SỐ 13, THÁNG 04/2021

EPOCH TIMES TIẾNG VIỆT

GIÁO DỤC & ĐỜI SỐNG

COURTESY OF RANDOM ACTS OF FLOWERS

Một người tình nguyện đang tặng hoa cho một vị cao niên.

SỐNG ĐẸP

'Những bó hoa bất ngờ' đem nụ cười đến cho bệnh nhân tuyệt vọng

ANDREW THOMAS

Trong thế giới xô bồ và tất bật, một hành động nhân ái nhỏ bé cũng có thể tác động lớn đến cuộc sống của người khác. Với Larsen Jay ở Knoxville, Tennessee, chỉ sau khi trải qua một tai nạn thương tâm, anh mới hiểu được sức mạnh an ủi của những đóa hoa.

Vào một ngày hè năm 2007, Jay đang làm việc trên mái nhà của căn xưởng; cầm tấm bạt trong tay, anh cố gắng sửa chữa chỗ bị dột trong lúc vợ anh đi vắng. Anh phải liên tục trèo lên và trèo xuống chiếc thang, và khi anh trèo lên mái nhà lần thứ 15 thì chiếc thang bị đổ. Anh bất ngờ ngã đập mặt xuống nền bê tông.

Jay bị gãy tay trái, cổ tay trái, khuỷu tay phải, xương đùi phải, và mũi; xương sọ của anh có 10 vết nứt. May mắn thay, anh vẫn tỉnh táo và cố gắng sử dụng điện thoại di động để gọi 911. Hai ngày sau, anh tỉnh dậy trong phòng chăm sóc đặc biệt với cảm giác thất vọng, bối rối và vô cùng đau đớn. Anh nhớ mình đã nghe thấy tiếng la hét và tiếng gào khóc.

Và sau đó, vào ngày thứ 3, anh nhận được một bó hoa đẹp.

Trước sự ngạc nhiên của anh, những bó hoa tiếp tục được gửi đến.

"Cứ khi nào tôi bắt đầu chìm đắm trong sự tuyệt vọng, thì một bó hoa khác lại xuất hiện," Jay chia sẻ.

Những đóa hoa

Cuối tuần đầu tiên trong bệnh viện, Jay có một ý tưởng điên rồ. Anh thuyết phục được y tá và gia đình đẩy xe đưa anh xuống hành lang. Khi rời phòng bệnh, anh kinh ngạc trước bầu không khí vô trùng nhưng cũng thật vô hồn của bệnh viện. Khi đi lang thang qua các sảnh, anh thấy rất nhiều bệnh nhân khác đang sống trong những căn phòng thiếu màu sắc và niềm vui, không giống như căn phòng ngập tràn sắc hoa rực rỡ của anh.

"Không hương thơm. Không màu sắc. Và tôi thấy kỳ cục quá," Jay nhớ lại.

Jay trở về phòng và gỡ ra tất cả thiệp chúc mừng trong các bó hoa của anh, và chất những bó hoa lên chiếc xe lăn nhiều nhất có thể. Anh đến thăm phòng bên cạnh đầu tiên, nơi anh từng nghe thấy những âm thanh rên rỉ. Bệnh nhân trong phòng này là một phụ nữ, trông rất tuyệt vọng và kiệt sức. Anh có thể nhìn thấy điều đó trong mắt bà. Anh tặng bà một bó hoa to và bà biểu lộ sự chân thành.

> **"Trong một thế giới thực sự kỳ quặc, đầy phức tạp, luôn thật vội vã và ưa chuộng công nghệ, thì những điều giản đơn sẽ đem đến tình người. Không phải là tin tức nóng hổi hay công nghệ. Tình người là yếu tố quan trọng nhất.**
>
> *Larsen Jay*

Jay chia sẻ: "Bà ấy đã chuyển từ cảm giác tuyệt vọng với đôi mắt vô hồn sang một nụ cười rạng rỡ với những giọt nước mắt của niềm vui; nhiệm vụ của tôi đã hoàn thành."

Khi sang phòng kế tiếp, Jay thấy một người đàn ông đang chăm sóc người vợ cũng đã bị ngã. Ông ấy chia sẻ với Jay rằng ông từng là người làm vườn và kể về những loại cây ông trồng. Jay đưa cho ông ấy một chậu cây từ chiếc xe lăn. Jay nói rằng bằng cách đưa cho ông ấy điều gì đó để làm trong khi ông ấy chăm sóc vợ, thì giống như ông ta có thể tái sinh khu vườn của mình vậy.

Lòng nhân ái và tình người

Phải qua 13 cuộc phẫu thuật và 3 tháng trên xe lăn, Jay mới có thể phục hồi, và anh đã một mình trải qua khoảng thời gian đó. Anh nghĩ về phản ứng của những bệnh nhân trong bệnh viện, và anh cũng muốn làm điều gì để kỷ niệm việc anh sống sót sau tai nạn đó. Anh cũng nghĩ đến rất nhiều bệnh nhân không người chăm sóc.

Jay tưởng rằng có một tổ chức hoặc một nhóm người đã làm công việc tặng hoa cho những bệnh nhân đang cần một

Tiếp theo trang **2**

COURTESY OF RANDOM ACTS OF FLOWERS

Tổ chức Random Acts of Flowers đã tặng 550,000 bó hoa.

'Những bó hoa bất ngờ' đem nụ cười đến cho bệnh nhân tuyệt vọng

Tiếp theo từ trang 1

hành động nhân ái. Sau khi tìm hiểu, anh phát hiện ra không ai thực hiện điều này một cách chính thức. Một ngày, anh bắt đầu viết ra các ý tưởng, và Random Acts of Flowers xuất hiện trong tâm trí anh. Anh và vợ chính thức thành lập tổ chức này năm 2008, một năm sau khi anh gặp tai nạn.

"Trong một thế giới thực sự kỳ quặc, đầy phức tạp, luôn thật vội vã và ưa chuộng công nghệ, thì những điều giản đơn sẽ đem đến tình người. Không phải là tin tức nóng hổi hay công nghệ. Tình người là yếu tố quan trọng nhất," Jay bộc bạch.

Sự thôi thúc

Ramdom Acts of Flowers trở thành sự thôi thúc và trọng tâm trong cuộc đời của Jay.

Vào tháng 7/2011, một y tá yêu cầu anh giao hoa đến một bệnh nhân. Cô ấy nói với anh rằng người phụ nữ này đang ở cuối hành lang và nhập viện 2 tuần trước; bà không hy vọng bản thân có thể sống được thêm một tuần nữa.

Jay gõ cửa phòng và thò đầu vào. Anh nói rằng anh có một món quà cho bà, nhưng bà ấy nói anh vào nhầm phòng rồi. Bà khăng khăng rằng anh đã nhầm lần ở đâu đó, nhưng anh khẳng định những bông hoa hồng này là dành cho bà. Khi anh trao bó hoa cho bà, vẻ mặt bà hoàn toàn thay đổi. Đó là niềm vui choáng ngợp, bà bắt tay anh và chia sẻ rằng anh là người đàn ông đầu tiên tặng bà một bó hoa trong suốt cuộc đời.

Đó là một trải nghiệm Jay mô tả là khoảnh khắc "a-ha" và sau đó anh và vợ quyết định ngừng công việc kinh doanh và dành toàn thời gian cho Random Acts of Flowers.

"Những bông hoa trao tặng người khác là một trong những cử chỉ tình cảm vượt qua mọi rào cản về chủng tộc, tôn giáo, thu nhập, hay khuyết tật – bạn có thể thêm vào, nó đều không quan trọng," Jay bộc bạch.

Sự kết nối đến từ những bông hoa

Một trong những kỷ niệm đáng nhớ nhất của Jay là trao tặng những bó hoa ở trung tâm chăm sóc người cao niên. Một cô y tá quen biết đề nghị anh giao một bó hoa thơm nhất; anh tìm kiếm khắp nơi và cuối cùng cũng tìm thấy.

Ngay trước khi anh vào phòng, cô y tá nói với anh rằng bệnh nhân này bị mù. Khi anh bước vào, người phụ nữ lập tức ngồi dậy trên ghế và thốt lên: "Đây có phải là những bông hoa loa kèn Stargazer!" Bà từng là một người làm vườn và nhận ra chúng nhờ hương thơm.

"Chúng tôi đã đem khu vườn của bà trở lại. Chúng tôi đã đem những ký ức đó trở lại cho bà," Jay nói.

Jay và Random Acts of Flowers không chỉ đem những nụ cười đến cho bệnh nhân, các nghiên cứu cũng cho thấy hoa có ảnh hưởng tích cực đến sức khỏe tinh thần và thể chất. Chúng có thể làm giảm căng thẳng, giảm huyết áp, và có thể khiến một người cảm thấy cuộc sống đẹp hơn.

Random Acts of Flowers không chọn người nhận hoa. Những chuyên gia chăm sóc sức khỏe địa phương quen thuộc với bệnh nhân của họ hơn, và hiểu ai đang cần những món quà đặc biệt này nhất. Đến nay, Random Acts of Flowers đã trao tặng 550,000 bó hoa trên cả nước, và Jay chưa bao giờ thấy người nhận nào không có thái độ tích cực với hoa. Jay từng nói rằng: cuộc đời của một người có thể thay đổi nhờ những thứ mà người khác bỏ đi; Random Acts of Flowers quyên tặng những bó hoa đã được trang trí trong đám cưới hoặc lễ tang, cùng với những đóa hoa sắp bị loại bỏ. Tình nguyện viên bó những đóa hoa này lại, và những bông hoa không phù hợp để trao tặng sẽ được ủ làm phân hữu cơ.

"Thay vì để chúng trở thành rác thải, chúng tôi biến chúng thành những nụ cười," Jay nói.

Thiên An biên dịch

JEAN MARC GIBOUX/AP IMAGES FOR FTD AND PROFLOWERS.

CEO Larsen Jay của tổ chức Random Acts of Flowers trao tặng bó hoa thứ 100,000 cho Joan Taylor ở Chicago hôm 12/11/2015.

COURTESY OF RANDOM ACTS OF FLOWERS

Tổ chức Random Acts of Flowers được thành lập vào năm 2008.

Gửi thế hệ tương lai: 'Hãy tìm kiếm và yêu cầu Sự Thật'

SHUTTERSTOCK

DEAR NEXT GENERATION

Nhiều năm trước, tôi đáp một chuyến bay rời California để về miền Đông tham dự một đám tang. Trên chuyến bay cuối, tôi đã xem một tạp chí kinh doanh mua lúc dừng chân tại phi trường chuyển tiếp. Một bài viết với lời khuyên từ một số nhà quản trị những công ty lớn hàng đầu đã thu hút sự chú ý của tôi – đặc biệt là một câu chuyện. Tác giả bài báo ấy phỏng vấn một vị CEO của một công ty đa quốc gia và mong ông chia sẻ kinh nghiệm quý báu tích lũy được sau nhiều năm làm việc.

Vị giám đốc ấy đã kể một câu chuyện về khoảng thời gian mà ông và gia đình du lịch ở Ấn Độ. Tại đây, họ có cơ hội tham gia một chuyến tham quan động vật cùng hướng dẫn viên; họ cưỡi trên lưng những con voi to lớn băng qua nhiều vùng đất xinh đẹp. Tại các điểm tham quan trong suốt lộ trình, cả nhóm sẽ dừng lại và bước xuống trong khi hướng dẫn viên kiểm tra từng con voi.

Anh ta đóng một chiếc cọc thép sâu xuống đất khoảng 1 foot Anh (khoảng 30 cm) bằng một chiếc búa nhỏ gọn nhưng tương đối nặng ký, và lặp lại điều đó với mỗi con voi. Tiếp theo, anh ấy bước đến và nhanh chóng cột sợi dây dắt của từng con voi vào chiếc cọc thép ở ngay trước mắt chúng. Vị giám đốc bị thu hút bởi những gì người hướng dẫn đang làm. Ông ấy hỏi anh ta rằng điều gì đã ngăn con voi làm một việc đơn giản là nhấc cái đầu to lớn của nó và kéo cái cọc thép yếu ớt kia ra để có thể tự do đi lại? Chắc chắn là chiếc cọc thép bé xíu chỉ cắm sâu 30 cm không đủ khả năng giữ một con vật to lớn được. Người hướng dẫn trả lời vị giám đốc như sau: "Anh nói đúng; con voi có thể rất dễ dàng nhấc cái đầu lên và thoát khỏi cái cọc thép kia, nhưng nó lại không biết điều đó."

Vị hướng dẫn viên giải thích rằng ngay từ khi còn bé, voi con đã bị cột chặt trong điều kiện như vậy. Nó cố gắng kéo cái cột thép đó lên vài lần nhưng đều không thành công. Kể từ lúc đó cho đến khi trưởng thành to lớn như bây giờ, nó vẫn luôn nghĩ rằng nó không thể nào kéo cái cột thép đó ra khỏi mặt đất.

Lúc ấy, vị CEO đã nghĩ đến những người ông quen biết trong kinh doanh, những người có hoàn cảnh tương tự như con voi này, những người có năng lực phi thường nhưng bằng cách nào đó họ đã trói buộc chính mình vào những ký ức và sự tưởng tượng, để rồi không thể nhấc nổi cái đầu lên và tự giải thoát cho bản thân.

Câu chuyện này đã tạo âm hưởng vang dội mãi đến ngày nay. Chúng ta đã đi từ thời đại "Công nghệ Thông tin" cho đến thời đại "Công nghệ Thông tin Sai lệch". Sự dối trá của Chủ nghĩa Xã hội về tư duy "nạn nhân" đã nhắm vào thế hệ của các bạn, và làm cho rất nhiều người trong số các bạn hoàn toàn tin tưởng rằng chính phủ là đáp án cho toàn bộ cuộc sống của mình. Tham vọng và trách nhiệm cá nhân bị coi là bẩn thỉu và xấu xa. Đừng tin vào điều đó. Nếu Chủ nghĩa Xã hội thực sự vượt trội so với nền kinh tế thị trường của chúng ta, thì người dân Hoa Kỳ đã phải đổ xô đến biên giới các quốc gia khác ở Trung và Nam Mỹ để xin tị nạn, chứ không phải là ngược lại như hiện nay.

Hãy tìm kiếm và yêu cầu Sự Thật. Tự dạy dỗ chính mình. Nhấc cái đầu mình lên. Và Tự do sẽ đến.

John Alexander, Hoa Thịnh Đốn

Tôi thường nói với con trai mình ngay từ khi nó còn là một đứa trẻ rằng: "Tám chữ quan trọng mà con có thể nói với mọi người là gì?"

"Tôi có thể giúp bạn như thế nào?"

Bây giờ đã 29 tuổi và nó chưa bao giờ quên điều đó.

Tôi tin rằng nếu có càng nhiều người trẻ tuổi nghĩ như vậy, đặc biệt là những công dân lớn tuổi, thì sự việc sẽ không tệ như bây giờ.

Peter Moale, California

Quý vị muốn đưa ra lời khuyên gì cho các thế hệ trẻ?

Chúng tôi kêu gọi tất cả độc giả sẵn lòng chia sẻ những giá trị vượt thời gian, đã định rõ được đúng và sai qua những trải nghiệm thực tế cùng với kiến thức uyên thâm và kinh nghiệm của mình. Chúng tôi nhận thấy những thông điệp ý nghĩa truyền lại cho thế hệ tiếp theo đang giảm dần theo thời gian, và rằng chỉ với một nền tảng đạo đức vững vàng thì thế hệ tương lai mới có thể phát triển mạnh mẽ.

Hãy gửi thông điệp của bạn, cùng với tên đầy đủ, tiểu bang và thông tin liên hệ tới NextGeneration@epochtimes.com hoặc đến: Next Generation, The Epoch Times, 229 W. 28th St., Floor 7, New York, NY 10001

Hoàng Long biên dịch

Làm sao để biết một đứa trẻ được giáo dục đúng hay không?

ANNIE HOLMQUIST

Tôi nở một nụ cười khi đi ngang qua trường học sáng nay. Nó đã không còn là một thị trấn hoang vắng nữa; thay vào đó, tôi phải lái xe qua một hàng dài những xe hơi và xe bus đang chờ tiến vào bãi đỗ xe để thả lũ trẻ xuống.

Chứng kiến trẻ em trở lại trường học là một điều tốt, nhưng tôi không thể ngừng tự hỏi chúng sẽ học được gì khi ngồi trong lớp học. Làm thế nào để các bậc cha mẹ biết con mình có được giáo dục để trở thành một người trưởng thành thực thụ hay không, hay đây chỉ đơn giản là một chiến dịch tuyên truyền được thực hiện từ từ không hơn không kém khi họ luôn trung thành với việc gửi con đến trường học?

Đây là câu hỏi mà mọi cha mẹ phải đặt ra khi đánh giá trường học của con mình, dù là trường công, trường tư, dạy trực tuyến hay tại nhà. Không may là khái niệm "nền giáo dục tốt" thường bị bóp méo hiện nay, vì vậy chúng ta không có manh mối nào để nhận biết dấu hiệu của việc học tập thực sự là gì.

Trong cuốn sách "Chuẩn Mực và Sự Cao Quý" (Norms and Nobility), David Hicks đã đưa ra câu trả lời. Là một chuyên gia về giáo dục cổ điển, Martin Cothran nói rằng lời khuyên của Hick "sẽ không có mấy tác dụng tại các trường sư phạm địa phương", nhưng đó chính lại là lợi thế.

Dưới đây là 3 dấu hiệu giúp cha mẹ đánh giá con mình có đang học tập đúng cách hay không.

SHUTTERSTOCK

Lời khen ngợi trẻ em cần cân bằng với việc dạy chúng về đức hạnh, nếu không chúng sẽ trở thành những đứa trẻ kiêu ngạo.

Cư xử tốt

Hicks giải thích rằng việc học không chỉ được đo đếm bởi số bằng cấp một người sở hữu hay những kỹ năng mà anh ta học được. Thay vào đó, "việc học chân chính biểu hiện ở nhân cách."

Người ta nói nhân cách được bộc lộ qua cách cư xử đúng mực, Hicks tiếp tục. Một học sinh là sản phẩm của nền giáo dục đúng đắn sẽ biết cách cư xử đúng mực trong những tình huống thường nhật. Anh ta sẽ thể hiện sự kiên nhẫn và có khiếu hài hước, và "khi sự hài hước rời bỏ một người đàn ông có giáo dục thì cách cư xử tốt sẽ nâng đỡ anh ta."

Hãy tự hỏi bản thân: Liệu nền giáo dục mà con bạn nhận được có khiến chúng biết cư xử? Chúng đặt sự hài lòng của bản thân hay người khác lên trước tiên? Nếu chúng đang học cách làm cho bản thân mình nổi trội – như mong muốn cá nhân, các nhu cầu và cái danh – thì có lẽ đã đến lúc chúng ta cần phải điều chỉnh nền giáo dục.

Không kiêu ngạo

Hicks viết, "Một người đàn ông có giáo dục không bao giờ hành động hiếu thắng hay kiêu ngạo: Đây là dấu hiệu của những người dốt nát, hay những sinh viên hiện đại với biệt tài 'làm màu'".

Khen ngợi và công nhận năng lực của một đứa trẻ là điều tốt và cần thiết. Tuy nhiên, chúng phải được cân bằng với việc rèn luyện đạo đức; nếu không, đứa trẻ sẽ trở thành kẻ kiêu ngạo 'cái-gì-cũng-biết'. Một đứa trẻ là sản phẩm của nền giáo dục chân chính sẽ tự tin về khả năng của mình, công nhận những người đã giúp nó đạt được thành tựu đó, và không khoe khoang kiến thức hay tài năng một cách phô trương.

Theo đuổi chân lý

Một thực trạng phổ biến ngày nay là học sinh thích tự tạo ra xu hướng và theo đuổi sự thật do chính mình nhận thức, một sự thật dựa trên cảm xúc và cảm giác. Điều này trái ngược với học tập chân chính. Hick cho rằng "Một học sinh nhận được nền giáo dục chân chính sẽ hiểu điều gì là tốt, theo đuổi điều đó hơn là chỉ nghĩ cho bản thân trước tiên, tạo ra những điều thiện và nhận ra rằng trong tri thức ẩn chứa trách nhiệm này."

Về bản chất, giáo dục chân chính sẽ rèn luyện cho trẻ em cách tìm hiểu chân lý, sự thật, và thực hành nó trong cuộc sống cũng như trong mối quan hệ với người khác.

Khoảng thời gian tạm xa rời mô thức giáo dục thông thường cho chúng ta cơ hội để lùi lại và đánh giá các trường học của con mình với một góc nhìn mới. Liệu nền giáo dục con bạn nhận được có đặt chúng trên con đường học tập đúng nghĩa, hay chỉ để lại cho chúng những khoảng trống cần lấp đầy? Nếu điều này xảy ra, chúng ta sẽ mặc kệ và đi theo số đông, hay chúng ta sẽ phải hy sinh một số điều để bảo đảm rằng con chúng ta trưởng thành toàn diện, được giáo dục tốt và học hỏi cả đời?

Annie Holmquist là biên tập viên của tờ Intellectual Takeout. Bài báo này được đăng tải lần đầu tiên trên Intellectual Takeout.

Thiên An biên dịch

HARLI MARTEN/UNSPLASH

Tầm quan trọng của những cử chỉ lịch thiệp

JEFF MINICK

Khi nói đến những cử chỉ lịch thiệp, một số người trong chúng ta có thể nghĩ về khung cảnh một chiếc bàn ăn, một chiếc khăn ăn để trong lòng, ăn với đôi môi khép lại và dùng nĩa thay vì dùng tay. Một số người lớn tuổi lại liên tưởng đến những điều giản đơn như: nhường chỗ ngồi trên tàu điện ngầm cho một phụ nữ mang thai, mở cửa cho người già, nói lời cảm ơn với người phụ nữ trẻ đã giúp chúng ta lấy hành lý xách tay từ ngăn đựng hành lý trên máy bay.

Trong cuốn "Why Manners Matter: The Case for Civilized Behavior in the Barbarous" *(Tạm dịch: Tại sao cử chỉ lại quan trọng: Cư xử văn minh ở Barbarous)*, tác giả Lucida Holdforth đã chỉ ra rằng một số người xem cư xử văn minh là hành động của những kẻ hợm hĩnh và "ngay lập tức chụp mũ lên những người giữ gìn sự cư xử như vậy là (a) *cứng nhắc* và (b) *hoài niệm về một quá khứ mù quáng.*"

Rõ ràng, chúng ta cần một định nghĩa rộng hơn về cách cư xử. Ngay đầu cuốn sách, tác giả Holdforth đã giới thiệu hết sức rõ ràng "cách cư xử là hình thái văn minh trong tương tác giữa người với người".

Nếu điều này nghe có vẻ hơi cứng nhắc hay mơ hồ thì chúng ta có thể chuyển sang Quy tắc Vàng: Đối xử với người khác như cách bạn muốn người khác đối xử với bạn. Nếu bạn không muốn người khác bắt nạt bạn, chế nhạo bạn và vượt trước bạn ở lối vào thư viện, thì bạn cũng không nên làm như vậy đối với họ. Để có được sự tôn trọng, chúng ta cần thể hiện sự tôn trọng của chúng ta trước. Tất nhiên, nếu sự tôn trọng của chúng ta bị đối đãi bằng sự thô lỗ thì đôi khi chúng ta phải thay đổi cách thức.

Trong từ điển trực tuyến của tôi có định nghĩa cô đọng như sau: "Cách cư xử tốt: Lịch sự hoặc hành vi xã hội được nuôi dưỡng tốt."

Theo định nghĩa này, hầu hết chúng ta nghĩ rằng mình cư xử tốt. Chúng ta cũng có thể từng biết người nào đó có cách cư xử phi thường. 31 năm trước, một người bạn của tôi kết hôn với một người phụ nữ từ Long Island. Bởi vì tôi biết rất ít người trong đám cưới, nên tôi có nhiều thời gian để quan sát những vị khách khác. Cụ thể, hôm ấy có một thanh niên ở độ tuổi 20 đã khiến tôi vô cùng ấn tượng bởi những cử chỉ lịch thiệp của anh. Anh đi vòng quanh chào khách, đưa tay chào một người phụ nữ lớn tuổi đang ra về và quỳ xuống nói chuyện với một đứa trẻ. Cách cư xử của anh với những người khác vượt ra ngoài những cử chỉ đơn thuần. Bằng cách nào đó anh thể hiện sự quan tâm và lo lắng cho tất cả những người có mặt. Nếu chàng trai trẻ đó là một bác sĩ, sự ân cần của anh sẽ chiếm được tình cảm sâu sắc của bệnh nhân.

Vậy làm cách nào chúng ta có được cách cư xử tốt?

Nếu chúng ta tra trong từ điển, sẽ thấy một cụm từ: "hành vi xã hội được nuôi dưỡng tốt". Đúng vậy, cách cư xử tốt không phải là một phần của bản chất con người sinh ra đã có. Ngược lại, đi kèm với pháp luật, cách cư xử ra đời để kiềm chế bản năng chống lại xã hội. Nếu không có hàng rào của pháp luật và phong tục văn minh, chúng ta sẽ hàng ngày bắn chết người trên đường phố, đánh cắp hàng hóa của người hàng xóm, và sống một cách lạnh lùng và ác độc theo khẩu hiệu "khôn sống mống chết".

Không, chúng ta phải được giáo dục về cách cư xử. Một vài cuốn cẩm nang sẽ cho chúng ta biết về những hành động xã hội tốt đẹp cơ bản. Rất nhiều trẻ em học phép tắc xã giao tại nhà. Thanh thiếu niên có thể học các chủ đề như lễ nghi trên bàn ăn trong các khóa học "làm người trưởng thành" tại trường đại học.

Nhìn chung, văn hóa Hoa Kỳ ít cung cấp những hướng dẫn cơ bản về cách hành xử mà nhấn mạnh quyền hạn và trách nhiệm, quyền tự do cá nhân. Đôi khi, phương tiện truyền thông Hoa Kỳ lại thể hiện những hành vi tệ hại. Khi so sánh các cuộc tranh luận giữa Kennedy và Nixon ngày xưa với các cuộc bầu cử tổng thống gần đây, chúng ta sẽ thấy rằng: trong quá khứ, không có những lời lẽ tấn công đối thủ, không có nỗ lực vu khống, không bôi tro trát trấu. Hai người đàn ông đó có điểm yếu về tính cách, nhưng họ tranh luận về chính sách chứ không phải những việc cá nhân. Ở thời đó, người ta gần như không nghe thấy lời thô tục ở quảng trường công cộng. Ngày nay, những lời thô tục thậm chí phát ra từ miệng của chính những người nổi tiếng và diễn viên.

Lucinda Holdforth than thở trong cuốn sách của cô ấy: "Ôi thật đáng buồn là sự kiềm chế bị đánh giá thấp trong cuộc sống hiện đại."

Khi chúng ta thiếu lễ nghĩa trong cư xử, hoặc khi chúng ta mất kiểm soát bản thân, chúng ta sẽ mất đi nhân tố chính của con người. Holdforth tiếp tục:

"Có một câu mà bây giờ đã bị cho là lỗi thời: 'Bạn ơi, bạn quên mất bản thân rồi!' Nó giả sử rằng bản chất của một người không nhất thiết sinh ra đã có. Mà thay vào đó, bản chất của một người là cái tôi được rèn giũa, một cá nhân mẫu mực luôn hướng tới tiêu chuẩn cao hơn về hành vi. Và vì thế, khi được bảo rằng bạn đã quên mất bản thân rồi thì thực ra là một lời thiện ý - giả định rằng bạn có điều đáng quý nào đó cần phải nhớ lại."

Thực hành cách cư xử có lễ nghĩa và lịch thiệp trao cho chúng ta cơ hội tôn trọng người khác và khiến người khác cảm mến và tôn trọng chúng ta.

Nếu những hành xử lịch thiệp trở nên phổ biến hơn, nếu tại gia đình và các trường học đều trở thành môi trường khuyến khích sự lịch thiệp, thì cách cư xử lịch thiệp và lễ nghĩa sẽ nở rộ trong cuộc sống. Khi đó, sẽ không còn những chương trình phát thanh mà người dẫn chương trình bới móc khách mời, không còn những chính trị gia thô lỗ chỉ trích một người đàn ông được triệu tập trước ủy ban quốc hội, không còn những cô diễn viên tự cho mình cái quyền nguyền rủa vị tổng thống đương nhiệm.

Như Holdforth chia sẻ: "Là một cá nhân trong xã hội, chúng ta cần giữ sự cân bằng tinh tế giữa những quy định và quyền tự do, giữa tự do cá nhân và ổn định xã hội. Cách cư xử là một phương tiện đơn giản và hiệu quả để giải quyết phương trình phức tạp này."

Judith Martin, từng đạt danh hiệu Hoa hậu Ứng xử, đã phát biểu rằng: "Nghi thức xã giao là tất cả các hành vi xã hội của con người. Nếu bạn là một ẩn sĩ sống trên một ngọn núi, bạn không phải lo lắng về nghi thức xã giao. Nếu ai đó lên núi, thì bạn sẽ gặp vấn đề. Điều này quan trọng bởi vì chúng ta đều muốn sống trong các cộng đồng hòa ái và lý trí."

Bằng cách kiểm soát tự ngã trong nội tâm, chúng ta có thể mang lại sự thay đổi, dù rất nhỏ, cho nền văn hóa nơi chúng ta sống.

Hoa Kỳ ban hành nhiều đạo luật hơn bao giờ hết, đó là bởi vì chúng ta mất dần sự cư xử văn minh với nhau. Chúng ta là những cá nhân có đủ năng lực thay đổi tình trạng này. Bằng những cư xử lịch thiệp với những người xung quanh và kiểm soát tự ngã trong nội tâm, chúng ta có thể mang lại sự thay đổi dù chỉ rất nhỏ cho nền văn hóa nơi chúng ta sống.

Có một câu ngạn ngữ cổ thế này: *Cách cư xử làm nên một người đàn ông.*

Điều đó đúng. Và cách cư xử cũng làm nên một nền văn hóa.

Ông Jeff Minick có bốn người con và một trung đội cháu chắt ở tuổi đang lớn. Ông dạy lịch sử, văn học và tiếng Latin tại Asheville, N.C. trong 20 năm. Hiện nay, ông sống và viết cho Front Royal, Va. Vui lòng truy cập JeffMinick.com để theo dõi blog của ông.

Thảo Vy biên dịch

SHUTTERSTOCK

Đôi khi giúp đỡ cũng gây tổn thương

JOSHUA CHARLES

Một buổi gặp gỡ gần đây làm tôi nhớ lại một nghịch lý, nghịch lý có thể là khó chịu nhất trong cuộc sống: đó là đôi khi, sự giúp đỡ cũng gây tổn thương. Bất kể ý định, lòng vị tha, tấm lòng và hành động của chúng ta thực sự hướng tới những điều tốt đẹp, thì trong một số trường hợp, tất cả sự giúp đỡ ấy sẽ không có tác dụng gì ngoài việc làm cho tình hình tồi tệ hơn. Sự giúp đỡ của chúng ta trở nên vô ích.

Tôi đến một trạm xăng để đổ xăng sau khi đi lễ nhà thờ, sau đó, tôi đi bộ về phía quầy tạp hóa trong trạm xăng để mua một ly cà phê. Trên đường đi tôi thấy có một người phụ nữ đang ngồi gần cửa. Nhìn bề ngoài trông cô ấy rất nghèo, có thể là người vô gia cư. Đầu tóc rối bù, quần áo lấm lem và dáng dấp thể hiện rõ là người nghiện ma túy.

Tôi thấy cô ấy thật tội nghiệp. Tôi không biết câu chuyện cuộc đời cô ấy – tôi không phán xét gì cả. Tôi tự nghĩ: "Sông có khúc, người có lúc." Tôi tin vào sức mạnh của con người trong việc đưa ra lựa chọn, và nó sẽ dẫn đến hậu quả tương ứng. Tôi cũng luôn cảm thông và thấu hiểu sâu sắc những người đang phải vật lộn trong cuộc sống. Chúng ta ai ai cũng phải đối mặt với những khó khăn, và thường thì có rất ít người biết được câu chuyện đằng sau đó.

Vì vậy, tôi hỏi cô ấy: "Tôi có thể mua cho cô một ít thức ăn?" Cô ấy đứng dậy và nói: "Vâng."

Chúng tôi bước vào trong quầy tạp hóa, tôi chỉ vào khu vực đồ ăn uống và nói: "Hãy lấy bất cứ thứ gì cô muốn." Tôi đã đưa ra một gợi ý rất tinh tế về việc cố gắng mua một số thứ lành mạnh hơn (chỉ tay vào các thanh ngũ cốc và protein, v.v.). "Tôi sẽ đi lấy cà phê, cô hãy chọn thứ gì cô muốn và tôi sẽ trả tiền cùng với cà phê của tôi."

Tôi đi lấy cà phê, và đột nhiên, tôi nghe thấy tiếng huyên náo từ nhân viên thu ngân. Anh ta cao giọng và giơ tay, rõ ràng đang cố gắng thu hút sự chú ý của tôi. "Chị có trả tiền cái này cho cô ấy không?" Tôi hỏi anh ta đang nói đến điều gì. "Tờ vé số này," anh ta nói. Hóa ra là người quen mới của tôi, trong khi chọn đồ ăn, cô ấy đồng thời lấy thêm một tờ vé số – và không phải một tờ vé số rẻ, mà là một tờ 20 USD!

Tôi cảm thấy choáng váng! Nhưng tôi không thể hiện gì – tôi cũng khó chịu vì những gì người phụ nữ này cố gắng đòi hỏi tôi, nhưng tôi vẫn cảm thấy cần phải tôn trọng cô ấy. Tôi trả lời: "Không, không, điều đó không ổn. Nhưng nếu cô muốn một cái rẻ thì được." Vì vậy, cô ấy đã trả lại tờ vé số 20 USD và lấy một tờ 1 USD. Cô ấy đã lấy nhiều hơn những gì tôi đề nghị, nhưng ít hơn nhiều so với cô ấy mong muốn từ tôi.

Chúng tôi rời trạm xăng, cô ấy có đồ ăn và vé số. Tôi nói lời tạm biệt và hứa sẽ cầu nguyện cho cô ấy. Cô ấy không nói một lời nào và bước đi. Tôi làm điều tốt không phải để nhận lấy lời "cảm ơn", tuy nhiên điều khiến tôi ngạc nhiên là cô ấy không những không bày tỏ lòng biết ơn mà còn lợi dụng sự giúp đỡ của tôi. Tôi không hề tức giận – nhưng có một cảm giác buồn sâu sắc cho cô ấy. Ngoài ra, tôi còn có một cảm giác không mong đợi khác: sự bất lực. Nếu xét vấn đề sâu xa hơn, tôi không có khả năng giúp đỡ người phụ nữ này. Tôi đã vô dụng khi giúp cô ấy.

Trong một lá thư mà George Washington đã gửi cháu trai Bushrod của ông, ông nói về việc giúp đỡ người khác một cách khôn ngoan:

"Hãy để trái tim cháu cảm nhận được sự phiền não và đau khổ của mọi người – và hãy giúp họ trong khả năng của cháu – hãy luôn ghi nhớ câu chuyện 'Đồng tiền của bà góa' [Luke 21:1-4]. Nhưng, không phải bất cứ người nào cũng xứng đáng được nhận sự từ thiện. Nhưng, tất cả đều xứng đáng được thăm hỏi – nếu không, những người xứng đáng có thể phải chịu tổn thương."

Vậy nên, mong muốn giúp đỡ người khác là chưa đủ để làm điều thực sự hữu ích cho người khác. Để giúp được người khác, người nhận sự giúp đỡ cũng phải có thái độ thích hợp. Hầu hết chúng ta đều biết rằng chúng ta không thể giúp những người chúng ta yêu thương, gia đình và bạn bè, nếu họ không muốn sự giúp đỡ, nhưng chúng ta thường không áp dụng "giải pháp" này cho những người nghèo đói và vô gia cư.

Tôi không khẳng định rằng tất cả những người nghèo khổ hay vô gia cư đều giống như người phụ nữ này – Xin Chúa phù hộ cho cô ấy. Nhưng không thể phủ nhận rằng có một số người là như vậy. Để có được những giải pháp thực sự hiệu quả trong các vấn đề xã hội thì phải có sự phối hợp từ hai phía chứ không chỉ một.

SHUTTERSTOCK

Để giúp được người khác, người nhận sự giúp đỡ cũng phải có thái độ thích hợp.

Benjamin Franklin rất nổi tiếng vì đức tính nhân ái và hào hiệp, ông đã có những lời chân thực đến tàn nhẫn về hiện tượng này, đó là hiện tượng "giúp đỡ" đôi khi gây ra tổn thương, qua những quan sát của ông *tại Anh Quốc:*

"Theo cách nhìn của tôi, tôi không hài lòng lắm việc thể hiện lòng tốt theo góc độ này. Tôi đang giúp đỡ người nghèo, nhưng tôi có cách thức thực hiện khác. Tôi nghĩ rằng: cách tốt nhất giúp người nghèo chính là chúng ta hãy cho họ cái cần câu chứ không phải là con cá".

Thời trẻ, tôi đã đi du lịch nhiều, và tôi thấy ở nhiều quốc gia có một thực tế là: những nơi càng có nhiều quỹ công cho người nghèo thì họ càng dựa dẫm nhiều hơn, và tất nhiên họ ngày càng nghèo. Ngược lại, càng ít giúp đỡ họ, thì họ càng chủ động và trở nên giàu có hơn.

Không có quốc gia nào trên thế giới, trong trường hợp này là Vương quốc Anh, có nhiều chế độ hỗ trợ cho họ đến vậy; có rất nhiều bệnh viện tiếp nhận họ khi họ bị ốm đau bệnh tật, do các tổ chức từ thiện tự nguyện thành lập và duy trì; rất nhiều trại tế bần cho người già, cùng với một luật thuế rất cao nhằm trích phần tài sản của người giàu để hỗ trợ người nghèo.

Với tất cả quyền lợi này, người nghèo có khiêm tốn, biết ơn, có cố gắng để chăm lo cho bản thân và giảm nhẹ gánh nặng cho chúng ta không? Ngược lại, tôi khẳng định không có nước nào trên thế giới mà người nghèo lại lười biếng, phóng túng, say xỉn và xấc xược hơn. Ngày bạn thông qua luật đó, bạn đã lấy đi động lực to lớn nhất cho sự siêng năng, tính tiết kiệm và sự tỉnh táo của họ, bằng cách cho phép họ phụ thuộc vào một thứ gì đó, hơn là tự tích lũy khi còn trẻ và khỏe mạnh để phòng lúc về già hoặc khi bệnh tật.

Nói tóm lại, bạn đừng thắc mắc rằng tại sao nghèo đói lại gia tăng bởi vì bạn đã đưa ra một khoản phí bảo hiểm cho sự lười biếng.

Franklin hiểu rất rõ rằng: Giúp đỡ không phải lúc nào cũng giúp được.

Đôi khi giúp đỡ gây tổn thương.

Và cần lý trí để nhận ra sự khác biệt.

Joshua Charles là nhà sử học, diễn giả và là tác giả bán chạy số 1 của một số cuốn sách trên Thời báo New York Times. Tác phẩm của ông đã được giới thiệu, xuất bản trên các báo: Fox News, The Federalist, The Jerusalem Post, The Blaze. Vui lòng theo dõi ông trên Twitter @JoshuaTCharles hoặc JoshuaTCharles.com

Ngân Hà biên dịch

Cậu bé 5 tuổi gọi 911 nhờ tìm mẹ trên Thiên đường

AN NHIÊN

Viên sĩ quan Tommy Lee đang ngồi trong văn phòng của cảnh sát 911 ở một thị trấn nhỏ thì chuông điện thoại reo. Ông nhấc máy hỏi han nhiều lần nhưng đầu dây bên kia chỉ im lặng…

Đợi một lúc lâu, ông vẫn không thấy có động tĩnh gì. Đoán là một chú nhóc nghịch dại, ông cảnh cáo:

"Này nhóc, gọi 911 để đùa nghịch là vi phạm pháp luật đấy có biết không? Chú biết nhiều vị quan tòa thích dạy cho những đứa bé hư kiểu đó một bài học đấy," ông cao giọng.

Thế rồi, giọng một bé trai cũng cất lên, nhỏ nhẹ nhưng nghiêm túc: "Bác ơi, cháu muốn tìm mẹ cháu. Bố cháu nói mẹ cháu đang ở trên Thiên đường. Cách đây mấy hôm mẹ đi bệnh viện, dặn cháu và anh trai ở nhà chờ mẹ. Đến giờ mẹ cháu vẫn chưa về…"

Vị cảnh sát chợt chùng xuống. Nghe những lời của cậu bé, ông hiểu sâu sắc rằng, Jerry (tên của cậu bé 5 tuổi) đang trong giờ phút khó khăn nhất của cuộc đời mình.

"Mẹ cháu trông ra sao, con trai?" ông hỏi Jerry.

"Mẹ có rất nhiều khăn choàng các màu. Mẹ luôn quàng khăn khi đi ra ngoài. Chúng rất đẹp ạ. Cháu nhớ mẹ lắm!"

Câu nói hồn nhiên, ngây thơ của Jerry khiến ông Lee thấy cay cay nơi khóe mắt.

Jerry không biết rằng, mẹ cháu đã ra đi mãi mãi. Cậu sẽ không bao giờ được mẹ xoa chân khi bị đau và được mẹ hát cho nghe bài hát yêu thích. Cháu quá nhỏ để hiểu được sự thật này.

Ông tiếp tục tâm sự với cậu bé, giúp cậu tin rằng dù mẹ ở trên Thiên đường nhưng mỗi giây mỗi phút, bà đang dõi theo cậu và mong cậu luôn ngoan, học giỏi và hạnh phúc.

PIXABAY

(Ảnh minh hoạ)

"Khi nào bố đưa đi chơi, cháu hãy bảo bố mua cho một quả bóng bay màu đỏ nhé. Hãy viết lên mảnh giấy những gì cháu muốn nói với mẹ và buộc vào bóng, thả cho nó bay lên. Mẹ cháu ở trên Thiên đường sẽ nhận được thư của cháu đấy," ông khuyên Jerry trước khi kết thúc cuộc hội thoại.

Ngày hôm sau, Jerry đi chơi với bố và xin bố mua cho nhiều quả bóng màu đỏ, bởi cháu muốn viết thật nhiều thư cho mẹ…

Vài tháng trôi qua. Điện thoại lại đổ chuông. Lần này, Tommy không phải chờ lâu, giọng Jerry đã vang lên ở đầu dây bên kia:

"Bác Tommy, cháu muốn bác tìm mẹ cho cháu. Mẹ không nhận được tin nhắn của cháu."

Jerry tỏ vẻ lo lắng: "Tháng nào cháu cũng viết cho mẹ, nhưng hình như mẹ không nhận được. Cháu không nói dối mẹ, cháu là một chú bé ngoan. Cháu đã làm bài tập về nhà. Cháu muốn mẹ ôm cháu."

"Bình tĩnh nào, con trai. Cháu sẽ ổn thôi. Có lẽ mẹ cháu đang đi xa. Vì thế mẹ không nhận được tin nhắn của cháu. Nhưng thế nào mẹ cũng sẽ nhận được. Chỉ cần cháu vẫn tiếp tục viết những gì cháu muốn mẹ làm cho cháu vào một tờ giấy. Bác hứa với cháu là ở trên Thiên đường, mẹ sẽ đọc chúng."

Sau đó, lời hứa của một viên cảnh sát, của một quân nhân, và hơn cả là lời hứa của một người có trái tim vô cùng nhân hậu được hiện thực bằng một cuộc ghé thăm có một không hai.

Jerry đã tự hào và hạnh phúc biết bao khi mẹ bé cử cả một đoàn xe cảnh sát với vỏ kể bóng bay màu đỏ thay mặt mẹ đến thăm em.

"Này Jerry, mẹ cháu đã nhận được những mẩu giấy nhắn tin của cháu. Mẹ rất vui sướng vì cháu đã học tập tốt. Tuy nhiên, mẹ cháu vẫn còn đang đi xa nên mẹ không đến đây được. Vì thế mẹ cháu đã nhờ bác đến nói với cháu là mẹ rất yêu cháu và rất nhớ cháu.

Mẹ đã biết cháu được điểm A môn Văn…

Hãy tiếp tục viết cho mẹ cháu nhé. Mẹ luôn quan tâm tới cháu và luôn mong được biết cháu học tập có tốt không."

Trước khi ra về, Tommy bắt tay Jerry rồi ôm cậu bé vào lòng. Hành động ấm áp thể hiện sự tin tưởng tuyệt đối mà hai ông cháu trao cho nhau trong ánh hoàng hôn hôm đó sẽ mãi khắc ghi trong tâm hồn cậu bé. Các thành viên trong đội cảnh sát 911 có mặt hôm ấy cũng hiểu rằng mình đã vừa hoàn thành một nhiệm vụ vô cùng quan trọng.

Riêng với Tommy, tình cảm của ông dành cho Jerry càng lúc càng trở nên sâu sắc. Cậu bé tin tưởng ông, tin những câu chuyện về mẹ cậu mà ông kể. Còn Tommy, ông như tìm thấy tuổi thơ của mình trong ánh mắt trong trẻo và tình yêu vô tận mà cậu bé dành cho mẹ.

Kể từ đó, vị cảnh sát già đáng kính có thêm một niềm vui mới. Chiều chiều, ông lặng lẽ tạt qua trường Jerry, nhờ cô giáo cho xem bài tập mà Jerry đã làm trên lớp. Ông tìm mua những món quà mà ông tin rằng Jerry sẽ thích. Trái tim ông ấm lại khi người bán đồ chơi hỏi: "Cháu trai của ông thích xe mô tô lắm phải không?". Vâng! Đó là đứa cháu trai tuyệt vời mà Thượng Đế ban tặng cho ông…

Còn Jerry ngây thơ đáng yêu vẫn luôn nhận được những thông điệp kèm những món quà nho nhỏ mà mẹ gửi cho cậu bé từ trên Thiên đường. Tất nhiên chúng ta biết ai đã gửi chúng cho cậu.

"Jerry bé nhỏ yêu quý! Bức tranh con vẽ mẹ mới đẹp làm sao. Mẹ thích lắm, nhất là đôi mắt, nó làm mẹ nghĩ đến đôi mắt của con. Yêu con rất nhiều. Mẹ."

"Jerry yêu thương, bài tập làm văn về chuyến đi thăm quan khu phố của con thật là tuyệt vời. Nó khiến mẹ nhớ khu phố của chúng ta quá. Luôn mãi yêu con. Mẹ."

Năm tháng trôi đi, Jerry sẽ trưởng thành và hiểu ra sự thật. Tommy đúng hay sai, chẳng ai có thể trả lời chính xác. Tuy nhiên, có một điều chắc chắn rằng cậu bé Jerry đã vượt qua được quãng thời gian khó khăn nhất trong cuộc đời của cậu nhờ những bức thư và những món quà động viên của mẹ trên "Thiên đường".

**Dựa trên một câu chuyện có thật*

CC BY-SA 4.0

"Tiệm Trà Tsuen Tea" nhìn ra một dòng sông lớn uốn lượn qua vùng ngoại ô bình lặng của cố đô Kyoto.

Bí quyết của 33,000 cửa hàng có tuổi đời hàng thế kỷ tại Nhật Bản

TUỆ TĨNH

Nhật Bản là quốc gia có nhiều thương hiệu lâu đời nhất thế giới, ví dụ như khách sạn Nishiyama Onsen Keiunkan ở Yamanashi được thành lập vào năm 705. Ngoài ra còn có cửa hàng tráng miệng Candy Ichimonjiya Wasuke, một công ty đặt trụ sở ở Kyoto có niên đại từ năm 1000. Hơn 33,000 cửa hàng đã tồn tại trong nhiều thế kỷ tại quốc gia này. Chúng được gọi là "shinise" hay "cửa hiệu lâu đời". Vậy điều gì đã làm cho các công ty Nhật Bản trường tồn với thời gian?

Câu trả lời rất đơn giản: tôn trọng các yếu tố truyền thống; truyền lại doanh nghiệp từ thế hệ này sang thế hệ khác; duy trì khả năng cạnh tranh cốt lõi và đừng vội vã "đổi mới".

"Tiệm Trà Tsuen Tea" nhìn ra một dòng sông lớn uốn lượn qua vùng ngoại ô bình lặng của cố đô Kyoto. Trong bối cảnh thành phố nổi tiếng với những ngôi đền chùa đẹp cổ kính; đây là một kiến trúc không mấy ấn tượng, chỉ là một nơi yên tĩnh để thưởng trà hoặc ăn kem.

Nhưng vẫn có một điều đặc biệt về Tsuen Tea: Nơi này đã được mở cửa từ năm 1160 và được tuyên bố là quán trà còn hoạt động cổ xưa nhất thế giới. Chủ quán hiện tại là một người đàn ông Nhật Bản tên Yusuke Tsuen; anh là thế hệ thứ 24 duy trì công việc kinh doanh này của gia đình. Yusuke Tsuen ngồi khoanh tay trên sàn khi nói chuyện với phóng viên BBC: "Chúng tôi chỉ tập trung vào các sản phẩm làm từ trà và không mở rộng phạm vi kinh doanh. Đây là lý do tại sao chúng tôi có thể tồn tại."

CC BY-SA 4.0

Nishiyama Onsen Keiunkan, một khách sạn suối nước nóng ở Hayakawa, tỉnh Yamanashi, Nhật Bản. Được thành lập vào năm 705 sau Công nguyên, đây là khách sạn lâu đời nhất trên thế giới.

CC BY-SA 4.0

Hình ảnh một ly trà của tiệm trà Tsuen Yusuke.

Truyền thống "cha truyền con nối"

Yusuke Tsuen nói rằng nhiều đồng nghiệp trong khu phố của anh cũng theo truyền thống của gia đình như vậy. Họ là những thế hệ trẻ nhất đảm đương công việc kinh doanh của gia đình. Đối với Yusuke Tsuen, lựa chọn tiếp nối sự nghiệp của cha ông là điều anh nghĩ đến từ khi còn bé.

Anh nói: "Đây không phải là một doanh nghiệp mới được tôi khởi nghiệp. Tôi đang điều hành một công việc mà tổ tiên của tôi để lại. Nếu tôi không kế thừa nó, di sản này sẽ biến mất. Từ khi học mẫu giáo và tiểu học, bất cứ khi nào giáo viên hỏi mơ ước của tôi là gì, tôi sẽ tự nhiên nghĩ đến việc tiếp tục điều hành cửa hàng của gia đình".

Yoshinori Hara, Phó giáo sư tại Trường Quản lý kinh doanh thuộc Đại học Kyoto, đã từng làm việc tại Thung lũng Silicon trong một thập kỷ nhận xét rằng, việc các công ty Nhật Bản nhấn mạnh vào tính bền vững, thay vì chỉ nhanh chóng tối đa hóa lợi nhuận, là lý do chính tại sao có nhiều doanh nghiệp duy trì được sức mạnh qua thời gian. "Tại Nhật Bản, điều quan trọng hơn là cách chúng tôi để lại công ty cho hậu duệ của chúng tôi, cho các con, các cháu của chúng tôi," ông Hara giải thích.

Các thành phố, thị trấn ở Nhật Bản có tuổi đời hàng thế kỷ, vì thế không quá bất ngờ khi có nhiều công ty lâu đời còn tồn tại. Nhưng theo Giáo sư Innan Sasaki tại Đại học Warwick, Anh Quốc thì còn có những lý do khác.

"Nhìn rộng hơn, chúng ta có thể nói rằng do nền văn hóa tôn trọng truyền thống và tổ tiên, kết hợp với thực tế Nhật Bản là một đảo quốc, tương đối ít tương tác với các quốc gia khác, khiến người dân có xu hướng duy trì lâu dài những sản phẩm dịch vụ truyền thống ở địa phương."

CC BY-SA 4.0

Tiệm trà Tsuen Yusuke, ảnh chụp vào những năm 1930.

Tập trung vào các sản phẩm đặc trưng

Điều quan trọng là phải chú tâm và duy trì các dịch vụ và sản phẩm đặc trưng của cửa hàng; đó là "năng lực cạnh tranh cốt lõi". Sản phẩm truyền thống là thế mạnh để các cửa hàng Nhật Bản phát triển lâu dài.

Tiệm Trà Tsuen trong hàng trăm năm qua chỉ tập trung kinh doanh các sản phẩm trà của riêng mình, không mở rộng phạm vi sản phẩm, và cũng không bao giờ nới lỏng các yêu cầu về chất lượng sản phẩm. Do đó, luôn có một lượng khách hàng cũ trung thành và khách hàng mới tìm đến tiệm trà – những người đặc biệt yêu thích các sản phẩm truyền thống và dịch vụ chất lượng cao.

Ở Kyoto, nhiều doanh nghiệp lâu đời khác cũng vận dụng nguyên tắc kinh doanh này để phát triển, đặc biệt là hoạt động kinh doanh nhà trọ. Các nhà trọ truyền thống của Nhật Bản đối xử với khách hàng như gia đình. Họ luôn cố gắng dự đoán những gì khách hàng cần, vì điều đó thúc đẩy kinh doanh bền vững.

Gia đình Akemi Nishimura đã điều hành nhà trọ Kyoto Hiiragiya trong 6 thế hệ. Hiiragiya mới kỷ niệm 200 năm thành lập vào năm 2018 và họ đã từng chào đón những vị khách đặc biệt như Charlie Chaplin và Louis Vuitton. "Kết nối từ trái tim đến trái tim – đó là điều hay nhất của nhà trọ," bà Akemi nói. Tại Kyoto Hiiragiya, một cuốn cẩm nang có từ 80 năm trước đã trình bày chi tiết về cách vận hành nhà trọ, đề cập đến những việc cần làm với một chiếc khăn tay của khách: Cách giặt, gấp đúng cách, và trả lại...

Ưa chuộng truyền thống hơn đổi mới

Đổi mới và khởi nghiệp là những mô hình kinh doanh phổ biến ở phương Tây. Tuy nhiên, trong văn hóa Nhật Bản, người dân lại công nhận và trung thành với các "cửa hiệu lâu đời" hơn là mô hình công ty sáng tạo.

Chủ cửa hàng trà Tsuen Yusuke Tsuen nói: "Tôi đã được sinh ra ở đây. Tổ tiên của tôi khởi nghiệp và điều hành tiệm trà này, và bây giờ tôi tiếp nối công việc. Mục tiêu của tôi không phải là mở rộng hoạt động hay biến nó thành một công ty quốc tế. Điều quan trọng nhất là tiếp tục dùng các phương pháp gia đình truyền thống để duy trì công việc kinh doanh của tổ tiên."

Truyền thống là "mạch sống" của người dân Nhật Bản; bỏ đi truyền thống nghĩa là bỏ đi cội nguồn của mình. Nguyên lý này đã đi theo người Nhật Bản qua nhiều thế kỷ, giúp họ tạo nên một dân tộc cần cù, chăm chỉ, và tôn trọng những giá trị thực.

Bộ tộc Kogi có tuổi thọ bách niên để lại lời tiên tri cho nhân loại

THẢO VY

CC BY-SA 4.0

Những người đàn ông của bộ tộc Kogi.

Nằm sâu trong dãy núi Sierra Nevada của Colombia bao quanh bởi những khu rừng, có 20,000 cư dân bộ tộc Kogi sinh sống. Giữ vững được nền văn hoá, họ không bị ảnh hưởng bởi xã hội Colombia hiện đại; họ sống biệt lập kể từ cuộc chinh phạt của Tây Ban Nha 500 năm trước.

Kogi – Một bộ tộc đặc biệt

Theo The Guardian, Kogi là bộ tộc người da đỏ sống ở dãy núi cao nhất thế giới. Sierra Nevada là vùng núi hoang vu quanh năm mây mờ bao phủ, gần như còn nguyên vẹn từ mấy nghìn năm nay. Huyền thoại cho rằng đó là nơi ở của các đấng thần linh, có nhiệm vụ che chở loài người. Vì vậy, dù bạo gan đến mấy cũng rất ít người dám đặt chân đến đây vì sợ thần linh quở phạt.

Bộ tộc Kogi có nguồn gốc từ nền văn minh Tairona cổ xưa có niên đại lên tới 8,000 năm, tồn tại trước cả thời đại văn minh cổ nổi tiếng của người Incas và Maya ở Nam Mỹ. Người Kogi chia sẻ bản thân có thể dự đoán được tương lai của thế giới. Đối với họ, Trái Đất giống như một bà mẹ, tất cả con người đều là con cái của mẹ Trái Đất.

Người Kogi có vóc dáng khá nhỏ nhắn, nước da ngăm, mái tóc xoăn tự nhiên và để dài cả nam lẫn nữ. Trang phục của tất cả mọi người đều giống nhau, là những bộ quần áo tự dệt từ sợi thô màu trắng, ống tay rộng. Họ cho rằng màu trắng tượng trưng cho Mẹ vĩ đại và sự tinh khiết của thiên nhiên. Thường ngày họ luôn đeo bên vai chiếc túi; đặc biệt là chỉ phụ nữ mới được phép dệt những chiếc túi này.

Bộ tộc Kogi thường sống trong các túp lều hình tròn, làm bằng thân cây gỗ xếp xung quanh, mái lợp bằng lá, có một cửa ra vào. Mỗi gia đình thường có hai lều: một lều cho đàn ông, một lều cho phụ nữ và trẻ em. Khách lạ đến thăm là đàn ông thì không được ghé vào lều của phụ nữ và ngược lại. Họ xem nhà của mình là địa phận thiêng liêng.

Tất cả người trong bộ tộc Kogi đều ăn chay, không ăn thịt, cá hay bất cứ loài động vật nào, kể cả côn trùng. Thức ăn chính của họ là hoa, củ, quả, và lá cây. Đây là một thói quen tự nhiên từ trước đến nay của con người nơi đây, không có bất cứ một sự bắt buộc nào. Theo họ, việc ăn uống như vậy là thể hiện của sự thiện lương trong tâm hồn.

Đặc biệt họ không tích trữ lương thực như bất cứ bộ tộc hay nhóm cư dân nào khác, vì cho rằng việc tích trữ khiến con người ta trở nên ích kỷ, tham lam, vô tình tạo nên sự chiếm hữu nhiều hơn, từ đó dẫn khởi sự chiếm đoạt, khơi nguồn chiến tranh tàn sát lẫn nhau. Ngoài ra, sự dư thừa còn làm rối loạn trật tự của tự nhiên, phát sinh những biến đổi khôn lường.

Nhờ lối sống hòa hợp với thiên nhiên, thói quen ăn uống đơn giản mà người Kogi có tuổi thọ hết sức cao, trung bình lên tới 100 tuổi. Họ sống khỏe mạnh, gần như không bị bệnh tật gì trong suốt cuộc đời, thậm chí ngay cả bệnh sâu răng.

Theo bộ tộc Kogi, nếu sống thuận theo thiên nhiên thì không thể nào có bệnh được, bệnh tật chỉ là hậu quả của những gì trái với tự nhiên. Ngoài ra sự tương giao của con người với thiên nhiên hết sức mật thiết, khi thiên nhiên bị phá hoại thì chắc chắn con người sẽ chịu nhiều ảnh hưởng, và khi đó sẽ có đủ các bệnh tật kỳ lạ xảy ra.

Không hòa hợp với thiên nhiên, loài người sẽ đi đến hủy diệt

Kết nối với thiên nhiên, người Kogi tin rằng họ tồn tại là để bảo vệ thế giới - một thế giới mà họ lo rằng chúng ta đang hủy diệt.

Người Kogi sống khỏe mạnh, gần như không bị bệnh tật gì trong suốt cuộc đời, thậm chí ngay cả bệnh sâu răng.

Năm 1990, trong một bộ phim tài liệu của BBC, người Kogi đã liên lạc được với thế giới bên ngoài để cảnh báo về thảm họa tương lai mà hành tinh sẽ phải đối mặt, nếu chúng ta không thay đổi cách sống của xã hội công nghiệp hóa.

Họ theo dõi, chờ đợi, và lắng nghe tự nhiên. Họ đã chứng kiến những trận sạt lở đất, lũ lụt, cháy rừng và hạn hán, các dòng sông và hồ cạn nước, những ngọn núi trọc cây xanh và những loài cây đang chết dần. Sierra Nevada, với cấu trúc sinh thái độc đáo, là tấm gương phản chiếu phần còn lại của Trái Đất chúng ta.

Người Kogi không hiểu tại sao lời nói của họ không được lắng nghe; tại sao mọi người không hiểu rằng Trái Đất là một cơ thể sống, và nếu chúng ta phá hủy một phần của nó, chúng ta sẽ hủy hoại toàn bộ.

23 năm sau, họ mời nhà làm phim Alan Ereira trở lại quê nhà của họ để thay đổi thông điệp: lần này các nhà lãnh đạo, Kogi Mama (có nghĩa là người được soi sáng), bắt đầu thể hiện một cách trực quan những mối liên hệ tinh tế và quan trọng tồn tại trong thế giới tự nhiên.

Kết quả là bộ phim "Aluna" ra đời, đưa chúng ta vào thế giới của Kogi. Điều cốt lõi trong hệ thống niềm tin của bộ tộc này là "Aluna" – một loại ý thức vũ trụ là nguồn gốc của mọi sự sống, trí thông minh, và cả ý thức ẩn trong tự nhiên. "Aluna là một cái gì đó đang suy nghĩ và có kiến thức về bản thân. Nó tự nhận thức và sống." Ereira nói. "Tất cả người dân bản địa đều tin vào điều này từ xa xưa. Đó là điều tuyệt đối phổ quát."

Nhiều Kogi Mama (hay Mamos) được nuôi dưỡng trong hang động suốt 9 năm đầu đời để học cách kết nối với ý thức vũ trụ, và quan trọng hơn là thuận theo thông điệp của vũ trụ để giữ cho thế giới cân bằng.

CC BY-SA 4.0

Một người phụ nữ và trẻ em của bộ tộc Kogi.

Ereira giải thích: "Theo người Kogi, giao tiếp với tâm trí vũ trụ là nhiệm vụ của con người."

Những người Kogi tin rằng khi thời gian hình thành, người mẹ sinh ra hành tinh đã dùng một sợi chỉ đen vô hình liên kết tất cả các khu vực đặc biệt dọc theo bờ biển, và chúng kết nối cả với các địa điểm trên núi. Những gì xảy ra tại một khu vực cũng sẽ ảnh hưởng đến những nơi khác.

Và họ muốn nói rằng khai thác gỗ, khai thác mỏ, xây dựng các trạm điện, đường xá, và xây dựng các cảng dọc theo bờ biển và cửa sông sẽ ảnh hưởng đến cả sự sống trên đỉnh núi. Từng là những đỉnh núi phủ trắng nay chúng có màu nâu và trơ trụi, các hồ nước khô cạn; cây cối và thảm thực vật quan trọng nơi đây đang khô héo.

Người Kogi kết thúc bộ phim với một thông điệp hy vọng: đừng từ bỏ mạng sống của bạn, hãy bảo vệ những dòng sông. Nhưng làm thế nào để thực hiện điều đó? Một trong các cách đó là thu hút sự tham gia của người Kogi (và các cộng đồng bản địa khác, những người có hiểu biết về các tác động môi trường) trong các kế hoạch đánh giá môi trường. Tổ chức Tairona Heritage Trust cũng đã được thành lập để hỗ trợ các dự án do Mama đề xuất. Nhưng Ereira nhấn mạnh: "Các Mama rất rõ ràng về cách chúng ta nên chú ý đến những gì họ nói. Hãy lắng nghe cẩn thận, suy nghĩ, và đưa ra quyết định của riêng mình. Họ không muốn bảo chúng ta phải làm gì."

CC BY-SA 4.0

Những ngôi nhà của bộ tộc Kogi.

EPOCH TIMES
TIẾNG VIỆT

BẠN MUỐN CHIA SẺ BÁO VỚI NGƯỜI THÂN, BẠN BÈ?

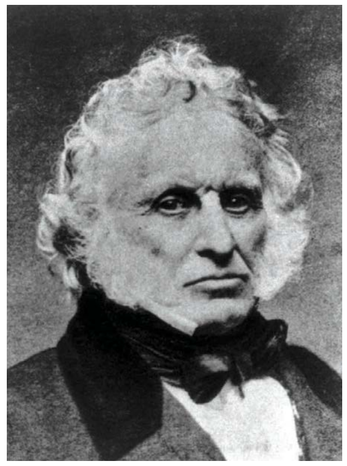
Epoch Times Tiếng Việt sẽ giúp chuyển tận nhà mỗi tuần.

ĐẶT MUA BÁO NGAY HÔM NAY:

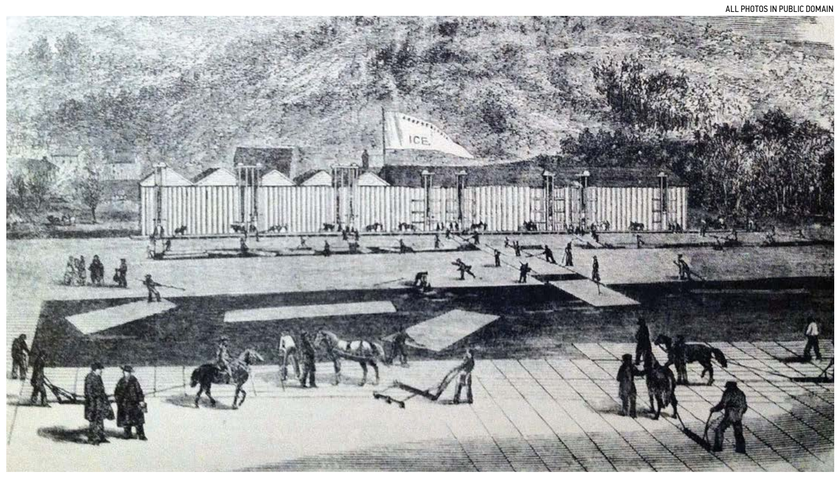
TEL: (626) 618-6168
(714) 356-8899

WWW.ETVIET.COM
10962 Main Street, Suite 101, El Monte, CA 91731-2922

ALL PHOTOS IN PUBLIC DOMAIN



Doanh nhân Hoa Kỳ Frederic Tudor (1783–1864).



Tranh vẽ cảnh thu hoạch băng gần thành phố New York vào năm 1852.

Frederic Tudor: Vị doanh nhân đầu tiên kinh doanh nước đá vượt đại dương

LAWRENCE W. REED

Ngày nay khi nước đá được làm dễ dàng trong tủ lạnh tại nhà, thì khó có thể tưởng tượng rằng đầu những năm 1800 nó lại là món hàng xa xỉ. Lúc đó, nước đá đã đi một hành trình vượt đại dương, từ những tảng băng tuyết được khai thác tự nhiên để đến tay người dùng.

Ước mơ táo bạo của Frederic Tudor đã biến ông thành một trong những người Hoa Kỳ giàu có nhất trong thời đại của mình, chỉ từ nước ở 0°C.

Hãy tưởng tượng, vào năm 1806, lúc đó bạn 23 tuổi, sống ở New England và đang tìm cách làm giàu. Bạn vừa mới từ chối một cơ hội theo học tại trường Harvard bằng tiền của cha, bởi vì trong suốt 10 năm qua, kinh doanh mới là đam mê của bạn. Giờ đây, bạn phải tự quyết định, tiếp nhận hoạt động kinh doanh sẵn có hay khởi nghiệp.

Ý tưởng khởi nghiệp là như thế này: Cắt những tảng băng (ice) lớn từ các hồ ở Massachusetts vào mùa đông, chất lên tàu, và chở chúng đến các hòn đảo Caribbean nóng nực trong chuyến hành trình khoảng hai tuần hoặc hơn. Ở đó, bạn sẽ bán băng đá hay còn gọi là nước đá cho những người có lẽ chưa bao giờ nhìn thấy nước đóng băng trong đời. Sau khi những người bản địa quen dùng nước đá của bạn, nhu cầu về sản phẩm này của họ sẽ là vô tận. Hãy đi vay thêm tiền để tài trợ cho việc kinh doanh này vì về lâu dài, rất chắc ăn!

Bạn có khùng không vậy?

Tất cả những điều này chính xác là những gì ông Frederic Tudor thực sự đã làm vào năm 1806. Nhiều người nghĩ rằng ông ấy điên khùng – cho đến khi việc kinh doanh nước đá đã khiến ông trở thành một trong những người Hoa Kỳ giàu có nhất thời đại đó. Ông bắt đầu một thương vụ chưa từng có trước đây, vượt qua những trở ngại và cả những ý kiến cho rằng ý tưởng của ông sẽ thất bại, và rồi ông được mệnh danh là "ông Vua Nước đá" (The Ice King).

Những doanh nhân như Tudor lập dị và thú vị. Họ nhìn thấy điều mà không ai khác nhìn thấy và họ can đảm hành động. Họ nghĩ lớn. Họ chịu đựng nhiều thất bại, nhưng vẫn không từ bỏ. Tôi tin rằng chúng ta không hoàn toàn hiểu hết được những đóng góp quan trọng của họ đối với sự tiến bộ của nhân loại. Nếu không có những người đàn ông và phụ nữ sẵn sàng mơ ước và chấp nhận rủi ro, cuộc sống của số đông người chắc chắn sẽ vẫn – như lời của Thomas Hobbes – "thô tục, tàn bạo, và thiển cận", giống như nhiều thế kỷ trước khi chủ nghĩa tư bản đem cơ hội thành công đến cho doanh nhân.

Con đường đến thành công của Frederic Tudor không hề dễ dàng hay được bảo đảm. Trước hết, nước đá là miễn phí vì ông cắt từ băng trong từ hồ của gia đình. Mùn cưa mà ông sử dụng để cách nhiệt nước đá cũng miễn phí nốt, vì các nhà máy sản xuất gỗ xem nó là phế liệu; họ mừng rỡ khi Tudor vận chuyển đi. Ban đầu, ông không cần phải lo lắng về sự cạnh tranh vì chỉ có một mình ông làm việc kinh doanh này. Tuy nhiên, giống như những doanh nhân khác, ông phát hiện ra rằng việc này nói dễ hơn làm.

Chuyến tàu chở nước đá đầu tiên của ông đến Martinique năm 1806. Với số nước đá còn lại chưa bị tan chảy trên đường, ông có thể bán được chúng nhưng bị lỗ 4,500 USD. Ba chuyến tàu tiếp theo của ông đến Cuba gây ra khoản lỗ còn lớn hơn. Đến năm 1812, ông lâm vào tình trạng phá sản và bị vây hãm trong nợ nần, trở thành trò cười trong giới thượng lưu tự mãn của Boston.

Những gì xảy ra tiếp theo tốt nhất nên hiểu qua lời kể của chính Tudor, được viết trên trang bìa cuốn nhật ký đầu tiên của ông: "Người nào thất bại ở nỗ lực đầu tiên mà không tiếp tục thử sức lần thứ hai, và không còn hy vọng vào thành công, thì đã, đang, và sẽ không bao giờ là một người hùng trong chiến trận, trong tình yêu hoặc kinh doanh."

Ông đã nghe theo lời khuyên của chính mình và không từ bỏ giấc mơ của bản thân. Thay vào đó, ông giải quyết vấn đề với một sức sống mới và với những bài học rút ra từ những thất bại thuở đầu.

Mười năm sau khi công việc kinh doanh nước đá đầu tiên của ông thất bại, Tudor đã kiếm được lợi nhuận từ những chuyến hàng thường xuyên chở nước đá đến Cuba. Những cải thiện phương pháp cách nhiệt và những chuyến đi nhanh hơn đã bắt đầu đem về thành quả. Ông cũng phát triển những đại lý nước đá có lợi nhuận tại rất nhiều thành phố khác nhau ở miền nam Hoa Kỳ. Tuy vậy, thỉnh thoảng ông vẫn phải chịu những thiệt hại nghiêm trọng. Khi ông thử đem trái cây từ Caribbean trở lại New England, được cất giữ trong nước đá không bán được, tất cả đều bị hỏng trên đường trở về trước khi đến tay khách hàng.

Tudor đã thực sự đạt được thành công lớn vào những năm 1830 khi quyết định bán nước đá tại Calcutta, Ấn Độ. Bạn thử tưởng tượng xem – vào thời điểm đó, chuyến đi dài 16 nghìn dặm đến Calcutta cần 4 tháng trời. Tudor đã đóng kiện 180 tấn nước đá cho chuyến tàu đầu tiên tới Ấn Độ. 80 tấn tan chảy trên đường đi, nhưng ông vẫn có lãi khi bán được chỗ còn lại. Và trong hai thập kỷ sau, ông Tudor đã kiếm được rất nhiều tiền khi vận chuyển nước đá nửa vòng Trái Đất cho những người Ấn Độ khao khát nước đá. Ông liên tục thử nghiệm để tìm ra cách hoàn thành công việc rẻ hơn và hiệu quả hơn, và ông đã trở thành triệu phú.

Trong cuốn sử học thú vị năm 2002 có tựa đề "The Frozen Water Trade" (Tạm dịch: Kinh Doanh Nước Đá), tác giả Gavin Weightman đã tôn vinh những thành tựu của ông Vua Nước đá:

"Kể từ khi vận chuyển nước đá từ hồ lần đầu tiên đến Tây Ấn vào năm 1806 cho đến khi khởi nghiệp kinh doanh ở Calcutta vào những năm 1830, ông ấy đã luôn giữ một niềm tin rằng: Những người sống ở vùng khí hậu nhiệt đới sẽ trả một cái giá hời để mua nước đá. Những cư dân ở Havana, Cuba, và những người Anh nhễ nhại mồ hôi ở Calcutta có thể làm kem, làm mát thức uống, và giảm nhiệt cơn sốt của họ bằng nước đá thu hoạch được từ nước sạch của nhiều hồ nước – vốn bắt nguồn từ suối – của vùng New England. Họ thậm chí có thể thưởng thức những trái táo Baldwin chắc nịch tươi mới từ các vườn cây ăn quả của Massachusetts, và loại bơ tươi được Tudor chất cạnh khối nước đá trong những thùng lớn."

Câu chuyện của Vua Nước đá Frederic Tudor chỉ có một tỷ vết nhỏ: Tại một số địa điểm nhiệt đới, ông đã cố gắng khiến các chính quyền địa phương bảo đảm việc độc quyền kinh doanh nước đá, và thỉnh thoảng ông đã thành công. Phải có hai bên mới tạo ra được thương vụ trái luật đó. Cho nên nếu bạn chỉ trích Tudor có lỗi vì đã hám lợi, thì bạn chắc chắn cũng phải chỉ trích lỗi lầm của các chính quyền vì đã bán những quyền lực đó. Dù sao đi nữa, nói chung thì Tudor vẫn là một thiên tài nổi bật trong thị trường kinh doanh.

Ông Tudor qua đời năm 1864 ở tuổi 80. Việc kinh doanh nước đá, mà ông đã đặt nền móng, trở thành một công việc kinh doanh phát đạt trên toàn thế giới, với đầy rẫy những công ty đổi thủ cạnh tranh bán nước đá cho những nơi xa xôi như Hồng Kông và Sao Paulo. Với sự ra đời của những chiếc máy làm đá vào đầu thế kỷ 20, người ta không còn kiếm được lợi nhuận từ việc chuyên chở nước đá vượt đại dương nữa. Việc kinh doanh nước đá qua đường hàng hải đã trở thành lịch sử.

Carl Seaburg và Stanley Paterson đã kết thúc tiểu sử về Tudor năm 2003 của họ bằng việc ghi nhận "những đóng góp to lớn mà Frederic đã tạo ra cho xã hội đương thời của ông".

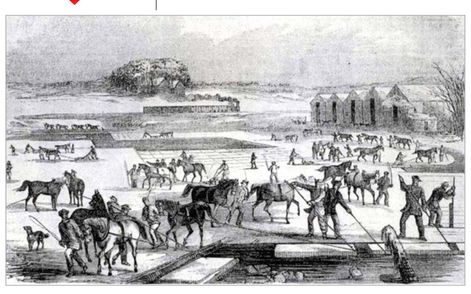
"Bằng cách cho thấy việc vận chuyển nước đá qua những quãng đường xa là khả thi, bằng cách dạy mọi người về giá trị của nó trong việc bảo quản thực phẩm, và bằng cách giới thiệu với họ các loại thực phẩm từ những vùng khí hậu khác, ông đã tạo một nguồn thu nhập hoàn toàn mới cho bản thân và những người khác. Ông ấy muốn độc quyền toàn bộ hệ thống này, nhưng điều đó đã được chứng minh là không thể. Nói tóm lại thì ông ấy không chế tạo ra nước đá. Ông ấy chỉ lấy nó từ những cái hồ và chuyên chở đến những nơi mà nó không được tạo ra một cách tự nhiên."

Ông Lawrence W. Reed là Chủ tịch Danh dự của FEE, Đại sứ Toàn cầu về quyền Tự do của Ron Manners. Ông là tác giả của cuốn sách năm 2020 "Was Jesus a Socialist?", "Real Heroes: Incredible True Stories of Courage, Character, and Conviction". Bài viết này được đăng lần đầu trên trang FEE.org.

Nhã Liên biên dịch

> **Người nào thất bại ở nỗ lực đầu tiên mà không tiếp tục thử sức lần thứ hai, và không còn hy vọng vào thành công, thì đã, đang, và sẽ không bao giờ là một người hùng trong chiến trận, trong tình yêu hoặc kinh doanh.**
>
> *Frederic Tudor*

Bức tranh vẽ cảnh thu hoạch băng ở Hồ Spy tại Arlington, Massachusetts, giữa thế kỷ 19.



Giải trí đích thực sẽ đem lại cho chúng ta sự an nhiên

JEFF MINICK

Hai ngày trước năm mới, tôi đưa con gái, con rể, và bảy đứa cháu đi ăn tối tại một nhà hàng ở Front Royal, Virginia. Theo quy định, chúng tôi phải đeo khẩu trang khi vào đây, nhưng khi ngồi xuống, chúng tôi bỏ khẩu trang ra và thực khách có thể ăn mà không cần che mặt.

Ngồi ở các bàn xung quanh chúng tôi là 14 người khác đang thưởng thức bữa ăn của họ cùng gia đình và bạn bè. Cô phục vụ đeo khẩu trang đem ra thực đơn, ba hộp bút màu và một vài tờ giấy. Sau đó, các thành viên nhí, gồm cả đứa cháu ba tuổi, ngay lập tức tô màu và rất ngoan ngoãn trong suốt bữa ăn.

Cả bọn trẻ và bố mẹ chúng đều không ăn ở nhà hàng nào trong sáu tháng qua, và con gái tôi đã nhiều lần nhận xét cảm giác "được bình thường" tuyệt vời như thế nào. Đối với tất cả chúng tôi, việc ngồi bên bàn ăn đem đến một điều kỳ diệu ngọt ngào cho buổi tối, là thời gian nghỉ ngơi sau những tháng ngày khắc nghiệt của đại dịch.

Giải thoát và giải trí

Một số người tự thoát khỏi những việc hàng ngày bằng cách tìm kiếm sự lãng quên. Họ dành buổi tối để uống quá nhiều rượu hoặc ngồi trước TV khoảng 3 hay 4 giờ đồng hồ. Một số học sinh bỏ qua các yêu cầu của lớp học và chơi trò chơi điện tử cho đến nửa đêm, trong khi những người khác biến các lớp học từ xa qua Zoom thành cuộc trò chuyện với bạn bè qua các thiết bị điện tử.

Tất cả những hoạt động này có thể xóa tan những áp lực trong công việc, học tập, nhưng liệu chúng có đủ tiêu chuẩn để trở thành một hoạt động giải trí thực sự hay không?

Trong cuốn "Leisure: The Basis of Culture" (Giải trí: Nền tảng của Văn hoá) mà tôi đã đọc nhiều năm trước, và gần đây tôi đã tham khảo trong một bài viết khác trên tờ The Epoch Times về việc giải trí để tái tạo sự sáng tạo hơn là chỉ để giải trí đơn thuần; Josef Pieper đã xem xét ý nghĩa của việc giải trí. Ông lập luận rằng giải trí thực sự liên quan đến việc chiêm nghiệm, khả năng ở một mình và "đắm mình trong thực tế". Cuốn sách của ông cảnh báo về sự độc tôn của công việc đối với con người trong thời hiện đại. Có một điều nguy hiểm với nhân loại ngày nay là chúng ta định nghĩa bản thân mình bởi công việc chúng ta làm; từ đó, chúng ta mất khả năng trải nghiệm sự kỳ diệu và bí ẩn của thế giới xung quanh.

Cuốn sách "Leisure: The Basis of Culture" được xuất bản vào năm 1948, tuy nhiên những lời cảnh báo của Pieper về mối nguy hiểm của việc gắn chặt cuộc sống với công việc và những ý tưởng thư giãn cổ điển vẫn còn phù hợp cho đến ngày nay.

Ngài Winston Churchill giải trí như thế nào nhỉ?

Trong suốt cuộc đời, ông Winston Churchill sống vội vã và làm việc chăm chỉ. Ông luôn sống như một người lính trong thời chiến; ông đã chiến đấu trong nhiều cuộc chiến chính trị, và tất nhiên, ông đã dẫn dắt Vương quốc Anh vượt qua những ngày đen tối của Đại chiến Thế giới lần II.

Cũng như chúng ta, ông Churchill tìm cách giải tỏa những gánh nặng này, để tạm thời thoát khỏi những trách nhiệm. Đôi khi ông uống rất nhiều rượu. Ông cũng đánh bạc. Và khi còn trẻ, ông chơi polo. Những hoạt động này đã giúp ông thoát khỏi những áp lực nặng nề, nhưng theo định nghĩa của Pieper, chúng không đủ tiêu chuẩn trở thành những hoạt động giải trí lành mạnh.

Nhưng hai trong số những sở thích của ông Churchill thỏa mãn tiêu chí của Pieper về sự đơn độc và chiêm nghiệm: vẽ tranh và làm thợ nề. Năm 1915 ở tuổi trung niên, ông Churchill mới bắt đầu cầm bút lông và bảng màu; ông tìm thấy niềm an ủi trong hội họa cho những ngày tháng còn lại của cuộc đời. Vài năm sau, ông tham gia công việc thợ nề như một hình thức thư giãn. Trong cả hai hoạt động này, ông Churchill đều đắm mình trong thế giới của thực tại, thực hành nghệ thuật một mình, và đôi khi ông bước vào sự trầm ngâm suy tư giống như Pieper đã phân tích.

Nhìn lại bản thân

Viết những lời này và suy nghĩ về ông Churchill khiến tôi nhìn lại bản thân và tự hỏi: Tôi có thực hành việc giải trí không? Tôi có tham gia vào bất kỳ hoạt động nào giúp tôi rời xa công việc không – trong trường hợp này đó là viết vài bài báo – và điều đó có thoả mãn điều kiện vừa thay đổi nhịp sống và vừa là cơ hội cảm nhận những điều kỳ diệu của cuộc sống trên Trái Đất với một nhân quan khác không?

Việc đọc sách hiện lên đầu tiên trong tâm trí tôi, cả cuộc đời tôi đã yêu sách và thích đọc sách.

Tuy nhiên, đối với tôi, dường như việc đọc sách không đạt được các tiêu chuẩn của Pieper về giải trí. Giống như người đàn ông uống quá nhiều rượu gin vào mỗi tối, tôi trở nên say sưa với những từ ngữ; giống như một người phụ nữ gác lại những căng thẳng trong ngày bằng cách xem các bản phát lại của "Frasier" vào ban đêm, tôi tìm kiếm sự giải trí và trốn thoát khi đọc sách.

Đọc sách nghĩa là đơn độc và đôi khi tôi có thể tìm thấy điều tuyệt diệu từ những hiểu biết của một số tác giả, nhưng nó không thực sự khiến tôi "đắm chìm" trong thế giới thực. Điều tuyệt diệu mà tôi trải nghiệm không phải nguyên sơ, nó đúc kết từ kinh nghiệm của những tác giả mà tôi chưa từng gặp.

Những điều tuyệt diệu và bí ẩn

Vậy thì có khi nào tôi gác công việc lại dù chỉ trong một thời gian ngắn và tham gia vào các hoạt động giải trí?

Sau khi xem xét những câu hỏi này, tôi nghĩ đến ly cà phê buổi sáng. Mỗi ngày tôi nhấp ngụm cà phê đầu tiên trên hiên trước ngôi nhà nơi tôi sống, và sau đó tôi ngạc nhiên trước sự kỳ diệu từ những điều bình thường. Trong khoảng thời gian ngắn ngủi đó, trước khi phải thực hiện các nhiệm vụ trong ngày, tôi ngắm bình minh sắp đến và khoảnh khắc các vì sao biến mất; lắng nghe tiếng chim hót, một điệp khúc tôi không còn nghe thấy khi mùa đông đến; hít thở luồng không khí trong lành buổi sáng; và nói lời biết ơn rằng tôi vẫn còn sống để chứng kiến và trở thành một phần của những điều kỳ diệu này.

Những con đường khác

Tất nhiên, có nhiều cách khác để chiêm nghiệm điều mà Pieper đặt ra. Câu nguyện hoặc chỉ ngồi trên một tảng đá trên đồi và ngắm hoàng hôn: tất cả đều có thể truyền cảm hứng cho những suy nghĩ sâu sắc và biết quý trọng hơn thế giới thực tại.

Có thể có nhiều người sẽ thấy thú vị với câu ngạn ngữ "Dừng lại và ngửi những cánh hồng" và nó phù hợp với định nghĩa của Pieper về sự giải trí. Khi chúng ta sống chậm hoặc quay lưng hoàn toàn với công việc, khi chúng ta nhìn – thực sự nhìn – một đứa cháu đang chơi với Lincoln Logs, nhìn một đứa trẻ đang ngủ, hoặc nhìn trăng tròn lướt qua những đám mây xám. Dù khoảnh khắc đó thật ngắn ngủi, nhưng chúng ta có thể cảm nhận những điều bí ẩn xung quanh trong thoáng chốc.

Tiến về phía trước

Thực tế là đại dịch vẫn đang diễn ra, chúng ta còn cần đấu tranh để bảo vệ quyền tự do của mình trong đại dịch, và sự thay đổi của ngày tháng sẽ không làm giảm bớt gánh nặng của những người đang gặp khó khăn về tài chính do bị đóng cửa và ngừng hoạt động kinh doanh.

Tin tốt là chúng ta đã học được một số bài học từ những thời điểm khó khăn này – tự do rất mong manh; chính quyền tiểu bang và địa phương có thể áp bức hoặc nặng tay hơn; và không ai, kể cả các chuyên gia của chúng ta, thực sự có đủ khả năng để chống lại loại virus đã phá hủy nền kinh tế. Kiến thức đó có thể giúp ích trong các trận chiến mà chúng ta sẽ phải đối mặt.

Hãy nhớ thường xuyên dừng lại và cảm nhận những điều bí ẩn xung quanh, chúng ta hãy nhớ nhìn nhau. Chúng ta hãy nỗ lực để giữ cho tình yêu, lòng tốt, cái đẹp và sự thật luôn tồn tại trong trái tim.

Khi thực hành loại hình giải trí này, chúng ta có thể nhận ra ánh sáng bên ngoài bức màn bóng tối và nỗi buồn.

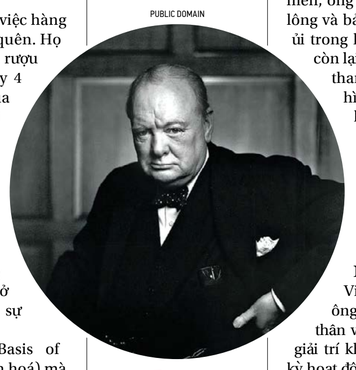
Ông Jeff Minick có bốn người con và một trung đội cháu chắt ở tuổi đang lớn. Ông dạy lịch sử, văn học và tiếng Latin tại Asheville, N.C. trong 20 năm. Hiện nay, ông sống và viết cho Front Royal, Va. Vui lòng truy cập JeffMinick.com để theo dõi blog của ông.

Thuần Thanh biên dịch

SERHII YURKIV/SHUTTERSTOCK

Theo nhà văn Josef Pieper, giải trí đích thực được tìm thấy trong việc chiêm nghiệm, khả năng ở một mình và đắm chìm trong thực tại.

PUBLIC DOMAIN



Chân dung Winston Churchill, bởi Yousuf Karsh, năm 1941.

> **Năm 1915 ở tuổi trung niên, ông Churchill mới bắt đầu cầm bút lông và bảng màu; ông tìm thấy niềm an ủi trong hội họa cho những ngày tháng còn lại của cuộc đời. Vài năm sau, ông tham gia công việc thợ nề như một hình thức thư giãn.**

Hạnh phúc mãi mãi: Xây dựng một tình yêu bền vững

JUNE KELLUM

PUBLIC DOMAIN

Bức tranh "Tuần trăng mật của họa sĩ", sơn dầu trên vải của Frederic Leighton, 1864.

Gửi các cặp đôi đã kết hôn,

Quý vị vẫn còn yêu người bạn đời của mình chứ? Tôi thực sự hy vọng như vậy. Nhưng trong nhiều cuộc hôn nhân, sự gần gũi và thân thiết giữa hai người dần bị thay thế bởi cảm xúc tiêu cực. Vì vậy, tôi muốn chia sẻ với quý vị những bí quyết để xây dựng một tình yêu trường tồn qua những thăng trầm của cuộc sống.

Khi nói đến tình yêu, tất nhiên tôi không nói đến cảm giác hồi hộp, say đắm, và rung động. Đó là kiểu tình yêu lãng mạn, hạnh phúc chớp nhoáng, kiểu mà chúng ta kỷ niệm vào Ngày Tình yêu, nhưng thường chỉ kéo dài vài năm. Ngoài giai đoạn trăng mật này, quý vị hoàn toàn có thể duy trì sự ấm áp, sự kết nối và sự cảm kích sâu sắc dành cho người bạn đời thông qua nỗ lực, hy sinh, và đôi khi là điều chỉnh lại các ưu tiên trong cuộc sống.

Quý vị luôn có thể xây dựng một mối quan hệ bền chặt và lâu dài với bạn đời của mình và sống hạnh phúc mãi mãi với nhau.

Ngôn ngữ của tình yêu

Cố vấn và tác giả Gary Chapman đã dành nhiều năm để tìm hiểu lý do tại sao một số cặp đôi đến gặp ông và chia sẻ rằng họ đã thể hiện tình yêu với bạn đời của mình, trong khi người bạn đời lại nói rằng họ không cảm nhận được điều đó. Và ông đã đúc kết ra khái niệm "ngôn ngữ tình yêu".

Chapman khám phá ra có 5 cách mà người dân ở mọi nền văn hóa trao và nhận tình yêu: thông qua những cử chỉ gần gũi, lời khen ngợi, sự chăm sóc, những món quà, và dành thời gian vui vẻ bên nhau. Ông nhận ra rằng mỗi chúng ta đều có một ngôn ngữ chính qua đó chúng ta cảm thấy được yêu thương. Tuy nhiên, ngôn ngữ chính của bạn đời chúng ta thường khác với ngôn ngữ chúng ta nghĩ; do đó, người chồng có thể tặng vợ những món quà, nhưng điều cô ấy thực sự muốn lại là cảm giác được gần gũi hoặc trân trọng.

Vì vậy, hãy tìm ra ngôn ngữ tình yêu của vợ/chồng quý vị là gì, sau đó sử dụng chúng để giao tiếp thường xuyên với cô ấy/anh ấy; đó là cách tốt để bắt đầu xây dựng một mối quan hệ.

Thói quen khi yêu

Ngoài ngôn ngữ tình yêu, Chapman cũng nghiên cứu những người thành công trong tình yêu, và ông đã đúc kết ra 7 đặc điểm chính: tốt bụng, kiên nhẫn, tha thứ, lịch sự, khiêm tốn, rộng lượng, và trung thực. Những đức tính này được áp dụng cho bất kỳ mối quan hệ nào, và chắc chắn chúng sẽ tạo nền tảng vững chắc cho hôn nhân.

Trong cuốn sách của mình, "Yêu Như Một Cách Sống" (Love as a Way of Life), Chapman đưa ra một ví dụ chứng minh lòng tốt có thể thay đổi một cuộc hôn nhân:

"Một người chồng chia sẻ trải nghiệm của anh ta rằng: 'Tôi đã gay gắt với vợ mình, chặn ngang ý tưởng của cô ấy và nói với cô ấy rằng những gì cô ấy nói là không logic. Tôi cao giọng và nói với cô ấy chính xác những gì tôi nghĩ. Rồi cô ấy bước ra khỏi phòng, tôi thì quay lại trận bóng trên tivi. 30 phút sau, cô ấy bước vào với một chiếc bánh mì sandwich, khoai tây chiên và một lon Coke; tất cả được sắp xếp gọn gàng trên khay. Cô ấy đặt khay lên đùi tôi và nói, "Em yêu anh." Sau đó cô ấy hôn lên má tôi và bước ra ngoài. Tôi ngồi đó suy nghĩ. Có gì đó không đúng. Điều này không thể xảy ra... Lòng tốt của cô ấy khiến tôi choáng ngợp. Tôi đặt khay xuống, đi vào bếp và xin lỗi."

Cuốn sách có nhiều câu chuyện thú vị và thiết thực giúp bạn phát triển một mối quan hệ nồng thắm hơn.

Bản chất nam tính và nữ tính

Thiếu hiểu biết về sự đối lập lẫn tương hỗ của hai giới là một trở ngại lớn trong nhiều cuộc hôn nhân hiện đại. Ngày nay, cả đàn ông và phụ nữ đều có khả năng gánh vác công việc được giao phó cho phái kia theo truyền thống; chẳng hạn như đàn ông có thể làm tốt công việc chăm sóc trẻ em và phụ nữ có thể trở thành trụ cột gia đình. Nhưng thực tế là khi được lựa chọn, hầu hết mọi người đều chọn lối sống thuận theo các vai trò truyền thống vì đó là điều họ thấy mãn nguyện nhất.

Ví dụ, đàn ông có mong muốn tự nhiên là bảo vệ và lo toan cho gia đình, và phụ nữ cần một người bạn đời mạnh mẽ làm chỗ dựa. Phụ nữ cũng có bản năng tự nhiên là nuôi dưỡng con cái. Thông thường, khi phụ nữ bước qua tuổi 30, các ưu tiên của họ sẽ thay đổi đáng kể, từ tập trung vào sự nghiệp sang tập trung vào gia đình, và nhiều phụ nữ thích đi làm bán thời gian hoặc nghỉ ở nhà với con nhỏ.

Trong nhiều bài giảng và cuộc phỏng vấn khác nhau, nhà tâm lý học người Canada Jordan Peterson chỉ ra rằng ông chứng kiến nhiều phụ nữ, sau khi vươn lên đỉnh cao trong lĩnh vực của họ, quyết định nghỉ việc ở độ tuổi 30 vì họ thấy thời gian với gia đình ý nghĩa hơn.

Khi các cặp vợ chồng lựa chọn làm những việc ngoài vai trò truyền thống, mối quan hệ của họ có thể đi chệch hướng. Chẳng hạn, phụ nữ sẽ ít thỏa mãn hơn khi là người kiếm thu nhập chính sau khi có con. Kết quả là, căng thẳng và bực bội thực sự gây ảnh hưởng đến hôn nhân.

Để có cái nhìn sâu sắc hơn về bản chất nam tính và nữ tính cũng như cách tối ưu hóa cuộc sống hôn nhân, tôi xin phép giới thiệu nhà tư vấn Suzanne Venker. Cô ấy là tác giả của một số cuốn sách và quý vị có thể nghe podcast của cô ấy "The Suzanne Venker Show".

Phụ nữ là người giữ lửa

Một khía cạnh khác của bản chất nam tính và nữ tính là phụ nữ nắm giữ "màu sắc" của một mối quan hệ. Điều này có nghĩa rằng nhiều vấn đề thực chất nảy sinh từ phụ nữ (mặc dù chúng trông giống như đến từ đàn ông), và cũng chính cô ấy có thể tự mình hành động để tạo ra bầu không khí hòa hợp trong gia đình.

Nhìn chung, đàn ông ít xúc động và đơn giản hơn so với phụ nữ. Phụ nữ thường có xu hướng cảm tính hơn nhưng cũng hay chỉ trích và dễ bất mãn hơn.

Câu chuyện vui về Cửa hàng bán chồng (Husband Store) minh họa sự khác biệt này:

Một cửa hàng bán chồng đã mở cửa trong thị trấn. Một tấm biển ở lối vào giải thích rằng có sáu tầng và giá trị của ông chồng tăng lên ở mỗi tầng. Tuy nhiên, mỗi phụ nữ chỉ được vào cửa hàng một lần và hoặc đi lên các tầng hoặc ra khỏi tòa nhà.

Ở tầng 1 của Cửa hàng chồng là những người đàn ông có việc làm. Tầng 2, họ có việc làm và tốt với trẻ em. Tầng 3, ngoài việc có công ăn việc làm và tốt với trẻ nhỏ, họ còn là người ưa nhìn. Ở tầng 4, đàn ông cũng giúp việc nhà, và ở tầng 5, ngoài tất cả các đặc điểm kể trên, những người chồng tiềm năng còn có tính cách vô cùng lãng mạn.

Hầu hết phụ nữ đến cửa hàng đều nghĩ: "Chà, không biết đàn ông ở tầng trên cùng như thế nào". Lên tầng 6, họ thấy một tấm biển ghi:

"Bạn là vị khách thứ 31,456,012 đến tầng này. Không có người đàn ông nào trên tầng này. Tầng này tồn tại để minh chứng rằng phụ nữ không bao giờ thỏa mãn. Cảm ơn bạn đã mua sắm tại Cửa hàng chồng."

Bên kia đường là Cửa hàng bán Vợ (Wife Store), và khách hàng chỉ dừng ở hai tầng đầu tiên.

Có tiêu chuẩn cao và biết hòa hợp với cảm xúc của người khác là điều tốt ở khía cạnh nào đó, nhưng âm cần dương để cân bằng, và phụ nữ cũng hưởng lợi từ những người đàn ông mạnh mẽ và ít biểu lộ cảm xúc. Nếu phụ nữ thay thế những lời chỉ trích bằng nguyện vọng thực hiện những ước muốn tương đối đơn giản của đàn ông, cô ấy sẽ được đền đáp xứng đáng bằng tình cảm nồng ấm.

Để hiểu thêm và nhận được những lời khuyên hữu ích về cách ôm giữ điều tốt đẹp nhất của nữ tính truyền thống, tôi xin giới thiệu quyển: "Phái Yếu Tuyệt Diệu" (Fascinating Womanhood) của Helen Andelin.

Tóm lại, thông điệp mà tôi hy vọng quý vị rút ra là, mặc kệ quý vị đã nghe những gì, quý vị luôn có thể xây dựng một mối quan hệ bền chặt và lâu dài với bạn đời của mình và sống hạnh phúc mãi mãi với nhau. Tôi báo trước là quý vị sẽ phải hy sinh, nhưng nếu quý vị muốn đạt được những điều quý giá thì tất nhiên phải vậy thôi.

Trân trọng,
June

Ngân Hà biên dịch

Bạn có câu hỏi về gia đình hoặc mối quan hệ muốn gửi tới chuyên mục tư vấn của chúng tôi, Dear June? Hãy gửi email tới DearJune@EpochTimes.com hoặc Attn: Dear June, The Epoch Times, 229 W. 28th St., Tầng 7, New York, NY 10001.

June Kellum là một bà mẹ hai con đã kết hôn và là nhà báo lâu năm của The Epoch Times về các chủ đề gia đình, các mối quan hệ và sức khỏe.