

Blind Spot – Expectations

Page | 1 Good morning everyone! This is Dharma Espresso for today.

Today, we will talk about blind spots. Blind spots are what we cannot see. They exist, but we can't see them. For example, when we drive, there are spots behind us on either side, which, if we don't turn around to look, we cannot see them in our field of vision or in the rearview mirrors. These are blind spots. In our pupil, at the center where all the nerves grow out, there is also a blind spot; we can't perceive the light at that place.

We have many blind spots in our lives. One of them is our expectation – our anticipation, hope, or desire. For example, it is amazing to see many people stand in line at 3 or 4 am waiting to buy the iPhone 7. A psychologist who was doing a survey asked a man there: “Why do you have to stand in line so early?” This person answered: “Oh, this phone is excellent. I have to get it. I am going to China next week. If I don't buy one, my friends from China will laugh at me and say I am outdated. I have to show my friends that I'm keeping up with the trend.”

The psychologist asked a woman: “Why do you have to buy this?” She answered: “I like iPhone. I already have one, but I still save money to buy a new one each year when there's a new release. No one made me buy them, but I like their functionality. I want to hold in my hand a beautiful iPhone that never breaks down like other phones.”

The psychologist then asked another person: “Why are you buying one? Why stand in line so early?” He answered: “Because my Mom wanted one and asked me to stand in line to get it for her. I love my Mom, so I am standing in line for her. I am not buying it for myself.”

You see how interesting it is? Each person has a different reason. The first one desires respect from his friends in China when he goes there. Here, his Chinese friends are the external pressure. He buys the phone not because he likes it, but because he is afraid of losing face. His expectation derives from the external pressure.

In the second case, there is an internal drive to fulfill the wish to have an excellent phone.

In the third case, the external pressure was the mother's desire for the new phone which prompts the son to comply. Why didn't he say “no”? It's because there is an internal pressure

Blind Spot – Expectations - Điểm Mù - Sự Mong Đợi

to be a good son. That is his blind spot. He respects and loves his parents, and this love creates the internal pressure.

Page | 2 These three cases show three kinds of blind spots. The first person doesn't realize that others' expectations drove his action. He doesn't want to lose face. The second person doesn't know that there is an internal force that pushes her to buy the phone. The third person doesn't understand that the inner urge to be a good son and the external demand of the mother dictate his purchasing the phone.

These are the three scenarios that almost everyone will experience sometime. There's also the fourth scenario. For example, a person is passing by, noticing a big sale, he/she wants to get the phone with the low price. There is no prior expectation or standing in line. There are no inner or outer forces that drive this person. He/she acts according to his/her desires at the moment, buying because of the low price and the ready cash, without considering the budget.

Hence, the blind spot is our ignorance of the inner pressure. Now, let's have another example. Some people claim: "Every morning with no problem, I get up and practice the 6 Hands." There are those who cannot motivate themselves; they would ask: "Would you practice with me?" These are the people who need to practice in a group. They rely on external pressure to cultivate. The ones who are self-motivated, rely on the inner force, like the expectation to become Buddha. This pressure drives them to practice.

For the people who go to the temple, sometimes we can see that they go because of the external force which is the scheduled events of the temple, and the internal drive, the wish to attain Buddhahood. Hence, this kind of expectation has two sides, the inner and outer, which drive our actions.

For instance, a woman said: "My ex-husband is sick, and he expects me to take care of him, but I'm not coming because I don't want to." She can say that because there is an inner strength that helps her to be unafraid of the ex-husband's pressure. She doesn't need approval from her ex-husband. Another woman would say: "If I don't help him, I would feel guilty and miserable, so I will have to come and help him." This woman reacts under the external pressure from her ex-husband and public opinion. Fear of public opinion is an enormous pressure: the needs to look good in front of other people. It is a complicated picture.

In fact, it is all about where your expectations lie. Therefore, when you cultivate, you have to know what type of person you are, whether your hope comes from internal or external forces. Once you know, you can make changes. How should you change? If something is based on a truth, then you should follow it even without the external pressure. Such as being vegetarian, you know it is the right thing to do, but do not expect that you will ever be one because you

Blind Spot – Expectations - Điểm Mù - Sự Mong Đợi

don't like vegetarian food. However, once you understand the principle behind the concept, you might change your mind. You will not care about savoring the food (which is a pressure to have tasty food), but instead, you will eat according to your principle or your belief. To change is difficult because we have hidden, rooted karmic debts in our being.

Page | 3

The most critical point in this talk is for us to know what type we are. Are we the type to wait for external pressure before we take action, or for the internal pressure, or perhaps we wait for the pressure from both sides? Maybe we are the type to follow our interests – if we feel like it, then we take action; if we don't, then nothing will happen; if we feel like practice, then we cultivate; otherwise, we won't. To which type do we belong? When we know for sure, then we will practice listening to the truth. This is the first lesson so far; I will go more in-depth later on.

That's it for today. I wish you a happy and invigorating day.

Dharma Master Heng Chang

(Translated and transcribed by Compassionate Service Society)

Điểm Mù - Sự Mong Đợi

Page | 4

Good morning, các Bác, anh chị. Đây là Dharma Espresso cho ngày hôm nay.

Thưa các bác, anh chị, đề tài mình sẽ nói hôm nay là điểm mù. Điểm mù là cái mà mình không thấy được, nó nằm hiển nhiên ở đó nhưng mình không thấy. Thí dụ, khi lái xe, có một chỗ sau lưng bên tay trái, tay phải, nếu mình không quay đầu lại nhìn kỹ, nhiều khi có xe nằm đó, mình cũng không thấy, cho dù mình nhìn kính chiếu hậu cũng không thấy được. Cho nên gọi là điểm mù, là chỗ mà mình không thấy được. Trong tròng con mắt của mình, ngay ở giữa điểm chòm dây thần kinh mọc ra, chỗ đó cũng là điểm mù. Mình không thể nhận được ánh sáng từ đâu tới cả.

Trong cuộc sống, mình có rất nhiều điểm mù. Có một điểm mù gọi là expectation, là sự mong đợi, ước mong, hay mong cầu. Thí dụ, khi người ta thấy có nhiều người xếp hàng 3, 4 giờ sáng để mua iPhone 7, thì người ta rất là ngạc nhiên.

Có một nhà tâm lý học hỏi: “Sao anh phải xếp hàng sớm để mua vậy?” Anh này nói: “Ồ, cái này hay lắm, tui phải mua mới được, vì nếu tui không mua, mấy người bạn bên Tàu sẽ cười tui và nói là tui không hiểu về thời trang gì hết. Thành thử tui phải mua một cái, vì tuần sau tui phải đi China rồi, tui cần mua để người bạn tui cũng biết là tui cũng hiểu chuyện lắm”.

Ông psychologist đi hỏi một người khác: “Tại sao cô mua làm chi vậy?” Cô trả lời: “Tôi rất thích iPhone, tôi đã có rồi, nhưng tôi vẫn để dành tiền để mua iPhone mới mỗi năm khi cái mới ra. Không ai bắt buộc cả, bởi vì tôi thích function của nó, tôi mong trên tay tôi cảm có được một iPhone đẹp, không bao giờ hư cả. Tôi dùng mấy phone khác thì nó hư”.

Ông psychologist lại đi hỏi một người khác: “Tại sao anh mua làm chi, tại sao xếp hàng sớm quá vậy?” Anh trả lời: “Tại vì mẹ tôi muốn mua một cái, bắt tôi phải đi xếp hàng dùm để mua cho mẹ. Tôi thương mẹ, tôi xếp hàng dùm, không phải mua cho tôi”.

Các Bác thấy không? Rất là hay, mỗi người một lý do khác nhau. Người đầu tiên, trong đầu có một sự mong cầu là làm sao khi mình qua bên Tàu, thì những người bạn bên kia kính trọng mình. Rõ ràng vô cùng, mình thấy những người bên Tàu là những áp lực bên ngoài. Mình muốn mua không phải vì mình thích, mà vì mình sợ mất mặt. Cái mong đợi đó từ áp lực bên ngoài.

Blind Spot – Expectations - Điểm mù - Sự Mong Đợi

Trường hợp thứ nhì, thì là áp lực bên trong, một sức đẩy bên trong. Sức đẩy đó là làm sao mình có thể làm được những gì mình mong ước. Đó là mình có cái phone chạy rất tốt.

Page | 5

Trường hợp thứ ba là áp lực bên ngoài. Cha mẹ nói một câu thì mình đi mua, nhưng mà người con tại sao không chống lại? Người con có áp lực bên trong là phải có hiếu. Nhưng những điểm mù đó không ai thấy. Tại mình muốn tôn trọng cha mẹ già, mình thương, nên có áp lực bên trong.

Các bác thấy ba trường hợp này là ba cái điểm mù. Người đầu tiên không biết rằng sở dĩ mình làm như vậy là vì sự mong đợi của người bên kia, là vì mình sợ mất mặt. Người thứ nhì không biết là áp lực từ bên trong đẩy ra làm cho mình mua. Còn người thứ ba không biết rằng vì trong lòng mình cũng có cái áp lực là phải làm con có hiếu, bên ngoài thì mình có cái áp lực cha mẹ gọi mình mua, nên mình phải mua. Như thế, ba cái khuynh hướng đó là khuynh hướng gần như mọi người mình sẽ rơi vào. Nhưng còn khuynh hướng thứ tư, thí dụ nếu có một người đi ngang đó, thấy đại hạ giá, thích, và mua. Không cần xếp hàng, hay mong cầu hay gì hết. Người dạng thứ tư này không có áp lực bên ngoài, cũng không có áp lực bên trong. Mình thích, mình tùy tâm sở dục, muốn gì làm đó, mình thấy giá rẻ, có túi tiền sẵn đó, mua luôn, không cần biết budget.

Như thế bác sẽ thấy rằng mỗi con người mình, điểm mù là thường thường mình không biết có những áp lực bên trong. Bây giờ có một chuyện khác, thí dụ như có người nói: “Mỗi sáng tôi tự dậy, tôi tu Lục Tự rất là dễ dàng”. Có những người làm không được, họ nói: “Bác cho tôi tu chung với nhe”, những người đó cần áp lực bên ngoài thì mới tu được. Tu tập thể chung với nhau thì mới tu vì áp lực bên ngoài bắt mình. Dạng người này phải nhờ áp lực bên ngoài. Dạng người tự mình tu, có áp lực bên trong, mình có expectation bên trong, chẳng hạn như mình muốn thành Phật, áp lực đó đẩy mình tu. Nhiều khi các bác thấy những người trên chùa, họ vừa có áp lực bên ngoài như chùa có công khóa, bắt mình đi; vừa có áp lực bên trong, như mình cũng thích đi nữa, mình muốn thành Phật. Thành ra cái expectation đó, có hai chiều, bên trong và bên ngoài. Cho nên các bác thấy đó, mọi hành động của mình đều tạo ra áp lực.

Thí dụ, có cô nói: “Ông chồng trước của tôi bệnh, ông bắt tôi tới để chăm sóc, nhưng tôi không thích tới, tôi chống lại”. Tại sao cô nói câu đó được, vì cô có áp lực bên trong, không vì áp lực bên ngoài của ông chồng trước đẩy tới và sợ. Tự mình mình có con đường, tự mình mình có sức mạnh bên trong, không có expectation từ ông chồng trước để được khen. Nhưng mà cũng có cô khác nói: “Nhưng nếu tôi không làm thì tôi feel guilty, tôi cảm thấy đau khổ, tôi tới chăm sóc”. Té ra là cô này chịu cái áp lực bên ngoài, cô sợ ông chồng trước, sợ dư luận nói. Sợ dư luận đó là một cái áp lực rất lớn, cô mong là mình có được cái nhìn tốt bên ngoài, các bác thấy không, bức ảnh rất là phức tạp.

Blind Spot – Expectations - Điểm Mù - Sự Mong Đợi

Page | 6

Nhưng thật sự nó cũng không ngoài cái chuyện là sự mong đợi của mình nằm ở đâu. Cho nên khi bác tu hành, bác biết bác là dạng người nào, sự mong đợi từ trong người mình đẩy ra hay là bên ngoài đẩy tới. Bác biết được thì bác sẽ từ từ thay đổi. Thay đổi làm sao? Khi mình thấy chân lý, thì dù không có áp lực bên ngoài, mình vẫn làm. Thí dụ mình biết ăn chay là đúng, chưa chắc gì mình thích ăn chay, mình không có expectation. Nhưng khi mình thấy đạo lý rồi thì nhiều khi mình đổi tánh tình của mình, mình không còn nghĩ là mình phải ăn cho ngon nữa (cái đó là cái áp lực ăn cho ngon). Bây giờ mình bỏ đi, mình ăn theo đạo lý, biết đạo lý. Nhưng sự thay đổi con người của mình cũng khó lắm, vì có những món nợ có sẵn tiềm tàng trong người mình lâu năm lắm rồi.

Thành ra trong bài này, chuyện quan trọng nhất là chúng ta hãy tri nhận coi mình thuộc dạng nào. Dạng mà lúc nào mình cũng chờ áp lực bên ngoài mới làm; hay là mình chờ áp lực bên trong mới làm; hay là mình chờ áp lực hai bên, trong và ngoài mới làm; hoặc là mình cứ tùy sở thích, muốn làm thì làm, không làm thì thôi, muốn tu thì tu, không tu thì thôi. Mình thuộc dạng nào? Khi mình biết rồi thì mình bắt đầu phải tập lắng nghe chân lý. Đây là bài đầu thôi, Thầy sẽ tiếp theo sâu hơn nữa.

Thôi như vậy, chúc các Bác một ngày đầy niềm vui, và rất là tinh táo.

Thầy Hằng Trường thuyết giảng

Nhóm Đánh Máy và Phiên Dịch Hội Từ Bi Phụng Sự thực hiện.