tổ chức tài chính liên hợp lại với nhau tạo thành một chỉnh thể ổn định trao đổi thông tin cho nhau, trợ giúp lẫn nhau. Đối nội thì lợi ích kinh tế chia đều; đối ngoại thì lấy tài lực hùng hậu là hậu thuẫn, xây dựng uy tín đáng tin cậy. Morgan tin rằng suy nghĩ của mình là đúng, bằng đảm lược hơn người và tầm nhìn xa của mình, ông nhận thấy một cơn giông bão là không thể tránh khỏi.

Đúng như Morgan dự liệu, suy nghĩ của ông như một quả bom nặng ký, khiến phố Wall lẫn giới tài chính thế giới dậy phong ba. Người ta nói ông "gan lớn át trời", "là kẻ điên rồ trong giới tài chính". Nhưng J.P. Morgan không hề bị dao động, ông tin rằng phán đoán của mình không sai, ông lặng lẽ chờ đợi cơ hội đến. Sự việc sau đó đã

chứng minh rõ khả năng quan sát thiên tài của Morgan, Xanđica phố Wall được thành lập, công trái của nước Pháp được mua. Morgan đã thay đổi mô hình kinh doanh kiểu cướp biển trước đây, sau đó lại tích cực chuyển biến thành các Tờ-rốt (trust) ngân hàng. Ở đây không đánh giá mô hình lũng đoạn của Tờ-rốt, nhưng rõ ràng phố Wall đã từ vườn Eden của những kẻ đầu cơ biến thành trung khu thần kinh của nền kinh tế Mỹ, còn Morgan và gia tộc to lớn của ông cũng trở thành một trong những tập đoàn tài chính lớn nhất nước Mỹ.

Thắng lợi của J.P. Morgan không chỉ là thắng lợi của tri thức, mà còn là thắng lợi của trí tuệ.



KHÔNG NÊN CẢ TIN



*Người bạn đáng tin cậy nhất ở trong gương,
đó là chính bạn.*

Talmud



Đối với người Do Thái, trên thương trường ngay cả vợ mình cũng không đáng tin cậy. Vì thế, họ làm việc rất nghiêm túc, vô cùng cẩn thận và tỉ mỉ, chỉ tin vào mình, không cả tin bất cứ ai. Họ cho rằng trong hoạt động kinh doanh, các thương nhân ràng buộc nhau bởi lợi ích, nếu không cẩn thận thì sẽ có thể bị lừa, nên người duy nhất đáng tin chỉ có chính mình.



● *Người duy nhất đáng tin cậy là chính mình*

Việc sống lang bạt đây đó không nơi định cư ổn định, cộng với sự kỳ thị và áp bức khó lường đã khiến người Do Thái tạo dựng được ý thức sống độc lập trong hoàn cảnh nghiệt ngã. Để ứng phó được trên đường đời gập ghềnh, từ nhỏ họ đã bắt đầu được dạy rằng chỉ tin vào mình, không tin người khác, bất kỳ ai cũng không đáng tin cậy.

Để đạt được mục đích làm cho con cái không tin tưởng người khác, các bậc cha mẹ thường đảm nhận vai xấu, luôn lừa dối con mình, đồng thời làm cho trẻ ý thức rõ được rằng cha mẹ đang lừa chúng. Mỗi lần bị lừa, trẻ sẽ ý thức được là cha mẹ không tin tưởng được, ngay cả cha mẹ sinh ra mình còn không tin được thì còn tin ai được nữa?

Một câu chuyện nhỏ có thể nói rõ vấn đề này, đó là câu chuyện giữa cha mẹ và đứa con trai duy nhất.

VD Cậu bé Michael lên ba tuổi, một hôm chơi đùa với chị gái trong phòng khách. Đúng lúc hai chị em đang chơi vui vẻ thì người cha ôm lấy Michael đặt nó vào tủ âm tường và đưa hai tay làm ra vẻ đón nó. Cậu bé rất vui mừng vì có cha tham gia trò chơi, nó nhìn cha, nhảy xuống không hề do dự. Đúng lúc nó nhảy xuống thì người cha rút tay lại, Michael ngã bịch xuống sàn, khóc hu hu. Nó gào lên với mẹ đang ngồi trên xô pha. Nhưng người mẹ vẫn ngồi đó như không có chuyện gì xảy ra, không ra đỡ con dậy,

mà mỉm cười nói: “Ôi, đúng là một người cha xấu”. Người cha thì đứng một bên nghe, nhìn Michael tội nghiệp với ánh mắt chế giễu.

Đối với người khác thì đó là điều tàn nhẫn, nhưng người Do Thái cho rằng đó là điều rất bình thường. Họ bảo: “Lặp đi lặp lại năm sáu lần như vậy chúng sẽ không còn dám tin vào người khác nữa, làm như vậy với mục đích để cho chúng biết rằng: trên đời này chẳng có ai đáng tin cậy, ngay cả cha mẹ sinh ra cũng không ngoại lệ, người duy nhất đáng tin cậy chính là bản thân mình”.

Tư tưởng chỉ tin vào chính mình này là nền tảng hình thành ý thức độc lập của trẻ, nó giúp trẻ em Do Thái từ nhỏ đã có ý thức độc lập để tồn tại. Họ tin rằng, chỉ có chính mình mới nuôi sống được mình, sống dựa vào người khác là một ảo tưởng ngây thơ. Do đó, trong bất kỳ điều kiện nào, họ cũng đều sinh tồn một cách ngoan cường. Dựa vào chính năng lực của mình cộng với ý thức sinh tồn mãnh liệt, đương nhiên họ có thể tìm được biện pháp kiếm tiền tốt để giải quyết vấn đề cuộc sống của mình. Suy nghĩ “chỉ có mình đáng tin cậy” cũng khiến họ cẩn thận khi xử lý mọi sự việc, suy nghĩ kỹ trước khi quyết định, nên họ rất ít khi bị mắc lừa.

Cách bồi dưỡng ý thức độc lập cho trẻ như vậy đối với chúng ta tuy có hơi tàn nhẫn, nhưng tuyệt đối lý trí! Nó chính là một nguyên nhân quan trọng khiến dân tộc Do Thái không bị diệt vong. Trong cuộc sống lang bạt lâu dài và bị người khác áp bức, dân tộc Do Thái đã ngoan cường tồn tại và luôn nghi ngờ người khác. Người kinh doanh thương mại muốn nắm được vận mệnh của mình trên thương trường thì trước tiên phải có ý thức độc lập và ý

thức sinh tồn đầy lý trí này. Ý thức này còn tạo nên lớp màng bao bọc tự bảo vệ của thương nhân Do Thái, giúp họ không rơi vào cạm bẫy của người khác.

Chính vì không cả tin vào người khác, không bị mê hoặc bởi bề ngoài của sự việc, nên người Do Thái mới thành công trên thương trường. Đương nhiên, tư tưởng không cả tin người khác này của họ gần như là cố chấp, họ không tin cha mẹ thì thôi, nhưng đến người vợ thân yêu nhất của mình họ cũng không tin thì khó tưởng tượng nổi. Theo truyền thống của chúng ta thì tư tưởng đó thật đáng sợ, không tin những người thân nhất bên mình thì gia đình chắc chắn sẽ rạn nứt. Nhưng xét ở một góc độ khác, những tay cự phú kia có mấy người thật sự có được một người vợ thật lòng yêu mình và chịu sống suốt đời với họ? như một luật sư người Do Thái đã hài hước:

"Lấy được vợ thì cô ta sẽ ham muốn có được tài sản của tôi. Vì tài sản của tôi, biết đâu lúc nào đó cô ta sẽ giết tôi, vậy có gì tôi phải mạo hiểm giao sinh mạng và tài sản của mình cho hôn nhân chứ?", chẳng trách có nhiều phú ông người Do Thái độc thân đến thế!

*Trai nước Văn Hoá
Phước Duyệt ✓*

● *Lần nào cũng là sơ giao*

Trong hoạt động kinh doanh, thương nhân quan hệ với nhau bằng sợi dây lợi ích, nếu không cẩn thận, có thể sẽ bị mắc lừa. Mối quan hệ tiền bạc luôn làm méo mó lương tri và đạo đức của con người, do đó chúng ta thấy có nhiều sự lừa đảo trên thương trường, một bên có thể nhờ lừa được trở nên giàu có, còn bên kia thì có thể khuynh gia bại sản, nhưng không thể kiện cáo được. Cho

nên có câu “trên thương trường không có tình cha con”, muốn cảnh cáo người ta đừng cả tin người khác, phải có lập trường của mình. Người Do Thái đã thực hiện rất tốt phương diện này.

Trong kinh doanh của người Do Thái có điều răn “lần nào cũng là sơ giao”, tức là “không được cả tin”, mỗi lần giao dịch đều phải coi như lần đầu tiên làm quen với đối phương; không được vì mối quan hệ trước kia với đối phương, hay vì lần giao dịch trước thành công mà lơ là cảnh giác, càng không được bị mê hoặc bởi vẻ chân thành của đối phương, phải có lập trường vững vàng. Như thế, ít nhất có hai điều lợi:

Thứ nhất là không xem nhẹ đối tác, phòng bị mọi thủ đoạn đối tác có thể sử dụng.

Thứ hai là có thể đảm bảo được lợi ích của mình. Làm ăn là làm ăn, không cho phép tình cảm xen vào.

Trong nhiều vụ án lừa hợp đồng xảy ra trong xã hội ngày nay, có rất nhiều trường hợp “những người lương thiện” bị rơi vào bẫy của người khác chỉ vì một khuôn mặt quen thậm chí chỉ vì một “thành công” nho nhỏ lần trước. Cho nên, “lần nào cũng là sơ giao” quả thực là kinh nghiệm làm ăn cao cấp mà người Do Thái rút ra được từ hoạt động thương mại trong lịch sử lâu dài của mình.

Điều thú vị là, đối với mình, người Do Thái yêu cầu phải làm được “lần nào cũng là sơ giao”, không bị người khác kích động; nhưng đối với người khác, thương nhân Do Thái lại lợi dụng sự thân quen của họ trong “lần thứ hai” để sách động người khác. Ta hãy xem một câu chuyện cười Do Thái, nhân viên bán dù không cần mở miệng, chỉ

lợi dụng lời nói của khách hàng đã tạo được “cái bẫy lần thứ hai”:

“Thưa ông, mời ông mua cái dù xinh xắn này! Tôi đảm bảo nó được làm bằng lụa đấy!”.

“Nhưng mà đắt quá”.

“Vậy ông mua cái này đi. Cái dù này cũng đẹp lắm, nhưng không đắt, chỉ 5 đô thôi”.

“Có đảm bảo không?”.

“Có chứ”.

“Bảo đảm là lụa thật chứ?”.

“Ông yên tâm, chúng tôi tuyệt đối đảm bảo với ông...”

“Nhưng rõ ràng là nó không phải bằng lụa mà”.

“Ờ thì..., tôi đảm bảo nó là một cái dù”.

Khách suýt nữa thì mắc bẫy do chính lời nói của mình gây ra, may mà không coi “đảm bảo thứ hai” là “đảm bảo thứ nhất” nên không mua phải cái dù chỉ được đảm bảo là “dù” này. Từ đó có thể thấy, tinh thần cảnh giác cao độ của người Do Thái chính là một trí tuệ kinh doanh.



KHÔNG MÙ QUÁNG NGHE THEO QUYỀN UY



*Con người phải thoát khỏi lối mòn
thì mới tiến bộ được.*

Talmud



Trong lòng người Do Thái không có quyền uy nào tuyệt đối và chính nhờ tư tưởng này, họ không bao giờ mù quáng nghe theo điều đó. Họ không suy nghĩ vấn đề theo lối mòn thông thường, mà luôn sẵn sàng thách thức quyền uy. Đó là một trong những trí tuệ làm người của họ.



● *Không nghe theo cha mẹ một cách mù quáng*

Cha mẹ là những người có công sinh thành, nuôi dưỡng, nên dù ở hoàn cảnh nào, ta cũng phải luôn kính trọng họ. Tuy nhiên, con cái cũng không nên làm trái lương tâm mà phục tùng cha mẹ một cách mù quáng. Cha mẹ cũng không thể ngăn cản con cái kết hôn để tiếp tục làm việc cho mình, cũng không thể chung sống với họ sau khi họ đã lấy vợ lấy chồng.

Rabbi Eliezer ben Hyrkanus đã 22 tuổi mà chưa được học “Kinh luật” (Torah). Một lần anh quyết tâm: “Mình phải đi học “Kinh luật” ở chỗ Rabban Yochanna Ben Zakai mới được”. Cha của Hyrkanus bảo anh: “Mi không cày xong đám ruộng đó thì đừng hòng ăn cơm”. Thế là anh dậy sớm cày xong đám ruộng rồi đi đến Jerusalem... Khi nghe nói anh học “Kinh luật” ở chỗ Rabban Yochanna Ben Zakai, cha anh tuyên bố: “Ta sẽ cấm Eliezer dùng tài sản của ta”.

Nghe nói, hôm đó thầy trò của Rabban Yochanna Ben Zakai thuyết giảng ở Jerusalem, tất cả những người tài giỏi đều ngồi trước mặt ông. Lúc bảy giờ cha của Hyrkanus cũng đến, biết được điều đó Rabban Zakai triệu tập vệ binh lại và bảo họ: “Nếu Hyrkanus đến thì đừng cho ông ta ngồi”. Khi Hyrkanus đến, họ không cho ông ngồi. Nhưng ông cứ chen lấn và ngồi vào giữa những nhà lãnh đạo thành phố giàu có, cao cấp.

“Tôi không thể nói được nữa”, Rabbi Eliezer khẩn cầu thầy mình.

Rabban Yochanna thúc giục anh, các bạn học cũng thúc giục anh, nên anh đứng dậy thuyết trình vấn đề mà mọi người chưa từng nghe. Khi lời nói tuôn ra từ miệng anh, Rabban Yochanna đứng dậy hôn lên đầu anh và nói lớn: “Rabbi Eliezer, anh đã dạy chúng tôi chân lý”.

Chưa đến giờ giải lao, cha của Hyrkanus đứng dậy nói: “Thưa thầy, tôi đến đây là để cấm Eliezer con trai tôi sử dụng tài sản của tôi, giờ thì mọi tài sản đều thuộc về nó”.

Trước mặt con cái, người cha đóng vai trò của quyền uy, nhưng như thế không hoàn toàn có lợi cho sự trưởng thành của chúng. Cho nên người làm cha không được lạm dụng quyền uy của mình.

● *Không có quyền uy nào tuyệt đối ngoài Thượng đế*

Các quốc gia Assyria, Trung Quốc, Ai Cập, La Mã và Hy Lạp cổ đại đều rất coi trọng vương quyền. Nhưng người Do Thái thì cho rằng, quốc vương không phải là người có quyền lực tối cao, mà là người có sứ mạng bảo vệ “quyền lợi nhân dân” dưới sự thống trị của mình. Trong quan niệm của người Do Thái, vương quyền luôn là cái hữu hạn, nên người Do Thái không thích và cũng không chịu coi lãnh tụ của họ là thần tượng, ngay cả nhà lãnh đạo vĩ đại nhất của người Do Thái – Moses – cũng không phải là ngoại lệ.

Nói cách khác, nếu “thần thánh hóa” một con người thì đó là đi ngược lại với truyền thống của người Do Thái. Người Do Thái cũng kính trọng nhà lãnh đạo ưu tú, nhưng họ không bao giờ làm cho người đó trở thành thần tượng, bởi vì chỉ có thần linh là cao quý nhất, lãnh tụ cũng chỉ là một người trong dân chúng. Trong tâm thức người Do Thái, không một lãnh tụ nào được tồn tại độc lập, mà phải nhờ những người xung quanh mới thể hiện được sự vĩ đại của mình. Nhà lãnh đạo giống như một mặt gương, vì người đó có thể phản ánh được bộ mặt của quần chúng. Theo “Talmud” ghi chép, Moses là đốm lửa bùng cháy được người Do Thái nhóm lại trong thời đại đó. Moses là một trong những nhà lãnh đạo vĩ đại nhất trong lịch sử người Do Thái. Kinh thánh nói rằng, Moses đã cứu được con dân Israel từ trong tay người Ai Cập để họ đến Palestine. Trước đó, ông chỉ ngồi trên bàn đá; tuy ông là một nhà lãnh đạo, nhưng không ai bê cho ông một chiếc ghế thoải mái, ông cũng không ngồi kiệu để mọi người khiêng đi. Trong truyền thống của người Do Thái, lãnh tụ và nhân dân bình đẳng. Lãnh tụ là một phần tử của dân tộc, nên không thể có một lãnh tụ là siêu nhân hoặc thần linh. Cho nên, người Do Thái không đúc tượng Moses, cũng không vẽ hình ông lại để cùng kính ngưỡng, bởi vì Do Thái giáo cấm sùng bái thần tượng.

Không một người nào có thể giống thần linh, chỉ có thần linh mới có quyền uy tuyệt đối. Do đó trên thế giới này không có một dân tộc nào khác coi Thượng đế – lãnh tụ và dân chúng bình đẳng - như dân tộc Do Thái. Do đó, người Do Thái rất ghét những người a dua theo quyền uy. Cũng chính nhờ quan niệm này mà trong xã hội Do Thái,

lãnh tụ có thể coi mình là “một phần tử” trong dân chúng, không dám đứng trên quyền lực mà chuyên tâm làm việc vì lợi ích dân tộc mình.

Thế nhưng, những người “sản sinh” ra lãnh tụ cũng vì thế mà biết phản tỉnh mình. Trong lòng người Do Thái, lãnh tụ và nhân dân có mối quan hệ gắn bó mật thiết với nhau, dân tộc mà lãnh tụ ưu tú lãnh đạo không phải là những người bướng bỉnh không chịu phục tùng. Do đó, những người ở tầng lớp dưới trước khi oán thán nhà lãnh đạo của mình đều cúi mình tự phản tỉnh, vì có nhân dân như thế nào thì sẽ có lãnh tụ như thế ấy. Do vậy, người Do Thái là dân tộc xử lý mối quan hệ lãnh tụ và quần chúng hài hòa nhất trên thế giới. Chính vì xử lý tốt mối quan hệ này mà người Do Thái mới ngoan cường sinh tồn trong suốt gần 2000 năm bị bức hại.



VƯỢT QUA CHÍNH MÌNH



Người vượt qua người khác không thể coi là siêu việt, vượt qua chính mình mới là người siêu việt thực sự.

Talmud



Đối với người Do Thái, thay vì tìm mọi cách vượt qua người khác, thì họ tự nhủ phải vượt qua chính mình, người như vậy mới có thể bước đi trên con đường thành công.

● *Vượt qua người khác không bằng vượt qua chính mình*

Lười biếng là kẻ thù lớn nhất của mỗi người vì nó là bản tính trời sinh của con người. Từ lâu, người Do Thái đã ý thức được vấn đề này và chỉ ra một cách rõ ràng trong quá trình xử thế: "Vượt qua người khác không bằng vượt qua chính mình". Vượt qua chính mình thì mới có thể không ngừng thúc giục mình tiến lên, chứ không vì thành công nhất thời mà mất đi động lực nỗ lực vươn lên. Tri thức giống như đồ bằng bạc, phải thường xuyên mài giũa thì mới sáng, nếu một ngày lười không mài giũa thì đồ bạc sẽ dễ bị bụi bám và mất đi độ sáng. Cũng vậy, bản thân mỗi người cũng phải cố gắng học hỏi mỗi ngày, tìm hiểu những sự vật khác nhau, liên kết chúng lại thì mới tạo ra trí tuệ mới và khả năng quan sát mới. Những sự vật đó tác động lẫn nhau sẽ tạo ra rất nhiều điều mới mẻ. Mỗi người đều có khả năng sáng tạo bẩm sinh, có điều một số người thì phát huy khả năng ấy thông qua kiên trì nỗ lực không mệt mỏi. Còn phần nhiều người khác thì để khả năng ấy thui chột do lười biếng. Trong "Talmud" có câu: "Người vượt qua người khác không thể coi là siêu việt, vượt qua chính mình mới là người siêu việt thực sự". Người Do Thái rất tin vào điều này và họ có một câu chuyện như sau:

VD Hai cha con nhà nọ đều là Rabbi. Người cha có tính cách ôn hòa, suy nghĩ chu đáo; còn người con thì kiêu căng

ngạo mạn nên anh ta luôn không thành công. Một hôm, người con phàn nàn với người cha về chuyện này, người cha nói:

“Con trai ơi, là Rabbi thì khác biệt giữa chúng ta là: khi có người thỉnh giáo cha những vấn đề khó khăn về pháp luật, cha trả lời họ. Họ hỏi và cha đáp, cả người hỏi và cha đều hài lòng. Nhưng nếu có người hỏi con vấn đề thì hai bên đều không hài lòng – người hỏi không hài lòng vì con nói rằng vấn đề của họ không phải là vấn đề; con không hài lòng là vì con không thể trả lời cho họ. Cho nên, con không thể trách người khác mà phải tự điều chỉnh mình mới mong thành công”.

“Thưa cha, ý cha nói là con phải vượt qua chính mình?”.

“Phải”, người cha đáp, “vượt qua bản thân mình mới là người thành công thực sự”.

Truyền thống lịch sử vượt qua chính mình đã hòa tan vào máu người Do Thái, cho nên, dân tộc Do Thái trở thành dân tộc cần cù nhất. Trong xã hội đầy biến động như ngày nay, việc giữ một động lực không ngừng vươn lên là vô cùng quan trọng. Người Do Thái rất coi trọng truyền thống lâu đời này, họ không ngừng phấn đấu bản thân để cuộc sống trở nên mới mẻ, hoàn thiện hơn.

● *Không kiểm soát được mình sẽ không kiểm soát được người khác*

Truyền thống Do Thái cho rằng, đôi khi phần nộ là cần thiết và quan trọng – chẳng hạn, phần nộ đối với sự bất công trong xã hội hoặc sự phần nộ của các nhà tiên tri

đôi với thời đại hủ bại. Thế nhưng, nếu một người không kiểm chế được sự phẫn nộ đối với người khác thì cũng sẽ bị trách móc. Họ cho rằng, một người kiểm chế được tính khí của mình có nghĩa là đã vượt qua chính mình. "Talmud" chia tính cách này của con người thành bốn loại:

Dễ phẫn nộ, dễ an ủi – cái được của họ rồi sẽ mất.

Rất dễ phẫn nộ, rất dễ an ủi – cái mất của họ được bù đắp.

Rất dễ phẫn nộ, dễ an ủi – thánh nhân.

Dễ phẫn nộ, rất khó an ủi – tiểu nhân.

Người xé quần áo của người khác hoặc đập vỡ đồ dùng khi phẫn nộ là người rất đáng sợ. Người Do Thái cho rằng ngay cả mình còn kiểm soát không được thì không thể kiểm soát được người khác. Vậy khi người ta không kiểm soát được tính tình của mình thì phải làm sao?

Hilaire là người Do Thái sinh ra ở Babylon, có hai người vô công rồi nghề cứ nhắm vào anh mà đặt ra rất nhiều câu hỏi phiền phức, Hilaire luôn phải kìm chế sự phẫn nộ của mình. Một ngày có hai người cá cược nhau: "Ai làm cho Hilaire tức giận thì người đó được hưởng 400 ru-pi". Một người bỏ đi. Hôm đó là đêm trước lễ Sabbath, vào lúc hoàng hôn, Hilaire đang gọi đầu, người đó đến gõ cửa.

"Hilaire đâu rồi? Hilaire đâu rồi?". Người nọ cao giọng kêu.

Hilaire khoác áo choàng ra tiếp.

"Con trai", ông bảo, "có chuyện gì thế?".

Người nọ nói: "Con muốn hỏi một số vấn đề".

"Con hỏi đi", Hilaire nói.



Người nọ hỏi: "Tại sao mắt của người Tademoruite lại mờ?".

"Bởi vì", Hilaire nói, "Họ sống trên sa mạc, gió cát thổi vào nên mắt họ bị mờ".

Người đó bỏ đi, một lát sau lại quay lại gõ cửa.

"Hilaire đâu rồi?" anh ta cao giọng kêu, "Hilaire đâu rồi?".

Hilaire khoác áo choàng và bước ra.

"Con trai", ông nói, "có chuyện gì vậy?".

Người nọ đáp: "Con muốn hỏi vài vấn đề".

"Hỏi đi", Hilaire nói.

Người đó hỏi: "Sao chân người châu Phi lại phẳng?".

"Vì họ sống trong các đầm lầy ẩm ướt", Hilaire đáp, "chân họ luôn ngâm trong nước nên chân họ phẳng".

Người đó bỏ đi, một lát sau lại quay lại gõ cửa.

"Hilaire đâu rồi?" anh ta cao giọng kêu, "Hilaire đâu rồi?".

Hilaire khoác áo choàng vào rồi bước ra.

"Con muốn hỏi điều gì?"

Người nọ đáp: "Con muốn hỏi vài vấn đề".

"Hỏi đi", Hilaire bảo anh ta. Ông mặc áo choàng, ngồi xuống trước mặt người đó và hỏi: "Con hỏi gì?".

Người đó nói: "Đó là cách trả lời câu hỏi của vương tử đó ư? Khắp Israel này chẳng có người nào giống như ông cả".

"Lạy Chúa", Hilaire nói, "Vậy con muốn gì?".

Người đó hỏi: "Tại sao đầu người Babylon lại dài?".

“Con ơi”, Hilaire đáp, “con đã đưa ra một vấn đề quan trọng. Ở Babylon, do không có bà đỡ mát tay, khi trẻ em ra đời, nô lệ và phụ nữ chăm sóc đứa bé trên đùi họ. Cho nên hầu người Babylon dài. Nhưng ở đây, có bà đỡ giỏi, khi trẻ em ra đời được chăm sóc tốt trong nôi, hầu chúng được cọ sát. Điều đó giải thích tại sao hầu người Palestine tròn”.

“Thầy làm con mất 400 ru-pi rồi đấy”, người đó hét lên.

Hilaire nói với anh ta: “Con vì Hilaire mà mất 400 ru-pi, cũng còn tốt hơn là Hilaire tức giận”.

Từ câu chuyện trên có thể thấy rằng, trong phần lớn trường hợp người ta tức giận, chỉ có người biết tự kiểm chế mình bằng cách ôn hòa thì mới thuận phục được đối phương.

● *Vượt qua chính mình là động lực của thành công*

Người Do Thái cho rằng vượt qua chính mình là động lực của thành công. Chỉ có vượt qua chính mình thì mới khai thác được tiềm năng của cuộc sống, thực hiện ước mơ của mình.

WD
Câu chuyện về ông vua thực phẩm Paul Newman càng cho thấy người Do Thái đã vượt qua chính mình để phá vỡ trạng thái cuộc sống cũ như thế nào. Newman là ngôi sao điện ảnh nổi tiếng nước Mỹ, ông có tài diễn xuất và sức khỏe trời cho, là thần tượng trên màn bạc. Ông đã đóng rất nhiều phim, như “Thượng đế thích tôi” năm 1956, “Mùa hè đàng đẵng” năm 1958, “Trên ban công” năm 1960, “Lừa

đôi" năm 1961 v.v..., đều được công chúng đánh giá rất cao. Ông đã năm lần đoạt giải Oscar cho nam diễn viên xuất sắc nhất. Năm 1987 khi 60 tuổi, lần thứ sáu ông đoạt giải Oscar dành cho nam diễn viên xuất sắc nhất, hoàn thành ước mơ trong 40 năm của mình. Ngoài ra, ông còn là đạo diễn xuất sắc. Thành công trong điện ảnh giúp ông trở thành nghệ sĩ giàu có và nổi tiếng.

Paul Newman là một người Do Thái sinh ra tại Mỹ, cha ông là một tiểu thương, mẹ ông thích âm nhạc, nghệ thuật. Sau khi tốt nghiệp đại học, Newman về làm việc trong cửa hàng của cha. Ông cũng thích diễn xuất. Vốn là một ông chủ, là một thương nhân Do Thái, ông cũng có thể thành công, nhưng ông không thỏa mãn với việc kinh doanh nhạt nhẽo ngày nọ qua ngày kia. Thế nên ông đã bán cửa hàng tạp hóa trước những ánh mắt ngỡ ngàng và hoài nghi, một lòng đầu tư vào điện ảnh. Năm 1987, ông đoạt giải Oscar nhờ vai diễn thành công trong phim "Bản sắc của tiền". Bước nhảy vọt của Paul Newman từ một thương nhân thành nghệ sĩ đã giúp ông đạt được thành công lớn trong lĩnh vực mới và phát huy hết tài năng thiên bẩm của ông trong nghề diễn.

Thế nhưng, sự vượt qua chính mình của Paul Newman không bao giờ có hồi kết. Năm 1982, một cơ hội ngẫu nhiên đã khiến ông tiếp xúc với một loại thực phẩm mới. Loại sản phẩm mới này là nước tương trộn với mì, có mùi vị rất thơm ngon. Vốn là một thương nhân nên Paul Newman thấy được cơ hội kinh doanh ẩn chứa trong đó. Thế là ông hợp tác với bạn đầu tư hàng trăm nghìn đô la để khai thác loại sản phẩm này và thành lập "Công ty thực phẩm Paul Newman". Cứ như thế, ông lại bắt đầu sự nhảy vọt từ một

diễn viên thành nhà doanh nghiệp. Cuối cùng, ông được gọi là “Ông vua thực phẩm” của Mỹ.

Paul Newman từ một thương nhân trở thành diễn viên rồi trở thành một ngôi sao lớn, rồi lại từ một ngôi sao trở thành nhà doanh nghiệp và trở thành ông vua ngành thực phẩm. Đường đời của ông cho chúng ta thấy rằng, phải không ngừng vượt qua chính mình, không ngừng thúc giục mình đón nhận mọi thử thách trong cuộc sống và hoàn cảnh mới thì chúng ta mới giữ được sức sáng tạo mãi không ngừng nghỉ, mới có thể phát huy được tiềm năng của mình ở mức độ lớn nhất. Chỉ có như vậy, chúng ta mới giành được mọi thành công.



HƯỞNG THỤ CUỘC SỐNG Ở MỨC ĐỘ VỪA PHẢI



*Thịt càng nhiều, ruồi bọ càng đông.
Tài sản càng nhiều, lo âu càng đầy.
Vợ con càng nhiều, đổ kỵ càng nhiều.
Kẻ ở càng nhiều, trộm cướp càng nhiều.*

...

Talmud



Người Do Thái cho rằng hưởng thụ cuộc sống là quyền lợi mà Thượng đế ban cho mỗi người. Một người dù trong cuộc sống gặp bao nhiêu khó khăn trắc trở cũng phải biết tận hưởng niềm vui cuộc sống. Nhưng đồng thời họ cũng cho rằng phải có mức độ, hưởng thụ quá mức sẽ là một tội lỗi.

• *Hưởng thụ cuộc sống là quyền lợi của mỗi người*

Người Do Thái cho rằng, trong cuộc sống dù gặp khó khăn trắc trở như thế nào cũng đều phải biết tận hưởng niềm vui cuộc sống. Các nhà tiên tri Do Thái luôn khích lệ mọi người tìm niềm hạnh phúc trong tất cả mọi sự vật mình có.

Nếu bạn hỏi người Do Thái: "Mục đích của cuộc sống là gì?", và nếu bạn cho rằng họ sẽ trả lời: "Chẳng phải để kiếm tiền hay sao?", thì bạn đã sai. Trên thực tế, người Do Thái chắc chắn sẽ trả lời thế này: "Mục đích của cuộc sống không ngoài việc có thể ăn những thức ăn ngon và vừa miệng một cách thoải mái".

Nếu bạn truy hỏi tiếp: "Vậy tại sao người ta lại làm việc?". "Người ta làm việc để ăn! Chứ không ăn để dành tinh lực làm việc". Người Do Thái sẽ không do dự mà trả lời như vậy. Nếu chúng ta đem những câu hỏi đó đi hỏi người Nhật Bản, thì câu trả lời nhận được hoàn toàn trái ngược với người Do Thái: "Ăn là để có sức làm việc".

Người Do Thái thích mặc những bộ lễ phục phẳng phiu, lịch sự bước vào nhà hàng sang trọng, hưởng thụ bữa ăn thịnh soạn. Có thể nói họ là dân tộc biết cách hưởng thụ cuộc sống nhất. Để bày tỏ lòng kính trọng và tình hữu nghị cao nhất với bạn bè, Người Do Thái nhất định sẽ mời khách cùng dùng bữa tối thịnh soạn, nơi dùng bữa có thể là ở nhà hoặc nhà hàng sang trọng cao cấp. Bữa tối thịnh

soạn, ngoài để hưởng thụ lạc thú cuộc đời ra, còn có một ý nghĩa quan trọng khác, đó là tượng trưng cho quyền chi phối của người Do Thái đối với tài chính.

Người Do Thái coi ăn uống là mục đích của cuộc sống. Trong một ngày ba bữa, họ coi bữa tối là trọng điểm, là lúc tận hưởng lạc thú, cho nên, bữa tối của người Do Thái ít nhất kéo dài 2 giờ đồng hồ trở lên. Họ vất óc, tìm đủ mọi cách để kiếm tiền và chi tiêu không hề dè sẻn cho bữa ăn tối. "Sách truyền đạo" (Ecclesiastes) ca ngợi cuộc sống tốt đẹp như thế này: "Sắc đẹp, sức mạnh, của cải, vinh dự, trí tuệ, tuổi già, sự chín chắn và tính khí trẻ con đều là những thứ chính đáng và đó chính là thế giới. Hãy đi đi, hãy vui vẻ ăn bánh mì, vui vẻ uống rượu; hành vi của bạn đã được Thượng đế ân chuẩn từ lâu. Hãy giặt sạch quần áo của bạn và đừng bao giờ thiếu dầu thơm trên đầu. Hãy cùng tắm dòng sông yêu dấu cùng người bạn gái mà bạn yêu... Những tháng ngày trôi qua như bay trong cuộc đời đều ban cho bạn dưới ánh nắng mặt trời rực rỡ. Chỉ vì điều đó, bằng quyền lợi bạn có được dưới ánh mặt trời rực rỡ, bạn có thể tận lực khai thác cuộc sống."

● *Đắm chìm trong hưởng thụ sẽ bị huỷ diệt*

Người Do Thái cho rằng, trên thế gian ngoài niềm vui ra, còn có tội ác đi sau, do đó chúng ta cần phải tránh tham lam quá độ. Chẳng hạn, một người quen ăn uống linh đình, nếu không được ăn, không được uống nữa thì anh ta sẽ rất thất vọng và từ đó sẽ phải, bôn ba để kiếm tiền, chỉ để đảm bảo cho bàn ăn mà anh ta đã quen dùng. Điều đó dẫn đến xảo trá và tham lam, tiếp theo đó là giả

dối và tất cả những tội ác khác kèm theo đó... Tuy nhiên, nếu anh ta không bị cám dỗ bởi khoái lạc, thì sẽ không rơi vào vực thẳm của tội ác. Đúng như "Talmud" viết:

Thịt càng nhiều, ruồi bọ càng đông.

Tài sản càng nhiều, lo âu càng đầy.

Vợ con càng nhiều, đổ kỵ càng nhiều.

Kẻ ở càng nhiều, trộm cướp càng nhiều...

Một con người khi diệt sạch được lòng tham và tội ác, thì có thể theo đuổi hạnh phúc và niềm vui của mình đúng theo khả năng, đó là quyền lợi mà đấng tạo vật ban cho. Lối sống kết hợp nhu cầu thỏa mãn chính mình và ràng buộc chính mình này của người Do Thái chính là chỗ cao minh vĩ đại của họ. Người Do Thái có một câu chuyện như thế này:

Một con tàu lệch khỏi tuyến đi, khi đó gió lớn không ngừng thổi qua mặt biển khiến chiếc tàu lắc lư chao đảo, trôi theo sóng, không lâu sau nó đến một hòn đảo nhỏ chưa có dấu chân người. Lúc đó, gió ngừng thổi, tàu dừng lại trên bờ. Trên đảo một màu xanh rì, cây cối rậm rạp, cành lá sum xuê, trăm hoa đua nở, không khí thoảng một mùi hương của sự trù phú.

Khi ấy khách trên thuyền được chia thành năm nhóm, người thuộc nhóm thứ nhất nói: "Đừng rời tàu, vì chẳng ai biết khi nào gió thổi trở lại cả, khi có gió ta sẽ giương buồm ra khơi. Nếu tàu đi rồi để chúng ta lại thì mọi người phải ở lại hòn đảo này cho đến chết, nên để an toàn, chúng ta ở lại tàu thì hơn". Kết quả là tuy ở lại tàu nhằm chán vô vị, nhưng họ vẫn không chịu rời tàu mà lặng lẽ chờ đợi gió thổi trở lại.

Nhóm thứ hai quyết định lên bờ chơi rồi sẽ về ngay. Họ vừa lên đến bờ đã tranh thủ thời gian ăn rất nhiều hoa quả và hái rất nhiều hoa. Sau đó trở về tàu kịp lúc.

Nhóm thứ ba xuống tàu và chơi vui vẻ trên đảo, gần như quên hẳn rằng trái đất vẫn đang quay. Đến khi có người phát hiện thấy tàu đang nhổ neo chuẩn bị xuất phát thì mọi người hối hả chạy trở lại tàu. Thế nhưng, họ đã chậm chân, những chỗ tốt họ ngồi trước đó giờ đã bị người khác chiếm mất khiến họ phải tìm những góc mà những người khác không cần, do vậy trên đường đi họ luôn cảm thấy không thoải mái.

Nhóm thứ tư cũng chơi vui quên trời đất trên đảo, đến nỗi rất nhiều người không nghe thấy tiếng còi tàu réo gọi lên đường, dù có người nghe thấy nhưng họ vẫn nói cứng: "Không nhanh thế đâu, chắc còn phải một lúc lâu nữa tàu mới nhổ neo, vì buồm chưa giương lên, nên còn nhiều thì giờ". Thế là mọi người quyết định ở lại đảo chơi đến phút cuối cùng, hưởng thụ đầy đủ lạc thú nơi đây cho đến khi họ nhìn thấy con tàu thật sự rời bến mới hối hả chạy về. Do chạy quá vội nên khi qua rừng cây, rất nhiều người bị ngã. Đến ngày kết thúc chuyến đi nhiều người còn chưa lành vết thương.

Nhóm thứ năm vừa lên đến bờ thì hoàn toàn bị hòn đảo mê hoặc, nơi đây đẹp quá – không khí trong lành, chim hót hoa thơm say đắm lòng người. Và rồi tàu chạy, họ đành phải ở lại đảo tự mưu sinh, cuối cùng không bị dã thú ăn thịt thì bị bệnh chết, không ai sống sót an toàn.

Các Rabbi Do Thái cho rằng, tàu đi có nơi đến của nó, tượng trưng cuộc sống của con người có phương hướng đúng đắn, còn hải đảo giống như những cám dỗ lôi kéo

người ta đi lệch phương hướng cuộc sống, nó dễ khiến người ta bị mê hoặc. Cuộc đời cũng giống như hành trình đi biển. Nếu gặp một hòn đảo xinh đẹp thì nên kịp thời hưởng thụ; người nào biết hưởng thụ lạc thú trên đảo mà lại biết kịp thời dừng lại thì mới là người đáng khen ngợi. Thế nhưng, nếu chìm đắm trong lạc thú mà quên đường về, thậm chí quên cả tương lai của mình thì chỉ có bị hủy diệt mà thôi.

Trong cuộc sống, dân tộc Do Thái là dân tộc biết cách hưởng thụ, nhưng họ lại phản đối việc đắm chìm trong đó. Trong tâm thức người Do Thái, có 8 việc, nhiều thì không tốt, nhưng vừa phải thì rất có lợi: du lịch, sex, tiền, công việc, rượu, ngủ, tắm nước nóng và giải trí. Đúng lúc vừa phải mới là tốt nhất. Lối sống điều độ mới thật sự có lợi cho sức khỏe, có lợi cho sự phát triển của con người. Đắm chìm trong hưởng lạc mà quên hết tất cả thì sẽ bị hủy diệt. Đó vừa là đúc kết kinh nghiệm sống của người Do Thái, vừa là chân lý cuộc đời dẫn đến thành công của họ.



YÊU THƯƠNG NGƯỜI KHÁC



*Ai là người mạnh nhất?
Chính là người biết biến thù thành bạn.*

Talmud



*Tràn đầy tình yêu thương nhân loại
và chân thành yêu thương mỗi người,
dù cho đó là người ăn mày, và thậm
chí là kẻ thù không đội trời chung.*

● *Tình thân “giọt máu đào hơn ao nước lã”*

Đối với người Do Thái, tình yêu thương con người bắt nguồn từ tình yêu thương gia đình, tức là tình yêu thương ruột thịt.

Có hai anh em nông dân nọ, một người sống với vợ ở bên này núi, người kia chưa có gia đình, sống trong một căn nhà tranh ở bên kia núi. Một năm nọ cả hai anh em đều được mùa. Người anh đã có vợ đi thăm đồng và nghĩ: “Thượng đế thật nhân từ với mình. Mình có vợ có con, hoa màu nhiều hơn nhu cầu của mình. Mình khấm khá hơn em, nó sống một mình cô đơn lẻ loi. Tối nay nhân lúc em ngủ, mình sẽ để vài bó lúa sang ruộng chú ấy. Sáng mai dù thấy chú ấy cũng không biết đó là do mình để”. Ở bên kia núi, người em chưa có vợ nhìn thấy thu hoạch của mình, nghĩ bụng: “Thượng đế thật nhân từ với mình. Nhưng mình mong Người cũng nhân từ với anh mình như vậy. Anh ấy cần nhiều hơn mình vì còn phải nuôi vợ con, mà hoa màu của mình lại nhiều bằng anh ấy. Tối nay nhân lúc anh ngủ mình sẽ công ít lương thực sang ruộng anh ấy. Sáng mai dù thấy anh ấy cũng không biết của mình ít, của anh ấy nhiều. Thế là hai anh em đều kiên nhẫn chờ đến nửa đêm rồi vác lương thực đi sang bên kia núi. Đúng vào lúc nửa đêm thì anh em gặp nhau trên đỉnh núi, nhận thấy họ đều muốn giúp đỡ nhau, thế là hai anh em ôm chầm lấy nhau, vui mừng đến phát khóc.

● *Yêu thương mỗi người như chính bản thân mình*

Tại sao ngay từ đầu Thượng đế không tạo ra nhiều con người mà chỉ tạo ra một người, rồi từ đó mới sinh sôi nảy nở thành nhiều người? Các Rabbi có thể trả lời câu hỏi như sau: “Vì Thượng đế muốn bảo chúng ta rằng, ai cướp đi sinh mạng của một người thì đồng nghĩa với việc giết hại toàn thể nhân loại”. Trái lại, nếu ai cứu được sinh mạng một con người thì đồng nghĩa với việc người đó đã cứu được sinh mạng toàn thế giới. Tương tự, khi yêu thương một người cũng đồng nghĩa với việc yêu thương toàn thể nhân loại.

Sách “Talmud” giải thích như sau:

“Ban đầu Thượng đế chỉ tạo ra một người, đó là để đề phòng mọi người có tư tưởng phân biệt huyết thống. Vì mọi người có cùng tổ tiên, nên sẽ không còn quan điểm dân tộc này ưu việt hơn dân tộc kia nữa, bởi vì trên thực tế, mọi người đều cùng do Adam sinh ra”. Trong đó, đầu của Adam bắt nguồn từ đất vườn Eden; thân mình bắt nguồn từ đất Babylon; còn hai chân thì do đất của toàn thế giới tạo thành.

Ngay từ thời cổ đại, người Do Thái đã dùng tiếng Hy Lạp, thuyết minh như sau về “Adam”: Từ “Adam” được ghép từ 4 chữ cái A, D, A, M; chữ A thứ nhất đại diện cho “Xinaduolei” (đông); chữ D đứng thứ hai đại diện cho từ “Dixisi” (tây), chữ A đứng thứ ba đại diện cho từ “Aerkedusi” (bắc), chữ M đứng cuối cùng đại diện cho chữ “Meisenbuliya” (nam). Cho nên từ “Adam” là tập hợp bốn chữ cái đầu của các từ chỉ đông, tây, nam, bắc. Tóm lại,

từ “Adam” trong lòng người Do Thái là một sự thực, đó là sự tồn tại của con người mang tính thế giới.

Do có quan niệm “đại nhân loại” như vậy, nên trong dòng sông dài của lịch sử, dù người Do Thái chịu biết bao bức hại, trải qua muôn vàn trắc trở, cuộc sống hầu như bôn ba lang bạt... nhưng khi có khả năng làm chủ vận mệnh dân tộc khác, thì họ lại không bức hại làm nhục dân tộc khác như đã từng bị bức hại xua đuổi khi xưa. Trái lại, họ luôn hòa đồng với người khác, thậm chí giúp đỡ bằng tình yêu thương. Do đó, người Do Thái có câu danh ngôn: “Ai là kẻ mạnh nhất? Là người biết biến thù thành bạn”.

Trong “Kinh thánh” có một câu chuyện kể về việc Joseph tha thứ và tiếp nhận các anh trai mình như sau:

Joseph là con trai thứ 11 của Jacob, do bị các anh ghen ghét nên họ đã bán ông sang Ai Cập làm nô lệ. Sau này do có công với Paraoh nên ông được phong làm Tế tướng. Một năm nọ do mất mùa và đói kém xảy ra trên toàn thể đất Israel, các anh trai của ông đến Ai Cập tìm kiếm cái ăn, và Joseph đã gặp họ. Khi phát hiện ra các anh của mình, Joseph đã kìm nén được cảm xúc trước đông đảo người hầu, ông lớn tiếng bảo: “Mọi người lui cả đi”. Khi những người hầu đã đi hết, Joseph nói với các anh: “Em Joseph đây, cha vẫn khỏe chứ?”. Nhưng các anh của ông không thể trả lời được, ai nấy đều há mồm trợn mắt. Tiếp đó, Joseph lại nói với các anh: “Lại gần đây đi”. Khi họ bước lại gần, ông bảo: “Em là Joseph của các anh đây, các anh đã từng bán em sang Ai Cập mà”. Các anh ông vẫn không dám tin. Thế nhưng, khi họ hiểu ra mọi chuyện là sự thực, thấy em trai trước mặt uy phong, tôn quý như vậy thì càng kinh sợ không nói nên lời.

Joseph nói tiếp:

“Bây giờ các anh đừng vì chuyện đã bán em đến đây mà thấy khó xử, hoặc tự trách mình, đó là Thượng đế vì cứu mạng em nên mới đưa em đến đây. Quê nhà mất mùa đã hai năm nay, trong năm năm tới mọi vùng đất đều sẽ không thu được hạt thóc nào. Thượng đế sớm đưa em đến đây để giúp các anh tiếp tục sống, cứu tính mạng các anh theo một cách đặc biệt. Cho nên, chính Thượng đế chứ không phải các anh đưa em đến đây. Người cho em trở thành chủ nhân của mọi tài sản, trị vì toàn bộ Ai Cập”.

Trong lời nói của Joseph, ông coi sự khổ nạn thời niên thiếu của mình là hành vi cứu mạng mình của Thượng đế, thực ra là một thái độ khoan dung, biến kẻ thù thành bạn. Tràn đầy tình yêu thương nhân loại và yêu thương chân thành từng con người, đó là trí tuệ xử thế kiệt xuất của người Do Thái hàng nghìn năm nay.



ĐỪNG ÉP NGƯỜI KHÁC LÀM ĐIỀU MÀ MÌNH KHÔNG MUỐN



*Đừng ép người khác làm việc
mà mình không muốn làm.*

Talmud



*Người Do Thái luôn tuân thủ tín
điều: “điều mình không muốn làm
thì đừng ép người khác làm”. Đây
là một nguyên tắc xử thế vô cùng trí
tuệ của dân tộc này.*

● *Đừng ép người khác làm việc mà mình không muốn làm*

Một lần nọ, Hoàng đế Antoni phái sứ giả đến chỗ Rabbi Zhudan Ha Nisa để hỏi câu hỏi thế này: 'Quốc khố của đế quốc sắp cạn, thầy có kiến nghị gì để bổ sung quốc khố không?'. Rabbi Zhudan không đáp một lời nào, ông dắt sứ giả đến vườn rau nhà mình rồi lặng lẽ làm việc. Ông nhổ hết cải bông xanh lớn để trồng cải bắp nhỏ. Cải ngọt và cà rốt cũng vậy. Thấy Rabbi Zhudan không có ý trả lời câu hỏi, sứ giả bảo ông: "Xin hãy trả lời thư cho ta".

"Ông không cần gì cả".

Thế là sứ giả trở về báo cáo với Antoni.

"Rabbi Zhudan có trả lời thư cho ta không?".

"Thưa không".

"Ông ấy nói gì với người?".

"Chẳng nói gì cả".

"Vậy ông ấy làm gì?".

"Ông ấy dắt thân ra vườn, rồi nhổ cải bông xanh, trồng cải bắp".

"Ta hiểu ý ông ấy rồi". Hoàng đế vui mừng reo lên.

Thế là ông lập tức bãi bỏ quan viên và đại thần thu thuế, đổi thành một số ít người có năng lực và thành thực. Không lâu sau, quốc khố đã được bổ sung.

Người Do Thái dùng câu chuyện này để nói rõ rằng, khi nhà vua cần bổ sung quốc khố thì cần phải tìm cách chứ không được ép nhân dân nộp thuế nhiều hơn bằng điều kiện bất lợi. Đừng ép người khác làm việc mà họ không muốn làm, đó là một trong những cách xử thế của người Do Thái. Trong đời sống hiện thực, người Do Thái càng phản đối việc cưỡng ép người khác bằng điều kiện bất lợi.

● *Khoan dung với người nhưng nghiêm khắc với mình*

Người Do Thái cho rằng, người ta sống trong xã hội đồng nghĩa với việc giữa người với người có mối quan hệ tương hỗ. Bản thân mối quan hệ đó được xây dựng trên cơ sở hiểu biết lẫn nhau, sự hiểu biết đó xét về lý thuyết thì có rất nhiều khâu, rất nhiều chương ngại. Tuy nhiên, mỗi chúng ta đều có thể tìm được tiền đề thấu hiểu người khác dựa trên yêu cầu nguyên thủy là hướng đến niềm vui tránh điều hại của bản thân mình.

Hiểu biết lẫn nhau, nhượng bộ lẫn nhau chỉ là một nguyên tắc xử thế chất phác, đương nhiên còn phải xem tình hình thực tế để vận dụng cho đúng. Trong "Talmud" có một ví dụ nói rõ vấn đề này.

Một lần nọ, có vị Rabbi mời sáu người bạn đến họp bàn một việc, nhưng đến ngày hôm sau thì lại có bảy người đến, trong đó chắc chắn có một người không được mời, nhưng Rabbi lại không biết người đó là ai. Thế nên ông đành nói với mọi người: Nếu có người không được mời mà tự đến thì xin mời đi về". Kết quả người có danh vọng

nhất trong số bảy người, đó là người mà mọi người biết là chắc chắn được mời, đứng dậy ra về.

Trong bảy người chắc chắn có một người không được mời, nhưng đã đến rồi mà lại đòi mình thừa nhận không đủ tư cách thì là một việc rất khó chịu, nhất là trước mặt nhiều người như vậy. Cho nên vị Rabbi có danh vọng đó đã nhường lại, có thể nói là có dụng ý tốt. Biết đứng vào địa vị người khác để suy nghĩ và có hành động tương ứng, điều đó thể hiện lòng nhân ái của ông.

Câu chuyện này cho thấy sự chu đáo, thỏa đáng đầy trí tuệ của người Do Thái. Ngoài ra, nó còn hàm chứa việc thừa nhận người khác, thậm chí khắc chế yêu cầu của mình để làm hài hòa mối quan hệ giữa người với người: người ta không có quyền ép người khác những thứ mà bản thân mình không thích, nhưng cũng không nên ép mình những thứ không cần thiết. Người Do Thái đã in dấu chân mình đến từng góc ngách trên thế giới và tạo ra những thành tựu thương mại khiến cả thế giới chú ý. Mặc dù họ luôn bị chà đạp và hãm hại bởi sự giàu có của mình hoặc đóng vai trò kẻ cho vay nặng lãi. Nhưng họ đã sinh tồn được dựa vào niềm tin kiên định và thành tựu xuất sắc của mình với tư cách là một dân tộc nhỏ yếu, bản thân điều đó đã là một điều kỳ diệu. Theo một ý nghĩa nào đó, quan niệm đạo đức tôn trọng người khác – tôn trọng nhau, khoan dung cho nhau – của người Do Thái chính là nghệ thuật giúp họ sinh tồn trong áp lực cạnh tranh khốc liệt và bị cường quyền chèn ép.

NÓI CHUYỆN PHẢI ĐÚNG MỤC



*Nếu không thể đứng vào địa vị
người khác để suy nghĩ thì đừng
tùy tiện đánh giá họ.*

Talmud



*Người Do Thái cho rằng mỗi lời
nói ra giống như bắn một mũi tên
đi không thể rút lại được, cho nên
phải cảnh giác với cái lưỡi của mình,
giống như thận trọng đối với món
đồ quý giá vậy.*

● *Không sỉ nhục và làm tổn thương người khác*

Người Do Thái cho rằng, nói chuyện là cuộc chiến tranh không khói súng. Nếu nói hay thì sẽ được lòng người, còn nếu tràng giang đại hải mà nói không ra sao thì sẽ gây họa sát thân, câu nói “họa từ miệng ra” chính là có ý nghĩa này. Họ cho rằng, người thật sự biết quan tâm sẽ không bao giờ nói đến những vấn đề khiến người khác không vui, thậm chí không thể tha thứ cho những người bới móc lỗi lầm của người khác. Rhys Lagish là học giả Palestine thế kỷ III, ông là một người khôi ngô, cường tráng, hồi còn trẻ từng là võ sĩ giác đấu và võ sĩ đấu dã thú. Rabbi Jonathan khuyên ông hãy từ bỏ nghề võ sĩ giác đấu để đi học. Ông trở thành một tín đồ, sau đó sánh tên cùng Rabbi Jonathan. Một hôm Rabbi Jonathan tắm trên sông Jordan, Rhys Lagish thấy vậy cũng nhảy xuống. “Sức mạnh của anh nên cống hiến cho việc nghiên cứu “Kinh luật” thì hơn”, Rabbi Jonathan nói. “Vậy thì vẻ đẹp của thầy”, Rhys Lagish nói, “nên hiến dâng cho phụ nữ thì hơn”. “Nếu anh xám hối”, Rabbi Jonathan nói, “ta sẽ gả em gái cho anh, nó còn đẹp hơn ta nhiều”. Rhys Lagish xám hối và lấy được em gái của Rabbi Jonathan, sau đó, Rabbi Jonathan còn dạy cho anh “Kinh thánh” và “Talmud”, giúp anh trở thành học giả vĩ đại.

Một hôm, trong nhà thờ xảy ra một vụ tranh luận, vấn đề là khi nào thì một đồ dùng hàng ngày nào đó – kiếm,

dao, dao găm, mâu, cửa tay, liềm – sẽ trở thành vật không lành trong nghi thức tôn giáo. Rabbi Jonathan cho rằng: những vật từng được rèn trong lò là vật không lành. Còn Rhys Lagish thì kiên trì cho rằng: những thứ đã ngâm nước là vật không lành.

Rabbi Jonathan bị chạm tự ái, ông nói: “Kẻ cướp hiểu rõ nghề nghiệp của mình”. Ý của Rabbi Jonathan là chỉ Rhys Lagish khi còn là võ sĩ giác đấu đã từng dùng những loại vũ khí này. Rhys Lagish phẫn nộ về điều đó, ông nói: “Thầy đã giúp tôi được điều gì nào? Trên đấu trường La Mã, ta được gọi là bậc thầy, ở đây ta cũng được gọi là bậc thầy đấy”. Rabbi Jonathan bị tổn thương nặng nề, bởi vì Rhys Lagish ám chỉ mình chưa từng giúp anh, nên không chịu tha thứ cho Rhys Lagish. Kết quả là Rhys Lagish bị bệnh rồi qua đời. Rabbi Jonathan buồn rầu vô hạn... Ông xé nát quần áo và khóc lóc: “Ôi, con trai của Lajisha, con ở đâu? Ôi, con trai của Lajisha, con ở đâu?”, cho đến khi ông phát điên.

Các Rabbi khác đều cầu nguyện để giúp ông thoát khỏi tình trạng bi thảm, nhưng ông cũng qua đời. Nếu một người biết hối lỗi thì người khác không nên nói: “hãy nhớ những gì anh đã làm trước kia”.

Nếu anh ta là con trai của người chuộc tội, anh ta không đáng bị nhiếc: “Hãy nhớ những việc cha người làm trước kia”.

Nếu anh ta là người chuộc tội, vừa bắt đầu học Kinh thánh luật pháp, người khác không nên nói với anh ta: “Cái mồm không ăn được thức ăn sạch thì có thể học được luật pháp được nói ra từ miệng Thượng đế ư?”.

• “Uốn lưỡi bảy lần trước khi nói”

Trước khi nói chuyện phải “uốn bảy tấc lưỡi”, nếu không sẽ lợi bất cập hại. “Talmud” có lời răn dạy: “Nếu không đặt mình vào địa vị của người khác để suy xét thì đừng tùy tiện đánh giá người khác” bởi vì người ta thường “suy bụng ta ra bụng người”.

Người Jerusalem sáng suốt có nề nếp sống như thế này: Họ không bao giờ ký tên mình lên văn bản, trừ phi biết người ký khác là ai; họ không bao giờ ngồi trên toà án nào đó, trừ khi biết người ngồi cùng họ là ai; họ không bao giờ dùng bữa trước một cái bàn nào đó, trừ khi biết người ngồi cùng bàn dùng bữa là ai.

Hơn nữa, học cũng cho rằng đừng bao giờ đánh giá người khác một cách võ đoán thông qua câu chuyện sau đây:

Ngày xưa có cô gái trẻ bị bắt cóc, có hai người trong sạch cùng nhau đi chuộc cô về.

Trong đó một người đi vào kỹ viện, vì cô gái bị nhốt trong đó. Khi trở ra, anh hỏi bạn:

“Anh nghĩ tôi đã làm gì?”.

Người kia đáp:

“Chắc hẳn anh đi thăm dò xem thử cần bao nhiêu tiền để cứu cô ấy về”.

Người thứ nhất nói: “Nói có Chúa, quả đúng là như vậy”, anh bổ sung tiếp:

“Cũng như anh dùng tiêu chuẩn của tôi để đánh giá tôi, Thượng đế sẽ dùng tiêu chuẩn của anh để đánh giá anh”.

Người ta sở dĩ có hai cái tai, một cái miệng, là để nghe nhiều hơn và nói ít đi, nghe nhiều gấp đôi nói. Thế nên, những người hiểu nghệ thuật nghe luôn được người khác kính trọng, còn những kẻ chỉ biết ba hoa liến thoắng đều bị người ta ghét.

Có vị Rabbi bảo người ở thế này:

“Hãy ra chợ mua ít đồ tốt về đây”.

Người ở đi một hồi rồi mang về một cái lưới.

Rabbi lại bảo người ở: “Hãy ra chợ mua cho ta đồ không tốt về đây”.

Người ở đi rồi lại mang về một cái lưới.

Rabbi nói với anh ta: “Sao ta nói “mang thứ tốt về”, anh mang về một cái lưới; nói “mang thứ không tốt về”, anh vẫn mang một cái lưới? Thế nghĩa là thế nào?”.

Người ở đáp: “Cái lưới là căn nguyên của thiện ác. Khi nó tốt thì chẳng có gì tốt bằng; khi nó xấu thì cũng chẳng có gì xấu hơn nó”.

Từ câu chuyện này chúng ta có thể nhận thấy tầm quan trọng của việc cảnh giác với cái lưới của mình.

Người Do Thái cho rằng, kẻ ngu bao giờ cũng bộc lộ cái ngu của mình, người hiền bao giờ cũng giấu những điều mình biết. Dựa vào đó, người Do Thái tin rằng: “Nếu bạn muốn sống hạnh phúc hơn, sung sướng hơn thì phải hít đầy đủ không khí trong lành bằng mũi và luôn ngậm miệng của bạn lại”. Họ còn có câu tục ngữ thế này: “Khi kẻ ngốc lớn tiếng cười thì người thông minh chỉ mỉm cười”. Bởi vì người biết lắng nghe dễ biểu lộ những điều mình biết; còn kẻ thích thể hiện mình, ba hoa chích chòe thì thường đều là những tên ngốc.

• Không được nhiều chuyện

Có một người Do Thái rất thích ngồi lê đôi mách chuyện của người khác. Lắm chuyện vốn là bẩm tính của phụ nữ, nhưng cô ta lại quá đáng đến nỗi các cô ba bà tám bình thường lắm chuyện cũng không chịu nổi, cuối cùng một hôm cả bọn cùng đến nhà Rabbi để tố cáo hành vi của cô ta. Rabbi lắng nghe khiếu nại của từng phụ nữ xong bảo họ hãy về trước. Sau đó Rabbi sai người đi tìm người phụ nữ lắm chuyện đó đến.

“Tại sao cô lại ăn không nói có, bình phẩm bới móc đủ điều về các bà hàng xóm như thế?”

Người phụ nữ lắm chuyện cười đáp: “Con đâu có dựng chuyện đâu? Có lẽ con có thói quen hơi phóng đại sự việc lên một chút, nhưng chuyện con nói rất gần sự thật mà. Có điều con chỉ tô vẽ thêm tí chút để nó trở nên sinh động hơn thôi. Nhưng có lẽ con lắm chuyện thật, ngay cả chồng con cũng nói như vậy”.

“Con đã thừa nhận là mình lắm chuyện, thôi được, chúng ta hãy cùng tìm xem có cách nào trị được không?”

Rabbi suy nghĩ một hồi, bước ra khỏi nhà, trở vào cầm theo một cái túi và bảo người phụ nữ:

“Con hãy mang cái túi này đi, ra đến quảng trường thì mở túi ra, vừa vứt đồ trong túi ra đường, vừa đi về nhà. Nhưng về đến nhà thì lại quay lại, nhặt đồ bỏ lại vào đấy và trở lại quảng trường”.

Người phụ nữ nhận lấy cái túi, thấy nhẹ tênh nên bồn chồn, rất muốn biết trong túi có gì. Thế nên cô rảo bước

nhanh đến quảng trường, đến nơi cô vội vàng mở túi ra xem thì thấy bên trong toàn là lông chim. Đó là một ngày thu bầu trời trong xanh, gió thổi hiu hiu, khiến ta cảm thấy rất thoải mái dễ chịu. Người phụ nữ làm theo lời dặn của Rabbi, vừa đi vừa vớt lông chim xuống vệ đường, khi về đến nhà thì túi đã trống không. Sau đó cô ta lại xách túi vừa nhặt vừa trở lại quảng trường. Thế nhưng, gió thu mát mẻ lại thổi bay lông chim chỉ còn lại vài cái. Người phụ nữ đành phải trở lại nhà Rabbi và nói rằng mọi thứ đã làm theo lời dặn của Rabbi, nhưng chỉ lấy lại được một chiếc lông chim.

“Ta nghĩ cũng đúng thôi”, Rabbi nói, “mọi tin vịt đều giống như lông chim trong túi, một khi đã tung ra thì không cách gì lấy lại được”.

Thế là, sự cơ trí của Rabbi đã uốn nắn được tật xấu của người phụ nữ này.

Người Do Thái cho rằng, lưỡi dài còn khiến người ta đau đầu hơn là có ba cánh tay, lời đồn không đúng truyền đi lâu dần sẽ biến thành lời xấu, tin đồn nhằm đủ để khiến bạn bè xa lánh nhau. Đồng thời, các Rabbi còn khuyên người ta rằng: “Khi gặp quỷ thì bạn phải co giò chạy; khi gặp tin vịt thì bạn cũng phải nhanh chóng bỏ chạy”. Họ cho rằng, khi mọi người không còn nói xấu sau lưng nhau thì mọi ngọn lửa tranh cãi sẽ bị dập tắt. Do đó, dân tộc Do Thái rất ghét những người lưỡi dài nhiều chuyện, họ cũng rất ghét tin đồn nhảm. Vì thế có thể nói, người Do Thái là một dân tộc ít nói.



KHÔNG LÀM NÔ LỆ CHO DỤC VỌNG



*Một khi đã thỏa lòng
thì điều đó sẽ toát lên ở ánh mắt.*

Talmud



*Ham muốn của con người là vô bờ bến,
người Do Thái cho rằng nếu không biết
kiểm chế ham muốn, thì sẽ trở thành
nô lệ của dục vọng, và đó là điểm xuất
phát đưa bạn đến sự hủy diệt.*

● *Ba ngày uống rượu một lần là vàng*

Trên thế giới có rất nhiều dân tộc thích uống rượu nhưng họ lại không ngừng cấm rượu. Người Do Thái cho rằng rượu rất tốt, nhưng về việc uống rượu, họ có quan điểm riêng, “rượu sáng sớm là đá, rượu trưa là đồng đỏ, rượu tối là bạc, rượu ba ngày một lần mới là vàng”. Họ một mặt giới thiệu thú vui khi uống rượu, một mặt khuyến cáo tác hại của nó. Rượu luôn gắn bó chặt chẽ với người Do Thái. Trẻ em từ nhỏ đã biết mùi vị của rượu nho, rượu là một trong những niềm vui không thể thiếu trong ngày Sabbath. Ngoài ra, “Kinh thánh” cũng nhiều lần nói rõ công dụng của rượu, và còn luôn dùng nó để ví với sự việc hoặc sản vật phong phú.

Họ coi việc nhắm rượu giống như hưởng thụ cuộc sống. Do đó, rất nhiều người Do Thái sau khi uống rượu vừa phải thì lật sách ra để trau dồi thêm kiến thức hoặc lắng nghe những bản nhạc du dương để thư giãn sau một ngày căng thẳng. Họ không hề chủ trương cấm rượu, nhưng lại nhấn mạnh việc tiết chế ham muốn. Từ việc uống rượu, chúng ta hoàn toàn có thể nhận thấy việc coi trọng sự tiết chế này trong tính cách của người Do Thái.

Trong “Kinh thánh” có một câu chuyện và lời răn về rượu như sau:

Khi Noah đang trồng nho thì Satan xuất hiện trước mặt chàng.



“Người đang trông gì vậy?”, Satan hỏi.

“Một vườn nho”, Noah đáp.

“Nó trông như thế nào?”, Satan hỏi.

“Quả của nó rất ngọt, dù nó tươi hay khô cũng đều có thể dùng cất rượu, uống vào làm cho tâm hồn thư thái”. Noah đáp.

“Vậy chúng ta hãy tìm bạn trong vườn nho đi”, Satan đề nghị.

“Hay lắm”, Noah nói.

Satan đã làm gì?

Hắn dắt đến một con cừu và giết nó dưới gốc cây nho.

Sau đó hắn lại dắt đến một con sư tử, một con lợn và một con khỉ và giết chúng, máu của chúng chảy xuống, thấm vào đất vườn nho.

Trong câu chuyện này, người Do Thái thông qua hành động của Satan trước mặt con người để ám thị rằng: trước khi uống rượu, người ta dễ thương như một con dê, hiền lành như một con cừu; sau khi uống rượu vừa mức, anh ta sẽ cảm thấy mạnh mẽ như sư tử, cho rằng trên đời không còn ai mạnh mẽ bằng mình; uống nhiều thêm một chút, anh ta sẽ giống như một con lợn, lăn lộn trong bùn lầy; khi đã uống say mèm thì anh ta biến thành con khỉ, nhảy nhót lung tung, tỏa ra mùi tanh, không ý thức được mình đang làm gì. Thế nhưng, người Do Thái không vì những điều đó mà một mực phản đối việc uống rượu. Trong “Talmud” có một lời răn như sau: “Uống rượu vừa phải sẽ có rất nhiều lợi ích, giúp cơ thể khỏe mạnh, chữa được nhiều bệnh tật. Nhưng đại đa số người không biết

điều này. Họ chỉ muốn uống say, mà say rượu sẽ gây ra tổn hại. Trẻ em phải tránh xa rượu, vì rượu sẽ gây tổn hại cho thể xác và tâm hồn chúng”.

Uống rượu vừa phải, giữ mức độ cân bằng cũng là trí tuệ sống của người Do Thái.



COI TRỌNG GIÁO DỤC



Học tập là điều thiện cao nhất.

Talmud



Người Do Thái coi trường học là nơi gửi gắm hy vọng của cả dân tộc, coi giáo dục là một sự nghiệp thiêng liêng, đáng được đặt ở vị trí cao nhất.

● Trường học là nơi gửi gắm hy vọng của cả dân tộc

Dân tộc Do Thái nổi tiếng thế giới về sự coi trọng giáo dục. Đồng thời, họ cũng vô cùng coi trọng nơi dạy và học - trường học. Sở dĩ họ đặc biệt coi trọng việc xây dựng trường học, ngoài việc coi trọng giá trị “coi trí thức là của cải” ra, ở một tầng bậc cao hơn, còn là vì trường học không khác nào một cái giếng giữ nguồn nước cho cuộc sống của dân tộc Do Thái. Rabbi vĩ đại Yochanna từng nói thế này: “Trường học còn thì dân tộc Do Thái còn”.

Khoảng năm 70, người La Mã xâm chiếm đất nước Israel đã cố ý phá hoại các đền thờ, hòng tiêu diệt người Do Thái. Đứng trước vấn nạn này, Yochanan vắt óc tìm ra một phương án, nhưng phải đích thân đi gặp thống soái Weisibaluo của quân La Mã. Rabbi Yochanan giả vờ mắc bệnh sắp chết nên được ra khỏi thành đến gặp quan tư lệnh. Ông nhìn Weisibaluo, trầm giọng nói: “Tôi có lòng kính trọng như nhau đối với ngài và hoàng đế”. Weisibaluo vừa nghe nói thì cho rằng ông đã làm nhục hoàng đế, nên làm ra vẻ sắp trừng phạt Yochanna. Nhưng ông lại nói với giọng khẳng định: “Ngài chắc chắn sẽ trở thành hoàng đế La Mã”. Cuối cùng vị tướng đã hiểu ý và vui vẻ hỏi ông đến có thỉnh cầu gì. Yochanna đáp: “Tôi chỉ có một nguyện vọng, hãy cho tôi một ngôi trường chứa được 10 vị Rabbi và đừng bao giờ phá hoại nó”. Weisibaluo nói: “Được, để ta suy nghĩ”.



Không lâu sau, hoàng đế La Mã qua đời. Weisibaluo trở thành hoàng đế. Sau đó khi thành Jerusalem bị phá, quả nhiên ông ra lệnh cho binh sĩ: "Hãy để lại cho người Do Thái một ngôi trường". Trường học và mấy chục vị Rabbi già được giữ lại đã giúp tri thức và truyền thống Do Thái được duy trì. Sau khi chiến tranh kết thúc, lối sống của người Do Thái cũng được bảo tồn từ ngôi trường này.

Rabbi Yochanan coi việc giữ lại trường học – nơi tạo nên các nhân tài của dân tộc Do Thái và nơi phục chế văn hóa Do Thái – là mục tiêu cơ bản. Rõ ràng đây chính là một tầm nhìn xa mang tầm vóc lịch sử.

● *Người được người Do Thái kính trọng nhất - giáo viên*

Trong xã hội Do Thái thời kỳ đầu không tồn tại nghề giáo viên, trách nhiệm giáo dục con cái chủ yếu do cha mẹ và các Rabbi đảm nhiệm. Trong gia đình, người cha không chỉ là người giám hộ, mà còn gánh vác trách nhiệm dạy dỗ con cái, ông truyền thụ cho các con mình học thức và đạo xử thế làm người, do đó, khái niệm người cha và người thầy là tương đồng.

Thực ra trong tiếng Hebrew, bản thân từ "cha" vốn đã hàm nghĩa "thầy". Ngày nay trong các ngôn ngữ phương Tây, từ "father" (cha) được dùng để gọi thầy, chính là bắt nguồn từ tiếng Hebrew. Do đó, các Rabbi trong thực tế là người phụ trách và giáo viên chuyên trách trong các nhà trường Do Thái (nhà trường thời kỳ đầu thường nhập chung với nhà thờ). Họ được gọi là hóa thân của

trí tuệ, phải giải đáp các vấn đề khó hiểu của học sinh trong chuyện học hành, giúp họ xác lập mục tiêu trong cuộc sống. Không chỉ có vậy, khi người ta gặp vấn đề gì khó khăn, họ cũng thường đến nhờ Rabbi giúp đỡ, do đó lời nói của Rabbi thường được coi là khuôn vàng thước ngọc.

Vào thế kỷ VI, trường học dần độc lập, sự nhất thể hóa giữa người thầy và người cha, thầy giáo và Rabbi cũng dần dần tách rời, từ đó dần có thầy giáo chuyên chức đúng nghĩa. Đối với người Do Thái, giáo viên là một nghề thiêng liêng, do đó, “mọi người phải kính trọng thầy giáo giống như kính trọng Thượng đế”.

Kinh điển “Mishna” gọi giáo viên (người Do Thái quen gọi nhà pháp học có danh vọng là giáo viên) là “Taermidehakamu”, có nghĩa là “môn đồ của thánh hiền”, đồng thời rất kính trọng những người đạt được tư cách “Taermidehakamu”. Có cáo thị quy định: người nào làm nhục “Taermidehakamu” đều bị phạt tiền nặng, nếu tình tiết nghiêm trọng thì bị đuổi khỏi cộng đồng. Lấy được con gái của “Taermidehakamu” là một hành vi cao thượng và đáng tự hào.

Trong “Talmud” cũng có một câu chuyện như sau:

Hai kiểm sát viên nhận lệnh của Rabbi nọ đến một thị trấn, yêu cầu được gặp người giữ trấn. Cảnh sát trưởng thị trấn hay tin vội đến tiếp đón, kiểm sát viên nói: “Chúng tôi muốn gặp người bảo vệ nhân dân thị trấn cơ, chứ không phải ông”. Sau đó, cục trưởng an ninh lại chạy đến đón tiếp, kiểm sát viên vẫn lắc đầu, họ nói: “Người chúng tôi muốn gặp không phải là cảnh sát trưởng, cũng không phải là cục trưởng an ninh, mà là thầy giáo. Cảnh sát và

quân đội đều sẽ phá hoại thị trấn, người bảo vệ thị trấn thực thụ là giáo viên kia”.

Như vậy có thể thấy là trong mắt người Do Thái, giáo viên là người bảo vệ lợi ích của nhân dân, là những người gắn bó với tương lai của dân tộc, cho nên người họ kính trọng nhất vẫn là giáo viên.



THÁI ĐỘ SỐNG LẠC QUAN



*Việc sắp xảy ra hôm nay chúng ta còn không biết,
hà tất phải lo chuyện ngày mai?*

Talmud



*Người Do Thái luôn ấp ủ lòng tin
và niềm hy vọng. Trong cuộc sống,
họ luôn lạc quan hướng tới, cho dù
gặp khó khăn vẫn giữ vững lối suy
nghĩ lạc quan.*

● *Mười điều phiền não tốt hơn là chỉ có một điều*

Dân tộc Do Thái là một dân tộc lạc quan, họ luôn biết tìm niềm vui trong đau khổ. Người Do Thái có một câu ngạn ngữ được biết đến rộng rãi: “Mười điều phiền não tốt hơn là chỉ có một điều”. Họ cho rằng, khi chỉ có một điều phiền não, nó sẽ khắc rất sâu, nên nếu một người đồng thời gặp nhiều điều phiền não thì người đó nên tạ ơn trời đất. Chúng ta thường nói có người tự sát vì gặp một điều phiền não, nhưng rất ít khi nghe nói có người tự sát vì mười điều phiền não. Đó là một quan niệm rất thú vị của người Do Thái, thể hiện rõ nét sự ung dung của họ trước khó khăn và nghịch cảnh. Họ có câu chuyện cổ tích “Ngựa bay lên trời” như sau:

√ √ Ngày xưa, có một người vì chọc giận nhà vua nên bị xử tử hình, người đó xin nhà vua tha mạng, anh nói: ‘Nếu cho thần thời gian một năm, thần sẽ làm cho con ngựa bệ hạ yêu quý nhất bay lên trời. Nếu sau một năm mà ngựa của bệ hạ không bay được lên trời thì thần nguyện chịu tử hình, quyết không có nửa lời oán thán’.

Nhà vua ngẫm nghĩ rồi gật đầu đồng ý.

Sau khi anh về nhà lao, một người tù khác nói với anh: ‘Anh đừng có bốc phét nữa, làm sao ngựa bay lên trời được?’.

Người đó đáp: “Trong một năm này, có thể nhà vua sẽ chết, hoặc có thể tôi sẽ bị bệnh chết, biết đâu con ngựa

đó cũng lăn đùng ra chết. Tóm lại, trong một năm này, ai biết được điều gì sẽ xảy ra? Cho nên chỉ cần một năm, chắc chắn ngựa sẽ bay được lên trời”.

Xét về lịch sử lưu lạc của người Do Thái, đâu đâu cũng tràn đầy tinh thần lạc quan này. Trong bữa tối lễ Vượt Qua, người Do Thái phải ăn một thứ bánh mì thô, là thứ bánh mì mà người Do Thái ăn khi họ còn làm nô lệ ở Ai Cập, nó tượng trưng cho sự lãng nhục; họ còn ăn một thứ lá rất đắng, rất khó ăn, thông thường chẳng ai bày trên bàn tiệc chúc mừng cả, họ ăn nó là để tưởng nhớ vị đắng của thời gian bị lưu đày.

Đời người có thành công và thất bại, đó là điều tất nhiên, người Do Thái vì thế luôn giữ thái độ ung dung, bình tĩnh, đón nhận thất bại. Họ cho rằng, nếu một người chìm đắm trong vị ngọt của sự thành công mà quên đi vị đắng của thất bại, thì sẽ có một ngày người đó sẽ phải ăn cả quả đắng thất bại. Bởi vì thành công sẽ khiến người ta tự mãn; còn thất bại thì khiến người ta căng thẳng, ăn ngủ không yên, đó là người thầy rất tốt dạy người ta rút ra kinh nghiệm từ những thất bại của chính mình.

Người Do Thái thậm chí còn cho rằng, thất bại quý hơn thành công. Xưa nay không thể có người nào không từng thất bại, thất bại là con đường tất yếu phải đi qua để hướng đến thành công. Do đó, thất bại không đáng sợ, nếu người ta biết phấn chấn trở lại, biết học tập kinh nghiệm thành công từ trong thất bại thì sẽ rất có ích. Đây chính là trí tuệ sống của người Do Thái, luôn tích cực lạc quan, cuối cùng sẽ vượt qua mọi khó khăn thử thách, tiến đến thành công.

• *Nụ cười là phương thuốc tốt nhất trong các loại thuốc*

Người Do Thái thường nói: “Nụ cười là một trong những thứ thuốc tốt nhất trong trăm thứ thuốc”. Bởi vì “nụ cười” có thể an ủi bạn khi đau khổ, có thể làm cho một người vốn vui vẻ càng tăng thêm sức sống. Hơn nữa, họ còn cho rằng sức mạnh ẩn chứa của nó không chỉ có vậy; nếu mọi người biết trân trọng nụ cười thì nó còn sẽ trở thành một thứ vũ khí lợi hại nhất của nhân loại. Mặc dù người Do Thái có trải nghiệm lịch sử đắng cay, nhưng họ luôn tràn đầy niềm tin và hy vọng vào cuộc sống, nếu không thì dân tộc họ đã không thể chịu đựng nhiều sự giày vò đến thế và tiếp tục sinh tồn. Thực tế, chính khổ nạn đã tạo tinh thần lạc quan không thể lay động của người Do Thái.

Lạc quan và tiếng cười là liều thuốc cần có trong cuộc sống của người Do Thái; chúng giúp họ luôn giữ được thái độ sống lạc quan. Thế nhưng, tiếng cười của người Do Thái không phải là tiếng cười mua vui nhạt nhẽo tầm thường, cũng không chỉ là một sự tiêu khiển, mà là sự đáp trả ngoan cường có tính phản kháng đối với cuộc sống tàn khốc. Sự hóm hỉnh của người Do Thái chứa đựng một trí tuệ độc đáo, nó không chỉ là sự phê phán sắc bén đối với cuộc sống, mà còn là một biện pháp tốt giúp họ giảm bớt nỗi đau của thể xác và tâm hồn.

Người Do Thái cho rằng chỉ có những kẻ mạnh, những người không bao giờ chịu khuất phục mới nhanh chóng thoát khỏi nghịch cảnh, đứng ở lập trường khách quan

để quan sát chính mình. Đối với họ, hài hước vừa tượng trưng cho sự dẻo dai, vừa tiêu biểu cho sức mạnh của kẻ mạnh. Họ coi hài hước là một món ăn tinh thần quan trọng. Trong tiếng Hebrew, trí tuệ được gọi là "hefuma", hài hước cũng được gọi là "hefuma", mà hài hước đã trở thành trí tuệ sinh tồn và xử thế - cách tìm niềm vui trong khổ đau của người Do Thái.

● *Thương thức nỗi đau*

Người Do Thái coi hài hước là món ăn chính, coi đau khổ và nhẫn nại là gia vị không thể thiếu. Họ cho rằng, chỉ có trải qua đau khổ và nhẫn nại thì mới có thể phát ra âm sắc kỳ diệu nhất được ẩn sâu tận đáy lòng mình, đau khổ là con đường phải qua để hướng đến hạnh phúc. Cho nên, có thể nói người Do Thái biết cách thương thức sự đau khổ, tinh thần lạc quan của họ đáng để chúng ta học tập. Trong "Talmud" có câu hỏi: "Mắt con người được tạo thành bởi hai phần đen trắng, nhưng tại sao Thượng đế chỉ cho người ta nhìn được đồ vật bằng phần màu đen?". Câu trả lời là: "Bởi vì cuộc đời phải thông qua đen tối mới nhìn thấy được ánh sáng".

Quan niệm sinh tồn này của người Do Thái được nảy mầm dựa trên sự đau khổ, thậm chí là nhận thức sâu sắc về khổ nạn gây ra đau khổ. Rabbi Jacchini chỉ mang một con lừa, một con chó và một ngọn đèn dầu nhỏ đi du lịch. Màn đêm buông xuống, Jacchini phát hiện thấy một gian nhà kho bỏ hoang nên quyết định tạm nghỉ đêm ở đấy. Do chưa đến giờ ngủ nên ông châm đèn để đọc sách, đúng lúc đó thì gió thổi tắt đèn, Jacchini đành gấp sách lại

ngủ. Đến nửa đêm, cáo cắn chết con chó của ông. Không lâu sau thì sư tử cũng ăn mất con lừa. Sáng sớm, Jacchini xách đèn ra đi. Đến gần một ngôi làng, thấy có rất nhiều dấu chân người, khi đó ông mới biết đêm qua có bọn cướp đến phá hoại, thậm chí còn giết sạch dân làng đó. Nhờ lại đêm qua nếu gió không thổi tắt đèn, chó và lừa không chết, thì ánh đèn, tiếng chó sủa, tiếng lừa kêu có lẽ đã khiến bọn cướp phát hiện ra, đến tính mạng cũng không giữ được. Do đó, Jacchini ngộ ra rằng: "Dù gặp tình cảnh tồi tệ đến mấy thì người ta cũng không được mất hy vọng. Chúng ta tin rằng sự đời luôn vì họa mà sinh phúc. Dù có đau khổ cũng không phải là điều tồi tệ".

Thông qua câu chuyện này, người Do Thái cho rằng tai họa chưa hẳn là điều tồi tệ, thậm chí coi "họa là chỗ dựa của phúc", trải qua "cung bậc" đau khổ mới tấu lên được bản nhạc du dương... Do vậy, người Do Thái nói: "Một người phải đau khổ đến cực điểm thì mới nếm được trái ngọt".

● *Vật lộn với tuyệt vọng không bằng giữ lại chút hy vọng*

Người Do Thái cho rằng, phương pháp chống lại bệnh tật hiệu quả nhất không phải là tiêu diệt vi trùng hoặc độc tố một cách tiêu cực, mà là tích cực lạc quan tìm cách làm cho sức khỏe mình tốt lên. Bởi vì, đối với họ, khi có dinh dưỡng và nghỉ ngơi đầy đủ, thì cơ thể tự nhiên có thể chống lại được bệnh tật. Cũng vậy, họ cho rằng, cán cân cuộc sống luôn dao động giữa hy vọng và tuyệt vọng, nếu tăng thêm phần hy vọng thì sẽ giữ được tính mạng, tức là làm cho cán cân nghiêng về phía có lợi cho mình.

Cho nên, trong nghịch cảnh, họ có tinh thần lạc quan kiên định để chiến đấu với tuyệt vọng, giữ lại hy vọng.

“Chúng ta phải dũng cảm và vận dụng bản chất tốt đẹp vốn có để sinh tồn, càng phải phát huy năng lực đó để nhận thức chính mình. Thường xuyên có các nhân tố như sợ hãi, cẩn thận, yếu đuối và nhu nhược v.v... khống chế hoạt động của chúng ta, cho nên kẻ thù lớn nhất của chúng ta là bản năng kìm hãm bản thân, tức là: “dục vọng” và “cá tính” sinh ra đã có”. Một vị Rabbi Do Thái đã khuyên răn mọi người như vậy. Trong “Talmud” còn có câu nói: “Những việc sắp xảy ra ngày hôm nay chúng ta còn không biết, cứ chi phải lo lắng việc ngày mai?”.

Người Do Thái cho rằng, cuộc đời có ba cánh cửa, lần lượt thông với quá khứ, hiện tại và tương lai; không thể đóng bất kỳ cánh cửa nào trong ba cánh cửa đó, đồng thời còn phải có hy vọng đối với từng cánh cửa, mượn kinh nghiệm của quá khứ để nắm bắt hiện tại, sáng tạo tương lai. Đó là mục đích chân chính của cuộc đời. Tại sao người Do Thái lại kính trọng những người già đức cao vọng trọng? Là vì cánh cửa “quá khứ” của họ có bảo vật. Tại sao nam nữ thanh niên trẻ trung khỏe khoắn đều rất đẹp? Là vì trong cánh cửa “hiện tại” của họ có bảo vật. Tại sao trẻ em lại đáng yêu? Là vì chúng tượng trưng cho “tương lai”.

Người Do Thái có tinh thần rất quật cường, họ không bao giờ chịu đi sau người khác và cho rằng nếu ai hay thối chí, nản lòng thì người đó sẽ là kẻ chiến bại. Điều này được thể hiện rõ thông qua câu chuyện sau: Jacob mượn của bạn mình là Ironk một khoản tiền, thấy ngày mai đã đến hạn trả, nhưng túi Jacob vẫn rỗng tuếch, không có một

xu dính túi. Ngày mai làm sao trả nợ đây? Đầu óc anh mơ hồ, không biết giải thích với Ironk như thế nào. Nằm trên giường mà cứ trần trọc mãi không sao ngủ được, anh đứng dậy, hết đi vòng vòng lại ra ghé ngò. Suy đi nghĩ lại vẫn không tìm ra cách nào. Lúc đó vợ anh bất chợt nói: “Anh ngốc quá, ngày mai anh không có tiền trả, người phải lo, phải mất ngủ là Ironk mới phải chứ?”. Jacob tỉnh ngộ và vui vẻ lên giường ngủ một mạch đến sáng.

Người Do Thái cho rằng, có ngày nắng thì cũng có ngày âm u, cho nên sự việc đã là quá khứ thì không thể cứu vãn được. Để bù đắp quá khứ, Thượng đế đã ban cho con người tương lai, vậy thì chỉ cần lạc quan và không mất đi hy vọng, người ta sẽ sáng tạo được tương lai mỹ mãn. Do đó, người Do Thái không bao giờ thối chí, nản lòng trước khó khăn và nghịch cảnh, mà luôn sống lạc quan, ngoan cường.



HỌC LÀ VIỆC CẢ ĐỜI



*Dù là người trí tuệ, thông minh nhất
thì cũng phải học mãi.*

Talmud



Đối với người Do Thái, một người dù bao nhiêu tuổi và dù nghèo khó đến mấy thì cũng đều phải học. Do đó, họ cho rằng người ta có thể thông qua học tập để giữ mãi "tuổi thanh xuân", giữ mãi tâm hồn trẻ trung, và còn có thể thông qua học tập để có được "của cải", có được sự giàu có về mặt tinh thần.

● Cuộc sống có điểm cuối, việc học không thể dừng

Trong cuốn sách “Người thành kính” chép rằng, ngày xưa người ta thường để sách vở trong nghĩa địa của người Do Thái. Bởi vì họ cho rằng trong đêm khuya thanh vắng, người chết sẽ ra khỏi mồ đọc sách. Tuy rằng việc này không thể xảy ra nhưng thể hiện thái độ của người Do Thái đối với việc học tri thức là: cuộc sống có điểm cuối nhưng việc học không bao giờ dừng lại.

Người Do Thái không bao giờ nói rằng tôi lớn tuổi rồi còn học làm gì nữa? Hoặc công việc bận rộn quá không có thời gian để học. Đối với họ, một người dù bao nhiêu tuổi và dù người đó nghèo khó đến mấy, cũng đều có thể học được. Do đó, người Do Thái cho rằng người ta có thể thông qua học tập để giữ mãi “tuổi thanh xuân”, giữ mãi tâm hồn trẻ trung, và còn có thể thông qua học tập để có được “của cải”, có được sự giàu có về mặt tinh thần. “Xileer chịu rét để học” là một câu chuyện quen thuộc của người Do Thái.

Hồi còn trẻ, Xileer, một người vang danh thiên cổ, có chí hướng rất lớn, chuyên tâm nghiên cứu “Giáo điều Do Thái giáo”. Thế nhưng, anh quá nghèo, không có đủ thời gian, cũng không có đủ tiền, nên nguyện vọng này xem ra thật quá xa vời. Sau khi suy nghĩ kỹ, cuối cùng anh tìm ra một biện pháp có thể hoàn thành được tâm nguyện: làm việc cật lực, một nửa tiền công dùng để sống, nửa còn lại biếu cho người giữ cửa trường học. “Xin biếu ông số tiền

này”, Xileer nói với người gác cổng, “thế nhưng xin ông cho tôi vào trường nghe giảng, tôi rất muốn nghe xem hiền nhân nói những gì”.

Trong vòng mấy ngày, bằng cách đó Xileer đã nghe được rất nhiều bài giảng, nhưng tiền của anh quá thực ít quá, đến cuối cùng không mua nổi một mẩu bánh mì. Lúc đó, điều khiến anh cảm thấy khó chịu không phải là đói khát, mà là người gác cổng kiên quyết không cho anh vào trường. Làm sao bây giờ? Anh lại tìm ra một cách. Anh men theo bờ tường trường học và trèo lên chỗ cửa sổ trên mái nhà. Như vậy anh có thể nhìn thấy rõ mọi việc xảy ra trong lớp học và nghe được tiếng thầy giáo giảng bài.

Đêm trước ngày Sabbath, trời giá rét, gió lạnh thấu xương. Ngày hôm sau các học sinh đến trường học như thường lệ, bên ngoài ánh mặt trời rực rỡ, nhưng trong phòng học thì lại tối. Shima nói với Afuta: “Này người anh em, căn phòng này hàng ngày luôn rất sáng, nhưng hôm nay lại hơi tối, hay là bên ngoài trời râm?”.

Họ ngẩng đầu lên nhìn và thấy trên mái nhà có một vật thể hình người, thế là họ trèo lên mái nhà và phát hiện ra Xileer bị tuyết phủ gần như chết cứng. Họ công anh xuống, tắm nước nóng và bôi dầu, sau đó đặt anh nằm cạnh bếp lò sưởi ấm. Hai vị thánh nhân nói: “Hành vi coi thường ngày Sabbath của người này xứng đáng lắm, Thượng đế phù hộ anh ta”.

Trong “Talmud” có những lời như sau:

“Đối với những người học tập giống như trẻ con, chúng ta ví họ với cái gì? Giống như dùng mực viết lên tờ giấy trắng vậy”.

“Nhưng đối với những người học tập như người già, thì chúng ta ví họ như cái gì? Giống như dùng mực viết lên tờ giấy đã cũ nát vậy”.

“Thế giới chỉ tồn tại lâu dài vì sự hít thở của lũ trẻ nhỏ”.

“Các học trò nhỏ không được coi thường việc học của mình, cho dù là để xây miếu thần cũng không được”.

“Thành phố mà không có học trò thì cuối cùng sẽ suy bại”.

Chỉ cần còn sống, họ sẽ không ngừng học, bởi vì đối với họ, học tập là một sứ mạng thiêng liêng. Người Do Thái cho rằng trước khi lên thiên đường, người ta phải không ngừng học tập, dù là một vị Rabbi vĩ đại nhất thì cũng không là ngoại lệ. Sự theo đuổi học vấn là vĩnh viễn. Mọi người Do Thái luôn giữ quan niệm: người chịu học vĩ đại hơn người có tri thức phong phú.

● *Hiếu học tức là kính trọng Thượng đế*

Vào thời cổ đại, phong tục này là một nghi thức rất chính thức. Trẻ con lần đầu đến lớp học phải mặc quần áo mới, được giáo sĩ hoặc người có học vấn dắt vào lớp. Ở đó, mỗi đứa trẻ nhận được một tấm đá sạch, trên tấm đá có các chữ cái Hebrew và những câu đơn giản trong “Kinh thánh” được viết bằng mật ong, bọn trẻ vừa đọc chữ vừa liếm mật ong trên tấm đá. Sau đó, các Rabbi phát cho chúng bánh mật, táo và hạch đào – mọi thứ đều là có ý làm cho chúng nếm được vị ngọt trong buổi đầu học tập.

Nghi thức này đã trở thành lịch sử từ lâu, nhưng thông qua nghi thức cổ xưa này, người ta có thể thấy được thái độ của người Do Thái đối với việc học tập.

Trong Do Thái giáo, chăm học cũng là sự kính trọng Thượng đế. Không một tôn giáo nào coi trọng học tập và nghiên cứu như Do Thái giáo. Trong "Talmud" viết: "Dù ai nghiên cứu "Torah" chỉ để nghiên cứu "Torah", cũng đều đáng được trọng thưởng. Không chỉ vậy, mà cả thế giới cũng sẽ ban ân huệ cho người đó; người đó được gọi là một người bạn, một người đáng yêu, một người yêu Thượng đế; người đó sẽ trở nên ôn thuận khiêm cung, người đó sẽ trở nên công chính, thành kính chính trực, giàu lòng tin ngưỡng; người đó có thể cách xa tội ác, tiếp cận mỹ đức; thông qua người đó thế giới được hưởng sự thông tuệ, khuyên răn, trí tính và sức mạnh".

Nhà triết học Do Thái thế kỷ XII Maimonides tuyên bố: "Mỗi người Do Thái, bất kể trẻ hay già, khỏe mạnh hay yếu ớt, cũng đều phải nghiên cứu "Torah". Thậm chí một kẻ hành khất sống nhờ bố thí, một người phải vất vả nuôi cả nhà cũng phải dành thời gian để nghiên cứu". Do đó, người Do Thái cho rằng không có ai là nghèo khó, trừ khi người đó không có tri thức. Người có tri thức thì có tất cả. Đối với người Do Thái, Rabbi có thể sẽ hỏi: "Nếu một người không có tri thức thì người đó còn có thể có cái gì? Khi một người đã có tri thức thì người đó còn thiếu cái gì nữa? Nếu một người không học để sở hữu tri thức, thì người đó còn có thể sở hữu cái gì nữa?"

Do nâng sự chăm học lên đến mức kính Thượng đế,

nên dưới sự thúc giục của “tín ngưỡng”, người Do Thái đã hình thành nên một truyền thống hiếu học lâu bền. Có một câu chuyện nói về truyền thống này như sau:

Ở Israel, có một người có con trai không thích học hành, thầy giáo của nó đành phải từ bỏ nỗ lực, chỉ dạy nó cuốn “Sáng thế ký”. Sau đó, quân địch tấn công vào thành phố họ sinh sống, bắt cậu bé này nhốt ở một thành phố xa xôi. Caesar đến thành phố đó để thị sát nhà tù có giam đứa bé. Trong khi thị sát, Caesar yêu cầu cho xem sách vở trong nhà tù. Kết quả ông phát hiện một cuốn sách không biết nên đọc thế nào.

“Đó có thể là một cuốn sách Do Thái”, ông nói, “Ở đây có người biết đọc cuốn sách này không?”

“Có”, quan giám ngục đáp: ‘Để thần đem nó đến gặp bề hạ”.

Quan giám ngục cho tìm đứa bé đến, nói: “Nếu mày không đọc được cuốn sách này thì nhà vua sẽ lấy đầu mày”.

“Cha tôi chỉ dạy cho tôi đọc một cuốn sách thôi”. Đứa bé đáp.

Quan giám ngục dẫn nó ra khỏi nhà lao, tắm rửa sạch sẽ và đưa nó đến trước mặt Caesar. Hoàng đế đặt cuốn sách trước mặt đứa bé, nó bắt đầu đọc: “từ ban đầu, Thượng đế tạo ra trời đất” cho đến “Đó chính là lịch sử của thiên đường”. Caesar nghe đứa bé đọc xong và nói: “Đây rõ ràng là Thượng đế, Thượng đế ban phước mở ra thế giới cho ta, bảo ta đưa đứa trẻ này trở về với cha nó”. Thế là Caesar cho đứa bé vàng bạc và sai hai binh sĩ đưa nó về với cha nó.

Các Rabbi lại dùng câu chuyện này để giáo dục mọi người: “Cho dù cha đứa bé ấy chỉ dạy nó đọc một cuốn sách duy nhất, nhưng Thượng đế ban phước đã tưởng thưởng cho ông ta. Vậy thì, thử nghĩ, nếu một người không ngại vất vả dạy con học “Kinh thánh”, “Mishna” thì người đó sẽ được tưởng thưởng nhiều đến thế nào?”.



TINH THẦN TIỀN THỦ



*Vật lộn với tuyệt vọng,
chỉ bằng hãy tăng cường hy vọng.*

Talmud



“Không có việc gì khó, chỉ sợ lòng không bền”. Trên đời không có việc gì không thể thành công, chỉ có con người không chịu bỏ ra sức lực để đi đến đó.

• *Tinh thần tiến thủ là nguồn gốc dẫn đến thành công*

Bắt đầu từ thời kỳ đế quốc La Mã, người Do Thái đã bị buộc phải rời khỏi đất nước, lang bạt bốn phương. Trong những tháng ngày phiêu bạt lưu vong, đặc tính của dân tộc, tôn giáo, ngôn ngữ, văn hóa, truyền thống, lịch pháp, tập tục và trí tuệ của người Do Thái không hề tan rã trong suốt hơn 2000 năm bị áp bức. Đến nay, họ vẫn giữ được nét đặc sắc và sức mạnh đoàn kết của dân tộc mình. Hàng nghìn năm nay, các nhân tài người Do Thái liên tục ra đời, có mặt khắp thế giới. Hoàn cảnh khó khăn ác liệt và thành quả trác việt tạo thành một sự tương phản mạnh mẽ, là sự phản ánh ý thức sinh tồn mãnh liệt và tinh thần tiến thủ tự cường không nghỉ của dân tộc Do Thái.

Tự cường không nghỉ là một truyền thống tốt đẹp của người Do Thái, họ không bao giờ lùi bước trước khó khăn và trắc trở, bức hại và tàn sát cũng không thể cản trở con đường họ đi tới.

Barany là người Do Thái, hồi nhỏ bị bệnh lao xương, do gia cảnh nghèo túng, không thể chữa khỏi được, nên khớp gối ông vĩnh viễn bị cứng. Thế nhưng, ông không vì thế mà mất đi niềm tin vào cuộc sống, trái lại, ông lại thêm quyết tâm sinh tồn và lập nên nghiệp lớn. Ông lập chí học y học. Trải qua bao gian lao vất vả, cuối cùng ông đã học xong, rất tinh thông y học, đặc biệt say mê nghiên cứu các bệnh về tai. Cả đời ông đã cho đăng 184 bài luận



vấn nghiên cứu khoa học và 2 cuốn sách rất có giá trị là “Sinh lý học và Bệnh lý học ống bán quy” và “Thử nghiệm cơ năng máy tiền đình”. Nhờ thành quả nghiên cứu khoa học trác việt, ông đã được trao tước hiệu hiệp sĩ của hoàng gia Áo nơi ông sinh sống; năm 1914 ông được trao giải Nobel về sinh lý học và y học. Có thể nói, những vinh dự và giải thưởng ấy là sự tưởng thưởng cho tinh thần tiến thủ của ông.

Dân tộc Do Thái có dũng khí và ngị lực thách thức nghịch cảnh hiếm thấy, đó vừa là tính cách độc đáo của họ, vừa là một nhân tố quan trọng giúp họ sinh tồn cho đến ngày nay. Câu chuyện ngụ ngôn sau có thể thể hiện rõ dũng khí và quyết tâm phấn đấu vì sự sinh tồn của người Do Thái:

Có 3 con ếch cùng nhảy vào một cái thùng đựng đầy sữa bò, con ếch thứ nhất nói: “Đây là ý trời”. Thế là nó co chân lại, không động đậy.

Con thứ hai nói: “Cái thùng gỗ này sâu quá, mình quá thật chẳng có cách nào nhảy ra cả”. Nói xong, nó cũng rụt chân lại bất động, không lâu sau, hai con ếch này đều bị chết đuối.

Chỉ có con thứ ba không chịu bỏ cuộc, nó nghĩ: “Chỉ cần chân mình còn chút sức lực là mình nhất định có thể thoát khỏi thùng sữa này”. Thế là nó từ từ bơi. Đột nhiên, nó cảm thấy chân nó va phải một thứ cứng cứng, thử xem nào, và nó đứng được lên đó. Thì ra, nó không ngừng bơi qua bơi lại đã làm sữa đông thành bơ. Thế là con ếch thứ ba đứng lên trên bơ, nhảy một cái ra khỏi thùng.

Dân tộc Do Thái, bằng ý chí sinh tồn đó, đã đi khắp thế giới, không dừng bước vì sự sinh tồn. Trong bóng tối nhìn thấy ánh nến, tin rằng sau mưa bão sẽ thấy cầu vồng, đó chính là cội nguồn trí tuệ không ngừng sinh sôi nảy nở trong khổ nạn của người Do Thái.

● *Không bao giờ nản lòng trước thất bại*

Có lẽ không có một dân tộc nào chịu nhiều bất hạnh, chịu nhiều áp bức và tàn sát như dân tộc Do Thái. Người Do Thái phiêu bạt bốn phương, họ đã thoát ra khỏi sự tàn sát đẫm máu, phá vòng vây từ cảnh ngộ tối tăm, lạng lẹ phản kháng, đấu tranh trong thiên kiến và thù hận. Họ không bao giờ gục ngã trước sự bất hạnh và lãnh nhục, không bao giờ sợ hãi và nản lòng trước nghịch cảnh. Họ tin rằng mình là con dân được Thượng đế lựa chọn, chỉ cần không mất niềm tin, không ngừng phấn đấu thì sẽ giành được thắng lợi; họ coi nghịch cảnh và vùi dập là cơ hội để thử thách niềm tin và ý chí của mình, cũng coi chúng là đá lót đường cho những thành công tiếp theo. Họ đã chịu rất nhiều bất hạnh và sóng gió, đã quen với cuộc sống không như ý, biết rõ trên đời không có việc gì thuận lợi. Người Do Thái cho rằng: cuộc đời là một sự giãy giụa và phấn đấu, chỉ có những người dễ dàng nản chí trước trắc trở mới thật sự là người thất bại. Còn những người dám nhận thức lại chính mình từ trong thất bại, đúc rút kinh nghiệm và bài học thì sẽ có thể có được khởi điểm mới, cuối cùng sẽ đạt được thành công. Xung quanh chúng ta đây rầy khó khăn và trở ngại, cũng tràn đầy hy vọng và tuyệt vọng, điều phải làm là giữ vững niềm tin, vun trồng hy vọng.

Ý chí ngoan cường kiên định, ý thức tiến thủ không hề nản lòng trước khó khăn thử thách của người Do Thái là yếu tố quan trọng dẫn đến thành công của họ; từ đó giúp họ tung hoành trên vũ đài thế giới đầy cạnh tranh. Họ không những dám mạo hiểm, mà còn biết trấn tĩnh trước nghịch cảnh, tự do ứng phó. Họ không sợ rủi ro, biết thi triển trí tuệ và kỹ năng sinh tồn của mình trong rủi ro. Trước thất bại, họ không nản lòng, mà đúc rút bài học kinh nghiệm.

Trong trò chơi cuộc đời, thất bại là điều thường xảy ra. Vì vậy, chúng ta không nên bi quan, bởi vì thất bại không có nghĩa là mất hết hy vọng, trái lại “thất bại là mẹ thành công”. Biết linh hoạt rút tĩa kinh nghiệm từ thất bại và sai lầm là con đường hữu hiệu để tự giáo dục và tự nâng tầm. Thương trường như chiến trường, đằng sau thành công có thể là sự cay đắng của bao nhiêu lần thất bại. Là thương nhân, trước thất bại, phải thản nhiên và không nản chí như Edison. Cả đời Edison có hơn 1000 phát minh khoa học, khi có người hỏi ông trải qua bao nhiêu lần thất bại có cảm thấy thối chí nản lòng không, ông hóm hỉnh đáp: “Không, trái lại, tôi biết có từng đó phương pháp không đạt được thành công”.

Quả thực, trước thất bại, hãy nhớ rằng, đừng bao giờ nản chí! Cách nói của quản trị học hiện đại là: Thất bại là biến cố độc lập của đường cong học tập và đường cong kinh nghiệm của chúng ta, chỉ có trải qua thất bại mới đúc rút được bài học kinh nghiệm và tích lũy kinh nghiệm, chuẩn bị cho lần sau.

Tóm lại, nguyên tắc của người Do Thái khi đứng trước thất bại và trở ngại là:

(1) Có thái độ đúng đắn đối với “thất bại”, không sợ thất bại, phải biết rằng thất bại là quá trình tất phải trải qua để đi đến thành công.

(2) Đừng đặt tiêu điểm vào thất bại và sai lầm. Phải ngắm chuẩn mục tiêu, biết linh hoạt rút kinh nghiệm từ thất bại và sai lầm của mình.

(3) Khi gặp thất bại, đừng bao giờ nản chí, hãy kiên nhẫn.

(4) Khi thấy đường này không thông thì tìm cách đi đường khác, để mình thuận theo tự nhiên, thích ứng với trào lưu.

(5) Phải biết tùy cơ ứng biến, chờ đợi thời cơ.

SỨC KHỎE HÀNG ĐẦU



Sau khi làm việc nhất định phải nghỉ ngơi.

Talmud



Người Do Thái ý thức rõ ràng rằng, ít nghỉ ngơi thì sẽ giảm tuổi thọ, nghỉ ngơi nhiều sẽ sống lâu hơn. Do đó, họ rất chú trọng đến sức khỏe của mình. Trong cuộc phiêu bạt hơn 2000 năm và trải qua nhiều cuộc thảm sát, người Do Thái vẫn không bị tuyệt chủng, một phần là do họ rất coi trọng sức khỏe.

● *Xây dựng quan niệm đúng đắn về sức khỏe*

Người Do Thái rất chú trọng việc ăn uống. Họ cho rằng ăn ngon thì tất sẽ có sức khỏe tốt. Thứ đến, họ rất thích sạch sẽ, mỗi ngày phải tắm một lần. Tiếp đến, họ không chịu làm những việc trái với tự nhiên, hơn nữa rất lạc quan hướng thượng. Thuận theo tự nhiên thì thân xác và tâm hồn khỏe mạnh; kìm nén cá tính, luôn bức tức thì rất dễ sinh bệnh.

Thái độ chú trọng sức khỏe của người Do Thái bắt đầu ngay từ bé. Theo quan điểm của họ: “trẻ em phải được nuôi bằng sữa mẹ, chỉ có sữa mẹ là cái lẽ thuận theo tự nhiên, thay thế bằng bất kỳ thứ gì khác cũng đều là sai lầm, người mẹ chớ nên sợ ảnh hưởng đến vẻ đẹp bầu vú của mình mà không cho con bú”. Khi một phụ nữ Do Thái nào đó từ bỏ việc nuôi con bằng sữa mẹ thì cô ta sẽ bị xã hội cô lập và chê cười.

Đồng thời, người Do Thái rất coi trọng nghỉ ngơi, họ cho rằng nghỉ ngơi tốt sẽ có sức khỏe tốt. 24 giờ trong ngày Sabbath (ngày nghỉ ngơi), người Do Thái cấm rượu, cấm thuốc lá, cấm dục. Hơn nữa, trong 24 giờ đó cấm tiệt mọi tạp niệm, chỉ thành kính cầu nguyện Thượng đế, hoặc cùng người nhà hưởng thụ việc nghỉ ngơi. Người Do Thái là thương nhân, đặc điểm của thương nhân là làm việc không định giờ, coi thời gian như tính mạng, như tiền bạc. Thế nhưng, nghỉ ngơi thì phải lãng phí thời gian, lãng phí thời gian đồng nghĩa với việc kiếm được ít tiền hơn. Mặc

dù vậy, người Do Thái không do dự khi làm việc đó. Có người không hiểu, từng hỏi thương nhân Do Thái rằng:

“Các ông làm việc 1 giờ có thể kiếm được 80 đô la, nếu mỗi ngày nghỉ ngơi thêm một giờ thì mỗi tháng sẽ kiếm ít đi 2400 đô la, mỗi năm kiếm ít đi gần 3 vạn đô la, điều đó có đáng không?”. Thương nhân Do Thái trả lời không do dự:

“Nếu một ngày làm việc 16 giờ, thì tôi có thể kiếm được thêm 640 đô la, nhưng tuổi thọ của tôi sẽ giảm 5 năm; tính theo thu nhập mỗi năm 200 nghìn đô la, thì 5 năm tôi sẽ thu nhập ít đi 1 triệu đô la. Nếu mỗi ngày tôi nghỉ 1 tiếng, thì tổn thất của tôi chỉ là mỗi giờ 80 đô la, vậy tôi sẽ được mỗi ngày 7 giờ trong 5 năm. Bây giờ tôi 60 tuổi, nếu tôi nghỉ ngơi đúng mức thì sẽ sống thêm được 10 năm, vậy tổn thất của tôi chỉ là 280 nghìn đô la, 280 nghìn đô la so với 1 triệu đô la tôi thu nhập thêm, cái nào nhiều cái nào ít?”. Thương nhân Do Thái đã nhận thức về mối quan hệ giữa sức khỏe và việc kiếm tiền như vậy đấy.

● *Chuẩn tắc về sức khỏe trong mắt người Do Thái*

Chuẩn tắc về sức khỏe của người Do Thái được phân chia rất chi tiết:

Thứ nhất, chú ý sạch sẽ.

Nhân tố quan trọng nhất trong việc giữ gìn sức khỏe là sạch sẽ. Trước và sau khi ăn phải phải rửa tay, người nào không rửa tay trước khi ăn bánh mì thì đó là phạm tội. Nếu thờ ơ với việc rửa tay thì người đó sẽ bị loại trừ khỏi thế giới. Bởi vì ăn bánh mì không rửa tay giống

như ăn bánh mì không sạch sẽ. Người ta không được đưa ly mình đã uống nước cho người khác, thiếu vệ sinh như vậy sẽ nguy hiểm cho tính mạng. Sáng sớm thức dậy chưa rửa tay thì không được đụng chạm đến bất kỳ bộ phận nào của cơ thể; vì tay bẩn có thể làm mắt mù, tai điếc, còn có thể gây ra bệnh thịt thừa. Cho nên tay không rửa không được chạm vào bất kỳ bộ phận nào khác của cơ thể.

Thứ hai, ra mồ hôi nhiều thì tốt.

Có ba kiểu ra mồ hôi tốt cho sức khỏe: ra mồ hôi khi bị bệnh, tắm ra mồ hôi và lao động ra mồ hôi. Nếu sau khi tắm bằng nước nóng mà không tắm lại bằng nước lạnh, thì giống như sắt thép được nung trong lò không được đưa vào nước nguội để làm nguội lại.

Thứ ba, ăn uống có điều độ.

Rabbi Jiamalie nói rằng, người Ba Tư ăn uống rất khoa học, nguyên tắc cơ bản trong việc ăn uống của họ là: ăn (dung lượng dạ dày) $\frac{1}{3}$, uống $\frac{1}{3}$, để trống $\frac{1}{3}$. Thông thường họ ăn uống những món đơn giản, tốt cả về phương diện tiết kiệm và sức khỏe.

Thứ tư, vận động vừa phải.

Không được ngồi quá lâu, như thế sẽ gây bệnh trĩ; không được đứng quá lâu, sẽ không tốt cho tim; không được đi quá nhiều, không có lợi cho mắt. Biện pháp tốt nhất là: $\frac{1}{3}$ thời gian ngồi, $\frac{1}{3}$ thời gian đứng, $\frac{1}{3}$ thời gian đi lại.

Tám phương diện sau nếu quá mức sẽ có hại cho sức khỏe, vừa phải sẽ có lợi: du lịch, tính giao, làm việc, uống

rượu, ngủ, nước nóng (uống và tắm) và vui chơi giải trí. Có ba việc tiêu hao khí lực: sợ hãi, đánh bạc và phạm tội. Nếu ai đó nói: “Tôi sẽ không ngủ trong ba ngày”, thì người đó sẽ bị trừng phạt và phải lập tức đi ngủ.

Thứ năm, thường xuyên tập thể dục.

Tập thể dục là một việc tốt. Bởi vì cơ thể vận động sẽ phát ra nhiệt năng tự nhiên, tạo nên sức khỏe. Nếu không, chúng sẽ bị thải ra ngoài cơ thể. Khi cơ thể nghỉ ngơi, nhiệt năng tự nhiên bị nén lại, duy trì được sức khỏe. Ngoài ra, người Do Thái còn cho rằng tập thể dục có thể loại bỏ được rất nhiều tổn hại do thói quen xấu gây ra. Theo thầy thuốc nói thì bất kỳ thứ thuốc nào cũng không tốt bằng tập thể dục. Nhưng tập thể dục phải tùy theo điều kiện của bản thân, nếu không sẽ phản tác dụng.

Thứ sáu, giữ gìn sức khỏe tâm lý.

Đừng để mình rơi vào trạng thái quá đau buồn, càng không được lo lắng quá mức. Tâm tình vui vẻ sẽ giúp bạn giữ được sức thanh xuân, sự khoan khoái sẽ giúp bạn kéo dài tuổi thọ. Ghen ghét và phẫn nộ sẽ làm giảm tuổi thọ, căng thẳng sẽ khiến bạn mau già. Có ba thứ có thể giúp khôi phục trạng thái tinh thần tốt: âm nhạc, cảnh sắc và mùi vị.

Thứ bảy, giữ sức sống tuổi trẻ.

Tinh thần cũng có thể ghi lại sự biến đổi trên cơ thể. Một người có cơ thể cường tráng thì thần khí phương phi, giọng nói vui vẻ và có sức sống. Khi người đó đột ngột có tâm tình không tốt, thì sắc mặt u ám, mất đi thần thái vốn có. Sắc mặt người đó thay đổi, tinh thần ủ rũ, giọng

nói khàn khàn và yếu ớt, đến mức toàn thân mệt mỏi, đôi khi run rẩy do hư nhược, mạch đập cũng rất yếu.

Bạn có thể nhìn thấy hai hiện tượng hoàn toàn trái ngược nhau trên cùng một con người: Một người cơ thể yếu ớt, vẻ mặt buồn rầu, giọng nói thấp trầm, nhưng khi gặp một việc gì đó khiến anh ta vui vẻ thì bạn sẽ thấy sức khỏe anh ta tốt lên, giọng nói ngân vang, động tác nhanh nhẹn, mạch đập mạnh, người ấm áp, khuôn mặt và ánh mắt toát lên niềm vui.

Khi một người triển miên suy nghĩ, trầm tư trong một thời gian dài, từ chối giao tiếp xã hội, hoặc tránh những niềm vui trước đây mình từng có, thì đến bác sĩ cũng hết cách đối với tâm trạng u uất, trạng thái tinh thần ủ rũ của anh ta.

Sức khỏe, niềm vui không có biên giới, quan niệm về sức khỏe của người Do Thái rất lý tưởng. Xem ra, dân tộc kỳ lạ này không chỉ giỏi kinh doanh kiếm tiền, mà còn rất biết hưởng thụ cuộc sống, giữ gìn sức khỏe.

❁ *Có bệnh thì phải uống thuốc*

Người Do Thái rất chú ý đến sự thay đổi của tình hình sức khỏe, họ cho rằng con người ăn ngũ cốc tạp lương tất sẽ có bệnh tật, vì sức khỏe thì có bệnh phải uống thuốc. Trong “Talmud” có một câu chuyện thế này:

Một hôm, hai vị Rabbi là Yisimeier, Ajiba và một người khác cùng đi dạo. Họ vừa đi vừa nói chuyện, bỗng gặp một bệnh nhân, người bệnh thấy hai vị Rabbi thì rất vui mừng nói: “Thưa Rabbi tôn kính, xin hãy cho con biết làm cách nào để chữa khỏi bệnh cho con?”. Hai vị Rabbi

COI TRỌNG SỰ TIẾT KIỆM



*Giản dị sẽ đến gần Thượng đế,
Xa xỉ sẽ bị trừng phạt.*

Talmud



Trong mắt người đời thì người Do Thái là những kẻ keo kiệt bủn xỉn. Nhưng thực chất, sự tiết kiệm của họ không phải là keo kiệt, mà là phản đối sự xa xỉ, lãng phí. Đây chính là quan niệm và thói quen đáng để mọi người học tập.

❁ Nói không với những thứ xa xỉ

Các doanh nhân nổi tiếng trên thế giới ngày nay có lẽ phần lớn là người Do Thái, chẳng hạn Chaluci, ông chủ công ty thời đại New York, thương nhân ngành mỹ thuật Guggenheim. Ngoài ra, còn có nhà sản xuất phim W. Fox mới qua đời mấy năm trước. Thế nhưng, điều đó không có nghĩa mọi người Do Thái đều là người giàu có. Hơn nữa những người giàu có này sinh hoạt đều rất tiết kiệm, không bao giờ lãng phí vô nghĩa. Dù là ở Chicago, New York hay Los Angeles, người Do Thái cứ dạo phố là luôn có thể mua được đồ rẻ. Về việc tiết kiệm, chúng ta hãy cứ xem hàng giá rẻ được bày trong cửa hàng của người Do Thái là biết. Thông thường những thứ mà người Do Thái tiêu dùng là những thứ hàng rẻ tiền đó, chẳng hạn xà bông không có hương liệu và mỹ phẩm, đồ dùng không có nhãn hiệu. Thoạt nhìn cửa hàng của người Do Thái thì hình như không thấy được sự kinh doanh phát đạt, mà chỉ có cảm giác tĩnh lặng và buồn bã.

Ta hãy nghe câu chuyện do một người phi Do Thái nói: Khi tôi học tại trường đại học dành cho người Do Thái ở Los Angeles, có một người bạn tên là Abraham. Ông ấy hơn 50 tuổi, là một doanh nhân. Hồi còn nhỏ ông di cư từ Nga sang Mỹ. Cũng như những người Do Thái vừa đến Mỹ khác, cha ông khi đó cũng không có đồng nào trong người. Nhưng ông cần mẫn khắc khổ, cuối cùng tài sản có được có thể giúp ông sống cả đời mà không cần lo lắng.

Ông có một ngôi nhà nghỉ rất đẹp ở Hollywood, ở đó ông và vợ sống một cuộc sống rất thoải mái. Tôi đã từng đến đó thăm ông một lần.

“Abraham, làm thế nào ông kiếm được nhiều tiền như vậy?”

“Chẳng làm thế nào cả! Không lãng phí thì làm được thôi!”

Thường thì người ta cho rằng người Do Thái rất nhỏ nhen bủn xỉn, nhưng tôi chơi với ông ấy suốt 10 năm nay, không hề cảm thấy ông nhỏ nhen như người ta tưởng tượng. Ít nhất tôi chưa từng gặp chuyện gì thể hiện là người Do Thái bủn xỉn. Họ không bao giờ keo kiệt ở những chỗ cần tiêu tiền, chẳng hạn giáo dục hoặc sự nghiệp từ thiện, hoặc đóng góp công cộng có tính chất tương trợ, họ luôn rất hào phóng. Muốn làm những chuyện này, đương nhiên họ phải tiết kiệm hơn trong cuộc sống bình thường. Keo kiệt thường được hiểu là chi tiêu bủn xỉn, nhưng người Do Thái thì keo kiệt đối với những thứ xa xỉ. Tôi thấy người Do Thái nên được gọi là “nhà tiết kiệm”.

Một hôm, Abraham mang cho tôi một cuốn sách tiếng Nhật. Cuốn sách này hình như muốn giải thích về bí quyết kinh doanh của người Do Thái, tôi muốn biết trong đó viết những gì. Tôi cầm lên xem, thì ra là cuốn “Sách lược kinh doanh của người Do Thái”, trong đó viết rất nhiều cái tên của người Do Thái. Abraham nghe tôi dịch nội dung sang tiếng Anh xong, ông vô cùng phẫn nộ. “Thế nghĩa là thế nào? cuốn sách này là một sự gây tổn thương ác ý! Đây chẳng phải là mượn danh nghĩa người Do Thái để tuyên dương đạo kinh doanh đê tiện nhất hay sao? Người Do

Thái chúng tôi làm ăn không bao giờ dùng những thủ đoạn bẩn thỉu này”.

Trên thực tế, cuốn sách đó toàn giới thiệu những cái gọi là “mưu lược cơ bản” của thương nhân Kyoto, những thủ đoạn thương nghiệp mà người kinh doanh thông thường đều biết. Người Nhật bất chấp cảm nhận của người khác, đem tuyên truyền triết lý bủn xỉn của mình với danh nghĩa người Do Thái, như vậy cũng như một sự sỉ nhục đối với họ.

❁ *An táng long trọng nhưng tiết kiệm*

Trong quan niệm sống của người Do Thái, người ta phải bày tỏ sự kính trọng đối với người đã mất. Nhưng họ lại phản đối sự phô trương lãng phí dưới bất kỳ hình thức nào, cho nên người Do Thái có biện pháp rất sáng suốt đối với người chết: đó là an táng vừa long trọng vừa tiết kiệm.

Khi an táng người chết, người Do Thái ít phô trương như những dân tộc khác. Họ chỉ coi trọng việc khóc lóc, cầu nguyện, ai điếu, quá lắm là cả nhà không rửa mặt trong vòng một tháng chứ không tổ chức tang lễ rình rang, đãi tiệc như các dân tộc khác. Sự tưởng nhớ đến người đã khuất của người Do Thái cũng rất sáng suốt, rất đáng được người ta học tập, thể hiện ở những phương diện sau: người Do Thái qua đời tuy là một việc rất bi thương, nhưng bi thương quá mức sẽ tổn hại đến sức khỏe, nên người thân sau khi để tang một tuần thì có thể ra ngoài, cho biết sự đau đớn nhất đến đó chấm dứt, không được tiếp tục kéo dài sự bi thương.

Ngoài ra, hình thức tang lễ của người Do Thái không vì địa vị và của cải của người đã khuất mà khác nhau. Bởi vì người Do Thái coi trọng phẩm chất đạo đức của con người chứ không phân biệt giá trị con người qua điều kiện vật chất bề ngoài. Dù là người giàu có hay nghèo khổ; dù là học giả có học thức uyên bác hay người mù chữ, cứ là người Do Thái thì khi chết đều được quấn vải trắng như nhau. Mọi người cũng mặc những bộ trang phục như nhau khi dự tang lễ. Tại Israel, ngoài nguyên thủ quốc gia, thủ tướng chính phủ, những nhân vật quan trọng trong chính giới khi chết được tổ chức quốc tang ra, còn lại tang lễ không phân chia đẳng cấp, nghi thức an táng như nhau và rất giản dị.

Tóm lại, người Do Thái vừa rất tôn trọng người đã mất, vừa có một nguyên tắc sáng suốt đối với tang lễ – long trọng và giản dị.



TỰ ĐẠY LÀ NGU MUỘI, KHIÊM NHƯỜNG LÀ ĐỨC TÍNH TỐT



Dù là một hiền nhân, nhưng nếu người đó khoe khoang tri thức, thì cũng không bằng một kẻ ngu biết xấu hổ vì sự ngu dốt của mình.

Talmud



Người Do Thái nói rằng: "Nếu trong lòng mình đã bị chính mình chiếm đầy, thì không còn chỗ cho Thượng đế nữa". Do đó người Do Thái không bao giờ tự khen mình trước khi khen người khác. Họ cho rằng tự đại là một tội lỗi, còn khiêm tốn mới là đức tính tốt.

❁ Tự cao tự đại là tội lỗi

Người Do Thái cho rằng, khi người ta tự mãn thì sẽ mất đi sự khiêm tốn cần có và ý muốn vươn lên của một con người. Người tự cao tự đại rất dễ phạm sai lầm. Do đó, “Talmud” tuy không cho rằng tự đại là một tội lỗi, nhưng lại cho rằng đó là một sự ngu muội. Có rất nhiều người luôn tưởng rằng mình là trung tâm thế giới, nhưng lại không được bất kỳ ai coi trọng, do đó họ đâm ra ghét sự lạnh nhạt không quan tâm của người khác và tức giận vì mình không đạt được mục tiêu cao hơn, cuối cùng sẽ sinh ra tự chán ghét bản thân. Đối với người Do Thái, đó cũng là sự tự đại. Người Do Thái nói rằng: “Nếu trong lòng mình đã bị chính mình chiếm đầy, thì không còn chỗ cho thần linh nữa”. Do đó, họ không bao giờ tự khen mình trước khi khen người khác.

Khi dạy con cái không được tự đại, người Do Thái thường dẫn “Kinh thánh – Sáng thế ký” để ví von: Trong “Sáng thế ký”, đầu tiên Thượng đế phân biệt ánh sáng và bóng tối, sau đó phân chia thành bầu trời và mặt đất rồi chia mặt đất thành nước, đất; sau đó người bắt đầu tạo ra sinh vật; cuối cùng mới tạo ra các con người – Adam. Như vậy, ngay cả một con rệp cũng đến thế giới này sớm hơn con người, cho nên con người có gì là ghê gớm? Khiêm tốn là đức tính tốt, do đó “Talmud” có quy định rất nghiêm ngặt về điều này, khuyên bảo người ta rằng: “Dù là một hiền nhân, nhưng nếu người đó khoe khoang



tri thức của mình, thì cũng không bằng một kẻ ngu biết xấu hổ vì ngu dốt”.

Người Do Thái có rất nhiều câu chuyện chế giễu người không biết khiêm tốn: Có một vị Rabbi làm công việc thiêng liêng hình như đang ngủ say. Các tín đồ ngồi xung quanh ông, họ thảo luận về đạo đức tốt vô song của con người thiêng liêng này.

“Thầy thật là thành kính!”, một tín đồ reo lên đầy hào hứng, “Khắp Ba Lan này không tìm đâu ra người thứ hai như thế”.

“Còn ai nhân từ bằng thầy nữa?”, một người khác reo lên cuồng nhiệt, “thầy bố thí rộng rãi vô tư cho mọi người”.

“Tính cách của thầy thật dịu dàng! Ai đã từng thấy thầy kích động bao giờ chưa?”, một tín đồ khác mắt long lanh hạ thấp giọng.

“Ôi, thầy như một vị bác học”, một tín đồ nói như hát.

Các tín đồ rơi vào im lặng, khi đó vị Rabbi từ từ mở một con mắt, nhìn bọn họ với vẻ mặt như thể mình bị tổn thương.

“Sao chẳng ai nói rằng thầy khiêm tốn cả?”, ông trách cứ.

Câu chuyện này chế giễu sự ngu dốt của một vị Rabbi không biết khiêm tốn.

Ngoài ra, sách luật còn cảnh cáo tính nguy hiểm của sự tự đại: “Tiền bạc là con đường ngắn nhất dẫn đến tự đại, còn tự đại là con đường ngắn nhất dẫn đến tội ác”. Khiêm tốn, không tự cao tự đại cũng là một trong những kỹ năng xử thế của dân tộc Do Thái.

• *Đam thừa nhận sự yếu đuối của mình*

Người Do Thái coi khiêm tốn là đức tính tốt, nên không bao giờ che giấu sự yếu đuối của mình, trái lại họ thể hiện một cách thích hợp. Tính cách sẵn sàng thừa nhận mình yếu đuối của người Do Thái được xây dựng trên cơ sở Thượng đế là người lớn mạnh nhất và quyền uy nhất. Trong lòng họ, vì Thượng đế toàn năng, nên nhân loại là yếu đuối. Để cho thấy sự toàn năng của Thượng đế và sự yếu đuối của con người, trong “Talmud” có một câu chuyện kể về Abraham đến thăm ông lão sống trong lều như sau:

Có một ông lão nọ theo tín ngưỡng thờ tượng thần. Abraham dành các buổi tối để khuyên ông chuyển sang thờ phượng Thượng đế, nhưng ông lão không chịu. Cuối cùng Abraham đành từ bỏ ý định khuyên ông thay đổi tín ngưỡng và trở về nhà. Tối hôm sau, Abraham không đến thăm ông lão nữa. Đêm hôm đó, Thượng đế hiện ra nói với ông: “Ta đợi ông lão ấy đã gần 70 năm, ông ta vẫn chưa tin ta, vậy mà thêm một đêm con cũng không chịu đợi, tại sao vậy?”.

Sau khi nghe lời Thượng đế nói, Abraham lại đến khuyên ông lão; cuối cùng ông lão đồng ý chuyển sang tín ngưỡng Do Thái giáo. Thì ra, tối hôm đầu tiên sau khi Abraham rời khỏi căn lều, Thượng đế đã hiện thân dạy bảo ông lão làm cho ông lão thay đổi tâm ý ban đầu.

Vì con người yếu đuối, nên người Do Thái cho rằng con người sẽ dễ phạm sai lầm, phạm “tội”. Do Thái giáo chia nhỏ tội lỗi thành 56 loại, quy nạp lại thành hai loại lớn:

một là tội đối với Thượng đế, hai là tội đối với con người. Có tội với Thượng đế thì phải xin Người tha thứ việc này không cần phải nhờ Rabbi xin, mà người có tội phải trực tiếp sám hối. Cũng vậy, có tội với người cũng phải trực tiếp xin người đó khoan thứ, tức là thừa nhận sai trái hoặc "tội" của mình, công khai thừa nhận sự không hoàn mỹ và yếu đuối của mình, xin người khác lượng thứ.

"Ngày chuộc tội" là một ngày lễ trọng đại của Do Thái giáo. Thực ra, ngày lễ này về bản chất là thể hiện việc người Do Thái thừa nhận sự yếu đuối của mình. Vào ngày này, người Do Thái đều phải tuyệt thực, cả ngày cầu nguyện sám hối. Họ tập trung trong nhà thờ Do Thái, ba vị trưởng lão đọc to "Giáo tắc Do Thái" và các đại diện thỉnh cầu Thượng đế: "Xin Thượng đế tha thứ cho chúng con".

Các vị trưởng lão không bao giờ nói: "Xin tha thứ cho con".

Tại sao các đại diện lại phải nói như vậy? Bởi vì người Do Thái cho rằng con người là yếu đuối, mỗi người đều có trách nhiệm liên đới đối với "tội lỗi". Do đó, một người có tội thì mọi người kể vai mới gánh vác được.

Chính vì dám thừa nhận mình yếu đuối, nên dân tộc Do Thái mới có các danh nhân nổi tiếng như Einstein, Frank, Niels Bohr, Oppenheimer, Fromm, Heine... Vì dám thừa nhận sự yếu đuối của mình, nên người Do Thái mới vừa khiêm tốn vừa có chí tiến thủ, trở thành dân tộc nổi bật trên thế giới. Thừa nhận sự yếu đuối của mình là trí tuệ xử thế kiệt xuất của người Do Thái.

NGHỆ THUẬT GIÁO DỤC CON CÁI



*"Nhà có trẻ đi học mà không dạy dỗ thì
sẽ là một gia đình nghèo".*

Talmud



Rất nhiều người quan niệm rằng, trẻ em trưởng thành tốt là vì có thiên bẩm tốt; trẻ không thành công là do nó vốn sinh ra đã kém cỏi, chứ không phải do cha mẹ không hoàn thành thiên chức dạy dỗ con. Còn người Do Thái thì không cho là như vậy, họ thừa nhận rằng một đứa trẻ bình thường nếu được giáo dục tốt thì cũng có thể trở thành một người kiệt xuất.



● *Tiềm năng của thiên tài được phát huy nhờ sự giáo dục*

“Tuổi thơ quyết định tương lai của một người”, đó là một câu danh ngôn bất hủ của người Do Thái. Trong thực tế đó là một sự thực không cần phải tranh cãi. Đương nhiên cũng có người cho rằng, cuộc đời của con người rất phức tạp, đời người rất dài, đầy tính ngẫu nhiên. Làm thế nào để đào tạo con cái thành một người có ích cho xã hội là vấn đề mọi bậc cha mẹ phải đối diện. Thiên tài được quyết định bởi thiên bẩm hay giáo dục? Đó là một mệnh đề được tranh luận ở rất nhiều dân tộc. Nhưng đối với người Do Thái thì mệnh đề này không cần phải tranh cãi, họ cho rằng một đứa trẻ bình thường nếu được giáo dục đúng cách thì cũng có thể trở thành một người kiệt xuất.

⊕ Nhà khoa học vĩ đại người Do Thái Einstein khi còn nhỏ không phải là một đứa trẻ cực kỳ thông minh, hay có tố chất thiên bẩm cao. Ông biết nói năm bốn tuổi, hồi tiểu học vì kết quả học tập không tốt nên thầy giáo từng yêu cầu Einstein thôi học; nhưng trong gia đình, những bài học về âm nhạc và toán học do mẹ và chú hướng dẫn đã bồi dưỡng năng lực tư duy hình tượng kiệt xuất của Einstein, giúp ông trở thành nhà khoa học vĩ đại.

⊕ Rất nhiều ví dụ thực tế về giáo dục thành công cho thấy, giáo dục đối với trẻ càng sớm càng tốt. Trẻ em giống như một tờ giấy trắng, không có năng lực học tập và tiếp nhận giáo dục. Trẻ nhỏ giống như một con vật

nhỏ, chủ yếu là ăn no để lớn chứ không phải là học tập, đó là những thiên kiến tồn tại phổ biến của mọi người. Trên thực tế, từ khi mới ra đời cho đến lúc 3 tuổi là thời kỳ học tập quan trọng nhất của trẻ. Bởi vì trong thời kỳ này, tốc độ và phương pháp tiếp nhận sự vật của đại não trẻ là nhanh nhất và trực tiếp nhất.

Một chuyên gia người Do Thái từng nói: "Người ta lúc mới ra đời thì không có gì khác nhau, nhưng vì môi trường, đặc biệt là môi trường thời tuổi thơ khác nhau, nên có người có thể trở thành thiên tài hoặc anh tài, có người thì trở thành kẻ tầm thường thậm chí là ngu xuẩn. Ngay cả đứa trẻ bình thường, nếu giáo dục đúng cách thì sẽ trở thành người phi thường". Nếu mọi đứa trẻ đều được giáo dục như nhau, thì vận mệnh của chúng sẽ được quyết định bởi tố chất thiên bẩm. Đa số các nhà giáo dục Do Thái cho rằng, phương thức học tập của trẻ từ 1 đến 3 tuổi khác với khi lớn lên, giai đoạn trước là một kiểu học tập mô thức, tức là học tập vô ý thức, giai đoạn sau là học tập chủ động, tức là học tập có ý thức. Hiểu được điều này sẽ rất có giá trị đối với việc phát huy tiềm năng của trẻ.

Bồi dưỡng thiên tài, khai thác thiên tài bằng cách nào? Điều quan trọng nhất là trong cuộc sống, trong gia đình phải biết khơi gợi tiềm năng của trẻ sớm nhất có thể. Theo các nghiên cứu sinh học, sinh lý học, tâm lý học, con người sinh ra đã có một năng lực đặc biệt. Nó tiềm ẩn sâu trong con người, không nhìn thấy ngoài bề mặt, đó là tiềm năng. Rất nhiều người nói rằng ai cũng có tiềm năng, nhưng tiềm năng của con người không phải là hằng định, vĩnh viễn, mà có quy luật suy giảm tiềm năng.

Rất nhiều nhà giáo dục Do Thái có quan niệm như vậy! Sự nghiệp, địa vị xã hội, hôn nhân và của cải của một người không phải được quyết định bởi một nhân tố đơn nhất nào đó, người có chỉ số thông minh cao chưa hẳn đã thành công, còn người có chỉ số thông minh không cao chưa hẳn là không thành công. Nhưng, điều có thể khẳng định là người có chỉ số thông minh thấp chắc chắn là không hạnh phúc, không sung sướng, người có chỉ số thông minh cao thì tự do và vui vẻ hơn, mà chỉ số thông minh cao hay thấp có liên quan rất lớn với việc giáo dục thời kỳ đầu.

Bà mẹ Elsa nói: “Con tôi sinh ra chưa đầy 6 tuần tôi đã chủ trương cho nó xem những thứ có màu, chẳng hạn màu bình sữa tôi cho bé bú khác nhau. Tôi nhận thấy cho trẻ bú sữa bằng những bình sữa có màu sắc khác nhau là một việc rất có ý nghĩa. Bởi vì như thế trẻ sẽ thích màu nào đó, khi cho bé bú bình sữa có màu mà bé thích, bé luôn thể hiện rất thèm ăn. Đôi tay nhỏ mềm mại cứ muốn ôm lấy bình sữa đó. Đương nhiên. Khi cho bé bú bằng bình sữa có màu mà bé không thích thì bé rất không vui, cứ ngo nguậy suốt, tránh miệng bình sữa hoặc ói ra, đôi khi còn nhăn mày bày tỏ phản kháng. Ngoài bình sữa, tôi còn mua cho bé cái trống con màu đỏ, dùng sợi dây ngắn buộc trống lên cánh tay bé, khi tay đưa lên đưa xuống, cái trống sẽ tạo ra âm thanh. Bé rất thích. Để giúp trẻ phân biệt và nhớ được những màu sắc này, mỗi tuần tôi thay cho bé một cái trống có màu khác. Bằng cách này, trong một khoảng thời gian, bé đã nhớ được màu xanh, màu đỏ, màu vàng v.v... về hình dạng thì đã có khái niệm về hình tròn, hình vuông”.

Một bà mẹ Do Thái khác nói: "Có rất nhiều cách dạy trẻ, có thể cho trẻ cầm những tờ giấy có dán giấy nhám và các vật trơn nhẵn khác, dạy trẻ các tính từ thô ráp, nhẵn nhụi. Đương nhiên trẻ cầm những thứ này luôn thích đưa lên miệng, phụ huynh phải chú ý, đừng để trẻ có thói quen này, để chúng nhớ rằng những thứ người lớn không cho phép thì không được đưa lên miệng".

Đây là một phương pháp các bà mẹ Do Thái dạy trẻ phân biệt màu sắc. Phương pháp này rất nhanh chóng được đại đa số các bà mẹ Do Thái tiếp nhận. Bởi vì người Do Thái có một thói quen rất tốt, để giáo dục con mình, họ luôn không ngừng tìm cách dạy dỗ. Có một phương pháp giáo dục tốt, họ sẽ chia sẻ cho người khác. Họ cho rằng dạy con tốt là trách nhiệm của mỗi bà mẹ Do Thái, cũng là trách nhiệm dân tộc mà mỗi bà mẹ phải gánh vác.

● Tập cho trẻ khả năng chịu khổ

Người Do Thái cho rằng đau khổ là một tài sản lớn của đời người. Bất hạnh và trắc trở có thể khiến người ta trầm luân, cũng có thể hun đúc nên phẩm chất ý chí kiên cường, tạo nên một cuộc sống phong phú. Khổ nạn là một người thầy tốt của đời người, nó dạy cho trẻ biết xử lý mọi vấn đề với lòng nhiệt tình, thái độ tích cực, bồi dưỡng nên ý chí kiên cường, dám tham gia vào sự cạnh tranh xã hội. Một người nếu có ý chí kiên cường thì sẽ khắc phục được mọi khó khăn trên con đường đi đến thành công. Do đó, ý chí kiên cường là động lực duy trì hành vi của con người, là nhân tố mấu chốt của thành công. Vì vậy, người Do Thái luôn cho trẻ chịu chút khổ

cực một cách có ý thức để bồi dưỡng ý chí kiên cường của chúng.

Ngày nay trẻ được sống trong một thời đại giàu có, điều kiện sống ưu việt đã khiến chúng không biết thế nào là nghèo khó và gian nan. Quá cưng chiều con cái là căn bệnh chung của nhiều bậc cha mẹ, cũng là một vấn đề khiến họ cảm thấy lúng túng. Kết quả của sự quá cưng chiều con là khiến trẻ trở nên lười biếng, yếu đuối, kiêu ngạo, ỷ lại, không tiến thủ... Đó là vấn đề nghiêm trọng mà bất kỳ gia đình nào cũng phải đối mặt. Do đó, người Do Thái đã dạy trẻ đối mặt với trắc trở ngay từ khi chúng còn nhỏ, dạy cho chúng biết "thất bại là mẹ thành công" để kích phát sự tiến thủ đi đến thành công của trẻ.

Các nhà giáo dục học không hề chủ trương phải cho trẻ chịu khổ, phải chịu khó khăn gian khổ mới thành tài, mới thành đạt. Người Do Thái cho rằng nhận thức đó là thiếu khoa học và không hợp lý. Họ cho rằng khổ nạn có thể hun đúc ý chí cho trẻ, để trẻ có đủ ý chí để đối mặt với xã hội phức tạp và đầy cạnh tranh trong tương lai. Các nhà tâm lý từng cho biết, thành tựu của một người không tỷ lệ thuận với trí lực của người đó. Người có trí năng cao chưa chắc có thành tựu cao, người có thành tựu cao chưa chắc có trí lực hơn người. Nhưng ý chí mạnh yếu thì lại có quan hệ rõ rệt đến thành tựu của con người.

Các nhà trường và gia đình Do Thái ở Israel khuyến khích học sinh đến các nhà máy để thực tập rồi viết báo cáo thực tập. Ở đó trẻ nhận thức được giá trị thực sự của lao động, sự đoàn kết và ý chí kiên cường. "Trường học cá voi" ở Israel yêu cầu học sinh đi thuyền buồm, trong một năm phải vượt Đại Tây Dương hai lần, đi ba vòng quanh

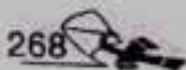
đảo, ngoài việc phải đối diện với gió lớn sóng dữ, còn phải chịu đói. Học sinh ở trường này phải học cách lái thuyền, đánh cá, nấu cơm, còn phải hoàn thành các bài học khảo sát, đọc sách, thảo luận v.v... Đồng thời chúng còn phải giao tiếp với người địa phương, nắm vững phong tục địa phương. Được rèn luyện như vậy, các học sinh phần lớn đều trở thành hững người trí dũng song toàn.

Yêu trẻ là trách nhiệm của các bậc làm cha mẹ, cũng là thiên tính của cha mẹ, nhưng trong tình yêu phải hiểu rõ thế nào mới là tình yêu thật sự, làm thế nào để tình yêu con có ý nghĩa, có giá trị. Bởi vì cuộc đời không bao giờ là thuận buồm xuôi gió, giáo dục khổ nạn cho trẻ sẽ dạy chúng cách đối mặt với thất bại, trắc trở một cách đúng đắn, tổng kết kinh nghiệm và rút ra bài học từ trong thất bại và trắc trở, bồi dưỡng tâm thái tốt và ý chí kiên cường cho trẻ, sẽ có ích cho trẻ suốt cuộc đời.

Trong cuộc sống không thể tránh khỏi khó khăn và trắc trở, cũng không thể tránh khỏi việc trẻ sẽ gục ngã trong khó khăn, hãy làm cho trẻ hiểu rằng thất bại không đáng sợ, mà ngã rồi không đứng dậy được mới là đáng sợ.

● *Cut xử với trẻ như thế nào là khôn ngoan*

Làm cha mẹ là một việc rất khó, dạy dỗ con cái phải hy sinh và nỗ lực rất nhiều. Điều cha mẹ cảm thấy vui mừng là nỗ lực họ bỏ ra sẽ được báo đáp. Họ cảm thấy tự hào khi con thành công, dấu tích của sự trưởng thành và phát triển, từ đó có cảm giác ấm áp và tràn đầy tình yêu thương. Để đạt được điều đó, các bậc cha mẹ phải có nghệ



thuật giáo dục và cư xử đúng mực với con cái. Trong một cuộc hội thảo gia đình tại một trường đại học ở Jerusalem, một người cha nói: "Mỗi ngày tôi phải dành một giờ đồng hồ làm bài tập với con, điều đó không chỉ giúp trẻ giải đáp những vấn đề nó không hiểu khi làm bài tập, mà còn có thể tăng cường tình cảm cha con. Đồng thời còn có thể bồi dưỡng khả năng tập trung của trẻ". Rất nhiều bậc cha mẹ luôn cho rằng con cái thích nhất là đồ chơi, thực ra, thứ trẻ em thực sự thích là cha mẹ hàng ngày giao lưu, gần gũi, thấu hiểu chúng.

Rất nhiều nhà giáo dục học Do Thái cho rằng, trẻ cần cha mẹ quan tâm, tiếp thu và lắng nghe, điều quan trọng nhất là chúng mong muốn cha mẹ giao lưu về mặt tình cảm. Do đó, cha mẹ nên dành chút thời gian ở bên trẻ. Dùng toàn bộ thời gian sau bữa ăn giao lưu với trẻ hoặc giải đáp những vấn đề trẻ thắc mắc là tốt nhất. Khi đó, khả năng tiếp thu của trẻ rất tốt, do đó khoảng thời gian này có thể nói là giờ vàng để dạy con. Khi ở bên trẻ, cha mẹ có thể không biết giao lưu với trẻ như thế nào, cũng không biết nói chuyện với trẻ như thế nào. Bạn có thể giao lưu với trẻ bằng cách sau:

↳ Lắng nghe trẻ. Cha mẹ có thể có công việc và rất bận rộn, để sinh tồn thì điều đó là không thể tránh khỏi. Tuy nhiên, cha mẹ cần bớt chút thời gian lắng nghe chuyện của trẻ trong một ngày. Cho dù trẻ không chủ động nói với cha mẹ, thì cha mẹ cũng nên gợi chuyện, đó cũng là cơ hội tốt để bồi dưỡng khả năng giao tiếp ngôn ngữ của trẻ.

↳ Khích lệ trẻ. Trẻ khao khát muốn nghe được lời biểu dương hoặc khích lệ, đó là nhu cầu tâm lý cơ bản nhất của con người, bậc làm cha mẹ đừng tiếc lời khen trẻ, dù trẻ

chỉ làm một việc nhỏ cũng nên khen ngợi khích lệ. Như thế còn có thể bồi dưỡng lòng tự tin cho trẻ, giúp trẻ có được sức mạnh.

3 Thái độ phải tinh táo. Rất nhiều bậc cha mẹ vì làm việc cả ngày, mệt nhọc và buồn bực khiến tâm tình không tốt, tâm trạng đó người nào cũng có. Khi thấy trẻ làm những chuyện khiến mình bực mình mà tức giận với trẻ thì đó là điều không đúng, cũng không khoa học, đó là một sự đả kích đối với trẻ. Đừng vì những việc nhỏ nhặt mà trách cứ trẻ, nếu không trẻ có thể từ đó không giao lưu với cha mẹ nữa.

△ Biểu lộ sự hoài nghi của bạn. Nếu trẻ kể những việc trặc trở, không như ý, những chuyện cha mẹ thoát nghe có thể cho là những chuyện nhỏ nhặt, như người khác lấy mất đồ của nó, ở nhà trẻ khi ăn cơm, cô giáo lấy cái bát trẻ thích cho bạn khác v.v..., thì nên bày tỏ sự thấu hiểu, thông cảm để an ủi trẻ, sau này trẻ sẽ muốn được giao lưu với cha mẹ, có chuyện gì trong lòng cũng muốn nói hết với cha mẹ.

● *Bồi dưỡng cho trẻ ý thức về tiền bạc*

Người Do Thái rất coi trọng giáo dục, mà một nội dung quan trọng trong đó là sự bồi dưỡng quan niệm về tiền bạc của họ. Họ áp dụng chế độ cùng làm cùng hưởng triệt để, tiêu chuẩn thù lao được quyết định bởi mức độ khó dễ của công việc, không liên quan đến tuổi tác. Rất nhiều gia đình Do Thái áp dụng phương pháp này để giáo dục con cái về tiền bạc. Một thương nhân đã kể về việc mình giáo dục con cái về tiền bạc như sau: "Tiền tiêu vật tôi cho chị

em Lisa không phải hôm nào cũng có mà dựa vào mức độ và khối lượng công việc chúng làm, chẳng hạn tôi giao ước với chúng sáng dậy giúp cắt cỏ trong vườn thì được 10 đồng; mua một phần ăn sáng được 2 đồng v.v... Tôi không bao giờ phân tuổi lớn nhỏ đối với chúng, mà áp dụng chế độ thù lao theo công việc". Người Do Thái cho rằng, tiền bạc không phải là thứ làm vấy bẩn tâm hồn trẻ thơ. Trái lại, cho trẻ tiếp xúc sớm với tiền sẽ rất có ích trong việc bồi dưỡng tài kinh doanh cho chúng.

Các chuyên gia giáo dục phương Tây cho rằng: trong số những người Do Thái có rất nhiều người giàu có, đó không chỉ là do sự nỗ lực và phấn đấu của bản thân họ, mà còn do từ nhỏ họ đã được bồi dưỡng ý thức về kinh tế. Sự bồi dưỡng ý thức về kinh tế đó bắt đầu từ hồi 3 tuổi, các bậc cha mẹ thường lập kế hoạch thích hợp cho từng độ tuổi:

3-4 tuổi: học cách tự nhận biết chủng loại tiền, nhận thức giá trị tiền dưới sự giúp đỡ của cha mẹ.

4-5 tuổi: mua những đồ đơn giản dưới sự giám sát của phụ huynh.

5-6 tuổi: dạy cho trẻ biết rằng tiền kiếm được không dễ, muốn có được nó phải lao động vất vả.

6-7 tuổi: có thể đếm 1000 – 5000 đô la, biết "bỏ ống" tiết kiệm tiền, bồi dưỡng ý thức "đây là tiền của con".

7-8 tuổi: tự xem và hiểu giá ghi trên bao bì sản phẩm, có thể tự so sánh với số tiền trong túi mình, phán đoán mình có đủ khả năng mua món hàng đó không.

8-9 tuổi: hiểu cách gửi tiền ở ngân hàng, có thể tự làm việc kiếm tiền tiêu vật, như bán báo, đánh giày, làm việc nhà v.v...

9-10 tuổi: biết phân bổ hợp lý tiền trong tay mình, khi đi mua hàng có thể mặc cả với chủ cửa hàng; khi tự bán đồ thì cò kè kiếm từng đồng, học cách giao dịch. Không được coi thường giá trị của một đồng tiền.

10-12 tuổi: đích thân thử nghiệm kiếm tiền không phải là chuyện dễ dàng, phải có ý thức tiết kiệm nhất định.

12 tuổi trở lên có thể tham gia vào hoạt động kinh doanh giống như người lớn.

Như thế, ngay từ nhỏ người Do Thái đã có một số tri thức về tiền bạc và phương diện tài chính, rõ ràng điều đó giúp người Do Thái có ưu thế hơn hẳn người khác về phương diện tài chính, đặt nền móng vững chắc cho họ lũng đoạn ngành tài chính thế giới sau này. Do đó rất có lý khi người ta gọi người Do Thái là “nhà tài chính bẩm sinh”.

Những người giàu có người Do Thái phần lớn đều được giáo dục về tiền bạc ngay từ nhỏ, họ biết cách kiếm tiền từ khi còn rất nhỏ. Ông vua dầu mỏ nổi tiếng Rockefeller đã được giáo dục về tiền bạc ngay từ khi còn nhỏ. Rockefeller sinh ra trong một gia đình Do Thái điển hình, người cha thường xuyên giáo dục Rockefeller theo phương thức giáo dục của người Do Thái. Ngay từ khi mới bốn, năm tuổi, người cha đã sai Rockefeller giúp mẹ làm những công việc vừa sức và được trả một ít tiền tiêu vặt. Ông còn yết giá cho từng loại công việc: nấu một bữa cơm sẽ được 12 đô la. Khi Rockefeller lớn hơn thì cha không cho tiền tiêu vặt nữa và bảo muốn có tiền tiêu thì phải tự đi kiếm. Thế là Rockefeller đến nông trường của cha làm việc, giúp cha vắt sữa bò, cầm thùng sữa bò, những

công việc này đều được ghi lại, ông đã lượng hóa bằng tiền từng công việc nhỏ. Đến một thời gian nhất định, ông cùng cha kết toán số tiền. Sau khi đối chiếu các công việc đã thực hiện xong, hai cha con bắt đầu mặc cả giá tiền, do đó Rockefeller cũng hay cãi nhau vì tính toán những việc vặt.

Năm lên 6 tuổi, Rockefeller thấy gần nhà mình có một con gà đi qua đi lại, mãi mà vẫn không thấy ai đến tìm, nên bắt lấy nó bán cho một người nông dân. Mẹ Rockefeller là một con chiên ngoan đạo, cho rằng làm thế là có tội với Thượng đế, còn người cha thì cho rằng đó là biểu hiện của bản lĩnh độc lập trong kinh doanh nên tán thưởng con. Từ kinh nghiệm lần đó, Rockefeller trở nên mạnh dạn hơn, ý tưởng cũng phong phú hơn. Không lâu sau, ông cho một người nông dân vay số tiền 50 đô la kiếm được từ cha và thỏa thuận lợi tức cũng như ngày hoàn trả. Đến ngày đi đòi tiền, ông thu lại được 53,75 đô la. Điều đó khiến các nông dân ngày càng khâm phục cậu, một đứa bé còn rất nhỏ đã có ý thức kinh doanh tốt đến thế. Sự nhạy cảm với thương nghiệp từ nhỏ đã giúp Rockefeller thuận buồm xuôi gió trong sự nghiệp sau này.

Sau khi thành công, Rockefeller cũng dùng phương pháp tương tự để giáo dục các con mình. Trong công ty của mình, ông từ chối các con gia nhập, ngay cả vợ ông cũng rất ít khi được vào công ty, trừ khi có việc đặc biệt. Một lần, cô con gái Maria 15 tuổi vì có việc quan trọng nên đến văn phòng tìm ông, đúng lúc đó ông có việc phải đi, khi trở lại, biết Maria đến công ty, về đến nhà ông nổi giận lôi đình. Đó là phương pháp dạy con của Rockefeller,

bởi vì ông muốn các con biết muốn thành công phải dựa vào chính nỗ lực của mình, không được vì cha mình giàu có mà ỷ lại.

Ở nhà, Rockefeller thực hiện nền kinh tế thị trường hoàn chỉnh, ông cho vợ làm "tổng giám đốc", các con làm các công việc nhà, vợ ông căn cứ vào tình hình thực hiện công việc nhà của các con để phát tiền tiêu vặt cho chúng, nhà ông gần như là một công ty ảo. Rockefeller còn dạy cho các con biết tự tính sổ và yêu cầu các con hàng ngày phải ghi lại từng món chi tiêu, dù mua ô tô đồ chơi hay mua tập vở cũng đều phải ghi lại từng món. Hơn nữa mỗi tối Rockefeller còn kiểm tra tập vở của các con, dù các con mua gì ông cũng phải hỏi chúng mua để làm gì, để chúng có một sự giải thích hợp lý. Nếu cuốn vở của các con ghi rõ ràng, cụ thể và giải thích hợp lý, thì Rockefeller sẽ thưởng cho các con 5 đô la; nếu ông cảm thấy không hợp lý thì sẽ cho lũ trẻ biết là cứ như thế sẽ trừ đi 5 đô la từ thù lao lao động lần sau. Rockefeller hỏi như vậy khiến bọn trẻ không thể tránh né được những khoản chi tiêu không cần thiết, một mặt ông hoàn toàn không can thiệp vào hành vi tự do suy nghĩ của các con, khiến lũ trẻ rất vui, chúng đều tranh nhau đưa tập vở cho cha xem. Rockefeller còn dạy các con học cách tiết kiệm, trong nhà bếp ông đặt 5 cái ly, trên thành ly có viết tên từng đứa, bên trong ly đựng một miếng đường cho từng đứa ăn cả tuần. Nếu đứa nào ăn lạm đường trong ly thì trong khi người khác uống cà phê với đường, nó phải uống cà phê đắng. Nếu muốn có thêm đường thì phải đợi đến tuần sau. Sau vài lần huấn luyện như vậy, lũ trẻ đã biết tiết kiệm là có lợi.

Người Do Thái giáo dục con cái về tiền bạc sớm như vậy là để cho chúng sớm biết cách đầu tư hợp lý, cách có được của cải, cách chỉnh lý của cải của mình, thông qua sự giáo dục sớm đó, giúp chúng tích lũy nhiều kinh nghiệm cần thiết cho sự thành công sau này. Cho nên, muốn con cái trở thành người giàu có thì giáo dục về tiền bạc từ nhỏ là việc không thể thiếu.

● *Nghệ thuật giáo dục đặc biệt*

Người Do Thái dạy dỗ con cái rất chú trọng đến nghệ thuật. Phương pháp dạy con của họ là phải nghiêm túc giáo dục trẻ theo con đường nó cần đi. "Talmud" viết: "Một giáo viên không được dạy quá 25 học sinh. Nếu số học sinh một lớp vượt quá số này thì phải thuê thêm trợ giáo. Học sinh giỏi phải ngồi cạnh học sinh kém để giúp đỡ bạn. Phải khen thưởng thành tích của học sinh, chứ không được trừng phạt sai lầm của chúng". Khi giảng bài cho học sinh, nếu thầy giáo giảng mà học sinh không hiểu, thì thầy giáo không được tức giận, mà phải giảng lại cho đến khi học sinh hoàn toàn hiểu rõ và nắm được mới thôi.

Người Do Thái cho rằng: một học sinh phải cần thầy giảng đi giảng lại mấy lần mới hiểu thì không phải là nó kém hơn học sinh khác, nên không cần phải xấu hổ trước những bạn học chỉ cần nghe giảng một hai lần là hiểu. Trong quá trình dạy học, nếu học sinh lơ là hoặc lười biếng thì thầy giáo cần chỉnh huấn chúng, trách cứ chúng nghiêm khắc, đó là trách nhiệm của thầy giáo.

Thầy giáo không được tăng gánh nặng học hành cho học sinh, bởi vì mệnh lệnh chỉ có tác dụng khi truyền

đạt một cách nhẹ nhàng vui vẻ. Khi cần thì phải khen thưởng trẻ để chúng vui. Một học sinh chuyên tâm sẽ tự đọc, thầy giáo nên cố ý để “sơ hở” trước mặt học sinh rồi thông qua đặt câu hỏi, kích thích trí tuệ của học sinh và khảo sát xem học sinh có nhớ được những gì mình đã dạy hay không. Nếu lũ trẻ lơ là trong khi lên lớp thì thầy giáo có thể dùng những sự việc “không thể tưởng tượng được” để lũ trẻ phấn chấn trở lại.

Có một vị Rabbi đang thuyết trình, ông phát hiện thính giả đều ngủ gật cả, để thính giả phấn chấn trở lại, ông chột cao giọng kêu lên: “Một phụ nữ Ai Cập sinh được 6000 đứa con”. Một thính giả nghe vậy giật mình tỉnh giấc, ông ta lớn tiếng hỏi Rabbi: “Sao có thể thế được?”. Nhưng Rabbi cao giọng đáp: “Quả có mà, bà ấy tên là Jochebed, sinh ra Moses, vì Moses bằng 6000 người”. Quả thật Rabbi đã làm rất tốt việc nâng cao sự tập trung của người nghe, cách làm của ông đáng được các giáo viên học hỏi.

Người Do Thái cho rằng, giáo dục trẻ em phải một tay giữ chặt, một tay thả ra, không được thả cả hai tay học sinh ra như Joshua. Joshua đã làm như thế nào?

Một lần nọ, Joshua dẫn học trò từ Alexandra đến Jerusalem, trên đường đi qua một tửu quán, chủ quán biết Joshua là người có tri thức, nên rất kính trọng ông.

“Aksania này đẹp quá!”, Joshua nói.

Aksania có hai ý nghĩa, có thể chỉ quán rượu mà cũng có thể chỉ bà chủ quán rượu. Hiển nhiên là Joshua đang khen ngợi quán rượu.

“Ôi, có điều mắt bà ấy nhỏ quá”. Người học trò cạnh ông nói, hiển nhiên là anh ta chỉ bà chủ quán rượu.

“Đồ vô đạo đức!”, Joshua nói, “Đó là việc người nghĩ cả ngày đó sao?”, thế là Joshua đuổi cậu học trò này.

Cậu học trò biết mình sai, anh đã nhiều lần đến xin Joshua tiếp tục cho anh ở lại, nhưng Joshua từ chối.

Một hôm, khi Joshua đang cầu nguyện thì người học trò lại đến, lần này Joshua cảm động, ông quyết định thay đổi ý định nên ra dấu cho cậu học trò, ý là đợi ông cầu nguyện xong đã. Nhưng lần này cậu học trò lại hiểu lầm, anh tưởng lại bị thầy từ chối, nên lặng lẽ rời khỏi nhà thầy.

Người Do Thái cho rằng, thầy giáo như vậy thì không đủ tư cách làm thầy. Đồng thời, từ câu chuyện trên, người Do Thái cũng khuyên răn học trò: Phải cẩn trọng trong lời ăn tiếng nói.

Về phương pháp học tập của học sinh, người Do Thái tổng kết rất nhiều điều để học sinh theo đó thực hiện:

Thứ nhất, học đi học lại. Một người lặp đi lặp lại tri thức 1000 lần thì một người chỉ lặp đi lặp lại tri thức 100 lần không bao giờ bắt kịp được.

Thứ hai, chăm chỉ đọc. Viết xong thì đừng cho rằng mọi việc đã xong, cần đọc lại, vì không ai tránh được sơ sót. Dù một bức thư ngắn cũng không được vì bận rộn mà không đọc lại một lần nữa.

Thứ ba, khi viết văn phải sử dụng ngôn ngữ chính xác và dùng từ chuẩn xác. Bởi vì sai sót khi viết sẽ giảm uy tín của người viết, hơn nữa người ta sẽ ghi nhớ những sai sót này.

MỤC LỤC

| | |
|---|-----|
| Lời nói đầu..... | 3 |
| Trí tuệ và tiền bạc là sự kết hợp hoàn mỹ nhất..... | 5 |
| Dựa vào ngoại lực để giành thắng lợi..... | 21 |
| Nhắm vào túi tiền của phụ nữ..... | 31 |
| Tư duy đa chiều..... | 38 |
| Giao dịch công bằng..... | 43 |
| Bí quyết đàm phán..... | 48 |
| Vững bước giành chiến thắng..... | 58 |
| Biết tiêu tiền và tích tiền..... | 68 |
| Nắm bắt thông tin sẽ giành chiến thắng..... | 77 |
| Không nên chìm đắm trong tiền bạc..... | 82 |
| Quy luật 22 : 78..... | 91 |
| Không thực hiện lời ít bán nhiều..... | 98 |
| Kiểm tiền một cách đàng hoàng..... | 110 |
| Tuân thủ giao kèo..... | 115 |
| Có tiền không kiếm là phạm tội..... | 120 |

| | |
|---|-----|
| Hai bên cùng có lợi..... | 126 |
| Tư duy linh hoạt..... | 132 |
| Lách luật..... | 136 |
| Dám gánh chịu rủi ro..... | 146 |
| Giàu có nhờ kiếm tiền chứ không phải để dành..... | 150 |
| Quý trọng thời gian..... | 157 |
| Tri thức và trí tuệ..... | 164 |
| Không nên cả tin..... | 174 |
| Không mù quáng nghe theo quyền uy..... | 180 |
| Vượt qua chính mình..... | 185 |
| Hưởng thụ cuộc sống ở mức độ vừa phải..... | 193 |
| Yêu thương người khác..... | 199 |
| Đừng ép người khác làm điều mà mình không muốn..... | 204 |
| Nói chuyện phải đúng mực..... | 208 |
| Không làm nô lệ cho dục vọng..... | 215 |
| Coi trọng giáo dục..... | 219 |
| Thái độ sống lạc quan..... | 224 |
| Học là việc cả đời..... | 232 |
| Tinh thần tiến thủ..... | 239 |
| Sức khỏe hàng đầu..... | 245 |
| Coi trọng sự tiết kiệm..... | 252 |
| Tự đại là ngu muội, khiêm nhường là đức tính tốt..... | 257 |
| Nghệ thuật giáo dục con cái..... | 262 |