

Bài phỏng vấn Hòa thượng Viên Minh về Đạo Phật và Kinh Doanh

- Bài phỏng vấn Hòa thượng Viên Minh về Đạo Phật và Kinh Doanh
 - *Tác giả:* Viên Minh - Như Hải
-

ĐẠO PHẬT VÀ KINH DOANH

(Bài phỏng vấn Hòa thượng Viên Minh. Thực hiện: Như Hải - Bạch Hoa)

NH: Thưa Thầy, có mối liên hệ nào giữa Đạo Phật và Kinh Doanh hay không ạ?

TVM: Cần phải biết doanh nhân tìm đến Đạo Phật nhằm mục đích gì? Có thể có doanh nhân làm ăn thất bại, nên đến với Đạo Phật để tìm cách làm ăn thành công hơn. Thật ra, Phật giáo không loại trừ điều này (kinh doanh → lợi nhuận), vì đó là một trong những nhu cầu sinh tồn của loài người. Nếu một người thông suốt được phương diện đạo đức của Phật giáo, họ sẽ làm tốt những sinh hoạt trong đời thường, bất kỳ sinh hoạt nào, không nhất thiết là kinh doanh.

Người xưa nói “phi thương bất phú” nghĩa là không kinh doanh không thể giàu được, như vậy phải chăng mục đích của kinh doanh là chỉ để làm giàu? Thực ra làm giàu cũng không hoàn toàn sai. Đức Phật dạy nếu một người có năng lực làm giàu nhờ công sức và trí tuệ của chính mình, và biết sử dụng của cải vật chất đó làm lợi mình lợi người thì rất tốt. Còn cái giàu do lừa dối để lợi mình hại người thì không được.

Hiện nay nhiều người nói “*thương trường như chiến trường*”, là sát phạt lẫn nhau v.v... Ví dụ, nếu một hợp đồng giữa hai công ty A & B mà bên nào cũng chỉ nghĩ làm sao thu lợi nhiều nhất mà không nghĩ đến quyền lợi của bên đối tác, thì đúng là “*chiến trường*” chứ còn gì nữa! Điều đó rất đáng sợ. Còn nếu một công ty vận tải hàng hóa thấy đường bộ thường bị kẹt xe liền phát triển phương tiện vận tải đường sông. Như vậy vừa có lợi cho công ty mình mà vừa phục vụ hiệu quả cho người tiêu dùng, tức không chỉ nghĩ đến lợi nhuận cho mình mà còn có tinh thần trách nhiệm đáp ứng nhu cầu của đối tác, nghĩa là hai bên cùng có lợi.

Kinh doanh là giúp cho sinh hoạt xã hội cân bằng và tương trợ lẫn nhau dựa vào nguyên tắc lợi mình lợi người (chứ không phải lợi mình hại người).

NH: Thưa thầy nếu áp dụng Đạo Phật vào kinh doanh thì có điểm gì hạn chế, khó khăn?

TVM: Trong giới Phật tử không ít người có liên hệ đến ngành kinh doanh. Để việc kinh doanh mang lại lợi ích cho xã hội, người Phật tử phải thông hiểu nguyên tắc đạo đức trong giáo lý nhà Phật thì sẽ có lợi chứ không có hại. Nguyên tắc chính yếu đó là phải nhận thức đúng và hành xử tốt. Đúng là đúng với quy luật tự nhiên và quy định xã hội. Tốt là không hại mình, hại người, hay lợi mình hại người.

Cũng chính vì nguyên tắc đó mà Phật giáo có hạn chế một số ngành kinh doanh có hại như kinh doanh ma túy, rượu bia, chất độc, vũ khí, sát sinh v.v... Nếu họ không kinh doanh những thứ đó thì sẽ không gây tổn hại cho con người, cho xã hội, cho môi sinh và cho nền hòa bình thế giới.

Tất nhiên không có gì tuyệt đối. Tính đạo đức thực tế trong cuộc sống là tương đối vì chỉ cần hiệu quả tốt nhất chứ không thể hoàn hảo. Ví dụ như Vua Trần Nhân Tông là thiền sư mà vẫn điều quân khiến tướng ra trận đánh giặc ngoại xâm. Trong hoàn cảnh đất nước cần người cầm quân đánh giặc, nhà sư Trần Nhân Tông là người biết rõ đạo lý mà hi sinh đi đánh giặc thì sẽ giảm thiểu tối đa tổn hại tài sản và nhân mạng cho cả hai bên, nếu để người cầm quân hung bạo hiếp sát thì sẽ gây ra vô số thiệt hại. Lịch sử cho thấy thời Lý Trần là thời hòa bình thịnh vượng nhất của đất nước Việt Nam vì đã biết ứng dụng Đạo Phật vào trong việc cai quản đất nước, về mọi mặt, không ngoại trừ phương diện kinh tế mà kinh doanh là một phần trong đó.

NH: Thưa thầy, nếu ứng dụng vào kinh doanh thì theo Đạo Phật yếu tố nào giúp doanh nhân đạt được hiệu quả cao?

TVM: Đạo Phật có 3 yếu tố giúp cho mọi sinh hoạt đều có thể trở nên tốt đẹp, đó là trong lành (giới), định tĩnh (định), sáng suốt (tuệ) mà trong đời sống hàng ngày thường được biểu hiện dưới ba hình thức thiết thực là thận trọng, chú tâm, và quan sát. Nếu doanh nhân biết ứng dụng 3 yếu tố này thì sẽ rất dễ thành công.

- Thận trọng là cẩn thận kỹ lưỡng trong mọi công việc...
- Chú tâm là sự chuyên tâm, thành ý, không xao lãng
- Quan sát là xem xét thẩm tra mọi việc một cách khách quan rõ ràng.

Đó là ba yếu tố cần thiết giúp chúng ta biết điều chỉnh cho hoàn hảo tất cả mọi lãnh vực hoạt động của con người dù việc nhỏ hay lớn. Ví dụ như trước khi đầu tư vào một việc gì cần phải chú tâm quan sát một cách thận trọng để xem chúng ta nên kinh doanh gì, có phù hợp với khả năng và vốn đầu tư không, thị trường tiêu dùng như thế nào v.v... Như vậy kế hoạch đầu tư mới khả thi.

Ngoài ra còn có 4 điều kiện cơ bản để thành công gọi là bốn điều như ý (Iddhipāda), đó là:

1) Có nhu cầu hay nguyện vọng chính đáng (Chand'iddhipāda)

2) Có chuyên cần nỗ lực để thực hiện (Viriy'iddhipāda)

3) Có quyết tâm không thoái chí nản lòng (Citt'iddhipāda)

4) Có nhận thức rõ tiến trình thực hiện (Vimams'iddhipāda)

Thiếu bốn điều kiện trên thì không thể nào thành công trong bất kỳ việc gì, kể cả kinh doanh.

Thực ra, trong Phật giáo có vô số những pháp giúp cho doanh nhân làm giàu một cách chân chính, ví dụ Tứ nhiếp pháp, Tứ vương pháp v.v...

NH: Nhân tiện xin thầy cho một ví dụ nữa chứng tỏ Phật pháp rất hữu ích cho doanh nhân.

TVM: Ví dụ như 4 pháp sau đây:

1) Thức thời đạt vụ (saccamedha).

2) Thấu hiểu nhân tâm (purisamedha).

3) Có biện pháp đúng (sammāpāsa).

4) Biết cách giao tiếp (vācāpeyya) là 4 pháp có thể giúp doanh nhân thành đạt một cách chính đáng.

NH: Thưa thầy, những người bản chất đã tốt, có thể dễ dàng thực hành những yếu tố trên, còn những doanh nhân không biết cách, chỉ tập trung vào lợi riêng thì bằng cách nào giúp họ trở lại “hướng thiện” được ạ?

TVM: Nếu được nên mở những lớp giáo dục đào tạo hay những buổi thảo luận về đạo đức trong kinh doanh để những người có kinh nghiệm trong lĩnh vực này truyền đạt cho người khác. Sách báo viết về những đề tài này cũng là phương tiện truyền đạt những thông tin tích cực. Đồng thời những Phật tử chân chính nên ứng dụng đạo đức kinh doanh trước và chứng minh được sự thành công của mình để làm những tấm gương điển hình cho những người khác.

NH: Thưa thầy, có cách nào ứng dụng những giá trị trên vào kinh doanh một cách đơn giản nhất không ạ?

TVM: Thường biết mình biết người hay nói cách khác là thường sống tỉnh thức. Biết mình trong tỉnh thức thì mới điều chỉnh được nhận thức và hành vi cho đúng tốt với mọi người.

NH: Thưa thầy, vậy doanh nhân có cần phải ngồi thiền hàng ngày để có khả năng biết mình trong tỉnh thức như thầy nói không ạ?

TVM: Không cần thiết phải ngồi, vì thường sáng suốt, định tĩnh, trong lành hay thận trọng, chú tâm quan sát chính mình trong công việc hay trong quan hệ với hoàn cảnh xung quanh đã là thiền rồi. Nỗ lực ngồi thiền đôi lúc tạo ra căng thẳng và mất thì giờ vô ích, vì cố gắng ổn định chính là làm mất sự ổn định tự nhiên, và ngay khi cố ổn định là đã tạo ra lực mâu thuẫn đối kháng rồi làm sao mà nhất tâm được nữa. Chính sự đối kháng này tạo ra bất an và tiêu hao năng lực.

Khi có điều kiện thuận lợi nên ngồi thư giãn buông xả cho tâm rộng rãi trong sáng thì tâm sẽ tự ổn định chứ không phải dụng công hay dồn nén cho mất sức. Trong bản chất con người có khả năng tự điều chỉnh, nhưng vì quá vọng động tạo tác mà mất đi. Nếu doanh nhân hành động, nói năng, suy nghĩ một cách sáng suốt, định tĩnh, trong lành thì chính việc kinh doanh là thiền, chứ không phải ngồi thiền để kinh doanh.

NH: Thưa thầy, vậy thầy nghĩ thế nào về nói dối trong kinh doanh, liệu có chấp nhận được không, có đi ngược lại với giới luật nhà Phật không?

TVM: Thực ra lời nói dối hay không dối không quan trọng bằng lời nói đó có hại người hại mình hay không. Nói thật mà hại mình hại người thì còn nguy hiểm hơn là nói dối nhưng lợi mình, lợi người.

Một lời nói có giá trị cần 5 yếu tố:

1. Chân (sacca) là nói đúng sự thật
2. Thiện (kusala) là sự thật đó có hiệu quả tốt đẹp, lợi mình lợi người.
3. Mỹ (piya) là cách nói khéo léo sao cho người nghe vui lòng chấp nhận.
4. Thời (kāla) là nói đúng lúc
5. Vị (thana) là nói đúng chỗ

Không nên nói dối với mục đích lừa gạt để lợi mình hại người. Nhưng nếu biết cách nói khéo léo, hư cấu để đem lại lợi ích cho mình và người thì đó có vẻ như không đúng sự thật nhưng không phải là nói dối.

Trong kinh Phật có 2 câu chuyện sau đây minh chứng điều đó:

Câu chuyện thứ nhất là: Có một người tiểu phu, khi vợ mang thai muốn ăn món ngon vật lạ nhưng giữa rừng không có, liền nghĩ cách giả làm làm nhà sư đi vào cung vua khát thực, được vua cúng dường cao lương mỹ vị mang về cho vợ. Anh ta cố gắng giữ tướng mạo trang nghiêm khi đi khát thực nên nhà vua đem lòng tôn kính. Vua sai một vị đại thần đi theo nhà sư cho biết chỗ để vua sẽ đích thân đến cúng

đường. Vị đại thần theo đến nơi phát hiện sự thật, nhưng nghĩ rằng nếu nói thật thì nhà vua sẽ nổi trận lôi đình mà giết gã tiểu phu, vì vậy, để không hại vua mà cũng không hại gã tiểu phu, vị đại thần đã trình tấu rằng: “*Thần theo đến trong rừng thì nhà sư biến mất*”. Nói như vậy là hư cấu chứ không nói dối vì nhà sư bỏ y vàng ra trở lại một tiểu phu cũng giống như biến mất tướng mạo nhà sư.

Câu chuyện thứ hai là: Một nhà sư (thật) đang ngồi thiền trong rừng thấy một con nai chạy ngang qua, sau đó có mấy người thợ săn đến hỏi nhà sư có thấy con nai chạy ngang qua đây không. Nhà sư đứng dậy và nói: “*Đứng đây ta không thấy con nai nào cả*”. Lời nói có vẻ như dối nhưng lại thật vì khi ngồi thì thấy chứ khi đứng đâu có thấy!

Như vậy vấn đề là ở chỗ lương tâm và cách thể hiện lời nói sao cho có hiệu quả lương thiện chứ không phải cứ nói thật mà lại có thâm ý hại người.

NH: Xin cảm ơn thầy đã dành thời gian trả lời phỏng vấn giúp chúng con sáng tỏ hơn về vấn đề Đạo Phật và Kinh Doanh. Kính chúc thầy luôn được mạnh khỏe.
