Ethics, Samadhi, and Wisdom

Hello everyone, this is today's Dharma Espresso on Ethics, Samadhi, and Wisdom.

In Buddhism, what we need to know first are the Three Non-Outflow Studies, or Ethics (Sila), Concentration (Samadhi), and Wisdom (Prajna). Non-Outflow means no more affliction, suffering, sadness, or the cycle of birth and death. There will be nothing to make us lose our merits. We lose our merits when we are sad, angry, unhappy, jealous, or when we hate. Therefore, the Three Non-Outflow Studies are the most basic lessons that I have taught many times. In this Dharma Espresso, I would like to review a few points for us to remember.

The Three Non-Outflow Studies include Ethics, Samadhi, and Wisdom. These three phases are very close and equivalent to the techniques, the art, and the Tao, which are the three stages of our evolvement in life that I have often mentioned.

Everything we do has to start from the techniques until we are used to it. Once we're proficient in what we do, then it becomes the art. When we master it, we attain the Tao. When we have reached the Tao, we can extend it to all aspects of our daily life. For beginning cultivators, Ethics are the rules and regulations to follow. Samadhi is the peace of mind. Wisdom is the clarity of mind resulting from the peace of mind. That is the most popular meaning.

The Buddha once gave an example, "When you want to light a candle and there is too much wind, you use your hands to protect it. When you protect it from the front, the wind will come from behind; when you protect it from the back, the wind will blow from the side, when you protect it from the side, the wind will blow from below. How then do you handle it? You need to bring it inside the house and close the door to get away from the wind so the candle is not blown out. The closed room is like Ethics or regulations to prevent outside wind from blowing in. When there is wind, the candle flame always flickers. In a closed room, the flame is steady and it burns stronger, and brighter. That strength and brightness is Samadhi and Wisdom together. Samadhi is the calmness of the flame, Wisdom is the brightness or clarity; these two always go together." That is the best example of the Three Non-Outflow Studies, the most basic principles of Buddhism that the Buddha himself taught us to cultivate.

When we study deeper, we will see that the example of the candle flame is like our innate wisdom. The flame has to be settled before it can shine better and brighter. If there is no flame, there is no light, so the first thing we need to do is to bring forth our Bodhi mind. Bringing forth the Bodhi mind requires a person to strike a match for the fire to flame up. Once the mind is made up, ethics follow. What is the definition of bringing forth the Bodhi mind? It is the resolve to have more mental clarity, because most sufferings in life are caused by the lack of mental clarity.

One woman asked me an interesting question, "Dear Master, how do I cultivate Ethics, Samadhi, and Wisdom when I am doing business in my own store?"

I told her," Ethics are the rules and regulations. When you set up your shop, you need to know what products to sell, the sales process, and the market prices so you can set your prices accordingly, not too high and not too low. You should not be greedy. You need to arrange clear schedules and responsibilities for your employees. What are the consequences if they don't do a good job? What are the rewards if they perform well? Everyone should be clear about their assigned jobs and follow a certain system. There should be weekly and monthly planning. How do you manage your expenses and income?"

When I asked that, she sat dumbfounded, then said, "Oh, really? I only go with the flow."

I answered, "Oh, no, you need to set clear rules and regulations about your sales system and methods. Business is a system. You need to clearly define who will do what task? How is that task performed? Planning must be done a whole month or year in advance. You also need to know how certain products may change in the future. If you have a clear plan, you will not have problems later, and your business will run smoothly.

She then asked me, "After everything runs smoothly as planned, what will happen then?"

I answered, "We've talked about rules, a clear business system, the incoming and outgoing of store products, and inventory checks, etc. Now, we need to talk about Samadhi or Concentration. What is Samadhi? What is your goal of doing business?

She said, "I just want to be rich".

I asked, "Between richness and happiness, which would you chose?"

She replied, "I want to be both rich and happy".

I said, "In that case, you have to understand that if you want happiness, you should be happy not only after selling a product, but while selling it too. Why should you be joyful when you do business? It's because the buyers can feel your honesty. They feel that your price is right, that they can trust you and your product, which they can return later if it's damaged, and that they can ask you if they have a problem. A successful business goes hand in hand with satisfying your customers, making them happy, and building their trust so they want to do business with you in the long run. Why do they come back to your store? Because they feel that you are nice, sweet, and trustworthy."

For your customers, when you bring joy, faith, and trust to them, it is called Samadhi. For your employees, you follow your system and treat them fairly. In doing so, you can spread joy to both your employees and your customers.

In Buddhism, Samadhi meditation joy is often mentioned. What does that mean? Meditation always creates joy. When you are happy doing business, that means you are doing very well. When you are happy because you can trick a customer into buying an overpriced product, it is not true happiness from Samadhi. The joy from Samadhi comes when both the seller and the buyer are happy, and everyone in the store is also happy.

When your products are reasonably priced, your customers trust you like a friend and feel they can talk to you about anything, you've attained Samadhi. If we are greedy and always wanting more, it is not Samadhi. When you spread trust and happiness to the buyers, you are

cultivating Samadhi while doing your business and running your store. Can you see how wonderful that is? Samadhi is not just sitting quietly in one place. Samadhi is when we do business not to get rich but to always feel happy, gentle, and peaceful each minute, each second, when we meet our associates or our customers. In so doing, you won't lose your merits and won't have afflictions.

The third one is Wisdom. What is Wisdom? Wisdom is the spreading of joy and light from our heart. That means we need to create a culture of trust and joy for the customers. We also create an environment of predictability, which is easy for the employees to understand, so they all know that we are predictable and can be trusted. We don't keep changing procedures and plans daily. When we have a system and a clear philosophy of life, we automatically create that culture. If our store is like that, naturally the neighboring stores will imitate our way, since they notice how busy our store has grown; then the next store will also follow suit. Gradually, the whole market will follow too, starting with a culture of living in joy and happiness, with trust and honesty.

When we do business, we don't just sell products, but actually share our joy with those who come to us. When we finish talking and look at everything like in a movie, our interaction with others is really interesting. Whether we are a customer or a seller, we can see clearly that life is for sharing joy, happiness, and honesty with each other. Therefore, we need to cultivate Ethics, Samadhi, and Wisdom while doing business. Wisdom is creating a culture of trust, joy, and honesty. We don't need to lie.

We can cultivate Ethics, Samadhi, and Wisdom from setting up our business system to interacting with employees and customers, to creating a business culture, and to developing a market. Those who live around us will see the value of spreading trust, joy, and honesty. That is propagating the Dharma right in our daily life.

Today, I talked about Ethics, Samadhi, and Wisdom while doing business. Next time, I will talk about a different field.

Thank you for listening. I wish you all a happy and invigorating day.

Dharma Master Heng Chang

(Translated and transcribed by Compassionate Service Society)

Giới-Định-Huệ

Kính chào các Bác, các anh chị. Đây là Dharma Espresso cho ngày hôm nay.

Thưa các bác, khi mình học Phật, điều đầu tiên mình cần biết là Tam vô lậu học hay là Giới-Định-Huệ. Tam là ba, vô lậu nghĩa là không còn sản sinh ra chuyện phiền não, chuyện đau khổ, chuyện buồn bã, không sản sinh ra vòng sinh tử luân hồi nữa, cho nên gọi là vô lậu. Không còn có những sự việc làm cho công đức mình thất thoát (lậu có nghĩa là thất thoát). Khi mình buồn, mình giận, mình đau, mình khổ, mình ghen, mình ghét là lúc mình làm cho mất đi, thất thoát đi công đức. Cho nên gọi là Tam vô lậu học, mình học làm sao để mình không mất đi công đức. Đó gần như là bài học căn bản nhất và Thầy nói tới nói lui cả trăm lần rồi. Bây giờ trong bài Dharma Espresso này, Thầy xin tóm tắt vài ba điểm để cho mình ghi nhớ.

Tam vô lậu học gồm có ba phần gọi là Giới-Định-Huệ. Sau này các Bác sẽ thấy ba giai đoạn này rất gần và tương tợ với những chuyện Thầy thường nói về kỹ thuật, nghệ thuật, và đạo thuật là ba giai đoạn tiến hoá trong cuộc sống. Bất kỳ chuyện gì mình làm cũng đi từ kỹ thuật cho đến khi tay mình quen, thuần thục rồi, thì tới nghệ thuật, nghệ thuật giỏi rồi thì đến đạo thuật; khi mình đạt tới đạo thuật là bất kỳ lúc nào trong cuộc sống, mình cũng có thể lan toả ra cái đạo. Nhưng đối với những người bắt đầu tu, Giới là kỷ cương, khuôn phép. Định là sự an định của tâm hồn. Huệ là sự sáng suốt do tâm hồn an định đó tạo ra. Đó là ý nghĩa thông thường nhất.

Hồi xưa đức Phật có cho một thí dụ rằng, "Nếu các con muốn bật đèn cầy lên, gió nhiều quá, con lấy tay che lại, con che phía trước, thì gió đánh phía sau, con che phía sau, thì gió đánh ngang hông, con che ngang hông, thì gió đánh phía dưới lên, con phải làm sao? Con đem đèn cầy vào trong phòng kín, đóng cửa lại, thì gió không tạt, lửa đèn cầy không bị tắt. Phòng kín đó là Giới, là khuôn phép ngăn chận gió bên ngoài đánh vào. Khi bị gió, lửa đèn cầy lúc nào cũng phập phồng, lên xuống; khi để đèn cầy vào phòng thì đèn lắng xuống, lửa cháy to lên, mạnh, và sáng. Sự mạnh và sáng đó là Định với Huệ đi liền với nhau. Định là sự lắng đọng của ngọn lửa, Huệ là sự toả sáng; hai thứ đó gần như đi liền với nhau, nên mình khó thấy được. Đó là một thí dụ về Giới-Định-Huệ hay nhất và căn bản nhất của nhà Phật, và chính đức Phật là người dạy cho chúng ta thấy để mà tu.

Khi mình tu học sâu hơn một chút xíu, mình sẽ thấy ví dụ trên về ngọn lửa là ví dụ về trí huệ trong người mình. Ngọn lửa cần lắng đọng rồi thì mới to mạnh lên và toả sáng. Nếu không có ngọn lửa đó thì không xong, cho nên chuyện đầu tiên là mình cần phải phát tâm. Phát tâm là phải có người bật hộp quẹt, để cho lửa phực lên, phát tâm rồi mới có trì giới. Phát tâm là gì? Là khởi tâm mong muốn làm sao cho mình được sáng suốt; vì nhiều khi trong cuộc sống nhiều đau khổ quá, đều do không sáng suốt mà ra.

Có một người hỏi Thầy một chuyện rất đặc biệt: "Thưa Thầy, làm sao mà con tu Giới-Định-Huệ trong khi con buôn bán?".

Thầy trả lời như sau: "Giới là kỷ cương, khuôn phép. Cho nên khi chị đặt định (set up) tiệm bán đồ thì chị phải biết tiệm chị bán món gì, phải biết quá trình bán, giá cả phải để sẵn, dựa theo thị trường, không quá cao, quá thấp, không nên có lòng tham trong đó. Còn những người làm việc với chị, chị phải sắp đặt làm sao cho rõ ràng. Người đó có những công tác gì? nếu không xong thì có hậu quả như thế nào? Nếu làm tốt thì sao? nếu làm bê bối thì kết quả ra sao? Mọi người làm việc phải rõ ràng, phải có hệ thống. Khi mà mình làm việc thì đương nhiên nó có quá trình, tuần này sẽ như thế nào? tuần sau như thế nào? tháng sau thì ra sao? Mình phải quản lý chuyện tiền bạc, ra vào thế nào".

Khi Thầy nói như vậy thì chị ngồi sững sờ, chị nói: "Ô, vậy sao? Con thì con làm tới đâu hay tới đó".

Thầy nói: "Không được đâu, chị phải đặt kỷ cương, khuôn phép cho rõ ràng về hệ thống và cách mà chị muốn. Tại vì buôn bán cũng là một hệ thống. Chị đặt định rõ ràng người nào làm việc gì? công việc đó phải chạy như thế nào? planning cả tháng, cả năm, chị phải nghĩ là món hàng đó sau này nó cũng sẽ thay đổi như thế nào? Chị nghĩ rõ ràng rồi, thì chị sẽ không sinh phiền não rắc rối, công việc sẽ trôi chảy rất là dễ dàng".

Chị hỏi Thầy: "Sao khi con làm như vậy xong, mọi chuyện trơn tru rồi thì chuyện gì sẽ xảy ra?".

Thầy mới nói: "Mình nói tới cái chuyện kỷ cương, hệ thống buôn bán rõ ràng rồi, lúc nào hàng vô? lúc nào hàng ra? phải kiểm tra,vân vân. Bây giờ, mình nói đến chuyện Định. Định là gì? Là mục đích của chị làm buôn bán này đó, vậy mục đích của chị là gì?".

Chị nói: "Thì con muốn làm giàu thôi".

Thầy nói: "Cái giàu đó và cái vui, chị chọn cái nào?".

Chị nói: "Con muốn chọn cả vui lẫn giàu".

"Muốn như vậy thì mình phải hiểu, muốn có cái vui, thì không phải mình bán xong mới vui; mà lúc bán mình phải vui. Tại sao lúc bán mình phải vui? Tại vì người mua, họ cảm thấy mình chân thật, họ cảm thấy giá cả phải chăng, họ cảm thấy món hàng và chuyện mình làm có thể tin cậy được. Nếu hàng hư, họ có thể trả được, nếu có vấn đề thì có thể hỏi mình. Cho nên chuyện bán hàng thành công cũng đi đôi với chuyện mình làm người mua họ vui, họ tin tưởng, họ tín nhiệm, và thật sự họ cảm thấy làm lâu dài với mình được. Tại sao người ta trở lại với mình? bởi vì họ cảm thấy mình là người dễ thương, người bán có bộ mặt tin cậy được, người bán nói gì thì thật sự đúng như vậy".

Cho nên các Bác biết đó, tạo ra cái niềm vui, sự tin tưởng, sự tín nhiệm cho người mua, thì đó gọi là Định. Đối với người ngoài thì như vậy, đối với người bên trong, người làm việc với mình thì cũng đã có một cái hệ thống rồi, mình cũng nhất trí về chuyện đối xử với người làm việc của mình. Như vậy lập tức mình lan toả được niềm vui tới cho người làm việc là người trong nhà của mình, người mua là khách hàng của mình.

Tại sao các Bác nghe trong nhà Phật lúc nào cũng nói tới thiền duyệt, thiền duyệt là niềm vui của thiền định. Có nghĩa là sao? Thiền lúc nào cũng tạo niềm vui cả. Cho nên khi buôn bán mà Bác có niềm vui thì đúng là Bác đi tới chỗ tốt lắm rồi. Mình vui vì bán đắt quá, vì lừa được người mua thì đó không phải là niềm vui thiền định. Niềm vui thiền định là người mua cũng vui, người bán cũng vui, chỗ mình buôn bán lúc nào cũng vui nhộn và tạo niềm vui.

Cho nên nhiều khi giá cả phải chăng, không kẹt vào lòng tham; thái độ của mình với người mua làm sao cho người ta tín nhiệm, người ta cảm thấy mình không phải là một người bán, mà có thể là một người bạn, có thể là một người họ tin cậy được nhiều năm, để có chuyện gì trong tương lai họ muốn nói gì mình thì họ có thể nói được, thì đó gọi là Định. Nếu mà mình kẹt với lòng tham, muốn thêm hoài, thì không phải là Định. Cho nên khi mình lan toả lòng tín nhiệm và niềm vui ngay tới người mua, tức là mình đang tu cái Định ở trong ngành buôn bán của mình. Đây chỉ là nói tới bán cửa hàng. Các Bác thấy hay không? Mình buôn bán không phải để mình làm giàu, mà buôn bán để cho mình mỗi giây mỗi phút, mỗi lúc mình gặp người mua hoặc người đồng sự với mình, lúc nào cũng vui cả, lúc nào cũng tự tại, nhẹ nhàng cả. Đó là Định đó các Bác, Định không phải ngồi im một chổ. Như vậy thì mình sẽ không thất thoát, không phiền não.

Cái thứ ba là Huệ, thế nào là Huệ? Huệ là sự toả sáng của niềm vui, của ánh sáng trong lòng mình. Tức là bây giờ mình tạo ra một cái văn hoá, lúc nào cũng tạo ra tín nhiệm, và niềm vui cho người mua cả; và tạo ra predictability, sự dễ hiểu, định đặt cho những người làm việc với mình, ai cũng hiểu là mình predictable, ai cũng hiểu mình là người họ tin cậy được. Mình không phải là người ngày hôm nay nói cái này, ngày mai nói cái kia. Khi mình có một cái hệ thống, một triết lý sống rõ ràng như vậy thì tự nhiên mình tạo ra một cái văn hoá. Tiệm mình như vậy thì tự nhiên tiệm bên cạnh nó cũng bắt chước theo, họ thấy sao mà đông người tới như vậy, rồi tiệm kế bên... từ từ cả cái chợ, bắt đầu cũng có một cái văn hoá là con người vui vẻ hơn, dễ dàng hơn, đầy tín nhiệm và chân thật hơn.

Mình buôn bán không phải là mình bán cái món đó, mà thật sự ra là mình chia sẻ niềm vui với những người tới. Bây giờ các Bác hãy coi tất cả mọi chuyện như là một cuốn phim, khi mình tắt lời nói, sự giao tiếp của mình với người khác thật là buồn cười và mình thấy rõ ràng cuộc sống của mình dù Bác là người mua hay người bán, đều là cuộc sống mà mình chia sẻ niềm vui và sự chân thành với nhau, do đó mình phải tu Giới-Định-Huệ ngay trong lúc buôn bán. Huệ là tạo thành một cái văn hoá của sự tín nhiệm, của niềm vui, của sự chân thành. Các Bác đừng có nghĩ rằng mình phải nói láo mới được, không cần nói láo.

Mình có thể tu Giới-Định-Huệ ngay trong lúc buôn bán từ cách mình định đặt (setup) hệ thống buôn bán; cho tới cách mình giao tiếp với người làm việc với mình và người mua; cho tới cách mình tạo ra một cái văn hoá, tạo ra một cái chợ. Những người sống chung họ sẽ thấy cái giá trị của sự lan tỏa tín nhiệm, niềm vui và chân thành. Các Bác biết không? Cái đó đúng là mình đang hoằng dương Phật pháp ngay trong cuộc sống của mình.

Ngày hôm nay, Thầy tạm thời nói về làm sao tu Giới-Định-Huệ ngay trong lúc buôn bán. Lần khác Thầy sẽ nói về ngành nghề khác.

Cám ơn các Bác đã lắng nghe. Chúc các Bác một ngày vui, và tỉnh.

Thầy Hằng Trường thuyết giảng

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