ZI MA SHAN REN

ÂM DƯỠNG KINH

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI

TƯ MÃ SƠN NHÂN - NGUYỄN AN
(Biên soạn)

Âm dương kinh

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI

TƯ MÃ SƠN NHÂN - NGUYỄN AN *(Biên soạn)*

ÂM DƯƠNG KINH

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI - 2007

LỜI NÓI ĐẦU

Đời người như một giấc mơ, phút chốc đã trăm năm. Vì sao trên đời có người được làm quan thuận lợi, tốt đẹp, có người thì không làm nổi quan? Có người dễ dàng kiếm được khoản tiền lớn, có người thì sống nghèo khổ? Có người sự nghiệp hưng vượng phát đạt, có người lại vận mệnh gập ghềnh? Có người tình yêu mỹ mãn, có người lại gặp nhiều bất hạnh trắc trở? Có người...

Việc này hẳn có những điều huyền bí và bí quyết của nó, chắc chắn có nhiều người muốn biết.

Thực ra chân lý rất giản đơn: Mọi người thành đạt trong cuộc sống đều là những người tìm ra đường đi đúng, hay gọi là đắc "đạo", nghĩa là người ta sinh ra ở đời, sẽ phải xem có đắc "đạo" hay không.

Vậy "đạo" là gì?

"Nhất âm nhất dương" chính là đạo.

Âm Dương kinh, kỳ thực là lợi dụng chính diện và phản diện của sự vật để giải quyết vấn đề một cách khéo léo. Âm Dương kinh có thể xem là "Chính phản luận", mâu thuẫn luận, biện chứng luận. Sách này hướng dẫn người ta vận dụng quy luật đối lập thống nhất như thế nào để giải quyết vấn đề. Đây cũng là chỗ đặc biệt khác với một số sách tương tự.

Trong thực tế mỗi người chúng ta đều đang sống trong bối cảnh của âm dương: thao lược cũng vậy, âm mưu cũng vậy, tâm thuật cũng vậy, kế sách cũng vậy, nói chung đều là phạm trù của trí tuệ. Điều đó mọi người đều hiểu, nhưng mấu chốt là bạn có dám vận dụng và có biết vận dụng hay không mà thôi. Người biết vận dụng sẽ có thể hoàn thành sự nghiệp lớn, một đời thuận lợi. Người không biết vận dụng thì khó khăn thất bại là điều đương nhiên.

Cho nên dù bạn rất bận rộn chỉ cần bạn muốn thay đổi lối sống, muốn làm thay đổi hoàn cảnh và địa vị của mình một chút, lúc nhàn dỗi, thuận tay giở đọc sách này, có thể bạn sẽ học được một vài "chiêu", cũng có thể làm cho bạn nhẹ nhõm, tự nhiên lịch sự, thông minh thêm một chút.

Giá như có thể đạt được mục đích này, bạn hiểu được chân lý của cuộc sống, bắt đầu xây dựng cục diện mới của mình, soạn giả trong lòng cũng cảm thấy vui mừng khôn xiết.

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI

Chương một

ÂM DƯƠNG KINH DÙNG TRONG QUAN HỆ CON NGƯỜI (NHÂN TẾ)

Đạo của âm dương, khi căng khi chùng, vừa thuận vừa nghịch bồi bổ và xúc tiến lẫn nhau

Mấy ngàn năm đã qua, tư tưởng của con người cũng giống như những mạch nước đã hợp thành sông ngòi - người ta không vì những tư tưởng, chủ nghĩa đó tranh luận mãi không thôi nữa. Thay vào đó là trong cuộc sống hàng ngày phẳng lặng, làm thế nào xử lý tốt quan hệ nhân tế (quan hệ giữa người với người).

Quan hệ nhân tế là tinh túy của xã hội văn minh.

Chúng ta phải kịp thời điều chỉnh thái độ đối xử của mình với người khác, mà mỗi người đều có quyền nhận được cách đối xử tốt. Phải công bằng với người khác, đồng thời cổ vũ sự cố gắng cũng như tha thứ lỗi lầm của họ giống như chúng ta mong người khác tha thứ lỗi lầm cho mình.

Để đạt được mục đích này, nên đọc Âm Dương kinh, nhất là phải biết đọc Âm Dương kinh, mới có thể thành thạo trong việc xử lý quan hệ nhân tế phức tạp luôn biến đổi không ngừng.

Âm Dương kinh là gì?

Thực ra, Âm Dương kinh chính là lợi dụng các mặt tương phản của sự vật để giải quyết vấn đề một cách khéo léo, nhìn nhận và xử lý quan hệ xã hội một cách biện chứng.

Có thể nói Âm Dương kinh chính là "chính phản luận", "mâu thuẫn luận", "biện chứng luận".

1. Biết nói dối một cách có thiện ý

Nếu quan niệm cứ nói dối là "xấu" thì sẽ quá cứng nhắc.

Hãy để cho "nói dối" cùng tồn tại với "thành thực" mới thể hiện được tốt nhất phép biện chứng của sự vật.

Thành thực, xưa nay là đức hạnh tốt được người ta khen ngợi, còn dối trá, giả dối bị người ta ghét bỏ. Người nói dối phần nhiều bị mọi người chê trách, nhưng không thể nhất loạt đều xem như nhau.

Trong một số trường hợp giao tiếp đặc biệt, có những "lời nói dối" lại hàm ý rất tốt, đẹp. Bởi vì những lời nói dối đó xuất phát từ nguyện vọng tốt đẹp và mục đích đúng đắn, là để giành được hiệu quả giao tiếp tốt hơn. Tránh những xung đột tình cảm bất ngờ có thể gây họa.

*

* *

* Ông Hoàng cùng với mấy người bạn thân đi du lịch, tham quan dạo chơi đầm Hoa Thanh, trèo lên Hoa Sơn, thăm những nơi cổ xưa tĩnh mịch tìm kiếm những cái kỳ lạ, đi và chơi thật thỏa thích, nên đã quên mất việc mua sắm quần áo ở Tây An về cho vợ, mãi đến lúc ngồi trên xe lửa trở về mới sực nhớ đến.

Ông bèn vội vàng đến cửa hàng lớn của thành phố mua cho vợ được một bộ áo liền váy.

Về nhà "không dám" nói thực, mà đã dùng "lời nói dối" để nịnh vợ: "Hàng ngày, bà xách làn đi chợ, nấu ăn, giúp chồng dạy con, không hề phàn nàn, rất đáng cám ơn bà. Lần này đi Tây An mua bộ áo liền váy này mà tôi phải chạy khắp các "cửa hàng" lớn ở đó mới chọn trúng được nó, bà đem mặc thử xem có vừa không?".

Người vợ nghe xong, mặt mày tươi tỉnh, vui vẻ mặc thử.

Ông Hoàng có thể gọi là mẫu người sợ vợ, nhưng không phải là kẻ nhu nhược, mà ông sợ vì một chút việc nhỏ có thể dẫn đến vết rạn nứt cho gia đình vốn đang êm ấm vui vẻ.

Do đó, trong những việc nhỏ không dính dáng đến toàn cục, không liên quan đến "ý quan trọng" thì không cần quá "thật thà".

Trong những việc vụn vặt trong gia đình xuất hiện việc sơ ý, có thể dùng "lời nói dối" để sửa chữa nó, chỉ một phen phân trần của ông Hoàng đã tỏ ra săn sóc tỉ mỉ đối với người vợ, tình cảm vợ chồng càng gắn bó. Giá như ông Hoàng thật thà nói rằng bộ váy này vẫn mua ở cửa hàng của thành phố nhà mình thôi, há chẳng làm cho bà vợ mất hứng đó sao?

Trong bài văn "Fujino tiên sinh" của Lỗ Tấn đã kể lại một câu chuyện sau:

Đến cuối năm học thứ hai, tôi bèn đi gặp Fujino tiên sinh, nói với ông rằng tôi sẽ thôi không học ngành y nữa, và sẽ rời khỏi Sentai. Fujino tỏ vẻ buồn rầu, tựa như ông muốn nói điều gì, nhưng lại thôi không nói nữa.

"Em muốn học ngành sinh vật học, những kiến thức thầy

đã dạy cho em, cũng vẫn có ích". Kỳ thực, tôi không có ý muốn học ngành sinh vật học, bởi vì nhìn thấy ông lộ vẻ buồn rầu, tôi liền nói ra những lời nói dối để an ủi ông.

Lỗ Tấn lúc này quyết tâm bỏ ngành y theo học ngành văn. Bởi vì theo ông, hễ là dân của nước ngu muội và yếu kém, thân thể dù có tráng kiện đến mấy cũng hoàn toàn vô dụng. Muốn làm thay đổi tinh thần của họ, việc quan trọng trước nhất là nên thúc đẩy nền văn hóa. Chỉ là để không làm đau lòng Fujino tiên sinh, khi đến chào từ biệt mới nói một lời nói dối như vậy.

Lời nói dối này đã an ủi một cách hết sức khéo léo người thầy đã gửi gắm nhiều hy vọng đối với người trò yêu của mình, mặc dù lời nói đó là "dối" là "giả", nhưng tình thật ý thực đã biểu hiện tình nghĩa thầy trò chân thành, trong sáng giữa họ với nhau.

Ngược lại, nếu nói những lời chân thật, sẽ có thể làm tổn thương đến ông giáo già tốt bụng.

2- Đọ sức khéo léo

Gặp kẻ địch mạnh mà tạm tránh đi, hoàn toàn không phải là nhu nhược.

Tiến là một sách lược; lui cũng là một sách lược.

Con ve là một loài côn trùng, về mùa hè thường kêu "ve ve" ở trên cây, khi ve biến thành côn trùng phải lột xác thành ấu trùng.

Ve lột xác, ví như dùng mưu kế trốn thoát khiến cho đối phương không thể phát giác được. Đó là thuật "phân thân" thoát khỏi đối phương, di chuyển hoặc tháo lui. "Thoát" ở đây không phải là hoảng hốt lo sợ, mà là giữ lại hình bóng, đi thật

mà như thể không đi, nhằm giữ chặt đối phương lại, thoát khỏi cảnh nguy hiểm.

*

* *

* Một đêm khuya Chaplin mang một số tiền lớn về nhà. Khi đi qua đoạn đường nhỏ, sau gốc cây đột nhiên vọt ra một người vạm vỡ, tay cầm một khẩu súng ngắn ép anh nộp số tiền mang theo.

Chaplin nhìn thấy miệng súng đen ngòm, giả vờ toàn thân run bắn lên, với giọng khiếp sợ nói: "Tôi có một ít tiền, nhưng tất cả đều là của ông chủ. Hãy giúp tôi bắn lên chiếc mũ của tôi hai phát để tôi về có lý do khai báo".

Tên cướp không nói không rằng, giật lấy chiếc mũ của anh lại, "păng păng" liền hai phát vào mũ.

Chaplin lại cầu xin bắn vào gấu quần của anh hai phát nữa, nói: "Như thế sẽ càng gần sự thật, ông chủ sẽ không thể không tin".

Tên cướp không ngần ngại liền lôi gấu quần lên quét luôn mấy phát súng nữa.

Chaplin lại nói: "Xin hãy nhằm vào vạt áo của tôi bắn cho vài lỗ nữa".

Tên cướp vừa chửi: "Tên nhát gan này, mày là con sâu đáng thương..." vừa kéo cò súng, nhưng không nghe thấy tiếng súng nổ.

Chaplin biết là đạn đã bắn hết, liền cắm cổ chạy như bay.

Lúc tên cướp cầm súng tình huống ở thế địch mạnh ta yếu, nếu dốc sức chống lại hoặc lập tức bỏ chạy thì sẽ ra sao? Rõ ràng là cầm chắc bị trấn lột hết tiền.

Chaplin làm như con ve lột xác, ở chỗ anh đã dùng kế hoãn binh. Trước tiên anh ta giả bộ sợ sệt, để tên cướp cảm thấy anh ta là một tên hèn mọn, như thế tên cướp sẽ mất cảnh giác không thể hành động cứng rắn đối với anh ta, đồng thời cũng buông lỏng canh chừng đối với anh ta một chút.

Tiếp đó Chaplin nói tiền là của ông chủ, dụ đối phương nổ súng để tạo ra một cảnh tượng giả mình bị cướp. Đặc biệt là sau khi tên cướp dùng hết đạn, Chaplin thấy thời cơ đã đến, liền trốn thoát an toàn.

Kế con ve lột xác có thể tránh được xung đột cứng rắn gặp cứng rắn, có thể khiến bạn trong cuộc đụng độ hư hư thực thực thoát thân một cách khéo léo.

** Tết âm lịch, cô Ngô đến các nhà bạn bè chúc tết. Khi trở về nhà, đột nhiên cảm thấy ở nhà có chút gì đó khác thường - Cha mẹ cô và cô cùng đi chúc tết ở ngoài, khi đi cửa nhà đóng khóa rất cẩn thận, sao lúc này lại bị mở bung ra?

Cô đẩy cửa bước vào, vừa nhìn liền cảm thấy hú hồn: hóa ra có hai tên trộm đang lục tìm các hòm tủ trong nhà cô. Một tên trong bọn vừa nhìn thấy có người vào, rất hoang mang, liền cầm một chiếc dây thừng, muốn luồn qua phía sau người cô, đóng chặt cửa lại. Nếu cô Ngô kêu toáng lên thì chúng đã xiết chặt cho cô chết.

Lúc này, cô Ngô đã tỏ ra bình tĩnh lạ thường. Cô nhanh trí nói to lên: "Đây không phải nhà cô Lưu rồi? Xin lỗi, tôi đi nhầm cửa".

Nói xong, cô liền gật gật đầu chào hai tên kia và lui ra.

Hai tên cướp yên trí cho là cô này đích thực vào nhầm nhà, không phát hiện việc chúng đang gây án, liền đáp lại vài câu, và không để ý đến cô nữa.

Khi cô Ngô ra khỏi nhà, lập tức báo với đội bảo vệ và mọi người cùng tòa nhà, hai tên cướp lấy trộm xong, vừa ra khỏi nhà liền bị bắt gọn.

Đọ sức một cách khéo léo, có thể đạt được mục đích đánh kẻ địch bất ngờ để giành phần thắng.

3- Lấy gậy ông đập lưng ông

Khi mâu thuẫn logic chứa đựng trong lời nói của đối phương còn ẩn giấu, ngấm ngầm, có thể khéo léo dẫn dắt, khiến cho chỗ tự mâu thuẫn của đối phương càng bộc lộ rõ ràng hơn, chờ thời cơ phản kích, hiệu quả càng tốt.

Phương pháp làm hiện rõ mâu thuẫn đúng lúc, thường được dùng đến trong ứng xử. Phương pháp này chính là nắm lấy chỗ tự mâu thuẫn của đối phương để vạch ra, làm cho lời nói và hành động của họ mâu thuẫn nhau, giúp chỗ vô lý của họ tự bày ra ánh sáng. Chúng ta thường nói "lấy gậy ông đập lưng ông", chính là như thế.

Thế giới vốn ngập tràn đủ mọi mâu thuẫn, khi ứng xử hàng ngày, chỉ cần chúng ta lưu ý một chút, thì có thể luôn phát hiện được kịp thời để chỉ nó ra, bắt đối phương "tự mình vả vào miệng mình", sẽ có thể giành chủ động, giành tình thế trên cao nhìn xuống.

*

* *

* Đầu những năm thứ 30 thế kỷ trước, một buổi tối mùa hè, nhà giáo dục Đào Hành Chi đi xem kịch ở Đại kịch viện

Quốc Thái. Người soát vé nhìn thấy ông mặc bộ quần áo vải thường, chân trần đi đôi giày vải, đã lấy cớ ông không đi tất, không cho ông vào. Đào Hạnh Chi không nổi giận, cũng không cãi lại, không nói một lời, đứng ngay sang một bên.

Một lát sau mấy cô gái tân thời ăn mặc hở hang bước tới, người soát vé vội vàng lễ phép đón họ vào. Đào Hành Chi nhìn thấy thế liền bước lên phía trước hỏi: "Ông xem, mấy cô gái tân thời này chẳng những không đi tất mà còn hở ngực lộ cánh, các ông đều cho họ vào, tôi chỉ không đi tất, vì sao lại không cho tôi vào?" Người soát vé bị hỏi đến mức "cứng họng" không trả lời được, đành chắp tay mời Đào Hạnh Chi vào rạp.

Aristotles từng nói: "Không ai bằng lòng làm một người xấu". Nhưng người ta thường do chịu ảnh hưởng của hoàn cảnh dần dần hình thành thói quen từ môi trường xã hội. Nếu môi trường không tốt, con người cũng trở thành "người xấu", liền làm một số "việc xấu".

Việc làm của người soát vé chẳng khác "chó cắn áo rách" Đào Hạnh Chi nắm được thái độ khác nhau của họ đối xử với những người khác nhau, đã chỉ ra chỗ tự mâu thuẫn của họ, khéo léo chế giễu quan niệm giá trị tầm thường chọn người qua áo mũ này, từ đó đã vào rạp thuận lợi.

Trong chuyện "Ông già và Hoàng tử" kể lại: Một ông già nghe nói Hoàng tử thích nói chuyện với người thông minh. Ông liền cầm theo chiếc gậy và đi đến kinh đô. Khi đến nơi, ông đã đi thẳng đến Lâu đài của Hoàng tử và dừng lại ở trước đó.

Ông già vốn là một người nghèo nên ăn mặc quần áo cũ

kỹ trông hơi bẩn. Một người lính gác thấy ông cứ đi đi lại lại trước Lâu đài, liền hỏi: "Này cụ già, cụ muốn gì?".

"Tôi muốn gặp Hoàng tử. Tôi muốn nói chuyện với Ngài"?

Lúc đó, Hoàng tử cũng đang đứng trên thềm cửa nhìn thấy ông già và nói với những người lính bảo vệ: "Không, ta không muốn nói chuyện với người này. Quần áo của ông ta cũ kỹ trông nhếch nhác bẩn thỉu lắm. Hãy bảo ông ta đi nơi khác!".

Thế là ông già bỏ đi luôn.

Ông già có một người bạn ở kinh đô, nên ông đã đi bộ đến nhà bạn. Bạn ông rất sung sướng tiếp đón.

Người bạn hỏi: "Vì sao ông lại đến kinh đô này?"

Ông già nói: "Hoàng tử thích nói chuyện với người thông minh. Mà người ta nói tôi là một người thông minh, nên tôi đến để nói chuyện với Hoàng tử".

Người bạn hỏi luôn: "Hoàng tử đã hỏi ông những gì? Ông ta thích nêu ra những vấn đề gì?"

"Ông ta không muốn nói chuyện với tôi, bởi tôi là một người nghèo, chỉ nhìn vào bộ quần áo của tôi, vì nó cũ kỹ và bẩn thỉu".

Ông bạn hiểu ý, liền cho ông già một bộ quần áo mới và bảo ông mặc vào, đi đến Lâu đài của Hoàng tử. Lúc đó, vừa khéo Hoàng tử cũng đang đứng bên cửa sổ Lâu đài trông thấy một người ăn mặc tươm tất gọn gàng liền cho lính mời vào.

Hoàng tử nói: "Tôi rất sung sướng gặp ông. Xin mời vào".

Hoàng tử dẫn ông già vào một phòng lớn. Ông già trông thấy bữa ăn *trưa thịnh* soạn đã bày sẵn trên bàn.

"Xin mời ngồi xuống và ăn, ông bạn của tôi". Hoàng tử nói. Hai người họ cùng ngồi vào bàn, Hoàng tử bắt đầu ăn, nhưng ông già không ăn. Ông lấy một số đồ ăn bỏ vào trong túi của chiếc áo mới ông đang mặc. Hoàng tử thấy thế liền hỏi:

"Tại sao ông bỏ đồ ăn vào trong túi áo?"

Ông già trả lời:

"Hôm qua tôi đã đến đây, nhưng với bộ quần áo cũ. Và ngài đã không muốn gặp tôi. Hôm nay tôi đến với bộ quần áo mới này, ngài đã mời tôi vào đây ngồi ăn. Như vậy, tôi hiểu rằng đồ ăn này không phải là cho tôi, nó là dành cho bộ quần áo mới này của tôi!"

Hoàng tử lúc này chẳng biết nói sao, chỉ còn cách phải chui xuống đất mới khỏi bị "mất mặt". Thế mới biết đánh giá một người không thể chỉ nhìn vẻ bề ngoài của họ. Đây lại là một câu chuyện khá thú vị và dí dỏm.

4- Việc lớn hóa nhỏ, việc nhỏ bỏ đi

Dùng cái cười để đối mặt với các sự việc gây nên điều không vui cho chúng ta trong cuộc sống, đem nỗi khó chịu nhất thời so với toàn bộ cuộc sống của bạn sẽ thấy nó rất nhỏ không đáng mất thì giờ đau buồn.

Trong cuộc sống, chúng ta luôn có thể gặp một số việc làm mất vui, nếu như không chú trọng nghệ thuật ứng phó cấp thiết, thì thật sự sẽ khiến chúng ta không thoát khỏi được thế bí. Biết làm cho việc lớn hóa nhỏ vẫn có thể được xem là một phương pháp hữu hiệu làm đơn phản vấn đề.

*

* *

* Trong bữa tiệc mừng thọ, mọi người đang vui vẻ nói cười nhộn nhịp, đột nhiên đứa cháu sắp thi đại học va vào chiếc phích nước làm vỡ tan trên sàn nhà. Đứa cháu luống cuống, mọi người cũng có cảm giác ngày mừng thọ mất vui.

Ông nội giật mình chốc lát, sau đó ha ha cười to nói: "Chiếc phích nước nên vỡ từ lâu rồi. Năm nay cháu thi đại học, không thể dừng lại ở "trình độ" cũ. Hôm nay, trong ngày vui mà vỡ chiếc phích cũ, đây là điềm tốt nó sẽ đậu đại học. Mọi người thử nói xem có phải thế không?"

Mọi người nghe xong trở lại nói cười vui vẻ.

Chúc mừng ngày sinh vốn là một việc vui mừng, nhưng xảy ra việc đánh vỡ phích mất vui này, tâm tình mọi người vì thế lắng xuống. Nếu như ngay trước mặt quở trách đứa cháu thiếu cẩn thận, gây căng thẳng một phen, thì bữa tiệc nhất định sẽ mất vui, mọi người có kết cục chẳng ra gì.

Cách xử lý của ông nội thật là tuyệt vời. Ông không oán giận mà là đem hai việc "trình độ" học và "phích nước" gắn liền với nhau, nói đứa cháu phải đập vỡ cái phích cũ, thì đạt "trình độ" mới, câu nói này đã an ủi đứa cháu cũng làm cho buổi tiệc trở lại vui vẻ.

** Theo phong tục của quê hương, ngày cưới chú rể và cô dâu phải ngồi vào tiệc uống nước và ăn cơm, sau đó lần lượt đến các bàn chúc rượu mọi người .

Chú rể và cô dâu đã vào tiệc trong sự quây quần của mọi người, các vị khách mời cũng lần lượt đến. Chiếc đĩa nhựa màu vàng của mâm thứ nhất chất đầy kẹo cưới và bánh gatô,

do một nhân viên phục vụ bưng lên. Nhưng khi nhân viên phục vụ đặt chiếc đĩa này xuống bàn, thì nghe thấy kêu "rắc" một tiếng, đĩa đã bị vỡ. Mọi ánh mắt của khách đều đổ dồn về phía đó. Người phục vụ hoảng sợ, buột miệng nói: "Làm sao lại là thứ đĩa vỡ?" Câu nói này giống như một tiếng sấm kinh người nổ ngay trong phòng cưới khiến bầu không khí chốc lát trở nên rất căng thẳng.

Chú rể thấy tình hình như thế liền nhanh trí nói to lên rằng: "Phá cũ lập mới, thay đổi phong tục tập quán, chúng ta dẫn đến một người tốt!" Nghe anh nói xong, cả hội trường đều reo mừng.

Người ta thường tin vào điềm tốt lành, cho nên trong những ngày vui lớn, mọi người ăn nói phải hết sức cẩn thận, sợ một khi lỡ lời làm mất vui, làm quan khách mất hứng.

Trong lễ cưới đĩa vỡ vốn được coi là điềm gở cần tránh mà nhân viên phục vụ lại nói ra một câu như thế, thật là làm cho người ta không chịu nổi. Có lẽ nhân viên phục vụ hàng ngày chỉ chú ý đến việc bưng lên bưng xuống, đón người đến và tiễn người đi, không quan tâm nhiều đến lễ tiết.

Việc giải thích khéo léo của chú rể đã hóa giải một "cú hỏng" lớn. Anh đã từ việc cái đĩa bị vỡ liên hệ đến việc "phá cũ lập mới; thay đổi phong tục tập quán" rất hợp với bầu không khí buổi lễ thành hôn lúc đó, đem đầu đề câu chuyện từ việc buồn vì cái đĩa bị vỡ đưa ra một lời giải thích khéo léo, dẫn dắt mọi người thoát ra khỏi cảnh ngộ bực mình.

Dí dỏm thể hiện trí tuệ chính là như thế!

Người biết nói dí dỏm phần nhiều đều là người giỏi tư duy theo hướng trái ngược, cũng là người biết đọc Âm kinh.

5- Thuật trèo cao rút thang

Tục ngữ nói: Trèo càng cao, càng khó xuống.

Dụ người ta trèo đến chỗ cao, sau đó nhấc thang đi, không còn đường tiến thoái, đành phải đi theo khuôn phép. "Đặt thang" là để dụ kẻ địch "trèo lên cao", "rút thang đi" có nghĩa là bao vây và tiêu diệt.

"Tôn Tử binh pháp. Cửu địa" nói: Nhiệm vụ chủ soái giao cho bộ thuộc sẽ giống như bảo người trèo lên cao xong rút thang đi, khiến họ chỉ có thể tiến mà không thể lùi. Từ "Trèo cao rút thang" bắt đầu từ đó.

Nó xuất phát từ mưu lược quân sự, chuyển thành phương pháp ứng xử. Nguyên lý của nó là: Khi chúng ta chưa hoàn toàn nắm chắc sự thật về phương diện nào đó của đối phương, đối phương có thể sẽ chối cãi, chúng ta cũng rất khó "gạt mây để nhìn được mặt trời", làm rõ bộ mặt thật của nó.

Lúc này, có thể bắt đầu từ một câu chuyện khác, dẫn dụ đối phương từng bước tiếp cận với mục đích, chúng ta muốn đạt được. Một khi đối phương tiếp cận mục tiêu, liền nhanh chóng nói rõ ý đồ của chúng ta. Khi đối phương phát giác ra thì đã mắc vào tròng, muốn hối lại cũng đã muộn, không còn đường nào khác đành phải đi vào khuôn khổ.

Khi vận dụng phương pháp này, "giờ phút mấu chốt" cần phải nắm thật chắc, thời cơ chín muồi phải lập tức rút thang ngay, bằng không để đối phương tỉnh ngộ ra, sẽ chạy thoát cùng với thang.

*

* *

* Việc buôn bán của một chủ tiệm quần áo ở một thành phố nọ ngày càng lớn, mức doanh thu tăng lên rất cao. Bộ

phận thu thuế yêu cầu ông ta nạp khoản thuế bổ sung, nhưng ông từ chối không thừa nhận mức doanh thu lớn đó. Một nhân viên kiểm tra đối chiếu để thu thuế nhiều lần đến tiệm, đều bị ông ta đối phó qua chuyện cho xong.

Hôm ấy, ông Đàm, một cán bộ thuế khác đến gặp ông ta. Sau mấy câu giao tiếp đầu tiên, ông Đàm liền đổi thái độ, dùng giọng quan tâm để hỏi:

"Có một khoản buôn bán lớn, ông có làm không?"

"Người buôn bán có gì không làm! Khoản nào? Bao nhiêu?"

"Món complet lần trước, 200 bộ".

"Tôi đang muốn nhập vào một loạt complet để đổi mùa vụ. Giá cả thế nào?".

"Mỗi bộ 180 NDT (Nhân dân tệ). Nếu như mua cả, có thể giảm giá 9%. Hừ, ông là một người nhát gan phải không? Đáng tiếc ông không có bụng dạ này!".

"Chuyện đùa nào! Tôi sẽ mua tất!"

"Ông mua tất! Tôi xin nhắc ông: quy tắc cũ, tiền hàng trong 2 tháng phải hoàn trả hết! Bằng không thì thôi không nói chuyện này nữa".

"Đừng có khinh người! Hai tháng, tôi còn bán không hết ư?"

"Nhưng đây là hơn 3 vạn nhân dân tệ kia!"

"Xem ra quái gì, từ đầu năm đến nay tháng nào tôi không bán được trên 2 vạn?"

"Thôi được. Trước tiên ông đem tiền thuế bổ sung để lọt mấy tháng nay nạp đi đã, rồi sẽ bàn sau!"

"Ông!... Trời!"

Ông Đàm đã thành công bắt chủ tiệm phải nạp thuế bổ sung, phương pháp ông áp dụng chính là "trèo cao rút thang".

Chúng ta phân tích một chút: Trước ông Đàm, một nhân viên kiểm tra và thu thuế đã nhiều lần đến thu thuế, đều không thành công. Sự thất bại của anh ta là chưa tìm hiểu kỹ doanh thu của chủ tiệm, không tìm ra được hứng thú và sở trường của ông ta cho nên không thể "bốc thuốc đúng bệnh" được.

Hành động của ông Đàm lần này đã tìm được nhân tố hấp dẫn nhất đối với đối phương, tức buôn bán complet. "Cái thang" mà ông Đàm chọn rất chuẩn xác, làm cho đối phương bằng lòng ngoan ngoãn trèo lên. Có hai nguyên nhân thôi thúc chủ tiệm an tâm và mạnh dạn trèo lên "thang":

Một là ông Đàm từng môi giới cho chủ tiệm, từng làm buôn bán "món complet lần trước", chính là muốn khêu gợi đối phương nhớ lại, giúp đối phương ổn định tâm lý xóa bỏ nỗi nghi ngờ.

Hai là dùng cách "kích tướng" chế giễu chủ tiệm không có dũng khí, khiến ông ta càng nhanh chóng trèo lên thang. Đợi đến khi chủ tiệm trèo đến độ cao rồi, ông liền rút thang ngay tức khắc, cắt đứt đường rút lui, chủ tiệm lâm vào thế tiến thoái lưỡng nan, chẳng còn biết làm sao nữa, đành phải nạp thuế theo quy định.

6- Tôi đã ở chỗ đồng chí bây giờ

Dùng câu chuyện hoặc ví dụ để diễn đạt ý mình có thể làm cảm động thuyết phục người nghe hơn dùng sự thực khô khan hoặc nguyên lý khoa học.

Cách trả lời bằng ví dụ dí dỏm ngầm là chỉ trong hai sự vật có một số điểm tương đồng, dùng một sự vật trong đó để thuyết minh một sự vật khác, đem chỗ linh động giành lại cho đối phương liên tưởng. Khi chúng ta gặp vấn đề khó trả lời trực tiếp, nhưng cũng không thể lẩn tránh, có thể dùng thử phương pháp này.

Thường có những "kẻ sỗ sàng" tìm bới và đụng chạm đến "chỗ đau" của người khác, lúc này không nên tức giận vì như vậy là tự bộc lộ sự non kém của mình. Xin hãy xem câu chuyện dưới đây, có lẽ sẽ có chút gợi ý đối với bạn:

Năm 1956, tại Đại hội đại biểu lần thứ 20 Đảng Cộng sản Liên Xô. Khơ-rút-xốp đã đọc một "báo cáo bí mật", công khai phê bình hàng loạt sai lầm của Stalin mở rộng việc thanh trừng phần tử phản cách mạng, đã gây nên phản ứng mạnh mẽ của nhân dân Liên Xô và nhân dân các nước trên thế giới.

Có một lần, Trong Đại hội đại biểu của Đảng, Khơ-rút-xốp nhiều lần phê phán sai lầm của Stalin. Lúc đó, có người từ trong hội trường đại hội đưa lên một mẩu giấy. Khơ-rút-xốp mở ra xem, trên giấy viết: "Lúc đó ông ở đâu?".

Khơ-rút-xốp suy nghĩ một lát, cầm mẩu giấy lên, thông qua máy phóng thanh đọc to nội dung của mẩu giấy này. Sau đó nhìn xuống dưới, hét to lên: "Mẩu giấy này ai viết, đề nghị đồng chí lập tức từ chỗ ngồi đứng dậy và đi lên bục ngay".

Không có ai đứng lên cả. Khơ-rút-xốp lại nhắc lại lời của ông một lần nữa, đề nghị người viết mẩu giấy đứng dậy. Cả hội trường vẫn im lặng, mọi người đều chờ đợi Khơ-rút-xốp nổi cáu.

Mấy phút trôi qua, Khơ-rút-xốp thấy không có người đứng

dậy, ông liền bình tĩnh nói: "Thôi được, tôi xin báo cáo với đồng chí, tôi lúc đó đã ngồi tại chỗ của đồng chí bây giờ".

Câu hỏi của vị đại biểu này nêu ra rất sắc bén đối với vấn đề nhạy cảm này, Khơ-rút-xốp với tư cách là Tổng Bí thư không có cách nào né tránh được.

Khơ-rút-xốp từng là người được Stalin rất coi trọng, cho nên nhiều người Liên Xô đều nghi vấn rằng: "Ông đã từ lâu nhận thức được sai lầm của Stalin, thế thì vì sao trước kia ông chưa từng nêu lên ý kiến bất đồng? Lúc đó ông đang làm gì? Ông có tham gia vào những hành động sai lầm này không?"

Khơ-rút-xốp nếu giấu mẩu giấy này đi, thì có thể làm cho ông ta mất uy tín, khiến mọi người cảm thấy ông ta không dám nhìn thẳng vào sự thực.

Nhưng nếu ông trực tiếp thừa nhận: "Khi đó tôi không có gan phê bình Stalin", ắt sẽ làm tổn thương hình tượng của mình, cũng không phù hợp với thân phận là người lãnh đạo cao nhất của ông.

Khơ-rút-xốp phải tìm một cách khác. Ông khéo léo ngay tại chỗ đã sáng tạo ra một tình huống bất ngờ bắt người viết mẩu giấy đứng dậy, uy thế của Khơ-rút-xốp nhiều người đều nể phục, người viết mẩu giấy hoàn toàn không có gan đứng lên, ngay tức khắc không khí hội trường xuất hiện cảnh tượng lặng ngắt.

Cảnh tượng này có lợi đối với Khơ-rút-xốp, ông ta có thể mượn khung cảnh để phát huy ví ngầm ra câu trả lời của mình. Cách trả lời này rất dịu dàng, rất súc tích, cũng rất khôn khéo.

7- Bằng không thì bạn hãy cứ giẫm lại tôi một cái

Trong lòng ai cũng ẩn chứa khát vọng đối với mình, nhưng trong xã hội khắp nơi đều có quy phạm, cho nên chúng ta không thể thích sao làm vậy được, mà phải có "khuôn khổ" nhất định.

Người tài giỏi bên ngoài trông có vẻ ngốc nghếch là người biết dùng hình thức giả làm ngốc nghếch để diễn đạt trí tuệ, tức khi phản đối thái độ, quan điểm và ý đồ của đối phương, không để lộ ra dấu vết "phản kích".

Người ta thường có chút tâm lý đề phòng đối với lời nói và hành động sắc sảo, sợ gặp mưu toan; mà đối với lời nói và hành động ngốc nghếch lại không đề phòng, người khôn ngoan thường dùng đặc điểm tâm lý này để thực hiện sách lược "người tài bề ngoài tỏ vẻ ngốc nghếch".

*

* *

* Trên một chiếc xe ô tô công cộng chen chúc, một chàng trai còn chưa đứng vững, xe đã chạy. Anh ta lắc lư, vô tình giẫm lên bàn chân của một cô gái đứng phía sau.

Cô gái "Ối giời ơi" một tiếng, lập tức chau mày tròn xoe mắt. Chàng trai lập tức xin lỗi lia lịa: "Thật xin lỗi bạn, tôi không cố ý!".

Cô gái vẫn còn giận dữ. Chàng trai thấy tình trạng đó liền giơ chân mình về phía trước: "Bằng không thì bạn hãy cứ giẫm lại tôi một cái!"

Trông thấy dáng vẻ ngốc nghếch của chàng trai, đổi lại cô gái bắt đầu thấy thẹn, không nén nổi cười "khì khì". Một trận xung đột sắp nổ ra đã tiêu tan.

Thoạt nhìn, chàng trai giống như một anh ngốc, nhưng kỳ thực anh ta là người tài bên ngoài xem có vẻ ngốc nghếch, cho nên cái "ngu" này không phải là ngu thực sự, mà là dùng chí lớn để ngụy trang. Ngu xuẩn thực sự sẽ bị cô gái chửi cho một trận chỉ còn cách cúi mặt nhận lỗi.

Chàng trai giẫm lên chân người khác, trách nhiệm là ở mình, mình tỏ ra rất bị động. Để biến tiêu cực thành tích cực, anh ta cố ý nói lời "ngốc nghếch". - "Tôi không phải cố ý", cố ý làm ra vẻ "ngu ngốc" - giơ chân của mình ra để cô gái giẫm lại.

Chàng trai giẫm lên chân cô gái đích thực không phải là cố ý, là "phạm sai trái" nhưng từng lời nói, việc làm của anh ta đã biểu hiện sự thành khẩn. Khiêm tốn và đức hạnh giúp xử lý tốt các tình huống trong giao tiếp giữa người với người, cùng với phản ứng nhanh trí, cho nên cô gái đã chuyển tức giận thành vui vẻ "không kể tới việc đã qua" nữa.

8- Chỉ khác hai chữ, hiệu quả khác hẳn

Thái độ của bản thân bạn được phản ánh ra từ người khác; đồng thời người khác cũng theo phản xạ căn cứ thái độ của bạn để đáp lại bạn.

Nghiên cứu của các chuyên gia về quan hệ con người đã chứng tỏ: chúng ta khi đi lại với người khác, thái độ đối xử của chúng ta đối với họ sẽ phản ánh ra từ trong thái độ của họ đối với chúng ta.

Đầu tiên khi chúng ta giao tiếp với người khác, chúng ta đã dùng hành vi và thái độ của mình kiềm chế hành vi và thái độ của họ, bằng động tác đầu tiên hoặc câu nói đầu tiên của mình, cơ bản đã định ra tinh thần cho toàn bộ cuộc giao thiệp.

Nếu như bạn gò bó cứng nhắc, thì việc giao thiệp sẽ là sống sượng, khó chịu. Nếu bạn thân thiện mà rộng lượng, thì việc giao tiếp sẽ thuận lợi mà vui vẻ. Đây là một loại hình động liên quan với nhau trong việc giao tiếp giữa người này với người khác - thái độ của bản thân bạn sẽ được phản ánh ra từ ở phía người kia. Đồng thời, người khác cũng dựa vào thái độ của bạn và sự đánh giá của bạn đối với họ để đáp ứng bạn. Sự thành khẩn của bạn có thể gọi ra sự thành khẩn của đối phương; bạn tự tin, người khác sẽ tin bạn; bạn e dè quanh co người khác sẽ có thể xem thường bạn.

*

* *

* Thời gian lên ca và tan ca hàng ngày, trên xe ô tô công cộng trong thành phố luôn chen chúc không chịu nổi, khi nhân viên bán vé di chuyển trong chiếc xe quá tải để kiểm soát vé, thường bị hành khách cằn nhằn và có hiện tượng không hợp tác.

Một nhân viên bán vé vừa chen vừa nói với những hành khách đứng ở phía trước: "Cám ơn bạn, xin nhường cho tôi đi một chút!"

Cô đi lại kiểm soát vé vô cùng thuận lợi, các hành khách gắng hết sức để giành cho cô một lối đi, lại vui vẻ hoàn toàn không có một lời oán trách.

So sánh với lời nói của nhân viên bán vé hàng ngày: "Làm phiền bạn, xin nhường cho tôi đi một chút", lời nói của nhân viên bán vé này chỉ khác có hai chữ, "làm phiền" đổi thành "cảm ơn", nhưng hiệu quả lại khác hẳn.

Dễ dàng nhận ra rằng: Khi một nhân viên bán vé nói với hành khách "Làm phiền bạn, xin nhường cho tôi đi một chút", cô ta đã dựng sẵn trước một "sân khấu", hành khách chỉ có thể sắm một vai diễn làm phiền và làm trở ngại người khác trên cái sân khấu này.

Còn câu "Cám ơn bạn, xin nhường cho tôi đi một chút" của nhân viên bán vé này lại là dựng sẵn trước một "sân khấu" khác, hành khách trên sân khấu này muốn đóng một vai đã sẵn sàng dùng thái độ hợp tác thân thiện. Bởi vì sự cảm ơn của người ta thông thường là chỉ sau khi đối phương dùng cử chỉ giúp người khác, nhưng nhân viên bán vé này đã khéo léo để đối phương nhận trước phần cảm kích của mình.

9- Đột phá thói quen nhận thức

Cần phải đả phá tập quán tư duy làm theo lối cũ, bởi vì lịch sử như dòng sông chảy không nghỉ, nếu không thể theo thời gian biến đổi công việc, mà ngoan cố giữ đúng thói cũ sẽ tụt hậu và lạc hậu.

"Xuất kỳ chế thắng" chính là dùng ngôn ngữ mới lạ khác thường, diễn đạt một ý kiến khác nhau xa với dự tính trước của người nghe, cho người ta cảm giác kỳ lạ đột nhiên, từ đó cảm phục đối phương.

Muốn làm được "xuất kỳ chế thắng", cần phải khai thác năng lực tìm tư duy khác của mình, xung phá quán tính nhận thức làm nhiều trở thành thói quen, đả phá tập quán tư duy làm theo lối cũ, làm nổi bật cái "kỳ lạ".

*

* *

* Một cuộc thi người đẹp ở trường học đã gần đến màn chót, trải qua mấy vòng loại, chỉ còn lại bốn người đẹp tham gia vào vòng đấu trí lực cuối cùng.

Người chủ trì cuộc thi phong độ nhanh nhẹn tay cầm micrô nói: "Sau đây, bốn tiểu thư sẽ kể chung cho chúng ta nghe một câu chuyện, câu đầu tiên vào chuyện mà chúng tôi đưa ra là: Ánh trăng đêm nay rất đẹp..."

Cô A tiếp nhận Mis, buột miệng nói luôn: "Sau khi buổi trình diễn kết thúc, tôi một mình đi trên con đường về nhà, bỗng nhiên phía sau mình truyền đến một tiếng súng nổ...

Mis truyền đến tay cô B, cô nói tiếp: "Tôi hoang mang nhìn lại, thấy một người cảnh sát đang đuổi một tên côn đồ mang súng..."

Đến lượt cô C nói: "Sau vài lần vật lộn, người cảnh sát đã bắt được tên côn đồ".

Câu chuyện kể đến đây, hầu như chẳng còn lời nào đáng nói nữa, nhưng micrô lúc đó truyền đến tay cô D, nên làm thế nào lồng tiếp vào mới có thể làm cho kết cục của câu chuyện mới lạ mà khéo léo đây?

Cô D ngẫm nghĩ chốc lát, nhanh trí bỗng bật ra ý nghĩ mới, cô nói tiếp: "Viết đến đây, nhà văn trẻ liền xé luôn bản thảo, anh tự nhiên lẩm bẩm: "Câu chuyện theo khuôn sáo cũ rích vô vị như thế này, làm sao có thể tạo ra từ trong phong cách của mình?"

Tiếng nói của cô D vừa dứt, cả hội trường vốn im lặng bỗng chốc vang lên những tiếng vỗ tay. Cô D đã giành được ngôi quán quân của cuộc thi người đẹp này.

Câu chuyện ba cô gái trước biên soạn, thực tế không thể hấp dẫn. Nếu như cứ theo cách đó để biên soạn tiếp, chỉ là đi

vào ngõ cụt, huống hồ cô C đã khép câu chuyện lại. Tình thế này khẳng định là đẩy cô D, người phát ngôn cuối cùng đến bên bờ vực thẳm.

Nhưng quay lại còn kịp, cô D đã chuyển cách suy nghĩ, phát hiện ra những lời mới lạ, không những chuyển nguy thành an mà còn chuyển sự nhạt nhẽo bình thường thành chuyện lạ nổi bật.

Cô đã chuyển từ việc biên soạn một câu chuyện thành việc đánh giá của nhà văn đối với bản thân câu chuyện. Việc chuyển biến đột nhiên này vượt ra ngoài mong muốn và dự đoán của mọi người.

Cô D đã tặng cho người xem một chuyện thú vị, còn người xem đã đáp lại bằng những tràng pháo tay nồng nhiệt. Đây là sự khẳng định tốt nhất đối với sự nhanh trái của cô.

10- Giữa tiến công với phòng thủ

Công với thủ, tiến với thoái thường đổi chỗ nhau. Điểm ngoặt của chuyến thủ thành công là ở chỗ nắm chắc thời cơ chiến đấu vút chốc biến mất.

Khi người khác có việc yêu cầu chúng ta, nhưng chúng ta lại khó mà đáp ứng được, thường cảm thấy từ chối họ là một việc rất ngại ngùng.

Nói thẳng thực lòng dạ, từ chối đối phương thường làm mất thể diện người ta, làm cho người ta khó gỡ khỏi thế bí, mà chính bạn cũng vì vậy không mở mày mở mặt, thường bị quở trách là đồ tồi, nhưng tiếp nhận yêu cầu của đối phương, lại cảm thấy khả năng không làm được.

Lúc đó, có thể dùng mưu lược chuyển thủ thành công, dùng lời nói khéo để từ chối.

Chuyển thủ thành công, có nghĩa là trước tiên hãy làm bộ tỉnh bơ, ra vẻ không nghe thấy lời của ai đó, sau đó lời qua tiếng lại, ngấm ngầm can thiệp vào câu chuyện, một khi thời cơ chín muồi, liền tóm lấy chỗ đột phá trong lời lẽ của đối phương, phản kích lại đối phương. Đây kỳ thực là một chiến thuật tâm lý, có thể làm tan rã luồng suy nghĩ của đối phương, chuyển bị động thành chủ động.

*

* *

* Ngày cưới của anh Lưu, khi tiệc cưới đang đến đỉnh cao, một ông "Vua rượu" như say mà không phải say, giọng đĩnh đạc mời ba người khách ngồi ở trên mỗi người cùng "uống bay" một chai rượu.

Ông Trương là một trong ba vị khách đó đứng dậy nói: "Tôi muốn xin ông chỉ bảo cho một vấn đề "Tam nhân hành, tất hữu ngã sư" (ba người đi cùng đường ắt có người sẽ là thầy của ta), đây có phải là lời của Khổng Tử không?"

"Vua rượu" lập tức trả lời: "Phải".

Ông Trương lại hỏi: "Phải chăng ông muốn ba người chúng tôi cùng uống?"

"Vua rượu" đáp: "Đúng vậy".

Ông Trương thấy người này đã vào "tròng", liền nói: "Thánh nhân đã nói: Tam nhân hành, tất hữu ngã sư, ông lại đề xuất muốn cả ba người chúng tôi cùng uống, ông hiện tại chính là ông thầy tốt nhất của cả ba người chúng tôi đây, vậy xin ông hãy "làm gương" cho một chai trước được không?".

Việc này xảy đến bất ngờ, buộc "Vua rượu" bó tay vô kế, không thể đối đáp lại được, đành phải hủy bỏ "lệnh rượu".

Đối mặt với việc chúc rượu của ông "vua rượu", ông Trương đã ứng xử ra sao? Ông hầu như tiếp nhận, bởi vì ông vừa không lắc đầu vẫy tay cũng không có lời nào từ chối. Chỉ nhìn thấy ông ta vui vẻ đứng lên, khiêm tốn xin chỉ bảo một vấn đề.

Vấn đề này thật ra không phải là lời của "rượu", mà là tri thức chính cống: "Tam nhân hành, tất hữu ngã sư" phải chăng là của Khổng Tử.

Thú rượu của "Vua rượu" đang nồng nàn, đối với một vấn đề rất dễ dàng như thế, tự nhiên vui vẻ trả lời ngay là "phải".

Thế là "Vua rượu" khi đang như say mà không phải say, thật sự mơ mơ hồ hồ bị mắc vào tròng.

Thực ra khi người ta đang vui, ví như trường hợp uống rượu này, dễ dàng mất sức phán đoán nhất, bước nhầm lên thuyền "giặc". Đã chui vào tròng, muốn giải thoát nhưng không phải dễ dàng, bởi vì bậc trượng phu có câu: "Quân tử nhất ngôn, tứ mã nan truy!" (Một lời người quân tử nói ra, xe bốn ngựa cũng khó đuổi!) huống hồ trên bàn rượu mọi người không chỉ là quân tử, còn là anh hùng nữa.

Ông Trương đã nắm được điểm này, thừa cơ rút chặt thòng lọng, dùng "lời hứa" công kích "lời hứa": Ông chẳng phải là mời chúng tôi uống rượu sao? Ông lại chẳng phải là bậc thầy của chúng tôi ư? Được, chúng tôi sẽ uống, nhưng phải mời ông làm gương một chai trước.

Một mẹo khá lợi hại! Quay giáo đánh một đòn đã đạt được mục đích dẫn đến "bãi" rượu.

11- Mượn tên phát huy

Vứt bỏ kẻ bị quyền rủa, nêu cao người tên hay. Khéo léo lợi dụng tên là một cách hay để "nêu cao tên tuổi".

Trong xã giao hàng ngày, đôi khi họ tên cũng có giá trị lợi dụng riêng của nó, nếu có thể đem tên họ của mình hoặc của người khác ra phát huy khéo léo, khéo gọt giũa thì có thể nhận được hiệu quả diễn đạt đầy thú vị và vượt ra ngoài ý định trước của người khác.

*

* *

* Trong một cuộc tọa đàm giữa bí thư đoàn nhiệm kỳ mới với cán bộ đoàn cơ sở giữa, Vương Tân Lượng, bí thư nhiệm kỳ mới do lần đầu chủ trì hội nghị bên cạnh lại có vài vị lãnh đạo cùng ngồi, nên hơi mất tự nhiên.

Khi thảo luận đến nhận thức đối với công tác Đoàn, anh nói: "Trong xã hội kinh tế hàng hóa hiện nay, công tác của Đoàn vừa có cơ hội, lại đối mặt với thách thức, nhất định sẽ gặp nhiều vấn đề mới".

Nói đến đây, anh chưa nghĩ ra những lời sau đó, liền tuôn ra một câu cửa miệng: "Thế thì không dễ làm phải không?" vừa nói ra liền cảm thấy lỡ lời.

Nhưng anh ta trấn tĩnh lại, nói: "Có mọi người ở đây, dù việc khó làm mấy, tôi cũng tin là làm tốt, tôi muốn nắm tay các bạn cùng tiến lên, cùng xây dựng phong trào đoàn mới làm cho công tác của đoàn sẽ giống như cái tên của tôi: vừa mới ("tân") vừa sáng ("lượng"). Các cán bộ đoàn có mặt đều đáp lại bằng nụ cười đồng cảm.

Bí thư đoàn vốn muốn có cảnh tượng rạng rỡ tuyệt vời lúc mới nhận nhiệm vụ, không ngờ nhất thời lỡ lời, sắp đẩy đến thất bại hiệu quả thực tế sẽ trái hẳn với nguyện ước ban đầu.

Nhưng anh đã nhanh chóng "ghìm cương trước vực thẳm", biến nguy hiểm thành vô sự, mà "dây cương" chính là cái tên của mình.

"Cách xoay chuyển trời đất" như thế, cái hay là ở chỗ nhanh trí, đồng thời đừng có quên cần phải khi lâm "nạn" không hoang mang. Nếu như tâm lý không khống chế nổi, ắt sẽ lúng túng, sẽ làm cho "khó khăn" thêm "khó khăn".

Mượn tên phát huy là kỹ xảo ngôn ngữ, nó có thể tăng cường lính hình tượng, tính hứng thú của ngôn ngữ khiến cho cuộc nói chuyện nhẹ nhàng, hoạt bát, khiến đối phương dễ tiếp nhận, có lợi cho giao tiếp thành công.

Mượn tên phát huy, tính tùy ý tương đối lớn, không đòi hỏi tuyệt đối nghiêm khắc, có thể giải thích trực tiếp, có thể giải thích lệch lạc, có thể tách từ, có thể liên tưởng, chỉ cần bề ngoài nói được trót lọt, xuôi tai thì sẽ được xem là vận dụng thành công. Nhưng cũng cần chú ý tình huống và đối tượng, không thể lạm dụng để tránh tổn hại đến hiệu quả giao tiếp.

12- Dùng vui đùa gỡ thế

Vui đùa có thể giúp bạn nhẹ nhàng đối mặt với mình, đối mặt với người khác, đối mặt với tất cả mọi việc không vui vẻ, đem đến cho bạn sự ấm áp và hài hòa.

Mọi người đều thích nói vui đùa, bởi vì nó có thể giúp người ta nghỉ ngơi vui vẻ, điều tiết màu sắc của cuộc sống. Không biết bạn có để ý hay không, khi chúng ta gặp việc

không vui, nói một chuyện vui đùa thích đáng, thường có thể sinh ra sức mạnh thần kỳ, khiến bạn thoát khỏi buồn phiền.

*
* *

* Trên một chiếc ô tô công cộng, mọi người chen chúc nhau lúc lắc, giống như trong hộp cá mòi trời nóng nực, một số người ăn đồ ăn lạnh trong xe.

Lúc đó, một thanh niên đang ăn kem, chỉ nghe một tiếng mút "chíp chíp", nước kem phun ra vừa vặn bắn lên mũi một thanh niên đứng bên cạnh.

Chỉ trong nháy mắt, mọi người cho rằng cuộc cãi nhau lập tức sẽ bắt đầu. Cô bạn gái của người thanh niên bị nước kem bắn lên mũi, vừa rút khăn tay cho anh ta lau mặt, vừa nhìn trừng trừng vào người ăn kem một cách giận giữ.

Không ngờ, người bạn trai của cô lại cười nói: "Em chờ một chút, đừng chùi trước, anh ta vẫn chưa ăn hết kem, có thể vẫn còn bắn thêm lần nữa".

Lời anh nói rất có kiềm chế, cũng rất dí dỏm, nhiều người đứng bên cạnh đều cười ồ lên. Người thanh niên gây họa cũng cười một cách ngượng nghịu, đồng thời xin lỗi nhiều lần.

Khi chàng trai vui tính và cô bạn gái của anh xuống xe, mọi người ở trong xe đều nhìn họ với vẻ khâm phục.

Người thanh niên ăn kem vô ý đã làm bắn nước kem lên người khác, anh không có ý xấu hại người, nhưng về khách quan anh ta làm cho người khác bị tổn hại nhỏ. Việc này đối với người đứng đắn để xét, về tâm lý nhất định có chút cảm giác bứt rứt. Lúc đó, nếu như người bị hại lại quở trách, rõ ràng là hành động không sáng suốt làm anh ta mất mặt.

Người thanh niên bị nước kem bắn lên mũi này, không làm như vậy. Anh ta chỉ nói một câu hài hước, ngay lập tức một cục diện đang căng thẳng đụng vào là bùng nổ ngay đã được hòa hoãn. Biến ý thù địch thành hữu hảo, biểu hiện trình độ tu dưỡng rất cao.

** Một buổi trưa cậu Mã đi xe đạp về nhà, không cẩn thận đi sang bên trái đường, vừa vặn va vào một chàng trai đi xe đạp từ phía đối diện đến. Chưa kịp để cho cậu Mã từ dưới đất bò dậy, chàng trai này đã khai triển thế tiến công đối với cậu ta: "Anh đã từng học luật giao thông chưa?"

Cậu Mã nói: "Đã học qua một số".

Chàng trai hỏi vặn lại: "Vậy thì vì sao anh không đi sát về bên phải? " Xem chừng chàng trai này có vẻ giận dữ rồi.

Cậu Mã tự biết mình đuối lý, liền dùng một câu nói vui để đáp lại đối phương: "Nếu như tất cả mọi người đều đi sát về phía bên phải, thì đường phía bên trái chẳng đã hoàn toàn trống vắng sao?"

Không ngờ, câu nói hoàn toàn vui đùa này đã giúp cho cậu Mã được việc lớn. Chàng trai kia trong lòng đang đầy giận dữ chốc lát đã hoàn toàn bình tĩnh, thậm chí suýt nữa còn bật cười, trèo lên xe đạp đi khỏi.

Một câu nói vui đùa đã tránh được một cuộc xung đột, hai bên "biến can qua thành ngọc gấm". Chúng ta thử nghĩ xem, nếu như cậu Mã đối đầu gay gắt với đối phương nói ra những lời mỉa mai cay độc, rất có thể đã làm to chuyện, chưa biết chừng còn phải đấm đá nhau nữa.

Từ đó ta thấy, là người nói một câu đùa dí dỏm, không những có thể làm cho cuộc sống của mình trở nên nhẹ nhàng thoải mái, mà còn có thể dùng dí dỏm để bảo vệ mình, thoát ra khỏi hoàn cảnh gay cấn, điều tiết quan hệ với người khác.

Trê-khốp nói: "Người không hiểu nói đùa là người không có hy vọng! Con người như thế dù trán cao đến bảy tấc - thông minh tuyệt đỉnh, cũng không xem là thật sự có trí tuệ".

13- Qua sông không dỡ cầu

Đem mình chào hàng là một loại tài hoa, là một môn nghệ thuật. Cuộc sống đích thực là một công việc chào hàng liên tiếp, nếu như bạn muốn học tập việc đem mình chào hàng, bây giờ chính là lúc bắt đầu.

Chúng ta luôn khát khao được gặp gỡ một số nhân sĩ có danh tiếng và bắt chuyện với họ, từ đó học được những điều bổ ích, đôi khi còn nêu ra một chút thỉnh cầu nho nhỏ với họ, ví dụ như xin chữ ký, chụp chung ảnh v.v...

Nhưng, những danh nhân này lại là người xa lạ, thật ra không quen biết chúng ta. Đương nhiên sẽ đem lại khó khăn nhất định cho việc giao tiếp, chúng ta thường nghe người ta tự oán trách mình không được các danh nhân thu nhận.

Tâm lý chung của con người cũng như các danh nhân, đều thích giao tiếp, mà còn thích sự chân thành và thẳng thắn. Nếu người ta từ chối thì trước hết phải tìm nguyên nhân ngay trên bản thân mình, cũng có nghĩa là phải nghiên cứu một chút kỹ xảo làm thế nào để được người ta tiếp nhận. Chúng ta đòi gặp gỡ với danh nhân, mà người ta không quen chúng ta, nhất định cho rằng chúng ta quá đường đột.

Việc này ví như muốn qua một con sông, trên sông không có cầu, chúng ta không biết dòng sông nông sâu vẫn khăng khăng vượt qua, nhất định sẽ bị chìm. Giá như chúng ta bắc một chiếc cầu trước, thì tình huống sẽ thay đổi rất nhiều.

Vậy chiếc "cầu" này là như thế nào, xin hãy xem ví dụ dưới đây:

Thầy giáo Trần đi dự một hội thảo học thuật, nhà ngôn ngữ học nổi tiếng Trương Chí Công cũng tham dự hội nghị.

Thầy Trần từ lâu đã ngưỡng mộ tên tuổi của Trương tiên sinh, rất muốn chụp ảnh chung với ông hoặc có thể chụp một mình ông một tấm ảnh.

Buổi tối hôm hội nghị khai mạc, thầy Trần tìm một cơ hội đến thăm Trương tiên sinh ở tại phòng của ông ta.

Thầy giáo Trần trước tiên rất thành khẩn tự giới thiệu mình, đồng thời giải trình những thu hoạch của mình sau khi đọc một số trước tác của Trương tiên sinh, còn nêu ra vài dẫn chứng cụ thể. Tiếp đó lại xin chỉ bảo một vài vấn đề không mất nhiều thời gian lắm. Cứ như thế, Trương tiên sinh bắt đầu bắt chuyện với thầy giáo Trần một cách đầy thú vị.

Trước khi tạm biệt, thầy giáo Trần đề xuất một cách thăm dò chụp cho Trương tiên sinh một tấm ảnh. Không ngờ, ông không những vui vẻ bằng lòng, mà còn chuẩn bị một cách hết sức cẩn thận: dịch chuyển ghế sa lông lại, gạt chiếc ba toong ra phía sau ghế, ngồi thẳng người để chụp. Thầy giáo Trần đã chụp thành công cho ông hai tấm ảnh.

Từ đó, chúng ta nhận ra rằng, chiếc "cầu" này chính là cùng phát hiện ra những chỗ tương đồng và giao lưu tình cảm giữa con người với con người.

Trong việc giao tiếp với những người xa lạ (nhất là với các danh nhân), chúng ta rất có thể gặp một số cảm giác xa lánh, sẽ sinh ra xáo trộn tâm lý, như vì sợ bị lừa, bị tổn hại, khiến cho đối phương không thể bày tỏ tình cảm chân thành của mình.

Thầy giáo Trần vì từ lâu đã ngưỡng mộ danh tiếng của Trương Chí Công tiên sinh, cho nên mạnh dạn đến thăm, dù yêu cầu này là đơn phương. Nhưng lòng chân thành của thầy giáo Trần đủ để cảm hóa người khác rất sâu sắc. Tuy thế thầy Trần vẫn còn phải dùng phương thức phù hợp để biểu hiện tình cảm của mình.

Thầy giáo Trần dẫn ra các trước tác của Trương tiên sinh, nhưng cũng phát biểu những kiến giải của mình, thể hiện rõ đã có nghiên cứu về phương diện này. Tiếp đó thầy giáo Trần lại xin chỉ bảo một vài vấn đề, bày tỏ thái độ khiêm tốn muốn học tập của mình.

Thầy giáo Trần chính là dùng lòng chân thành đối với học thuật và đối với Trương tiên sinh, bày tỏ mình quyết không bao giờ là kẻ vô lại của học thuật, càng không phải là kẻ lừa đời để lấy tiếng, lấy đó để bắc cho mình một chiếc "cầu" giao tiếp giữa người với người.

14- Nước lên và nước xuống

Khi chúng ta muốn áp đặt ý kiến của mình vào người khác một cách cứng nhắc, thường vì chúng ta cảm thấy họ có nhược điểm, lẽ ra chúng ta phải cảm thấy mình có nhược điểm mới đúng.

Có một loại người tự cho mình là giỏi nhất, họ luôn cho

rằng việc gì mình nói đều đúng, loại người này thật sự làm cho bạn không có cách gì để bắt chẹt được anh ta. Tranh luận với anh ta, anh ta sẽ đỏ mặt tía tai với bạn, xô xát nhau dẫn đến tổn hại quan hệ hòa hợp của hai bên.

Muốn ứng phó thành công với loại người này thì nên nhường anh ta đôi chút, để cho anh ta giữ quan điểm của mình, đồng thời đưa ra giải thích hợp lý đối với điều đó, bạn đúng, anh ta cũng đúng, mỗi người giữ một lẽ, bảo lưu cách nhìn nhận khác nhau.

Đương nhiên, trên những vấn đề hệ trọng liên quan đến quốc kế dân sinh, kiểu giải tỏa này là không thể được. Phương pháp để cho mỗi bên giữ lý của mình, mỗi người làm theo cách của mình, chỉ hạn chế trong việc đúng sai không quan trọng trong cuộc sống hàng ngày mà thôi.

*

* *

* Cuối đời Thanh, ở huyện Giang Hạ có một Tri huyện tên là Trần Thụ Bình. Ông là người rất thông minh, giỏi dùng chỉ một vài câu mà giải hòa cuộc cãi nhau.

Một lần, rất nhiều người có tiếng tăm tụ tập tại lầu Hoàng Hạc, uống rượu mua vui, mọi chuyện trời biển bao la không chỗ nào không bàn đến. Khi bàn đến chiều rộng mặt sông tại Vũ Hán, Tổng đốc Hồ Bắc với vẻ tự tin nói:

"Chiều rộng mặt sông tại Vũ Hán rộng bảy dặm ba tấc".

Lời nói vừa dứt, Tuần phủ đang ngồi uống rượu ở bàn khác vừa lắc đầu, vừa đặt cốc rượu xuống, với vẻ khẳng định nói to:

"Chiều rộng mặt sông tại Vũ Hán rộng năm dặm ba tấc".

Cùng một mặt sông, cuối cùng rộng bao nhiêu? Không chờ người khác nói thêm, hai ông Tổng đốc và Tuần phủ không nhân nhượng nhau đã bắt đầu tranh cãi kịch liệt làm cho mọi người đều rất khó xử, bầu không khí đang náo nhiệt bỗng chốc đã lắng xuống.

Thấy tình cảnh đó, Tri huyện Trần Thụ Bình cười khà khà nói:

"Nước sông lên, chiều rộng mặt sông sẽ có thể đạt đến 7 dặm 3 tấc; nước sông xuống, chiều rộng mặt sông sẽ có thể hẹp đến 5 dặm 3 tấc. Đô đốc nói là tình huống khi nước lên, còn Tuần phủ nói là tình huống khi nước xuống, cả hai người đều không sai".

Như vậy, bầu không khí trên bàn tiệc trong khoảnh khắc vui vẻ trở lại. Đô đốc, Tuần phủ và các vị có danh tiếng đều vô cùng khâm phục đối với những lời giải hòa khéo léo của Tri huyện Trần Thụ Bình.

Đối với ý kiến bất đồng của bạn bè, Trần Thụ Bình vừa không phản bác cái này, cũng không gật bừa cái kia, mà là lấy lời lẽ khéo léo, kết thúc sự tranh cãi của họ. Hai người đều đúng là một câu nói hoàn toàn bậy. Cùng một mặt sông làm sao có thể có chiều rộng khác nhau? Nước sông phân thành hai tình huống nước lên và nước xuống cũng không chính xác, bởi vì cuộc tranh luận của Tổng đốc và Tuần phủ vốn tiến hành trong cùng một tiêu chuẩn.

Nhưng câu nói này của Trần Thụ Bình lại là lời nói hoàn toàn tốt, bởi vì loại bỏ được cuộc cãi cọ của hai bên, giữ được thể diện của hai bên, giữ được bầu không khí thân tình của buổi tiệc.

15- Bắt tay vào từ việc nhỏ

Sách "Tuân Tử" nói: "Tận tiểu giả đại, thận vị giả trứ". Làm việc phải mạnh dạn, lại phải dè dặt, tránh lỗ mãng.

Thường nói: "Đại hành tiểu cố tế cẩn" (Mạnh dạn làm, chú ý đến cái nhỏ, cẩn thận dè dặt), kỳ thực câu nói này không phải là đặt vào mọi chỗ mọi nơi đều đúng. Vì thế tác phẩm xử thế nổi tiếng "Thái căn đàm" nói "chỗ bé không để lọt", tức ta làm việc, mọi nơi đều phải hết sức cẩn thận, chính là chỗ việc nhỏ bé nhất cũng không thể lơ là sơ xuất, thực hiện được "để ý đến cái lớn, bắt tay vào làm từ cái nhỏ".

Sự thành công và thất bại của sự nghiệp một đời của một người, mấu chốt thường ở chỗ xử lý một số chỗ nhỏ nhặt không được mọi người chú ý có thỏa đáng hay không, cho nên người xưa từng nói "Con đê dài ngàn dặm bị hủy hoại bởi một tổ mối".

*
* *

* Ngày 11 tháng 5 năm 1851, Hội đồng liên bang Frankfurt có một vị đại sứ mới, ông chính là Bismarck mới 36 tuổi từ Preussen (nước Phổ) đến.

Hội đồng liên bang Frankfurt do đại biểu các bang chư hầu lập nên, lúc đó thế lực của Austria (tức Áo) trong liên bang lớn mạnh nhất, chiếm ưu thế rõ rệt trong Hội đồng liên bang, còn Preussen (tức Phổ) mà Bismarck đại biểu (tức nước Đức về sau này) thế lực tương đối nhỏ yếu.

Bismarck đến Frankfurt cảm thấy một cách rõ ràng sự bất bình đẳng trong Hội đồng, ông rất bất mãn với cách tỏ ra cao

hơn người khác một cái đầu của Austria (Áo), liền tìm cơ hội để ra thách thức với người Austria (Áo).

Trong Hội đồng có một lệ không thành văn, chính là chỉ có người Austria đảm nhận chức chủ tịch, mới có quyền hút thuốc trong lúc họp. Bismarck quyết tâm làm thay đổi cách làm không bình đẳng này.

Trong một lần họp, ông chọn đúng thời cơ, khi ông chủ tịch rút ra một điếu thuốc xì gà, ông cũng liền rút ra một điếu, đồng thời xin lửa của ông chủ tịch để châm thuốc, mình cũng bắt đầu hút, lấy đó để biểu thị Preussen (Phổ) và Austria (Áo) là ngang vai ngang vế.

Thái độ này của Bismarck khiến cho các bang chư hầu không thể không chào đón khác thường đối với vị đại sứ mới đến từ Preussen này.

Phàm mọi việc đều dè dặt, ắt cuộc sống sẽ rất mệt mỏi, nhưng trong một số trường hợp quan trọng, lơ là sơ xuất thực tế là có hại. Cách làm khôn khéo trong những việc nhỏ bé tỏ ra người đó có trí tuệ.

Bismarck gan dạ và sáng suốt hơn người, ông ở vào thế kém mà không bi quan, sợ sệt mà dám thử sức với đối thủ lớn mạnh hơn, giành hơn kém trong trường ngoại giao.

Hút thuốc vốn là một việc nhỏ, nhưng khi họp chỉ cho phép người Austria hút thuốc, thì phía sau nó là hàm ý càng sâu xa - Nó là một thứ ức hiếp chèn ép cậy mạnh bắt nạt kẻ yếu.

Bismarck đưa ra thách thức công khai với việc đó, ông đã vi phạm lệ thông thường, xin lửa châm thuốc, đây là một loại

đấu tranh không lời, giành được địa vị hùng hồn về ngoại giao cho bang mình.

Bismarck bắt tay vào từ việc châm thuốc nhỏ này, tỏ ra chí hướng lớn của mình phải giành được quyền bình đẳng cho bang mình. Để cho mọi người thay đổi cách nhìn, thường là những việc nhỏ như thế, tỏ ra ý chí kiên cường của mình.

Do vậy muốn đem "việc nhỏ" xem quan trọng ngang hàng với "việc lớn" phải xử lý thật tinh tế và quyết đoán.

16- Bí quyết tránh bị từ chối

Chỗ vô ý có thể trở thành là có ý thật nhất. "Ung dung là thật nhất" có thể làm "giải thích không đúng" đối với cách này.

"Tiện thể nêu lên", chính là dùng phương thức không chính thức để nêu lên một vấn đề gì đó với người khác. Đôi khi, chúng ta dùng phương thức trịnh trọng nêu lên vấn đề nào đó với người khác ép buộc họ tiếp nhận, nhưng bị họ từ chối làm cho đôi bên đều khó xử.

Nhất là giữa những người có quan hệ bình thường, đột nhiên nêu lên một sự việc rất quan trọng nào đó với người ta một cách chính thức, khiến người ta cảm thấy quá đường đột, thì rất dễ bị từ chối, hơn nữa sau khi bị từ chối, mình lại cảm thấy sượng sùng khó gỡ khỏi thế bí.

Thực ra bị từ chối cũng thuộc lẽ thường tình, chỉ hiềm vì chúng ta xem sự kiện đó tới mức quá quan trọng, cho nên sau khi bị từ chối liền cảm thấy thất vọng, trong lòng mất cân bằng.

Vậy thì nên làm thế nào? Chúng ta có thể sáng suốt hơn một chút, mang thái độ thử thăm dò xem, nhằm đúng thời cơ thích đáng, khi xử lý các việc khác đang có thời gian trống sẽ nêu lên một cách qua loa để thăm dò, như thế dù cho bị từ chối cũng sẽ cảm thấy không sao cả.

Nếu như trong việc chấp hành một nhiệm vụ giao tiếp nào đó, nhằm đúng lúc khoảng thời gian trống, nhân tiện nêu lên vấn đề của mình, cho người ta ấn tượng là không xem việc này là quan trọng lắm, dù cho không thể được thỏa mãn, cũng để cho người ta cảm thấy chẳng sao cả.

*

* *

* Một nhân viên nghiệp vụ khi đàm phán với giám đốc nhà máy nọ đã nêu lên một vấn đề với đối phương: "Nhân tiện tôi xin hỏi một chút, nhà máy anh có cần người không? Tôi có một anh bạn đồng nghiệp muốn đến chỗ các anh làm việc".

Ông giám đốc nhà máy nói: "Hiệu quả của nhà máy chúng tôi không tồi, người muốn đến đây rất nhiều. Nhưng hiện nay cũng chưa có người nào vào được".

"Vậy à".

Trước việc đối phương từ chối trả lời, nhân viên nghiệp vụ cũng không hề cảm thấy lúng túng bởi anh ta đã đạt được mục đích thăm dò.

Phương thức "tiện thể nêu lên" này, làm cho nhân viên nghiệp vụ trở nên rất chủ động, anh ta vừa bàn việc buôn bán lại vừa hỏi ý kiến được vấn đề mình quan tâm. Mặc dù không được như nguyện vọng, cũng không làm cho quan hệ hai bên rơi vào trạng thái căng thẳng.

Chúng ta trước khi làm sáng tỏ ý đồ chân thực của mình, còn có thể dùng phương pháp nhân tiện nêu lên, khống chế tâm lý của đối phương trước. Trong "Tam quốc chí" có ghi một câu chuyện như sau:

Chiếc yên ngựa của Tào Tháo bị chuột cắn hỏng, viên "Khố lại" quản lý kho rất sợ hãi. Bởi vì Tào Tháo rất mê tín, nếu như biết việc chiếc yên ngựa của ông ta dùng bị chuột cắn, nhất định sẽ cho là điềm không lành, chắc chắn phải trị tội tên "Khố lại" này.

Sau khi Tào Xung biết được sự việc, cố ý dùng chiếc dùi đâm thủng chiếc áo đơn của mình, hình dáng giống như răng chuột, sau đó đến trước mặt Tào Tháo cố ý làm ra vẻ tiếc. Tào Tháo hỏi ông ta vì sao buồn phiền.

Tào Xung nói: "Người đời nói chung đều cho rằng bị chuột cắn rách quần áo thì chủ nhân của nó rất không tốt lành, hiện giờ chiếc áo đơn của con bị chuột cắn cho nên rất lo buồn".

Tào Tháo vội vàng an ủi nói: "Chuột cắn rách quần áo, chủ nhân sẽ không tốt lành, đây hoàn toàn là chuyện vu vơ, việc gì phải buồn lo".

Về sau viên "Khố lại" đến xin lĩnh tội với Tào Tháo, nói chiếc yên ngựa không cẩn thận bị chuột cắn hỏng, Tào Tháo nghe xong chỉ cười rồi cho qua.

Tào Xung đã giải vây giúp cho viên "Khố lại". Tào Xung tìm hiểu bẩm tính của Tào Tháo, dự đoán đến việc viên "Khố lại" có thể bị trách mắng, cho nên ông ta liền mượn cớ chiếc áo của mình bị chuột cắn, để Tào Tháo loại trừ lâm lý mê tín, tạo nên một tình thế có lợi cho mình, sau đó để cho viên Khố

lại thuận tiện nêu lên, gửi gắm ý thật của mình. Tào Tháo đành phải cho là việc tự nhiên, không truy cứu trách nhiệm, viên Khố lại tránh được một phen tai họa.

Vấn đề "nhân tiện nêu lên", hoặc dùng phương thức tùy tiện nêu, trong nhiều trường hợp, trên thực tế chính là ý đồ chân thực mình muốn nói rõ.

Nhưng người nêu ra vấn đề chọn sách lược làm ra vẻ không chú ý, đem ý đồ chân thực nêu lên trong khoảng xen kẽ của một sự việc nào đó, giảm yếu tính quan trọng của nó, khiến cho người nêu vấn đề trở nên chủ động hơn, có đường lui, có thể ngăn chặn một cách có hiệu quả sự mất cân bằng tâm lý vì bị đối phương phủ nhận.

17- Xử thế nhường một bước là cao

Chúng ta không nên mang tâm trạng oán hận và trách móc đối với người khác. Khoan dung là một phẩm cách tốt, nó có thể làm cho bạn sẽ chuyển hóa tư duy lành mạnh thành hành động có tính sáng tạo.

Trong sách "Thái căn đàm" nói: "Bất trách nhân tiểu quá, bất phát nhân ẩn tư, bất niệm nhân cựu ác. Tam giả khả dĩ dưỡng đức, diệc khả dĩ viễn hại".

Ý nghĩa của câu này là không nên trách những sai sót nho nhỏ người khác mắc phải, cũng không nên tùy tiện vạch ra những điều bí ẩn trong cuộc sống riêng tư của người khác, càng không thể giữ canh cánh trong lòng những tật xấu trong quá khứ của người khác.

Ba nguyên tắc làm người này, không những có thể bồi dưỡng phẩm đức của mình, cũng có thể hoàn toàn tránh được tai họa gặp phải ngoài ý muốn.

Ở đây chỉ nói riêng về việc "không nên tránh những sai sót nho nhỏ của người khác". Ở bên cạnh chúng ta thường có một số người vì một chút việc nhỏ, bèn so đo tính toán, tạo nên sự không hài hòa trong quan hệ con người, cho nên chúng ta cần phải có lòng vị tha mạnh mẽ, sẵn sàng tha thứ.

*

* *

Năm 1754, trước khi nước Mỹ độc lập, cuộc bầu cử Hội đồng thuộc địa Virginia tiến hành tại Alexandria. Thượng tá Geore Washington với tư cách là chỉ huy bộ phận quân đội đóng tại đây cũng tham gia hoạt động bầu cử.

Cuộc bầu cử cuối cùng tập trung vào hai người ứng cử. Đa số người đều ủng hộ người do Washington tiến cử. Nhưng có một người tên là Wiliam Bing lại kiên quyết phản đối.

Vì vậy, ông ta tranh cãi kịch liệt với Washington. Trong lúc tranh cãi, Washington lỡ lời nói một câu xúc phạm đến đối phương, việc này chẳng khác nào đổ dầu vào lửa. Willam Bing tính tình nóng nảy, không nén nổi giận đã đấm Washington ngã lăn xuống đất.

Các bạn bè của Washington vây lại, hò hét đòi phải đánh William Bing một trận. Các bộ hạ của Washington đóng giữ tại Alexandria nghe nói tư lệnh của mình bị làm nhục cũng mang súng chạy đến, bầu không khí rất căng thẳng.

Trong tình huống này, chỉ cần Washington ra lệnh một tiếng, William Bing sẽ có thể bị đánh nát nhừ. Song Washington là một người có đầu óc bình tĩnh, ông chỉ nói một câu: "Việc này không liên quan đến các bạn" nhờ thế, sự việc mới không trở thành to tát.

Ngày hôm sau, William Bing đã nhận được một mẩu thư của Washington sai người mang đến, muốn ông ta đến ngay một tiệm rượu nhỏ gần đó.

William ý thức được ngay rằng, đây nhất định là Washington hẹn ông ta đi quyết đấu.

Thế là, William Bing sẵn có một tinh thần "hiệp sĩ" không chút sợ sệt đã cầm một khẩu súng ngắn, một mình đi tới.

Trên đường đi, William Bing nghĩ làm thế nào để đối phó với Washington là một thượng tá. Nhưng khi ông đi đến tiệm rượu nhỏ đó lại xảy ra điều ngoài ý muốn: Ông đã trông thấy một vẻ mặt tươi cười chân thành của Washington và một bàn cơm rượu thịnh soạn chuẩn bị sẵn.

"Chào ngài Bing", Washington nói một cách nhiệt thành, "Mắc sai lầm vẫn là lẽ thường tình của con người, sửa chữa sai lầm mới là một việc vẻ vang. Tôi tin rằng hôm qua là tôi không đúng, còn ông ở một mức độ nào đó cũng đã được thỏa mãn. Nếu như ông cho rằng đến đây có thể hòa giải, thế thì xin hãy nắm tay tôi, để chúng ta kết bạn với nhau nhé".

Bing bị lòng khoan dung của Washington cảm động, vội vàng giơ tay cho Washington: "Ngài Washington, cũng xin Ngài hãy tha thứ cho sự lỗ mãng và vô lễ của tôi hôm qua".

Từ đó về sau, William Bing trở thành người ủng hộ kiên định của Washington.

Nhân vật vĩ đại thường có nhân cách vĩ đại, Washington chính là nhân vật như thế. Vì lợi ích toàn cục, ông có thể chịu đựng sỉ nhục nhất thời gặp phải. Lúc nguy nan có thể giữ bình tĩnh, dùng thái độ khoan dung để giải quyết vấn đề, không trách cứ sai phạm nhỏ của đối phương, biến một kẻ thù địch *thành người ủng hộ* trung thành.

Trong sách "Thái căn đàm" nói: "Xử thế nhượng nhất bộ vi cao, thoái bộ tức tiến bộ đích trương bản".

Có nghĩa là đối nhân xử thế, đều dùng thái độ nhường người khác một bước là khôn khéo nhất, bởi vì nhường một bước sẽ có nghĩa là lưu lại chỗ trống để những ngày sau này tiến một bước. Không trách cứ những việc sai lầm nhỏ, tạm chịu đựng một chút tỏ rõ tác phong quân tử của mình, là triết học xử thế tốt đẹp, còn so đo tính toán là hành vi của kẻ tiểu nhân.

18- Không lộ thanh sắc, hóa giải bất hòa

Giả bộ không hiểu rõ câu hỏi của đối phương đưa ra, hoặc cố ý xuyên tạc hàm ý của đối phương, dùng "trạng thái ngây dần" để che chở, dùng "lời ngây ngô" để đối đáp.

Trong sách "Tam thập lục kế" nói: "Thà có thể làm ra vẻ dấm dớ mà không hành động, chứ không thể mạo xưng là thông minh mà hành động mù quáng. Ngấm ngầm dự tính trước mà không lộ ra qua tiếng nói và vẻ mặt, giống như sấm sét tích trữ mà chưa nổ ra".

Nó là một thuật về chính trị, ý của nó là trong tình huống tình thế bất lợi, bề ngoài giả ngây giả dại như người bất tài để che giấu hoài bão chính trị trong lòng, tránh được sự cảnh giác của kẻ đối địch chính trị đối với mình.

Cách này cũng có thể mượn dùng vào việc ứng xử.

Giả ngây không điên, chính là trong ứng xử khi xử lý những vấn đề chịu bó tay, phải lắng sâu trong bình tĩnh, giả vờ dấm dớ, giả vờ không biết, hóa giải xung đột một cách kín đáo không để lộ ra tiếng nói và vẻ mặt, san bằng bất hòa.

*

* *

Trong phòng bán vé của một sân bay lớn tại một nước phương Tây, nhiều hành khách đang xếp hàng mua vé máy bay rất có trật tự. Bỗng nhiên, một thân sĩ chen lên phía trước, chỉ trích một cách thô bạo hiệu suất làm việc của nhân viên bán vé quá thấp làm lỡ thời gian quý báu của ông ta.

Ông ta hét toáng lên bắn cả nước bọt khắp bốn phía: "Các người có biết tôi là ai không?" Ông ta vừa nói vừa lấy tay chỉ vào nhân viên bán vé với một bộ dạng lố bịch tự cho mình là cao quý, vênh váo ra vẻ ta đây.

Nhân viên bán vé với vẻ bình tĩnh quay mặt đi nói với một nhân viên khác trong phòng bán vé: "Vị tiên sinh này cần chúng ta giúp nhớ lại, ông ta có vẻ hay quên, đã không còn biết mình là ai nữa rồi".

Nhân viên bán vé lại nói với các hành khách đang xếp hàng mua vé: "Các vị có ai có thể giúp được vị tiên sinh này nhớ lại một chút được không? Ông ta đã quên mình là ai rồi!"

Như một hòn đá kích dậy hàng ngàn lớp sóng, lời nói của nhân viên bán vé đã kích dậy một trận cười vang của mọi người. Vị thân sĩ này xấu hổ đỏ cả mặt, miệng run cầm cập muốn nói điều gì lại nói không ra, đành giận dỗi đi về phía sau xếp hàng theo thứ tự.

Kỹ xảo nói chuyện của nhân viên bán vé đã dùng chính là cách giả ngây mà không điên. Lời nói của vị thân sĩ có ý tứ ở ngoài lời, ông ta nói ở đây, mà ý ở kia.

Nguyên ý ông ta nói, mọi người đều rõ, nhưng nhân viên

bán vé giả vờ dấm dớ, cứ khăng khăng hiểu từ mặt phải câu hỏi của vị thân sĩ, hai câu hỏi của nhân viên bán vé đã khiến cho mọi người buồn cười làm cho vị thân sĩ lúng túng.

"Ngây ngô" trong giả ngây không điên là "ngốc" mà không ngu đần, "điên" là tinh thần hoảng loạn. Đã là giả ngây thì phải làm như là thật, nếu không thì bị lộ chỗ thiếu sót, sẽ có thể biến khéo thành vụng.

19- Bắt đối phương tiến thoái lưỡng nan

Khéo léo bày ra "lưỡng nan" để đối phương rơi vào cạm bẫy lời nói của mình mà không thể tự rút ra được.

"Lưỡng nan" nói ở đây là chỉ lưỡng nan suy lý. Nó là sự suy lý suy diễn bởi hai lời phán đoán giả và một lời phán đoán chọn từ hai nhánh. Để thuyết minh cụ thể lưỡng nan suy lý là gì, có thể nêu ra một ví dụ sau đây:

Vương Dương Minh là một nhà triết học duy tâm chủ quan thời xưa của Trung Quốc. Một hôm, ông và bạn bè leo lên núi chơi, trên đường họ bàn tán sôi nổi lý luận "tâm ngoại vô vật" (ngoài ý nghĩ không có vật thể).

Ông nói, phàm là những thứ trong lòng người ta không nghĩ đến đều không tồn tại. Nhưng không ngờ, ông bị một hòn đá vướng vào chân ngã một cái, xót xa ân hận nói: "Không nghĩ đến bị hòn đá vướng vào chân mình".

Bạn ông hỏi: "Hòn đá ông không nghĩ đến làm sao có thể tồn tại được?" Vương Dương Minh chẳng còn lời nào đối lại được.

Sở dĩ Vương Dương Minh không trả lời nổi là vì câu hỏi của người bạn khiến ông rơi vào một ranh giới "lưỡng nan".

Nếu như "không nghĩ đến bị hòn đá vướng vào chân" là lời nói thật, như thế thì thuyết "tâm ngoại vô vật" của Vương Dương Minh không phải là chân lý;

Nếu như "không nghĩ đến bị hòn đá vướng vào chân" là lời nói giả, thế thì Vương Dương Minh có thể tạo ra lời nói dối.

"Không nghĩ đến bị hòn đá vướng vào chân một cái" hoặc là lời nói thật hoặc là lời nói giả;

Cho nên, hoặc thuyết "tâm ngoại vô vật" của Vương Dương Minh không phải là chân lý, hoặc Vương Dương Minh là có thể tạo ra lời nói dối.

Từ đó ta thấy, vận dụng "lưỡng nan suy lý" có thể khiến cho người giữ quan điểm sai lầm rơi vào cảnh ngộ tiến thoái lưỡng nan.

Khéo bày đặt ra "lưỡng nan" có thể khiến bạn giành được phần thắng trong việc trêu đùa hàng ngày.

Người vợ buồn rười rượi, chồng rất sốt ruột, một mực hỏi nguyên nhân. Người vợ nói: "Đêm qua, em gặp một cơn ác mộng".

Chồng nghe xong hết sức an ủi: "Không sao, mộng là trái ngược".

Người vợ nói: "Thật không? Anh không được lừa dối người khác!"

Chồng nói: "Không dối em đâu!"

Người vợ liền đòi chồng phải thề.

"Anh sẽ thề", người chồng nói: "Nhưng, em rốt cuộc nằm mơ thấy gì?"

Người vợ nói; "Em mơ thấy hai vợ chồng mình đi đến tiệm bán đồ trang sức, em muốn mua một chiếc dây chuyền 24K, nhưng anh lại không đồng ý. Hôm nay chúng ta đi được không?"

Người vợ là một người biết giở mánh khóe, cô không nói thẳng yêu cầu của mình, vì nói thẳng sợ chồng từ chối. Cô muốn bắt chồng phải chịu hàng phục trước, rồi mới ép chồng đi vào khuôn khổ.

Phép mầu cô sử dụng chính là khéo bày ra cảnh tượng "lưỡng nan". Vẻ buồn rười rượi của cô vốn là giả vờ, mục đích dụ người chồng rơi vào cái tròng của mình. Cô bắt chồng phải thề, đem chồng giam chặt vào trong cái bẫy ngôn ngữ của mình. Khi vợ lộ ra "chân tướng của sự việc" người chồng mới phát giác mắc vào tròng, nhưng lúc này rút lui đã quá muộn rồi.

Anh rơi vào cảnh khó "lưỡng nan": Nếu "mộng là trái ngược" là thật, thế thì anh sẽ phải mua cho vợ một dây chuyền vàng. Nếu "mộng là trái ngược" là giả, thế thì lời thề của anh sẽ không chân thực. Mưu kế của người vợ không sợ hở chỗ nào, rõ ràng rành mạch, người chồng đành cúi đầu nghe lệnh.

Cách khéo léo bày ra tình cảnh "lưỡng nan" dùng vào việc đập lại luận điệu hoang đường càng mạnh mẽ.

Ông già Ba-y hỏi Avanti: "Trên đời thật sự có thuốc thông minh không?"

Avanti nói: "Có! Thưa cụ Ba-y".

Ông già Ba-y hỏi: "Có thể cho tôi một ít được không?"

Avanti: "Có thể".

Avanti quay người nặn 10 viên đất giao cho ông già Ba-y, bảo ông mỗi ngày uống 1 viên. Chín ngày sau, Ba-y đến hỏi: "Loại thuốc thông minh đó không thể là viên đất chứ?"

Avanti trả lời: "Cụ đích thực đã trở nên thông minh rồi".

Ba-y: "Nhưng tôi thật ra không cảm thấy thông minh?"

Avanti nói: "Vậy thì cụ sẽ phải uống thêm 10 viên nữa".

Ba-y: "..."

Thật là thông minh cũng không phải, lơ mơ cũng không phải, khiến bạn sang phải, sang trái không có đường, tiến lui thì vấp phải tường.

"Lưỡng nan" suy lý dùng tương đối nhiều vào việc bác bỏ sai lầm. Trong quá trình biện luận vận dụng suy lý "lưỡng nan", thường có thể khiến cho người giữ luận điểm sai lầm rơi vào cảnh ngộ "tiến thoái lưỡng nan".

Cái gọi là "lưỡng nan" có nghĩa là tiến thoái đều gặp khó khăn, bất kể làm như thế nào đều có chỗ vướng. Suy lý "lưỡng nan", giải thích thông thường là nêu lên hai loại tiền đề lớn có khả năng, để đối phương bất kể khẳng định hoặc phủ định một loại khả năng nào trong đó, đều khó có thể tiếp nhận được. Suy lý "lưỡng nan" được ứng dụng tương đối rộng rãi trong ứng xử hàng ngày.

* Một lần, một đài truyền hình Anh phỏng vấn Lương Hiểu Thanh, nhà văn xuất thân từ thanh niên trí thức Trung Quốc. Cuộc phỏng vấn đã tiến hành được một khoảng thời gian, nhà báo Anh cho máy quay phim dừng lại, rồi đi đến trước Lương Hiểu Thanh nói: "Vấn đề sau, mong ông không chút do dự dùng hai chữ ngắn gọn như "phải" hoặc "không" để trả lời.

Lương Hiểu Thanh gật đầu đồng ý. Một tiếng "kéo" tấm chắn ống kính vang lên, máy ghi âm của nhà báo lập tức giơ đến gần miệng lương Hiểu Thanh, hỏi: "Không có đại cách mạng văn hóa, có thể cũng không sản sinh ra lớp nhà văn trẻ các ông, vậy thì theo ông đại cách mạng văn hóa rốt cuộc là tốt hay là xấu?".

Lương Hiểu Thanh hơi đánh trống ngực một chút, không ngờ rằng câu hỏi của đối phương lại "xảo quyệt" như thế, rõ ràng là có ý "lừa" người mắc vào tròng.

Anh nhanh trí, lập tức hỏi lại: "Không có đại chiến thế giới lần thứ II, sẽ không có nhà văn nổi tiếng nhờ phản ứng đại chiến thế giới lần thứ II, vậy thì ông cho rằng đại chiến thế giới lần thứ II là tốt hay xấu?"

Câu trả lời khôn khéo như thế, nhà báo Anh bị khuất phục, máy quay phim lập tức dừng lại không quay nữa.

Chúng ta thấy rằng, cuộc vấn đáp của hai bên, mỗi bên đều bao hàm một suy lý "lưỡng nan".

Tiền đề lớn của suy lý "lưỡng nan" của nhà báo Anh là: một là đại cách mạng văn hóa tốt, hai là đại cách mạng văn hóa xấu. Trong ngữ cảnh lúc đó, Lương Hiểu Thanh chọn một cái nào để trả lời đều có thể làm cho mình rơi vào chỗ bất lợi.

Sự tinh nhanh của anh là ở chỗ, không nhảy vào cái tròng mà đối phương đã tung ra, mà là "quay giáo đánh lại", dùng lý lẽ của họ trị lại họ, anh cũng tung về phía đối phương một cái tròng (tức suy lý "lưỡng nan") kết quả đã chuyển bại thành thắng, làm cho đối phương không có lời nào đối đáp lại, đành phải thu quân.

** Ban Tiệp Dư thời Tây Hán đã từng được Hán Thành đế yêu chuộng. Về sau, Thành đế chuyển sang sủng ái Triệu Phi Yến. Ban Tiệp Dư dần dần không được cưng chiều nữa. Một lần, Triệu Phi Yến mách tội của Ban Tiệp Dư trước mặt Hán Thành đế, tố cáo bà ta đã từng nguyền rủa Thành đế trước quỷ thần. Thành đế nghe xong cả giận, liền truyền án Ban Tiệp Dư, bỏ mặc bà ta sắp bị tai họa lớn giáng xuống đầu.

Nhưng Ban Tiệp Dư không hoang mang bối rối, bà ung dung trả lời: "Thiếp nghe nói "sống chết có số, giàu sang tại trời", tu thiện còn không được phúc, làm điều xấu còn có thể được gì đây? Giả sử quỷ thần có học thức, họ sẽ không thể tiếp nhận lời tố cáo của kẻ xấu, còn giả sử quỷ thần vô học thức, lại nguyền rủa trước họ thì có ích lợi gì nữa? Do vậy, thiếp không thể làm như thế!"

Thành đế nghe xong có vẻ bị cảm động, liền ra lệnh Ban Tiệp Dư lui về hậu cung, không truy cứu nữa.

Ban Tiệp Dư dựa vào khả năng biết ăn nói của bà, đã tránh được một phen tai họa bất ngờ tự nhiên bay lại. Cái tài giỏi của bà là bà không trả lời chính diện mình có nguyền rủa trước quỷ thần hay không, bởi vì bà biết rõ ràng chính mình bị nghi, nếu không có chứng cứ để trình bày rõ, Thành đế sẽ không thể tin.

Vả lại, bà lúc này đã không được yêu chuộng như xưa, lời nói của bà đã không còn hiệu nghiệm đối với Thành đế nữa.

Do vậy, Ban Tiệp Dư đã chuyển sự chú ý của Thành đế đến một đề tài có lợi cho mình - quỷ thần có học thức hay không.

Bà đã xếp đặt một *suy lý lưỡng nan: chỉ* ra bất kể quỷ thần

là có học thức hay vô học thức, nguyền rủa Thành đế đối với bản thân bà đều không có ích lợi, từ đó chứng minh mình thật ra không nguyền rủa trước quỷ thần, dùng suy đoán khiến người khác tin để làm trong sạch mình.

20- Âm ở ngoài dây, ý ở ngoài lời

Chỉ có những người thông minh, mới giỏi đem nhiều ý tứ dồn vào trong một câu nói, để người khác hiểu rõ "ý ở ngoài lời".

Chúng ta thường khen người khác nói chuyện hàm ý phong phú, sâu sắc, có "ý ở ngoài lời", "âm ở ngoài dây", vận dụng phán đoán ngầm sẽ có thể đạt được hiệu quả như thế. Cái gọi là phán đoán ngầm là chỉ sự phán đoán ẩn chứa trong câu khác.

Nói chung, chúng ta nói chuyện cần phải giản đơn rõ ràng, mà hết sức tránh dùng những lời nói rườm rà mập mờ. Đồng thời, cần phải thấy rằng, đôi khi nói ra quá thẳng thắn, trái lại không "thú vị", không bằng ẩn giấu mũi nhọn một chút càng mạnh mẽ hơn, đây chính là nguyên nhân vì sao chúng ta phải sử dụng phán đoán ngầm để ứng dụng trong ứng xử.

*

* *

* Một nhà máy có khu nhà ở tập thể, các công nhân già thì ở tầng một, còn công nhân trẻ ở tầng hai.

Một buổi tối, một số công nhân trẻ uống rượu đánh toan (trò chơi đoán số ngón tay lúc uống rượu), ầm ĩ mãi đến một giờ sáng vẫn chưa thôi, đã làm ảnh hưởng đến việc nghỉ ngơi của các công nhân già ở tầng dưới.

Một vị công nhân già tức giận chạy lên tầng trên, oang oang trách mắng nói: "Các chú thật chẳng ra thớ gì!"

Nhưng những bạn trẻ này không thèm đếm xỉa tới, ồn ào càng mạnh hơn.

Được một lát, một vị công nhân già khác cũng đi lên tầng trên, vừa cười vừa nói với họ: "Các bạn trẻ ơi! Các bạn vất vả quá rồi, nên nghỉ thôi".

Nghe xong lời của vị công nhân già này, những người bạn trẻ đã nhanh chóng yên lặng.

Ý tứ diễn đạt của hai câu nói này là như nhau, nhưng hình thức biểu hiện khác nhau, cho nên kết quả cũng khác hẳn nhau.

Chúng ta hãy phân tích một chút: lời của vị công nhân già thứ nhất quá căng thẳng, sặc mùi thuốc nổ, nó làm cho người nghe sinh ra tâm lý nghịch phản, cho nên càng làm ầm ĩ hơn. Giống như một đứa trẻ học tập không nghiêm túc, phụ huynh thường đánh nó, không những không dạy dỗ được tốt, trái lại làm cho đứa trẻ trở nên khác thường. Hiện tượng này chẳng lạ lùng gì trong đời sống xã hội của chúng ta.

Lời nói của vị công nhân già thứ nhất không có lợi gì đối với công việc, thất bại chính là ở chỗ đó. Vị công nhân già thứ hai thì lại khác, ông đã vận dụng phán đoán ngầm trong lời nói ẩn chứa ý phê bình đối với các bạn trẻ này "làm ồn quá lâu, ảnh hưởng nghỉ ngơi của người khác", nói rất ngọt ngào kín đáo.

Tâm lý phản kháng của các bạn trẻ bị kích dậy do vị công nhân già thứ nhất nói đã bị đánh tan, đã sửa chữa sai trái của mình một cách thật lòng khâm phục.

Trong "Tuyển tập chuyện dân gian dân tộc Uây-ua (Tân Cương) có một chuyện như sau:

Một người tên là Boke thích nghe lời nịnh nọt, hỏi Avanti:

"Ông xem giá trị của tôi đáng bao nhiêu?"

Avanti nhìn Boke một cái, nói: "Giá trị của ông cao nhất là 50 đồng".

Boke nghe xong bực bội nói: "Làm sao ông xem giá trị của tôi thấp như thế!"

Avanti nói: "Xin đừng vội, Ngài Boke, tôi là nhìn cái dây da chạm vàng thắt ngang lưng của ông, mới nói giá tiền đó".

Boke nghe xong lời của Avanti, thật là dở khóc dở cười.

Boke nhất định cảm thấy như có một con dao mềm đang đâm vào ông, mặc dù hơi đau, nhưng kêu không ra tiếng.

Avanti vận dụng phán đoán ngầm, ý là "Boke không đáng một xu". Nhưng ông ta giấu kín chỗ sắc nhọn của lời nói, để người bị "đâm" có miệng mà không dám kêu, chẳng biết làm sao được, đành phải tự chuốc lấy điều xấu hổ vào mình.

21- Lấy lý lẽ của họ trị lại chính họ

Đành rằng nên đối xử công bằng với người khác, cũng sẽ nên đối xử chân thực với mình. Mỗi người ngay thẳng đều nên giữ gìn vẻ tôn nghiêm của mình. Có khi, trong việc nói năng của đối phương, không những quan điểm sai lầm, hơn thế sự hình thành suy luận của họ cũng sai lầm hơn, mà cái đó lại càng cung cấp chỗ đột phá cho việc phản kích của chúng ta.

Có một câu nói mọi người đều biết là "lấy lý lẽ của họ trị lại chính họ", nguyên tắc suy lý trong đó chính là sự suy luận cùng lý mà bây giờ chúng ta cần bàn.

Suy luận cùng lý là chỉ dùng suy lý hoang đường của đối phương đập lại đối phương, suy ra một kết luận hoang đường tương tự.

Suy luận cùng lý đối mặt nhất định là một mệnh đề hoang đường, trước tiên giả định mệnh đề đó là đúng, làm tiền đề của suy luận, sau đó mượn mạch suy nghĩ lôgic và hình thức ngôn ngữ của đối phương, đem nó vận dụng vào trong suy luận của một sự vật khác, đồng thời dùng kết quả suy luận này, trực tiếp cho đối phương bất lợi, dùng hoang đường trị hoang đường, làm cho chúng ta luôn luôn đứng trong chỗ thắng.

*

* *

* Nhà danh họa Tề Bạch Thạch lúc hơn ba mươi tuổi vẽ người và vật đã nổi tiếng ở quê hương. Tranh mỹ nữ ông vẽ, người xem rất yêu thích, mọi người liền gọi ông là "Tề mỹ nữ".

Một viên quan huyện ở huyện khác là một tên hiếu sắc nghe được tin đồn, liền phái người khiêng kiệu hoa đến, mời "Tề mỹ nhân" đến vẽ tượng mình.

Tề Bạch Thạch ngồi trên kiệu đến. Viên quan huyện vén màn trên kiệu để nhìn, thấy trong kiệu ngồi một người đàn ông vừa gầy vừa đen, liền quát mắng: "Đồ khốn nạn! Ông là loại người gì?".

Tề Bạch Thạch đi ra khỏi kiệu nói: "Ông mới là đồ khốn nạn! Có mắt mà không nhận ra núi Thái Sơn, tôi là "Tề mỹ nhân" mà quan lớn ngài mời đến!"

Viên quan huyện chỉ vào mũi Tề Bạch Thạch nói: "Ông

người đàn ông xấu xí này, mạo xưng là "Tề mỹ nhân", xem chừng tôi không đánh ông sao được!"

Tề Bạch Thạch cũng chỉ vào mũi viên quan huyện nói: "Ông một viên nha dịch xấu xí, mạo xưng là quan huyện, xem chừng tôi không kiện ông sao được!"

Về quan huyện có mắt như mù, không nhận ra được "Tề mỹ nhân", trái lại lại vu tội người ta là "mạo xưng". Tề Bạch Thạch liền lấy hai chữ "mạo xưng" làm điểm nối tiếp suy lý lôgic của hai bên, đã đập lại đối phương rất hay.

** Người mẹ bưng cơm và thức ăn đến bàn. Đứa con trai đã thò tay vào bốc.

Người mẹ nói: "Rửa tay xong hãy ăn cơm"

Đứa con trai: "Con không rửa đâu!"

Người mẹ hỏi: "Vì sao?"

Đứa con trai nói: "Rửa sạch tay xong, vẫn có thể lại bẩn, việc gì phải làm động tác thừa này? Con không làm việc ngu xuẩn này".

Người mẹ liền bưng cơm và thức ăn đi.

Đứa con trai hỏi: "Mẹ đem cơm và thức ăn của con đi làm gì?"

Người mẹ đáp: "Ăn no rồi, vẫn có thể đói, việc gì phải làm một việc thừa này? Cho nên, con đừng làm việc ngu xuẩn này nữa!"

Phương pháp người mẹ sử dụng là suy luận cùng lý - Bà dùng lời ngụy biện của con trai từ chối rửa tay làm sợi thừng, thông qua việc nêu ra câu hỏi "Mẹ đem cơm và *thức ăn của*

con đi làm gì" của con trai khoác lên trên cổ cậu ta làm cho đứa con trai không còn cách nào hơn đành phải đi rửa tay.

Suy luận cùng lý, hoàn toàn không phải là bắt chước một cách máy móc giản đơn, mà là một sự sáng tạo, nó khiến cho sai lầm hoặc lý lẽ hoang đường của đối phương bộc lộ ra càng rõ ràng, làm cho đối phương buộc phải thay đổi thái độ ban đầu.

22- Giả thiết táo bạo trong xã giao

Giả thiết táo bạo không chỉ dùng trong nghiên cứu khoa học, cũng có thể thi thố tài năng trong xã giao. Đoán định giả thiết, tức là không trực tiếp trình bày rõ vấn đề hoặc lý lẽ, mà là dùng hình thức phán đoán giả thiết tiến hành thảo luận phân tích một cách khéo léo.

Trong xã giao, chúng ta thường gặp một số vấn đề khó mà trả lời thẳng được, lúc đó sẽ phải mở ra một con đường khác bằng việc áp dụng phương pháp này.

*

* *

* "Yến Tử xuân thu" ghi chép một việc như sau:

Một hôm trời quang mây tạnh, Tề Cảnh công đầu tóc rũ rượi đánh chiếc xe ngựa, trên xe chở toàn phụ nữ từ cửa cung đi ra. Lúc này, một người gác cửa đã từng bị hình phạt chặt mất một chân, chạy lên phía trước chắn ngang xe, đuổi nó quay trở lại, còn bực bội nói với Tề Cảnh công: "Ngài không phải là quốc vương của tôi".

Sau khi về cung, Tề Cảnh công rất hổ thẹn, liền không lên ngự triều nữa. Yến Tử sau khi tìm hiểu tình hình liền vào gặp Cảnh công.

Cảnh công nói: "Ta là người có lỗi, nhưng ta lại bị người gác cổng bị mất chân bêu nhục, còn mặt mũi nào đứng vững giữa các chư hầu nữa?"

Yến Tử khuyên răn ông nói: "Ngài không phải buồn phiền vì việc đó. Thần nghe nói, nếu như bên dưới không có người dám nói thẳng, bên trên sẽ có quốc vương che giấu sai lầm. Nếu như dân chúng đều có chuyện không nói, quốc vương sẽ có hành vi kiêu ngạo và ngang ngược. Thời xưa "minh quân" ở trên, bên dưới phần nhiều đều dám nói thẳng. Quốc vương thích làm việc thiện, dân chúng sẽ không có chuyện gì không nói ra. Bây giờ hành vi của Ngài có sơ xuất, người gác cửa dám nói thẳng điều cấm chỉ, đây chính là phúc của Ngài, cho nên hôm nay thần đến để chúc mừng".

Trải qua Yên Tử khuyên nhủ một phen, Cảnh công không những vui vẻ lên ngự triều, mà còn ban thưởng cho người gác cửa cụt chân kia.

Trong quá trình khuyên răn, Yến Tử trước tiên dùng phương thức suy đoán giả thiết nêu lên: Nếu như bên dưới không có người dám nói thẳng, bên trên sẽ có quốc vương che giấu lỗi lầm; nếu như dân chúng đều có chuyện không nói, quốc vương sẽ có hành vi kiêu ngạo và ngang ngược.

Thời xưa "minh quân" ở trên, bên dưới phần nhiều đều dám nói thẳng: Quốc vương hay làm việc thiện, dân chúng sẽ không có chuyện gì không nói.

Phương diện này đã xác lập cho Cảnh công tiêu chuẩn của "minh quân" có thể thu nạp lời nói thẳng.

Mặt khác là cung cấp tiền đề giả thiết có sức thuyết phục cho suy lý tiến thêm một bước của mình - Ông nói với Cảnh

công, nếu như bên dưới không có người dám nói thẳng, bên trên sẽ có quốc vương che giấu lỗi lầm.

Yến Tử tiếp tục nói, người gác cửa là dám nói thẳng ra việc phạm vào điều cấm, do đó ông dùng hình thức suy lý giả thiết suy ra: bên trên không có quốc vương che giấu lỗi lầm. Lời đoán định giả thiết này mặc dù không đủ chặt chẽ, lại gợi ra cho Tề Cảnh công: Làm một "minh quân" có thể thu nạp lời nói thẳng, sửa chữa lỗi lầm.

Yến Tử lại nói, người gác cửa dám dâng lên lời nói thẳng là phúc của Quốc vương, lần này đến là để chúc mừng, việc đó càng thúc đẩy Tề Cảnh công tỉnh ngộ tự khép mình vào những điều quy định.

23- Kỹ xảo phân loại

Tô Thức có câu thơ:

Hoành khán thành lĩnh, trắc thành phong,

Viễn cận cao đê các bất đồng.

(Ý thơ: Nhìn ngang thành dải, nhìn nghiêng thành ngọn núi,

Nhìn xa, nhìn gần cao thấp khác nhau).

Rõ ràng là góc độ nhìn vấn đề khác nhau thì kết quả cũng khác hẳn nhau. Phân định vẫn có thể xem là một phương pháp đối đáp những vấn đề khó trong xã giao.

"Phân định" là một khái niệm lôgic. Cái gọi là "phân định" chính là căn cứ tiêu chuẩn nhất định, đem cái thuộc một khái niệm phân thành mấy loại khái niệm, cũng chính là đem một loại sự vật phân thành mấy loại nhỏ.

Nhưng tiêu chuẩn phân định thật ra không phải là duy

nhất, cùng một loại sự vật, chúng ta có thể dựa theo tiêu chuẩn khác nhau để phân định, điều này là cơ sở chúng ta vận dụng khéo việc phân định trong xã giao.

*

* *

Cố Duy Quân là người cao tuổi có danh vọng trong giới ngoại giao Trung Quốc. Khi đảm nhiệm chức Công sứ tại Mỹ, một lần ông tham gia vũ hội quốc tế của đoàn ngoại giao các nước, một tiểu thư Mỹ cùng nhảy với ông đột nhiên hỏi: "Xin hỏi, Ngài thích tiểu thư Trung Quốc hay tiểu thư Mỹ?"

Nói một cách thẳng thắn, vấn đề này không dễ trả lời. Nếu nói thích tiểu thư Trung Quốc, sẽ lập tức làm mất lòng cô tiểu thư Mỹ; nếu nói thích tiểu thư Mỹ, thực là lời trái với lương tâm. Cố Duy Quân đã ung dung trả lời: "Bất kể là tiểu thư Trung Quốc hay tiểu thư Mỹ, chỉ cần họ thích tôi, tôi đều thích họ".

Cô tiểu thư Mỹ theo lối phân biệt quốc gia, phân định các tiểu thư ra thành "tiểu thư Trung Quốc", "tiểu thư Mỹ", vừa đưa ra câu hỏi với nhân viên ngoại giao Trung Quốc. Lão tiên sinh phát hiện thấy, cô gái Mỹ dùng cách phân định này để đưa ra câu hỏi, đã làm cho mình rơi vào cảnh lúng túng "lưỡng nan", thế là ông đã nhanh trí biến đổi phương pháp phân định, theo tiêu chuẩn "có thích tôi hay không" này đã phân định tiểu thư thành hai loại: "thích tôi" và "không thích tôi".

Việc phân định lại này, làm cho ông nhanh chóng từ bị động chuyển thành chủ động, vấn đề tưởng là khó đã giải quyết dễ dàng.

Thời nhà Minh ở Trung Quốc có một học giả trên là Giải Tấn, ông nổi tiếng với tài "biến báo nhanh".

Một hôm, ông và Minh Thái tổ Chu Nguyên Chương đi câu cá. Giải Tấn có sở trường về việc này, một lát đã câu liền được mấy con cá, còn Chu Nguyên Chương thì chưa câu được con nào, tỏ ra rất lúng túng.

Giải Tấn trông mặt xem lời, nhân đó ngâm một bài thơ ngắn:

"Số xích ty luân thùy thủy trung,

Ngân điếu nhất phao đã vô tung.

Phàm ngư bất cảm triều thiên tử,

Vạn tuế quân vương chỉ điếu long".

Ý thơ:

(Mấy thước dây tơ chìm trong nước,

Chiếc lưỡi câu vừa quăng xuống đung đưa mất tích.

Những chú cá xoàng không dám nhìn Thiên tử,

Đấng quân vương "vạn tuế" chỉ câu Rồng).

Chu Nguyên Chương nghe xong rất sung sướng, sự buồn phiền tạm thời đã tiêu tan thành mây khói.

Ở đây, Giải Tấn tiên sinh đã sử dụng khôn khéo kỹ xảo "phân định". Ông phân chia cá thành hai loại: một loại là cá tầm thường, một loại khác là "thần ngư", tức rồng. Người chỉ có thể câu được loại cá tầm thường, còn Thiên tử thì chỉ câu rồng, mà trong nước ở đây không có rồng, cá tầm thường lại không đủ tư cách triều kiến Hoàng đế, cho nên Hoàng đế hôm nay không câu được gì cả là lẽ đương nhiên.

Bạn xem câu chuyện này có lẽ cho rằng Giải Tấn là một tay xu nịnh có cỡ phải không?

Thực ra, Giải Tấn trong lịch sử hoàn toàn không phải như thế, ông mặc dù từng được ba đời Hoàng đế họ Chu trọng dụng, lại là một người có học mà rất tối dạ, cuối cùng không được chết tử tế.

Giải tiên sinh có đôi câu đối treo cột nhà nổi tiếng:

"Tường thượng lô vĩ, đầu trọng cước khinh căn để thiển,

Sơn gian trúc duẩn, chủy tiêm bì hậu phúc trung không".

("Cây lau trên tường, đầu nặng chân nhẹ gốc nông cạn,

Măng tre trong núi, miệng sắc vỏ dầy trong bụng rỗng").

Nhưng bản thân ông ta thì sao? Đối với "tâm lý học về Hoàng đế" lại dốt đặc cán mai, thường hay nêu ý kiến một cách ngây ngô, thường xuyên gây ra cơn giận dữ cho Hoàng đế, đây là "trong bụng rỗng (tuếch)" lớn nhất, đáng sợ nhất.

Ông còn chưa nhập môn đối với "quan hệ học của quan trường", lại lấy tư cách một thư sinh chen chân vào cuộc đấu tranh quyền lực ở tầng thứ cao nhất, đây càng là khâu yếu bị người khác ghen ghét làm lung lay đến tận gốc chức quan của mình - "gốc nông cạn", cuối cùng mình vì bị liên quan mà phải mang xiềng vào tù.

Bạn đọc thân mến! Đối với Giải Tấn chân thực trong lịch sử, bạn có cảm tưởng như thế nào?

24- Tốt và xấu là do so đọ mà ra

Tục ngữ nói rất hay: "Không so đọ không biết".

Từ đó ta thấy, nói chung người ta thường hay coi trọng việc "so đọ", tức là so sánh với nhau.

Đại sư Kinh kịch Mai Lan Phương nói: "Tốt và xấu là do so đọ mà ra, những người tầm nhìn chật hẹp, đương nhiên không thể biết trên tốt càng có tốt, không thấy xấu còn đáng quý hơn không thấy ra cái tốt".

Câu nói này của Mai Lan Phương cũng có ánh sáng rực rỡ giống như Kinh kịch ông hát. Ông đã nói ra ý nghĩa quan trọng của phương pháp "so sánh" trong tương quan sự vật của mọi người.

Loại suy là một loại của phương pháp so sánh.

Nói tóm lại là, loại suy chính là sự so sánh được tiến hành giữa các sự vật cùng loại, không phải là sự vật cùng một loại thì không thể loại suy. Giải thích lý của loại suy, chính là lấy hiện tượng hoặc đạo lý này so sánh với hiện tượng hoặc đạo lý kia, từ sự thống nhất của tiền đề và kết luận này, chứng minh sự thống nhất của tiền đề và kết luận kia, từ đó thuyết phục đối phương.

*

* *

* Năm 1939, Einstein mong muốn nước Mỹ giành giật thời gian chế tạo ra bom nguyên tử kịp trước nước Đức quốc xã, bèn phái Tiến sĩ Sacks mang thư đi thuyết phục Tổng thống Roosevelt. Sau khi Roosevelt xem thư của Einstein, thái độ rất lạnh nhạt, không muốn để chính phủ đứng ra tổ chức nghiên cứu bom nguyên tử.

Ngày hôm sau, Sacks trong bữa cơm từ biệt tại Nhà trắng đã kể cho Tổng thống nghe một đoạn sự thật lịch sử tương tự: Trong cuộc chiến chống lại Anh trên biển, Napoléon do từ

chối dùng chiến hạm mới do Furton phát minh, kết quả bị hạm đội Anh đánh cho thua liểng xiểng. Tiếp đó Tiến sĩ bình luận:

"Nếu Napolêon lúc đó có thể tiếp nhận kiến nghị của Furton, thì lịch sử châu Âu của thế kỷ XIX, e rằng sẽ phải viết lại".

Thế là, Tổng thống Roosevelt đã động lòng, ngay tức khắc ghi lên thư của Einstein: "Việc này cần phải đưa ra hành động ngay", liền đó ông đã phê chuẩn "công trình Manhato" nghiên cứu chế tạo bom nguyên tử.

Đại chiến đến, nước Mỹ sẽ đối mặt với uy hiếp nghiêm trọng, lúc này Roosevelt lại cố chấp ý kiến của mình, tự cho mình là đúng, từ chối không tiếp nhận kiến nghị chế tạo bom nguyên tử của Enstein.

Tiến sĩ Sacks nhận lệnh đi thuyết khách, vừa bắt đầu đã bị từ chối, nhưng Sacks không nản lòng.

Để làm tăng sức thuyết phục, ông đã kể một sự việc tương tự, có ý so sánh cho Roosevelt nghe, cuối cùng bình luận của ông đúng vào chỗ hiểm yếu.

Roosevelt cảnh tỉnh, đã nhận rõ tính nghiêm trọng của sự việc, liền thay đổi thái độ ban đầu.

25- Tỳ bà gảy ngược, tư duy ngược hướng

Nhảy ra khỏi vòng tư duy tầm thường, vận dụng tư duy ngược hướng, tìm cái khác ngược chiều, lập luận khác thắng địch.

Kỹ xảo xã giao "tỳ bà gảy ngược" là đối với vấn đề đối phương nêu lên, do nguyên nhân nào đó, không thể hoặc

không muốn trả lời trực tiếp, do vậy dùng hình thức lấy câu hỏi làm câu trả lời, đem vấn đề công kích lại đối phương.

Tỳ bà gảy ngược là phương pháp vận dụng tư duy ngược hướng tìm ngược nguyên nhân và kết quả, chuyển đổi một góc độ để suy nghĩ, tìm ra căn cứ lập luận có lợi cho mình. Nó có thể dùng lập luận khác thắng địch, thắng bởi lối đánh bất ngờ.

*

* *

* Có một lần, cột xương sống của Bernard Shaw bị đau, cần phải cắt một mẩu xương từ gót chân để bù vào chỗ khuyết của xương sống.

Phẫu thuật xong, bác sĩ muốn thu thêm một ít tiền phẫu thuật, liền nói: "Ngài Bernard Shaw, đây thật là kỹ thuật mổ mới, chúng tôi xưa nay chưa từng làm đấy!"

Không ngờ, Bernard Shaw trả lời gnay: "Thật không? Thế thì tốt quá, các ông chỗ này định chi cho tôi bao nhiêu tiền chi phí thí nghiệm đây?"

Bernard Shaw có tiếng là bậc thầy châm biếm dí dỏm, quả nhiên là tiếng đồn không ngoa, ví dụ này là một minh chứng.

Bác sĩ vốn muốn lấy "cái khó" của kỹ thuật mổ mới để "bắt bí", nhưng ông ta không nói thẳng ra mà là dùng lời để bảo ngầm với Bernard Shaw.

Bác sĩ "bắt bí" vẫn có chỗ khác với kẻ vô lại thông thường, ông ta không nói thẳng vào chuyện tiền bạc, vừa bắt chẹt vừa vẫn tỏ ra né tránh, ngượng nghịu, đại thể là tỏ ra vẻ "lịch sự"của ông ta.

Nhưng, bất kể là kiểu bắt chẹt gì, đều là cùng một giuộc với tham nhũng.

Cái tài tình là ở chỗ bác sĩ không bóc trần câu chuyện ra, cái đó đã để lại một đột phá khẩu phản kích cho Bernard Shaw.

Bernard Shaw bề ngoài là thuận theo lời bác sĩ nói: Đã là kỹ thuật mổ mới thì phải đưa cho tôi tiền chi phí làm vật thí nghiệm.

Thực ra ông đã nảy ra tư duy ngược hướng, chuyển hướng ngôn ngữ vào đối phương, lấy cái "nguy hiểm" của việc phẫu thuật nêu lên phải trả tiền chi phí thí nghiệm ngược lại cho ông.

Bác sĩ không ngờ tới lời của mình bị Bernard Shaw tóm lấy, lại đập ngược trở lại, mình chỉ có thể mỉm cười tự cảm thấy bẽ bàng.

** Tháng 5 năm1987, huấn luyện viên bóng đá Trung Quốc - Cao Phong Văn dẫn đội bóng đá xuống phía Nam.

Trước đêm thi đấu với đội Hồng Kông, có một nhà báo Hồng Kông muốn "thám thính" tình hình của đội liền hỏi Cao Phong Văn: "Ông sẽ đối xử như thế nào đối với "đấu pháp" thường dùng của đội Hồng Kông?".

Cao Phong Văn hỏi vặn lại: "Ông nói "đấu pháp" thường dùng nào của đội Hồng Kông?"

Nhà báo này bất ngờ bị hỏi lại, đành đổi giọng chùn lại: "Đại khái là phòng thủ phản kích!"

Cao Phong Văn lập tức bổ sung thêm một câu: "Tôi không phải là Quách Gia Minh (huấn luyện viên đội Hồng Kông), tôi không biết ông ta bố trí trận như thế nào. Nhưng bất kể đội Hồng Kông biến đổi ra sao, chúng tôi đều chuẩn bị như nhau".

Câu hỏi của nhà báo Hồng Kông mang tính chất dò la. Trả lời ông ta thì gần như "tiết lộ bí mật", đội Hồng Kông nghe được nhất định sẽ nghiên cứu cách đối phó, tăng cường huấn luyện, như thế sẽ có thể đem đến bất lợi cho việc giành thắng của đội bóng đá Trung Quốc. Không trả lời ông ta, lại hầu như không lịch sự tỏ rõ thiếu năng lực xã giao.

Câu trả lời của Cao Phong Văn, hỏi vặn lại vận dụng cách bật ngược sẽ đem vấn đề đá lại về phía đối phương, nhanh trí mà không mất lịch sự, trong thẳng thắn lộ rõ niềm tự tin.
công nho nhỏ. Tự mãn (tự thỏa mãn) là món quà Thượng đế tặng cho kẻ tiểu nhân tầm thường.

Trong cuộc sống hiện thực "thợ khoe khoang" luôn không được người khác thích, còn khiêm tốn xưa nay vẫn được người ta khen.

Khiêm tốn là yếu tố đầu tiên của việc làm người, cũng là tiêu chí quan trọng của một người có tư tưởng chín chắn. Đối với người giành được thành tích nhất định thì tác phong khiêm tốn cực kỳ quan trọng.

Khoe khoang là tự bộc lộ dục vọng cá nhân, mà đối lập với nó là khiêm tốn, lại là tự làm bớt đi tâm tư tình cảm của cá nhân.

Khiêm tốn thể hiện một cách lựa chọn của đời người, một loại theo đuổi giá trị, nó là sự giải thích chân ý của đời người. Trong việc chọn hướng giá trị của truyền thống dân tộc Trung Hoa xưa nay đặt "khiêm tốn" là đạo đức tốt đẹp nhất, đồng thời dùng các phương thức giành cho sự khen ngợi mạnh mẽ.

Nhà triết học nói: "Khiêm tốn làm cho con người tiến bộ", chắc chắn rằng đối với một người không muốn giẫm chân tại chỗ, đối với người hăng hái tiến thủ, thái độ xử thế khiêm tốn, sẽ giúp họ hoàn thành sự nghiệp huy hoàng hơn. Phải không được kiêu ngạo, tự khiêm nhường đối với thành tích; cái nên vứt bỏ là tự tâng bốc mình, bởi vì đó là cạm bẫy tự hủy diệt.

*

* *

Từ sau khi bộ phim truyền hình nhiều tập "Câu chuyện của ban biên tập" trình chiếu, Cát Ưu, người sắm vai Lý Đông Bảo trong phim đã trở thành "ngôi sao" hài kịch rất nổi tiếng, khách mời ùn ùn kéo đến, những người mê phim gọi ông là "Cụ Cát", giới bình luận thì đội cho ông danh hiệu "ngôi sao hề".

Đứng trước thành tích và vinh dự, Cát Ưu không hý hửng, cũng không muốn làm "Cụ Cát" và "ngôi sao hề".

Một lần, Cát Ưu tham dự buổi trình chiếu đầu tiên bộ phim "Mắc lừa", một nhà báo phỏng vấn ông: "Đúng là vì có rất nhiều phụ nữ ngưỡng mộ vẻ dí dỏm và tự nhiên lịch sự của ông, mới cảm thấy ông là một người đàn ông "kiểu mẫu". Hiện nay tại các nơi buôn bán, các bà các chị đều gọi ông là "Cụ Cát" một cách thân thiết".

Cát Ưu nghe xong vội vàng nói: "Không dám, chớ nên gọi như thế, làm tôi tổn thọ. Mặc dù trên đầu đã hơi hói một chút, nhưng vẫn còn xem là một thanh niên tự nhiên lịch sự. Hơn nữa, khán giả là thượng đế, ta không thể đem thứ bậc đảo lộn đi. Nếu là "Thượng đế" thường xuyên đến rạp chiếu bóng vui với thời gian, thế thì tôi tình nguyện kêu họ là "các cụ",... còn

tôi không xứng với "ngôi sao hề", cũng không muốn làm "ngôi sao" nào hết. Trò vui đó ban đêm còn có chút sáng, nhưng đến ban ngày thì không thấy nữa".

Câu trả lời của Cát Ưu cực kỳ dí dỏm, lại cực kỳ khiêm tốn.

Một nhà triết học đã từng nói một câu rất chí lý: Tự khoe khoang là điều người sáng suốt cần tránh, nhưng lại là sự theo đuổi của kẻ ngu xuẩn.

Người sáng suốt chân chính sở dĩ không thể tự tâng bốc mình, bởi vì họ cảm thấy vũ trụ bao la, "biển học" vô bờ, kỹ nghệ vô cùng, suốt cả một đời cũng không thể biết rõ được tất cả mọi điều huyền bí trong đó.

Còn mọi kẻ tầm thường, thỏa mãn với sự hiểu biết nửa vời, thỏa mãn với một chút thành tích cỏn con, họ dùng những lời lẽ lộng lẫy sáo rỗng trang điểm cho mình để kiếm lấy tiếng khen tầm thường.

Cát Ưu là một diễn viên hài có phong cách của mình trong nghệ thuật. Nhiều bộ phim nhựa và phim truyền hình ông được quay, đều được mọi người đánh giá tốt, chứng tỏ sự công nhận và tiếp nhận của giới bình luận và đông đảo khán giả đối với ông là chính đáng.

Cát Ưu có lòng tự tin đúng mực đối với tài năng của mình, nhưng trong các trường hợp công khai vẫn rất khiêm tốn, không có ý lòe cho mọi người phục mình để giành được hình tượng tốt đẹp cho mình.

Hãy nhớ rằng, người ta tôn trọng những người khiêm tốn mà hoàn toàn không thể tin những người thích danh vọng hão huyền và tự khoe khoang.

27- Biết tự "đánh trống lấp" mới được gọi là người biết đùa

Hài hước có thể cải thiện cuộc sống của chúng ta, nâng cao chất lượng cuộc sống, bù đắp sự ngăn cách giữa người này với người khác.

Tự "đánh trống lấp" là dùng phương thức khoe khoang khoác lác, chế giễu mình, nói lên nhận thức riêng biệt đối với sự vật nào đó, từ đó để tỏ rõ một kiểu khôi hài và lạc quan.

Đứng trước tình cảnh éo le và khó xử chúng ta thản nhiên xử lý nó, đồng thời đưa ra giải thích khác với mọi người, từ trong trạng thái éo le đó thoát ra, tìm được vẻ chững chạc tự nhiên.

*
* *

Rubens, họa sĩ Tây Ban Nha vâng lệnh quốc vương đi làm Đại sứ ở Anh.

Một lần, ông nhận lời mời đi vẽ, một vị đại thần nước Anh hỏi ông: "Thưa ngài Đại sứ tôn kính, có phải Ngài thường trong thời gian rảnh rỗi dùng hội họa làm vui không?"

Rubens trả lời: "Không, hội họa là nghề của tôi, thời gian rảnh rỗi tôi mới làm đại sứ thử chơi".

Một số chính khách quan liêu thường coi trọng chức "quan", trong lòng có quan niệm "chỉ có làm quan mới đáng tôn trọng", họ coi thường sự nghiệp người khác theo đuổi, trong câu hỏi của vị đại thần nước Anh này đã chứa đựng ý vị đó.

Rubens không vái phục dưới chân quan cao tước trọng, câu trả lời của ông không tự ti, cũng không kiêu ngạo, nghệ thuật biết bao, tự nhiên lịch sự biết bao! Ông tự giễu mình làm đại sứ là nghiệp dư mà không phải là nghề, đẩy tình cảnh khốn quẫn cho đối phương, để lại vẻ tôn nghiêm cho mình.

Phần nhiều những người đầu hói khi còn trẻ thường tương đối nhạy cảm đối với "cảnh quan trên đầu". Có hai người bạn học đã nhiều năm không gặp nhau, một hôm gặp lại, một người ngạc nhiên nói: "A! Tóc của bạn..." nói chưa dứt lời, tự biết mình đã lỡ lời.

Một người khác tóc còn sót lại có thể đếm được, nhưng lại chải chuốt cẩn thận, lại thản nhiên như thường cười đáp: "Đỉnh đầu của tôi, đó là những anh bạn vất vả công lớn, tôi đâu dám lạnh nhạt, chỉ có thể ban đất phong cho từng người, đối đãi hẳn hoi".

Một trận tự chế giễu, bầu không khí chan hòa ngay lập tức.

Có người đụng chạm đến việc nhạy cảm của mình, trong lòng đương nhiên không mặn mà gì, nhưng cần chú ý, lúc này phải có sức kiềm chế, không tái mặt, biểu hiện tương đối xuất sắc là có thể làm cho cục diện bất lợi trở thành có lợi.

Trong câu chuyện trên, người hói đầu đó tối kỵ nhất là người khác nói đến tóc của họ, nhưng khi đã bị người khác nói đến, lại không thể có tai như điếc được, cũng không thể đối đãi tiêu cực, mà nên đáp lại tích cực, chọn cách tự chế giễu có thể được xem là cách tốt nhất.

Herber Teru trong cuốn sách "Đời người hài hước" đã xếp tự chế giễu vào loại hài hước ở tầng thứ cao của con người.

Bởi vì nó cần phải có lòng dạ cởi mở và trí tuệ cao. Chế giễu những nhược điểm, khuyết điểm và sai trái của mình phải có tính hài hước, tương tự chế giễu chỗ mạnh của mình cũng phải ngưng đọng tính hài hước.

Hài hước bất kỳ lúc nào đều có thể vận dụng.

Một ví dụ khác: Reagan sau khi nhậm chức Tổng thống, đã tiến hành chuyến thăm chính thức Canada.

Bài nói chuyện của Reagan luôn bị tiếng hô khẩu hiệu của quần chúng chống Mỹ làm gián đoạn, Thủ tướng Canada Troudeau tỏ ra mất tự nhiên.

Reagan lại cười nói với ông: "Sự việc này khi ở Mỹ đã từng xảy ra, tôi nghĩ rằng những người này nhất định là đặc biệt từ Mỹ đến quý quốc, họ muốn làm cho tôi có một cảm giác khách đến đây như về nhà mình".

Troudeau đang chau mày bỗng chốc đã mặt mày hớn hở.

- Đây chính là tự hài hước kiểu Reagan.

28- Hạnh phúc ở ngay bên mình

Trong cuộc sống biến đổi thất thường, mỗi người chúng ta đều mong muốn được hạnh phúc. Song, hạnh phúc rốt cuộc là gì?

Thực ra, trong sự đổi thay như mặt trời mọc rồi lại lặn đó, hạnh phúc lúc nào cũng đều xoay quanh bên mình bạn.

Cùng với ánh nắng le lói khi mặt trời lặn, dắt tay người yêu đi giữa các bụi hoa bãi cỏ, kể lại với nhau một cách khoan khoái tình cảm trong lòng mình, bạn là người hạnh phúc.

Cầm một cành "thạch trúc Hà Lan" đến bệnh viện thăm người bạn bị ốm, bạn sẽ cảm thấy: có sức khỏe là hạnh phúc.

Khi đứng lâu ở ngoài cổng trường câm điếc, tận mắt nhìn thấy những đứa trẻ mất ngôn ngữ, liên tưởng đến con mình, đến những khó khăn sau khi chúng trưởng thành gặp phải trong cuộc sống và vào nghề, bạn hoàn toàn không thể oán trách con mình học không đạt điểm cao, không đậu vào đại học nữa. Trái lại, bạn có thể cảm thấy hạnh phúc vì mình có được một đứa con hoàn hảo đáng yêu.

Đứng trước bạn bè thất nghiệp, còn có một số những người thôi việc, hiểu biết tình hình khốn đốn của cuộc sống của họ, bạn hoàn toàn không thể buồn phiền vì mình không có công việc an nhàn nữa. Trong cảm giác của bạn chỉ cần có "bát cơm ăn" là hạnh phúc rồi.

Sáng sớm ra khỏi cửa, người vợ đưa cho bạn bộ quần áo vừa là xong, bạn mặc vào đi trên đường phố một cách thư thái sẽ cảm thấy bạn thật hạnh phúc.

Buổi tối về nhà, người vợ đã làm cơm nước ngon lành đang đợi bạn, trong tình cảnh đó bạn là hạnh phúc...

Đương nhiên, hạnh phúc không phải là trừu tượng, cũng không phải là chân không, mà là liên quan chặt chẽ đến mọi mặt của cuộc sống thường ngày của mọi người.

Bất kể là nam hay nữ, khi bạn hòa mình vào xã hội, trên thực tế bạn chính là đang nằm trong mọi mâu thuẫn. Bởi con người là tổng hòa mọi quan hệ xã hội.

Như thế thì, hạnh phúc cũng không khỏi vướng víu với đủ mọi mâu thuẫn.

Ví dụ như cô Nam tính nết rất cộc cằn. Cô Nam và chồng cô vừa cưới nhau không lâu, thì sản phẩm mới của công ty họ đã ra đời.

Giám đốc công ty phát động công nhân viên đóng góp nhiều ý kiến, còn muốn đến lắng nghe biện pháp chào bán hàng. Cô Nam phải vắt óc suy nghĩ mất năm ngày mới chuẩn bị được một phương án, đồng thời trình bày một lượt với cô Thiệu, bạn đồng nghiệp vừa mới đến văn phòng của cô.

Đâu ngờ rằng, khi ông giám đốc đến dự, không để cho mình mở miệng, cô Thiệu đã ra oai trước để áp đảo đối phương, tung ra vài điều kiến nghị, nhưng nội dung phương án đó chính là của cô Nam.

Ông giám đốc nghe xong, hết sức khen ngợi cô Thiệu, cô Nam thì cay cú không thể nói ra được.

Đang chứa đầy bụng nổi nóng, tan ca, cô Nam vừa tức vừa bực hổng hộc về đến nhà, chồng liền túm lại hỏi: "Nam, đã ăn cơm chưa?"

Cô Nam mắt trợn tròn: "Ăn rồi! Ăn thuốc súng". Anh bối rối tắt tivi, bưng cơm và thức ăn nóng đến.

Cô Nam cất cao giọng nói: "Bụng đã no bực tức rồi! Có phải anh muốn ních nó vào thêm cho tôi chết không?"

Anh cười ngây ngô, vội vàng đem cất cơm và đồ ăn đi, bưng lại một đĩa hoa quả. Cô Nam giơ tay túm lấy đĩa hoa quả, quẳng luôn xuống đất một cách hung tợn.

Người chồng liền bưng đến một chồng đĩa nói: "Quẳng đi, quẳng đi để trong lòng dễ chịu hơn". Cô Nam túm liền mấy chiếc đĩa đập một mạch xuống sàn nhà, anh cũng đập theo. Khắp nhà chỉ nghe tiếng "loảng xoảng, loảng xoảng", nhưng đĩa hoàn toàn không vỡ, vì đĩa toàn là hàng chất dẻo giả đồ sứ.

Cơn giận của cô Nam đã tiêu tan quá nửa, người chồng ngồi bên cạnh cô ta, *hỏi đầu đuôi, giúp cô phân tích:* "Cô

Thiệu vừa mới đến làm việc, có cái khó của cô ta. Thêm nữa, biện pháp vẫn là biện pháp, vẫn còn có một quá trình thao tác..."

Đúng lúc này, tiếng chuông điện thoại réo, hóa ra là cô Thiệu gọi đến, cô ta chủ động xin lỗi: "Chị Nam, xin thứ lỗi cho em. Em sợ bị công ty từ chối không nhận, đòi phải được việc ngay. Em nghĩ, ngày mai sẽ đi đến gặp ông giám đốc giải thích. Nếu không, hai chị em mình cùng đi, chị sẽ nói tỉ mỉ phương án bán hàng đó..."

Cô Nam bắt đầu cùng chồng thu nhặt các đĩa đầy khắp nhà. Cô Nam là con gái độc nhất được cha mẹ nuông chiều từ bé, tức giận lên là thích quăng đồ đạc.

Trước tháng 2, cô Nam gặp anh. Anh là người có lý trí, dí dỏm, khoan dung, ít nhất khi cô nổi giận đùng đùng anh vẫn có thể giữ được bình tĩnh, thậm chí giúp cô tìm được cách trút giận.

Khi vừa kết hôn, cô Nam trong cơn tức giận đã từng quăng mấy chiếc đĩa sứ, anh ta không trách oán điều gì, chỉ lo lắng đến việc quăng đĩa sứ rất nguy hiểm, dễ làm bị thương người khác, có thể làm hỏng sàn nhà, còn thiệt hại tiền của.

Thế là, anh nửa đùa nửa thật mua về mười mấy chiếc đĩa nhựa giả sứ, nói là chuyên để cho vợ dùng trút giận.

Người chồng như chiếc "xe cứu hỏa", khi cô Nam nổi nóng, anh ta có thể dập tắt kịp thời, hơn thế còn giỏi biến căng thẳng thành hòa dịu.

...

Hạnh phúc với đủ mọi hình thức hiện ra trong cuộc sống

của chúng ta, nó là một loại cảm thụ của sinh mệnh, một thể nghiệm của đời người.

Nhiều khi hạnh phúc không phải là đi tìm kiếm những cái chúng ta không có, mà là vui vẻ hưởng thụ những cái "vốn có" của mình hiện tại.

Một người, chỉ cần có một gia đình hòa thuận, môi trường làm việc và sinh hoạt tốt, có một tâm trạng tốt, thế thì bạn chính là hạnh phúc!

Biết phát hiện, biết trân trọng, biết sáng tạo, hạnh phúc mãi mãi vây quanh bên mình bạn giống như ánh sáng mặt trời, nước và không khí.

29- "Âm mưu" nhỏ khi con dâu đối xử với mẹ chồng

Mẹ chồng và con dâu là hai người phụ nữ có quan hệ luôn luôn tế nhị, tình yêu của họ đều dồn cho một người đàn ông, việc đó vừa có thể khiến họ đối chọi quyết liệt, cũng có thể khiến họ chung sống hòa thuận với nhau.

Khi ngày lễ, ngày tết đến, trong không khí vui mừng người ta khó tránh khỏi tâm tình xốc nổi, mà kết quả trực tiếp có thể là mẹ chồng và con dâu gây xích mích nhỏ. Ở đây tạm không bàn đến việc phải trái, đúng sai trong đó, chỉ chuẩn bị một số "túi cấp cứu" cho người làm con dâu, với mục đích làm cho những ngày lễ tết được yên ổn, đoàn kết trong gia đình.

Nguyên tắc cao nhất: Ưu tiên mẹ chồng.

Sống chính là ăn, mặc, ở và đi lại, thời gian ăn tết, thì các nhu cầu này đặc biệt tập trung. Là đứa con dâu trước các mâu thuẫn và bất cập trong sinh hoạt gia đình, nhất định phải giữ

vững "ưu tiên mẹ chồng" một cách không cần nguyên tắc. Không có lý do, không có nguyên nhân, bạn chỉ cần làm như thế thì chẳng có gì sai cả.

Dưới đây là những chỗ con dâu có thể xuất hiện va chạm nhỏ với mẹ chồng:

* Mẹ chồng không hiểu tình cảnh của con dâu.

Tình trạng kinh tế của bạn và chồng năm nay tương đối căng thẳng, vay tiền mua nhà, nộp tiền bảo hiểm, đi học nghiên cứu sinh tại chức, mọi mặt đều phải nộp tiền, mà mỗi khoản chi đều đã tính toán vừa đủ.

Trong tình huống này, các bạn còn phải dày công chuẩn bị một món quà tết chi phí không nhỏ cho mẹ chồng. Vì món quà này mà hai bạn đã phải chạy nhiều nơi.

Nhưng sau khi mang đến nhà mẹ chồng, nhận được sự đáp lại lại là: "Các thứ này mẹ không thích lắm, để lại đây thì để thôi, hay tốt nhất đem cho anh trai con nhé!" Lúc này, bạn nên làm thế nào?

Cách đối phó:

Mẹ chồng tính thẳng, không xem bạn là người ngoài, mới nghĩ đâu nói đấy.

Về sau nếu còn mua các thứ nữa, trước hết phải suy nghĩ và cân nhắc ý thích của bà. Cho anh trai cũng chẳng sao đều là người nhà mình, không những mẹ chồng ngẫm nghĩ cái tốt của bạn mà anh trai của chồng cũng cám ơn bạn.

Mua quà cho mẹ chồng là vì bà là bậc bề trên, nhất là bà là mẹ đẻ của chồng, bạn đã tận tâm tận sức. Chồng bạn hoàn toàn hiểu đối với việc đó, mà bản thân bạn cũng về lý, về tình

không hổ thẹn. Cho nên hoàn toàn có thể ổn định tinh thần, không hề biến sắc.

Mẹ chồng có thể chưa thật vừa lòng đối với một vài mặt nào đó của hai bạn, nên suy nghĩ thật kỹ xem có chỗ nào vợ chồng bạn làm chưa thật thích hợp.

Nếu như có, tìm cơ hội nói chuyện với bà cụ, chỗ nào sai thì nhận sai, chỗ nào cần tỏ thái độ thì tỏ thái độ, quét sạch "bệnh tâm lý" để lợi cho trong gia đình yên ổn dài lâu. Nếu không có, yên tâm ăn tết, quà tết năm nay bạn đã đem tặng rồi.

* Cùng đi dạo phố với mẹ chồng

Quảng cáo của thương trường "mặc sức vung ra" khắp nơi chỗ nào cũng thấy, hai vợ chồng trẻ bị cuốn hút đến ghê gớm, hẹn nhau đi dạo phố. Sau khi mẹ chồng biết cũng đưa ra ý muốn cùng đi.

Cách đối phó:

Mặc dù về căn bản không thích đi dạo cùng với bà già, cũng phải đồng ý. Hãy thử nghĩ xem điều bà già đi dạo phố coi trọng là cảm giác một tay níu con trai, một tay vịn vào con dâu, sảng khoái "bước theo cảm giác", "chỉ đến chỗ nào thì đi đến đó" mới là "thượng sách".

Đối với những thứ làm cho hai bạn mắt sáng lên mà bà mẹ chồng lại không thích, như các loại đồ điện, thì nên đi lướt qua thôi. Muốn xem cho thật đã, thì nên ghi nhớ thật đúng địa điểm, ngày hôm khác mình đến xem sau. Đừng nên đường khác cũng đi, mà phố cũng dạo, làm cho bà già tức giận.

Phàm những thứ hàng bà mẹ chồng hỏi bạn "cảm thấy thế

nào", nhất loạt đều nói "rất tốt". Bà đã hỏi bạn, sẽ nói lên bà "đã có ý", đang muốn tìm sự ủng hộ của bạn. Nếu như bạn cảm thấy luôn luôn nói "rất tốt" tỏ ra giả dối, có thể chỉ vào một thứ hàng khác nói "con thấy cái này cũng hay, rất thích hợp với mẹ".

Dù rằng thứ hàng bạn giới thiệu không hợp với ý của bà cụ, bà cũng sẽ rất vui vẻ, bởi vì trong lòng bạn đã nghĩ đến bà phải không?

Nếu như bạn phát hiện mẹ chồng nhằm trúng một thứ hàng, trái lại lại có vẻ do dự, thì có thể chủ động tìm các cô nhân viên hướng dẫn, lấy hàng mẫu ra để bà xem cẩn thận.

Nếu như là quần áo, chớ nên dềnh dàng, nhanh chóng khuyên bà cụ mặc thử; chỉ cần bạn phát hiện trên mặt mẹ chồng có vẻ "quyến luyến không nỡ rời", ngay tức khắc nhận thời cơ tốt khuyên bà cụ mua luôn.

Giá như mẹ chồng ngại đắt, bạn có thể làm ra vẻ trả tiền, nói chung các bà mẹ chồng không mấy khi muốn để cho hai vợ chồng trẻ tiêu pha tốn kém. Cứ cho là mẹ chồng của bạn để các bạn trả tiền, cũng chẳng sao; nếu như bà không sinh ra con trai của bà, thì bạn làm sao có người chồng tốt?

* Không làm "ngòi nổ"

Cả nhà đang vui vẻ ăn cơm, bạn hỏi chị dâu, gần đây có quyển sách về giáo dục tố chất cho trẻ con được tuyên truyền ầm ĩ lên, chị đã mua cho cháu gái bé chưa? Chị dâu trả lời chưa mua, bởi vì trong nhà đã có nhiều loại sách tương tự rồi.

Lúc này, mẹ chồng nói với bạn, việc giáo dục con cái là một học vấn lớn, sẽ phải nghe nhiều, đọc nhiều, tuyệt đối không thể tự cho mình là đủ. Bạn đã làm tỉnh ngộ mẹ chồng

và con dâu trong vấn đề giáo dục cháu gái bé xưa nay quan điểm đối lập, bây giờ bạn nói như thế, chính là có thể làm một ngòi nổ phá hoại bầu không khí êm dịu, "thành môn thất hỏa ương cặp trì ngư" (trâu bò húc nhau ruồi muỗi chết) thì bạn làm thế nào?

Cách đối phó:

Hỏi mẹ chồng có cần thêm canh không, nói với bà trong thức ăn hôm nay có hai loại bạn vừa mới học được, chuyên chế biến theo khẩu vị của bà, đề nghị bà giúp tìm chỗ chưa đạt để về sau làm ngon hơn. Nhân cơ hội này chuyển đề tài câu chuyện, xin bà chỉ bảo về vấn đề nấu canh.

Hỏi bà về đội tập múa kiếm của người già bà tham gia năm nay có biểu diễn không, nếu không thì thực đáng tiếc. Lại chuyển sang chuyện khác, nói với bà nên đi leo núi hoặc đi du lịch nhiều hơn, có lợi cho sức khỏe thân thể và tinh thần.

Còn quyển sách kia mà bạn nhắc đến, người ta có cách nhìn mỗi người mỗi khác, cho đến lúc này vẫn chưa đưa ra được kết luận gì, sau đó nhanh chóng nói một vài chuyện không dẫn đến mâu thuẫn, ví dụ như kịch hài và các tiểu phẩm của dạ hội đón tết.

* Kiên trì là thắng lợi

Việc đón và tiễn ngày tết đã làm cho người ta đủ cảm thấy mệt mỏi, nhưng hàng ngày cứ đến sau 10 giờ đêm, mẹ chồng vẫn muốn bày ra trò chơi bài một cách hào hứng, hơn thế mỗi lần đều bắt cả hai bạn phải tham gia, nhưng bạn đã buồn ngủ đến lảo đảo cả người rồi.

Cách đối phó:

Bình thường làm thêm ca, mệt mỏi đến nỗi không muốn

làm việc gì nên cũng ít nói chuyện với bà già, lúc này cùng ngồi chơi bài sẽ tự nhiên rất xứng đáng, không những như thế, có cơ hội còn nên "ù" một ván.

Nếu thấy quá mệt, có thể bớt xem truyền hình. Nếu còn buồn ngủ hãy dùng nước lạnh rửa mặt hoặc uống một tách cà phê đặc mùi vị thật ngon.

Xin nhớ trong việc cùng chơi với bà già này, kiên trì chính là thắng lợi.

30- Quà tặng tốt nhất là ca ngợi

Từ nhỏ chúng ta đã được cha mẹ, nhà trường giáo dục: luôn luôn nhắc mình phải khiêm nhường.

Thế là chúng ta nhầm tưởng rằng chùn lại mới là lễ phép, phải gắng hết sức không để làm phiền phức cho người khác.

Do đó, có ý kiến cho rằng người khác không tốt, cũng ngại nói ra, đôi lúc nghe được lời khen ngợi của người khác cũng cảm thấy không tự nhiên, càng không thể tiếp nhận một cách tự nhiên.

Bởi vì mình có cảm giác "không thoải mái" này, tự nhiên vận dụng cái lý lẽ "cái mình không muốn, đừng đùn cho người khác" dù cho trong lòng có chút cảm xúc, nhưng muốn mở miệng diễn đạt ra, bỗng nhiên cảm thấy lúng túng khó xử cho mình và đối phương.

Thời gian càng dài, thật sự trở thành "miệng vàng khó mở".

Giữa người này với người khác chỉ có xoi mói, tìm vấn đề, nêu ý kiến, kiến nghị phê bình, thậm chí kiến nghị xung đột, thiếu những lời khen ngợi.

Một lần, ông Lưu đáp chuyến máy bay của Hàng không trong nước bay đến Thâm Quyến. Sau khi họ bước lên máy bay được thông báo máy bay sẽ phải chậm hai tiếng đồng hồ. Tiếng oán trách của hành khách râm ran máy bay. Ông nhìn thấy một nhân viên phục vụ vừa bưng trà rót nước, vừa tiếp nhận lời oán trách của hành khách, ông nhận ra người gian khổ nhất sẽ phải là anh ta, bởi vì thời gian làm việc của anh ta bỗng như kéo dài gấp đôi.

Có một số hành khách cũng tận mắt nhìn thấy từ trong ánh mắt của họ sự đồng cảm đó. Nhưng không có một ai trong đó có dũng khí, dám đột phá trở ngại của mình, nói ra một lời khen ngợi cám ơn họ. Cuối cùng ông Lưu tìm được một tờ "phiếu thăm dò ý kiến", viết lên trên đó "Tôi cám ơn các bạn", sau đó vội vàng đem nó đưa cho một nhân viên phục vụ.

Công việc đó gây nên sự căng thẳng và lúng túng vô cùng cho ông Lưu. Làm sao ca ngợi người khác lại có thể trở ngại tâm lý lớn như thế?

Trong công ty xí nghiệp, nhiều nhân viên làm một công việc như nhau, đôi khi rất khó cảm thấy mình đã có cống hiến gì cho cơ quan. Giá trị tồn tại của mình chẳng qua chỉ như chiếc đinh vít, có thể có mà cũng có thể không.

Theo quan niệm truyền thống, từ lâu chúng ta đã quen với việc công nhân viên làm tốt công việc là bổn phận, không cần biểu dương, làm sai hỏng nhất định phải quở trách. Sự đồng cảm và lời khen ngợi cửa miệng có thể nâng cao sức gắn bó và cổ vũ khí thế của công nhân viên. Nhưng rất nhiều người lại cảm thấy việc ca ngợi rất khó thực hiện.

Xem ra việc đột phá trở ngại tâm lý này vẫn cần có dũng

khí nhất định. Khi bắt đầu có thể phải rất cố gắng căng thẳng, rất không thoải mái.

Nhưng, chúng ta hãy thử nghĩ xem những người được khen ngợi, họ sẽ rất vui vẻ và thỏa mãn, làm tăng thêm lòng tự tin và tự tôn, sẽ khiến chúng ta có dũng khí và quyết tâm để làm. Nhưng, phải làm thế nào mới là đúng mức? Nhân đây xin nêu lên bốn phương pháp từng bước cung cấp cho mọi người.

1) Có thể khen ngợi qua ngôn ngữ tín hiệu

Thử dùng một ánh mắt tán thưởng, một cái gật đầu đồng ý, hay nhẹ vỗ một cái lên vai để truyền đạt tình cảm của bạn, bày tỏ sự khen ngợi của bạn. Từ trong phản ứng tích cực của người khác tăng thêm dũng khí của mình, tin tưởng bạn sẽ dễ dàng nói ra lời khen ngợi.

2) Thà khen ngợi những người, việc, vật mà anh ta quan tâm còn hơn trực tiếp khen ngợi anh ta.

Khi chúng ta nghe người ta nói "Ông X, ông thật là tài giỏi!", "Ông Y, ông thật là rất cừ", có thể khiến cho người ta nghe "da sởn vẩy ốc" lên, cảm thấy mình mãi mãi không thể nói ra được những lời đại loại như thế.

Không bằng, nhắm đúng vào việc người khác làm hoặc các biện pháp họ nghĩ ra, biểu dương khen ngợi tùy theo từng việc, không những người nói trong lòng cũng thận trọng, thiết thực, mà người nhận cũng có thể nghe được yên dạ yên lòng.

3) Chọn phương thức bày tỏ đa dạng

Có lúc chỉ là ngôn ngữ động tác hoặc ngôn ngữ diễn đạt vẫn chưa đủ, còn có thể lợi dụng các phương thức khác để diễn đạt sinh động hơn. Ví như viết một cái thiếp, tặng một

món quà nhỏ, hoặc cùng ăn cơm liên hoan, cùng đi một chuyến du lịch, tăng thêm cơ hội giao lưu với nhau.

4) Trong quá trình khen ngợi không nên quá khoe khoang, tỏ ra không tự nhiên, khách sáo.

Thực ra, khi khen không tự nhiên làm cho người được khen cũng cảm thấy không thật, thậm chí có thể nghi ngờ bị tâng bốc nịnh hót, càng gây cho người ta không tin. Việc đó thật là được chẳng bù mất.

Chỉ cần có quyết tâm muốn cải tiến quan hệ nhân tế của mình, từng bước yêu cầu mình, tin tưởng rằng sự vui mừng khi người khác được bạn cổ vũ, nhất định sẽ làm tăng lòng tự tin của bạn.

31- Hãy cẩn thận với cái bẫy tuyển dụng người làm

Các nhà mưu lược thời xưa, nhất là về phương diện chính trị và quân sự, để thắng địch thì đều tìm cách giăng bẫy đối thủ.

Hiện nay, về việc thông báo tuyển dụng người làm, nhiều người cũng tìm trăm phương ngàn kế giăng bẫy cho người tìm việc. Mong rằng mọi người hãy hết sức cẩn thận, khỏi mắc vào tròng lừa đảo.

Tục ngữ có câu: "Đạo cao một thước, ma cao một trượng". Xin hãy vận dụng mưu trí của bạn để giáng lại đòn mạnh mẽ đối với những kẻ chiêu mướn giả, lừa đảo người lao động.

Để bảo vệ quyền hợp pháp của người tìm việc làm, các giới truyền thông tin tức cũng thường xuyên đưa ra ánh sáng một số công ty tuyển dụng ma, vạch trần các thủ thuật lừa đảo của họ.

Cơ quan công an và bộ phận giám sát lao động cũng dựa vào việc phát hiện của quần chúng, đã hủy bỏ từng điểm tuyển dụng người phi pháp, để những người tìm việc làm tránh được tổn thất.

Mặc dù vậy, tình huống vẫn không mấy lạc quan, kẻ tuyển dụng người phi pháp và một số công ty lừa vẫn không ngừng mọc lên, đã gây nhiều thiệt hại cho người lao động.

Các chuyên gia trong ngành cho rằng, người tìm việc thiếu ý thức tự bảo vệ và không nắm vững các quy định về thị trường lao động là nguyên nhân quan trọng.

Ngoài ra, vai trò của cơ quan hành pháp có liên quan không đủ mạnh, cũng là một nguyên nhân nữa.

Để cải thiện tình trạng đó, kiến nghị các đoàn thể xã hội hãy vào cuộc và quan tâm thiết thực đến những người chưa có việc làm, làm tốt công tác đào tạo và tìm nghề cho họ. Các ngành có liên quan và cơ quan hành pháp cần phải nghiêm trị thẳng tay và tuyệt đối không "nể quá hóa hỏng" đối với những công ty lừa lợi dụng lỗ hổng của thị trường lao động làm tổn hại đến những người tìm việc làm.

Đồng thời cũng nhắc nhủ đông đảo người tìm việc làm trong quá trình tìm việc phải tăng cường ý thức tự bảo vệ, cảnh giác cao để tránh mắc vào tròng bị lừa.

32- Trong tâm lý nghĩ ra kế thắng người khác trước

Có thể nghĩ ra trước người khác, làm trước người khác là một sự can đảm và sáng suốt tuyệt vời. Người có tính dự kiến cao, thường làm cho người khác ngạc nhiên vượt ngoài ý định.

Trong "Hán thư. Hạng Tịch chuyện" có câu: "Tiên phát chế nhân, hậu phát chế vu nhân" (trước nảy ra ý định thắng người khác, sau đó mới phát ra dùng sức mạnh để thắng người).

"Binh kinh bách tự" đặt chữ "tiên" (trước) lên hàng đầu. "Tiên" tức là trước tiên nảy sinh ra ý thắng người. Nó cho rằng trong chiến tranh "nảy ra ý thắng người trước" là rất quan trọng, ai nắm được bí quyết nảy ra ý thắng người trước, người đó sẽ có thể nắm chắc được quyền chủ động. Cách "tiên phát chế nhân" (nảy ra ý định thắng người trước) trong xã giao là mở ra thế tấn công trước lời nói và việc làm của đối phương, dùng thế mạnh buộc người khác phục tùng.

Dưới đây chúng ta sẽ kết hợp với một ví dụ thực để phân tích cụ thể:

Dahl Carnegie là nhà văn Mỹ nổi tiếng. Ông đã từng kể một đoạn đời của mình trong sách "Đời người tốt đẹp": Nhà Carnegie cách công viên rất gần, do vậy thường mỗi khi ăn cơm xong ông đều đem một con chó săn nhỏ tên là "Racer" đến công viên dạo chơi.

Đây là một công viên rừng, diện tích rất lớn, du khách đến không nhiều. Công viên có một quy định: người dắt chó đi chơi phải buộc xích chó và đeo rọ mõm. Mới đầu, Carnegie còn thực hiện đúng như quy định, sau đó cứ lỏng lẻo dần.

Một hôm, trong công viên ông gặp một viên cảnh sát cưỡi ngựa. Cảnh sát nghiêm khắc: "Vì sao ông để chó chạy đi chạy lại lung tung mà không buộc cho nó một cái xích? Chẳng lẽ ông không biết là đã vi phạm pháp luật ư?"

"Vâng, tôi hiểu", Carnegie trả lời, "Nhưng tôi cho rằng nó không đến nỗi cắn người khác".

"Nhưng pháp luật không biết ông cho rằng như thế nào? Viên cảnh sát nói gay gắt, "Lần này tôi không truy cứu. Nếu lần sau lại để tôi bắt được, ông sẽ phải đến quan tòa để nói chuyện".

Từ hôm đó, Carnegie lại làm theo quy định. Nhưng con chó nhỏ không thích bị ràng buộc. Trông thấy vẻ đáng thương của nó ông cảm thấy mủi lòng, liền không đeo rọ mõm cho nó nữa.

Đến một hôm ông đang chạy thi cùng con chó nhỏ khi chạy qua một đám cây, vừa vặn gặp ngay viên cảnh sát kia đang cưỡi một con ngựa màu nâu hồng. Cảnh sát vẫy tay gọi ông đến. Chạy không thoát, Carnegie đành gượng đi lên gặp anh ta. Trong lòng ông nghĩ, lần này có thể bị gán tội rồi! Ông quyết định nảy ra ý thắng người trước. Ông nói một cách dè dặt: "Thưa ông, lần này ông đã bắt được tôi. Tôi có tội, tuần trước ông đã cảnh cáo tôi".

Hầu như nằm ngoài ý định của Carnegie, "Nói khéo lắm, nói khéo lắm". Viên cảnh sát trả lời nói, "Tôi biết, khi không có người, ai cũng đều để cho chó nhỏ chạy đi chạy lại một cách thoải mái".

"Quả là không nên nổi" Carnegie nói, "Nhưng đây là vi phạm pháp luật".

"Ồ, đừng quá nghiêm trọng" cảnh sát nói một cách nhẹ nhàng "Như thế này nhé! Ông chỉ cần cho nó chạy qua ngọn đồi nhỏ, đến chỗ tôi không nhìn thấy nữa, sự việc sẽ cho qua".

Từ đó ta thấy, nghĩ ra ý định thắng người trước thực tế là một sách lược chiếm ưu thế trong tâm lý của đối phương. Nói chung, trong tình trạng nào đó tâm lý của con người, chỉ có

một loại chiếm ưu thế chủ yếu, các loại khác thì ở trong trạng thái phụ thuộc hoặc bị nén xuống.

Trong xã giao, nếu như chúng ta trước tiên dùng thế chủ động, thì quả quyết rằng, lời nói việc làm của chúng ta sẽ gây được dấu ấn sâu sắc trong tâm lý của đối phương, xúc tiến sự hình thành tâm lý có lợi cho ta.

Carnegie mang chó săn nhỏ đi dạo ở công viên, không đeo giọ mõm lên cho nó, đã vi phạm quy định pháp luật, bị cảnh sát phát hiện một lần nữa.

Nếu như Carnegie chỉ "ngồi im chờ chết", đội cảnh sát quở trách, tình thế sẽ trở nên bất lợi cho mình. Carnegie đã không làm như thế, khi không tránh khỏi bị khiển trách, tự mình trước tiên nhận lỗi, biến tình thế đơn thuần tiếp nhận thành tình thế tiến công.

Lúc này, việc chiếm ưu thế chủ yếu trong tâm lý của viên cảnh sát là muốn dạy cho Carnegie một phen nên thân, nhưng do Carnegie đã dùng sách lược nghĩ ra ý thắng người khác trước, đem những lời cảnh sát muốn quở trách đối phương nói ra, do vậy ý nghĩ muốn khiển trách người khác trong tâm lý của cảnh sát bị nén xuống, cơn giận dữ cũng đã tan đi.

33- Buông lơi cảnh giới, vờ tha để bắt thật

Quan hệ giữa "bắt" và "tha" là biện chứng; nếu muốn "bắt" được chắc chắn cần phải phóng túng thích đáng một chút. Bằng không thì muốn bắt không được.

Kỹ xảo ứng xử vờ tha để bắt là chỉ cách trước thả sau thu, làm cho đối phương buông lơi cảnh giới bị mắc vào tròng, cuối cùng không còn cách nào đành phải đầu hàng. "Bắt" là

mục đích, "tha" là thủ đoạn, "tha" không phải là buông trôi bỏ mặc mà buông lơi có mục đích.

Đúng như trong "Ba mươi sáu kế" nói: "Cái gọi là "tha" không phải là thả nó, theo nó mà nới lỏng nó thôi, "cướp cùng chớ đuổi", cũng chính là cái ý đó. Cần hiểu việc không đuổi không phải là không theo mà chỉ là không cưỡng bức nó mà thôi". Từ đó ta thấy, "tha" hoàn toàn không phải là mặc nó tự nhiên muốn làm gì thì làm, mà là ngấm ngầm kiềm chế đối phương, chỉ có như thế, mới có thể chờ dịp đạt được mục đích "bắt".

James Buchanan là Tổng thống thứ 15 của nước Mỹ, dựng nên cơ đồ từ nghề luật sư. Một lần, có một người vì uy hiếp sinh mệnh của người khác nên bị tố cáo. Do nguyên cáo nắm được nhiều chứng cứ, nên bị cáo dữ nhiều lành ít. Sau khi bị nhiều luật sư từ chối, bị cáo nhờ đến Buchanan.

Khi tòa án mở phiên tòa xét xử, Buchanan hỏi nguyên cáo: "Tôi nói, thưa ông, giá như ông là một người can đảm hơn một chút, không bị người khác uy hiếp làm cho sợ, tức là một người dũng cảm, thì ông có còn để tâm đến sự uy hiếp của thân chủ tôi không?"

"Thưa ông, tôi không có gì đáng sợ cả giống như bất cứ một người dũng cảm nào". Nguyên cáo trả lời.

Buchanan nói: "Vậy thì, khi thân chủ của tôi uy hiếp ông, cũng không làm ông sợ hãi chứ?"

"Vâng, thưa ông".

"Ông không sợ ông ấy phải không?"

"Vâng, tôi không sợ"

"Thế thì, ông còn tố cáo điều gì nữa? Tôi đề nghị, bác bỏ nguyên cáo".

Tòa án đã lập tức kết thúc vụ án này.

Trước đông đảo công chúng, nguyên cáo đương nhiên không thể thừa nhận mình là một tên nhát gan, thế là Buchanan dùng phương pháp vờ tha để bắt, thông qua việc hỏi vặn đi vặn lại khó khăn, đã dẫn dắt đối phương đến kết luận phủ định mình.

34- Mánh khóe nhỏ, niềm vui lớn

Người ta có thể dễ dáng phát hiện ra, mọi việc trong cuộc sống đều cần phải dùng sách lược, nếu không thì không tài nào làm được.

Ví dụ anh Lưu là một người, rất yêu cuộc sống, rất yêu quý vợ. Anh công tác chăm chỉ, mỗi tháng sau khi kiếm được tiền, đều giao đủ cho vợ, vợ anh dựa theo nhu cầu cuộc sống gia đình tùy ý tiêu pha.

Anh cho rằng: như thế mới hợp lý, làm người chồng là kiếm tiền, còn làm người vợ là tiêu tiền, cuộc sống gia đình nhất định sẽ hạnh phúc mỹ mãn.

Nhưng, kết hôn được một năm, anh đã phát hiện làm như thế, không làm cho vợ vừa lòng, anh liền xét lại mình: Có phải là mình quá coi trọng sự nghiệp không? Có phải trong gia đình mình làm quá ít việc không? Có phải mình quan tâm đối với vợ không đầy đủ không?

Nghĩ như thế, anh bèn quyết định: Bất kể từ nay về sau công tác bận rộn thế nào, cũng phải bớt ra một chút thời gian cùng lo liệu công việc gia đình với vợ.

Người vợ vô cùng sung sướng trước sự thay đổi thái độ của anh, đã bố trí anh đảm nhận việc mua rau và thức ăn.

Hàng ngày sau khi tan tầm về, anh đã tiện đường đi đến chợ theo lời vợ dặn, anh mua mọi thứ thực phẩm cần dùng của một ngày mang về, đồng thời nói giá từng loại với vợ.

Vợ hỏi: "Thịt lợn bao nhiêu tiền một cân" (1 cân = 0,5kg).

Anh Lưu trả lời: "Năm đồng tám hào" (tiền NDT).

Vợ lại hỏi: "Rau cải trắng bao nhiêu tiền một cân?"

Anh Lưu đáp: "Bảy hào một cân".

.....

Anh Lưu cho rằng vợ sẽ khen anh, song vợ lại bĩu môn và nổi cáu lên.

Người vợ nói: "Anh mua rau và thịt cũng không biết bớt giá. Rau cải trắng thực ra chỉ năm hào đã có thể mua được một cân. Anh thật đần quá!"

Anh Lưu nghe vợ quở trách, trong lòng cảm thấy rất khó chịu. Cô ấy có biết rằng chỉ vì việc mua các thức ăn cho vợ, buổi trưa anh đều không được nghỉ ngơi, phải làm xong sớm công việc buổi chiều, một lòng một dạ muốn sau khi tan tầm đi về đảm nhận bớt một vài việc gia đình cho vợ, để cho vợ vui.

Người vợ thấy vẻ buồn rầu của anh, đã an ủi vài lời, vội vàng đi thổi cơm.

Anh Lưu trong lúc rỗi rãi, thuận tay giở quyển "Những chuyện vui của các nhân vật có trí tuệ thời xưa của Trung Quốc" trên giá sách xem, cảm thấy những nhân vật như Gia Cát Lượng, Tào Tháo, Lưu Bá Ôn, Đông Phương Sóc... họ

nhất cử nhất động đều chứa đầy trí tuệ, trên thực tế đều là đấu trí khôn, giở mánh khóe với đối thủ, từ đó đạt được mục đích thắng đối thủ.

Anh cảm thấy: Giữa vợ chồng, sống hàng ngày ở nhà, mặc dù không cần phải tạo ra mâu thuẫn, nhưng muốn có êm ấm, vui vẻ, cũng nên dùng một số mánh khóe nhỏ, có thể sẽ thu được hiệu quả rất tốt.

Thế là, ngày hôm sau, khi mua các thức ăn mang về, anh đã hớn hở đi đến trước mặt vợ.

Vợ hỏi: "Thịt lợn bao nhiêu tiền một cân?"

Anh Lưu trả lời: "Người ta đòi năm đồng rưỡi, anh đã mặc cả giá một hồi lâu, cuối cùng đã mua được bốn đồng rưỡi".

Vợ nghe xong rất vui vẻ, lại hỏi: "Thế rau cải trắng bao nhiêu tiền một cân?"

Anh Lưu nhìn thấy vợ nét mặt vui vẻ, liền cố ý chơi trò úm, giả bộ thờ ơ như không, nhởn nhơ nói: "Cái anh chàng bán rau kia thật đần. Trên sạp rau bên cạnh đòi bán tám hào, anh ở bên sạp rau này cố ý nói rau của anh ta không ngon, anh ta đã bán cho anh bốn hào".

Người vợ nghe xong, vui sướng nhảy lên, kêu: "Ôi! Anh thật cừ! Xem ra, về việc mua các thứ anh giỏi hơn em rất nhiều!"

Lúc đó, hai vợ chồng rất vui vẻ, cùng hát với nhau, cùng nói chuyện đùa với nhau, cùng nhau làm cơm, cùng nhau ăn cơm. Việc đó khiến cho anh Lưu cảm thấy mình vô cùng vẻ vang, vô cùng tự hào.

Trong cuộc sống, một điều chỉnh nho nhỏ, đã có thể mang đến cho đối phương vui mừng rất lớn, cớ sao mà không làm?

Thực ra, anh Lưu chẳng có thủ đoạn gì ghê gớm, thịt hôm nay anh mua và giá của ngày hôm qua là như nhau, rau hôm nay mua, thậm chí còn đắt hơn hôm qua một hào - bởi vì vợ anh yêu quý gia đình, toàn tâm toàn ý xếp sắp cuộc sống, do đó cái giá của một hào bạc theo cô ta cũng rất lớn, rất cần tính toán. Anh Lưu nếu như thật thà nói như hôm trước với vợ, chắc chắn có thể mang đến cho hai người trạng thái không vui vẻ.

Sống ở nhà cũng thế, đối xử bạn bè và người thân cũng thế, có thể giở một mánh khóe nho nhỏ, nhất định sẽ tạo cho đối phương và bản thân mình niềm vui lớn.

Các bạn thử làm xem sao?

35- Hãy cho đối phương một chút lợi

Tính tích cực sáng tạo của con người, ở mức độ nào đó đều bắt nguồn từ việc theo đuổi đối với lợi ích.

Lập công ty, mở cửa hàng, xây dựng nhà máy... chỉ có một mục đích, chính là để kiếm tiền.

Dùng phương thức tư duy truyền thống suy nghĩ vấn đề, sẽ thấy là càng nghĩ cách kiếm tiền, trái lại càng không kiếm nổi. Cho nên, mới có nhiều xí nghiệp phải đóng cửa, nhiều ông chủ đen đủi đến phá sản, mới có nhiều người trong cạnh tranh thua trận. "Định lấy cái gì của ai, cần phải cho họ một số cái trước" chính là cái lý này.

Biết rõ rành rành đối phương muốn áp đảo mình, lại cho đối phương một số chỗ lợi, để cho đối thủ được một chút lợi ích con con để họ thỏa mãn, thiếu cảnh giác cuối cùng mình

giành được lợi lớn. Đây cũng là một thủ đoạn quan trọng của những người cao tay trong thương trường.

*
* *

Hartley là một người từ dáng vẻ bề ngoài, phương thức sống đến định thế tư duy, cả đến khả năng bảo vệ lợi ích mình giành được, tất cả đều đủ để trở thành điển hình của ông chủ lớn ngành dầu mỏ Mỹ. Anh ta có cái bụng béo phệ, nét mặt hồng hào, là thành viên của câu lạc bộ các ông chủ lớn của ngành dầu mỏ Mỹ. Câu lạc bộ này đã tụ tập một tốp các "ông cụ non" ngông cuồng tự cao, tự đại cách biệt hẳn với quản lý hiện đại, tranh biếm họa của Mỹ cũng vẽ như thế.

Tốp người này coi thường thuộc hạ, suốt ngày từ sáng đến tối dùng tiền của cổ đông tiêu phí thời gian ở bãi săn, thắng cảnh câu cá, bước vào phòng nhảy của mình lộng lẫy nguy nga, dùng tiền của công ty mua máy bay phản lực, dẫn chó đi khám thú y, cùng người tình đi Paris tìm vui thú. Hartley thậm chí còn tiêu tiền của công ty cải tiến máy bay phản lực để có thể đặt được piano của anh ta lên đó.

Tốp người này bất kể là tiêu khiển hay là đưa ra quyết sách kinh doanh đều phản ứng dần độn, động tác chậm chạp, kết cục đương nhiên chất lượng dưới mức bình thường. Nhưng họ không bao giờ quên bốn việc: báo chi tiêu với công ty, hưởng thụ đặc quyền, địa vị danh vọng, một mình nắm hết mọi quyền hành. Tóm lại là họ xem lợi ích và quyền lợi của mình quan trọng hơn bất cứ cái gì.

Từ năm 1981 đến năm 1985, dưới làn sóng xung kích của

cuộc cải cách quản lý hiện đại, các công ty dầu mỏ Mỹ đã từ 18 giảm xuống còn 15 công ty. Công ty của Hartley mặc dù kiêu hãnh được lọt lưới, nhưng kết quả kinh doanh kém cỏi hết mức, bị việc "mua thầu" tập kích là tất nhiên.

Năm 1980, Hartley gặp Pigens tại cuộc đấu bóng golf của các ông chủ dầu mỏ. Ông khoe với Pigens công ty của mình đứng vào hàng thứ 14 của Mỹ. Pigens trả lời: "Dự toán của ông là 700 triệu USD, dùng 2,2 vạn người; còn dự toán của công ty tôi là 400 triệu USD, dùng 600 người. Chẳng lẽ ông từ trước đến nay chưa từng nghĩ người nổi ở trên việc, hiệu suất sẽ giảm chăng?" Hartley đang chuẩn bị chơi bóng tức giận đỏ mặt tía tai, ngớ người ra, đến nỗi đánh trật bóng, từ đó anh ta xem Pigens là cái gai trong mắt, cái kim trong thịt".

Trong cuộc họp nghiệp vụ của giới dầu mỏ, Pigens không nói một lời, Hartley thì thay đổi hướng ghế ngồi quay vào tường, mọi cử động đối với Pigens nhất loạt đều cười nhạt khinh bỉ. Anh ta nói việc bảo hộ lợi ích cổ đông của Pigens là việc "ngu xuẩn lớn xưa nay chưa từng nghe thấy, nói giễu câu của Pigens là hủy hoại thanh danh tốt đẹp của hết công ty này đến công ty khác. Song anh ta lo lắng lộ rõ trên nét mặt, đứng ngồi không yên để đề phòng sự tập kích của Pigens".

Anh ta ra lệnh cho cố vấn pháp luật Sinde đã theo mình hơn 30 năm nay thu thập tình hình. Sinde có thể gọi là ngoan cố, bắt đầu từ ngày ngành dầu mỏ xuất hiện "mua thầu", ông ta đã xây dựng kho tư liệu, tồn trữ tất cả mọi tài liệu của những người đương sự, bao gồm các nhà ngân hàng, luật sư, những người đứng đầu cơ quan chứng khoán, chiến thuật về phương diện tài chính, khả năng về phương diện tư pháp, hồ

sơ "mua thầu" và nghiên cứu phân tích của nó, sẵn sàng lúc nào cũng có thể cung cấp để xét hỏi. Nhận được lệnh của Hartley, ông ta lại nghiên cứu biện pháp phòng vệ.

Ngày 4 tháng 2 năm 1985 "Bản kê dạng thứ 13 của Pigens" công bố, nhưng thật ra chưa thật sự muốn tập kích Hartley, còn Hartley lại dùng chửi rủa kích động cơn thịnh nộ của Pigens.

Hartley về nhà nói vợ vợ: "Tôi sinh ra trong Đại chiến thế giới thứ I, là người may mắn còn sống trong Đại chiến thế giới thứ II. Hôm nay, tôi chuẩn bị tiếp nhận khó khăn trắc trở của Đại chiến thế giới thứ III. Một khi thất bại, tôi nhất định sẽ phóng lửa đốt cháy công ty thành tro tàn, cũng không để cho "tên gái điếm nuôi" kia được nó". Pigens xuất thân từ phần tử trí thức đây là lần đầu tiên gặp một doanh nhân thô lỗ.

Khi bảo vệ lợi ích bản thân, Hartley lại có tinh tế trong thô lỗ, ông mời ngân hàng làm bạn liên minh, hẹn trước ba trung tâm luật sư làm cố vấn, chỉ định Sinde triệu tập hội nghị điện thoại toàn quốc, để những người thám thính khắp các nơi bàn tình hình và tiến hành phân tích.

Ông thẩm định vài "kế hoạch", bắt tay thay đổi giám đốc, quy định chương trình mới. Ông còn chuẩn bị sẵn các phương án khác nhau: đọ sức ở tòa án, tranh đoạt quan hệ công cộng, cắt quyền ủy thác cổ đông. Lợi ích cá nhân đã làm cho tài năng trí lực của ông lại có dịp phát huy khác thường.

Ông dời tổng bộ phản kích đến Los Angeles, điều tên bịp bợm ra khỏi phố Wall, còn chuyển công ty đến Delaware đăng ký để có tầm nhìn xa trông rộng, chuẩn bị lá bùa cứu mệnh.

Cuối tháng 2 năm 1985, 13,6% cổ phiếu của công ty Hartley bị "kỵ sĩ ngựa đen" cướp đi, mặc dù ông đã hết sức chống lại, nhưng kết quả rất nhỏ, không có cách nào hơn đành ra lệnh cho quân tăng cường thăm dò.

Không bao lâu xuất hiện nguồn tin: Ngân hàng công ty mình mở tài khoản là Ngân hàng an toàn Thái Bình Dương đã cấp cho Pigens nguồn vốn 54 triệu USD. Hartley lập tức chỉ trích đây là âm mưu lớn, "là ngân hàng được tôn trọng bề ngoài là giúp vốn xí nghiệp công nghiệp nhưng ngấm ngầm câu kết với tên bịp bợm, xúi giục hai bên tàn sát nhau".

Ngày 12 tháng 3, ông không hề do dự đã đem ngân hàng mở tài khoản của mình đưa lên ghế bị cáo của tòa án. Về sau mặc dù việc tố cáo không thành, nhưng trong một khoảng thời gian lại thu nhận những điều tai nghe và mắt thấy khắp nơi có tác dụng "giết một người răn trăm họ".

Hartley một mặt sử dụng thủ đoạn pháp luật, một mặt sử dụng vũ khí tuyên truyền, ông đã viết một lá thư lời lẽ cứng rắn cho Thống đốc Ngân hàng Trung ương Mỹ quyền uy rất lớn, yêu cầu Thống đốc dùng biện pháp cấp bách kết thúc "làn sóng mua thầu cuồng nhiệt lạm dụng cho vay kích dập uy hiếp kinh tế".

Ông sao chép lại lá thư này gửi đến giám đốc tất cả các ngân hàng mở tài khoản của Pigens, sao chép và gửi đến nghị sĩ Quốc hội. Để làm cho người nhận thư không đoán được ai gửi nên đặc biệt chú ý, ông không dùng phong bì của công ty mà dùng phong bì trống không, chi tiết trông có vẻ không nổi lắm nhưng lại sinh ra hiệu quả tâm lý không ngờ, các bức thư đều được những người nhận xem rất cẩn thận, thế tiến công

tuyên truyền mạnh mẽ đã hình thành, Hartley đã phải dùng nó tạo nên cục diện "đợi ngày làm khốn đốn" đối với Pigens.

Pigens dao động, công khai bày tỏ "có thể thay đổi ý nguyện ban đầu của việc mua thầu". Nhưng Hartley lại từ chối một cách độc đoán, phải liều một trận một sống một còn.

Ngày 7 tháng 4 năm 1985, Hartley ở nhà giở tờ "Thời báo New York", vừa nhìn thấy tín hiệu tổng công kích của Pigens, ông lập tức bảo Sinde dùng tất cả các biện pháp đề xuất tố cáo với các tòa án của các thành phố mà công ty của Pigens đóng, tố cáo "Bản kê dạng thứ 13 của Pigens" đã dùng thủ đoạn lừa gạt, vi phạm "Luật chống trust" (Luật chống tổ chức lũng đoạn).

Thủ đoạn này làm cho Pigens lúng túng. Cùng một ngày của tháng tư bị các tòa án các thành phố khác nhau yêu cầu đưa ra lý do khiếu nại. Trong khi Pigens tìm hết cách đối phó, Hartley bắt đầu cuộc chiến tranh giành cổ đông.

Ông ta chọn 700 người từ trong viên chức của công ty huấn luyện gấp, tay nắm tay dạy họ thay mặt công ty gọi điện thoại cho cổ đông, khi đến thăm từng nhà nói như thế nào, muốn các cổ đông phải hiểu rõ tình hình trước mặt không tốt có thể xuất hiện sau khi bị Pigens thôn tính, Hartley còn gọi điện cho những người đứng đầu cơ quan tiền tệ trong cổ đông, muốn họ phải đưa ra "sự lựa chọn đúng đắn", và nói: "Nếu như ông không bỏ phiếu tán thành, tôi sẽ thu hồi toàn bộ tiền vốn từ trong tay ông".

Sau khi bố trí động tác bao vây chặt Pigens xong, Hartley đã kéo ngòi nổ của "quả bom nợ" xem cái chết như không: công ty *Unôkaul* vay nợ mua thầu cổ phiếu của mình, mặc dù điều này về pháp luật không giải thích thế được, nhưng ông lại

tuyên bố trước cả nước "Tôi và công ty tôi sẽ cùng chết với Pigens!"

Động tác được nghe những cái chưa hề nghe thấy này khiến cho giới công nghiệp, giới tài chính ngân hàng Mỹ kinh sợ, nhưng Hartley thì mặc kệ, ông ta thà để cho hành vi không vẻ vang của mình công bố với mọi người, để cho Tòa án cao cấp của bang Delaware khó nghĩ.

Ông biết đối phương ắt sẽ có thể tố cáo mình, Tòa án sơ thẩm, phúc thẩm cũng không dám bất chấp lẽ phải trên đời bênh vực mình, một khi lá bùa cứu mệnh vô hiệu, ông sẽ làm người anh hùng của "xí nghiệp tự sát" Mỹ.

Ngày 13 tháng 5 đại hội cổ đông họp, Hartley mặc bộ complet lỗi thời đã lâu, chỗ cửa tay còn cả mụn vá, hai mắt đỏ ngầu đến cuộc họp. Ông không đề ra nổi phương án cải thiện kinh doanh, cũng không bác nổi phương án của Pigens, chỉ là chỉ trích máy bay riêng của Pigens nhiều hơn mình, tiền lương năm cao hơn mình, tỏ ra vẻ chán nản, thất vọng.

Khi đại hội cổ đông kết thúc, ông giật dây Sinde mặc bộ quần áo rách lên hội trường phao tin nói tòa án bang Delaware vừa mới nhận định Pigens được kiện. Pigens không giấu nổi niềm vui sướng trong lòng rời khỏi hội trường. Thực ra đây là kế hoãn binh của Hartley, ông ta cần thời gian để tăng sức ép đối với tòa án cấp cao.

Sau khi tan họp, Hartley "dùng người để dụ dỗ" đối với Pigens. Ông để cho các bạn của Pigens chuyển lời nói với Pigens rằng, Hartley vì bị kiện tụng đánh bại, chuẩn bị giương cờ trắng đầu hàng, xin mời đến đàm phán.

Pigens đã đến, Hartley thuận theo ý của Pigens bàn bản thỏa thuận, chỉ trên giá chênh lệch 400 triệu USD không nhượng bộ, yêu cầu kéo sang ngày hôm sau sẽ bàn tiếp.

Lúc chia tay ông còn bày tỏ lời chúc mừng với Pigens, cảm ơn ông ta không chỉ trích mình ngông cuồng tự kiêu.

Ngày hôm sau bàn tiếp, Hartley đã lật lọng, bắt ép Pigens phải về phòng nghe trộm, Pigens đành phải mở vòi nước trong buồng tắm, không ngừng kéo thùng nước hố xí, thương lượng khẽ với người giúp việc. Kéo dài đến buổi tối, Hartley cuối cùng đã giành được thời gian hai ngày quý báu.

Sau hai ngày, ba ban ngân hàng, pháp luật và quan hệ công cộngcủa Hartley tới tấp tăng sức ép đối với chính quyền bang và ba quan tòa của Tòa án cao cấp thuộc bang Delaware, nhấn mạnh đầu tư Unôkaul là đăng ký hợp pháp của bang này, chính quyền bang có nghĩa vụ vận dụng pháp luật có lợi đối với xí nghiệp đứng về phía xí nghiệp của bang mình, giữ được công ty Unôkaul sẽ có thể giữ được thanh danh của chính quyền bang, cũng giữ được nguồn thu nhập tài chính của bang mình.

Ngày thứ ba, Hartley đích thân ra tay, ông ta nói một cách uy hiếp đối với chính quyền bang là ba vị quan tòa của Tòa án cao cấp, một nửa của 500 công ty quan trọng toàn quốc đăng ký ở bang này, công ty Unôkaul giành thắng, họ đều sẽ rập khuôn pháp luật của bang này bảo vệ mình. Bằng không thì "quả bom nợ" của công ty Unôkaul ắt sẽ nổ, hơn 200 công ty cũng có thể cân nhắc đến nơi khác đăng ký.

Sức ép nặng nề khiến cho chính quyền bang và ba vị quan tòa kham không nổi, ngày 17 tháng 5 phải đưa ra "phán quyết ưu huệ" làm cho các bang khác cười chê.

Hartley đã thắng, nhưng thu được lợi không phải là công ty, mà chỉ là giữ được tất cả lợi ích cá nhân của ông ta. Không có lá bùa cứu mệnh ông ta không thể giành được phần thắng, nhưng có được lá bùa cứu mệnh ông ta không sử dụng kế "điệu hổ ly sơn", không đợi ngày làm khó đối với Pigens, dùng lợi để dụ ông ta, cũng thắng không nổi. Việc xong, được biết công ty Unôkaul có người tiết lộ, hiệu ứng lớn nhất của "quả bom nợ" là "khua rừng đánh động hổ", còn nó có nổ ra hay không, chỉ có thể xem là một câu đánh đố!

Một khi chúng ta bước vào thị trường, chúng ta cũng có thể gặp tình huống tương tự Hartley.

Cho đối thủ một chút lợi ích, kỳ thực không phải là việc xấu.

Người ta trong lúc so đo tính toán, thường bị tự mình trói chặt chân tay của mình. Một người có tài ba hơn người, không ở chỗ lợi ích trước mắt, hơn thế có thể vì lợi ích lâu dài trong tương lai lớn hơn, hãy biết vứt bỏ lợi ích trước mắt.

36- Lời nói dối của vợ

Trong giao thiệp giữa người này với người khác, đối đãi với đồng nghiệp, đối đãi với bạn bè... Vì quan hệ của cấp trên cấp dưới, vì tình hữu nghị lâu dài, thích đáng giở một chút mánh khóe nhỏ, nói dối một chút rất cần thiết.

Dù rằng giữa vợ chồng, vì sự hài hòa và thỏa mãn của sinh hoạt tính dục, nói dối sẽ càng cần thiết hơn.

Ví như: Đôi khi, chỉ vì nhận thức của bạn đối với sinh hoạt tính dục không có chút căn cứ và cách nghĩ tự lừa mình dối người khác, sẽ có thể dẫn đến cảm giác lo sợ và khó chịu lâu dài, từ đó không thể nào nhận được niềm vui của vợ chồng thật sự.

* Lời nói dối thứ nhất của vợ:

Em coi như không quan tâm cao trào có đạt được hay không, em chỉ thích quá trình làm chuyện ấy.

"Đúng thế, đôi khi cao trào tính dục của vợ bắt buộc không thể thiếu", Tiến sĩ Greel nói: "Nếu sinh hoạt tính dục không có cao trào như một việc đương nhiên theo tập quán, thì không những không công bằng đối với phụ nữ mà cuối cùng còn ảnh hưởng đến quan hệ vợ chồng".

"Một bệnh nhân hỏi bác sĩ: Vì sao tôi nhất định phải thích chuyện "làm tình"? Vì sao đạt đến cao trào lại quan trọng như thế?" Đây là một phụ nữ quá quan tâm chồng có vui thích hay không? Nhưng thực tế cô ta rất không thỏa mãn. Cô ta luôn tự lừa mình dối người cô tuyên bố "khoái cảm tính dục đối với tôi không có gì đáng kể".

** Lời nói dối thứ hai của vợ:

Nếu như tôi có thân hình đẹp, sinh hoạt vợ chồng của chúng tôi có thể sẽ tốt hơn nhiều.

Tiến sĩ Helen nói: "Nếu như bạn lo lắng về thân hình của mình, thì xin hãy nhớ rằng: Một đôi vợ chồng trẻ đẹp nằm trên giường hoàn toàn không phải là siêu sao người mẫu trên phim ảnh. Nếu bạn luôn luôn nghĩ "Cái bụng tôi béo quá"... thì bạn làm sao có thể tập trung cảm xúc cho cuộc "làm tình" được? Có được thân hình xinh đẹp đương nhiên là tốt, nhưng vợ chồng quan hệ hài hòa từ xưa đến nay đều không phải chỉ "làm tình" với thân thể, ngoài việc tiếp xúc da thịt, còn có những phản ứng hóa học những hoóc môn về tình yêu, bạn không cần chỉ quan tâm đến một bộ phận nào đó của thân thể của mình.

*** Lời nói dối thứ ba của vợ:

Cao trào tính dục của tôi đến càng nhanh càng tốt.

Eley rất yêu thương chồng của cô. Có một dạo, Eley cảm thấy sinh hoạt vợ chồng của họ không tốt bằng trước kia. "Tôi bắt đầu lo lắng, cảm thấy Geore mất quá nhiều sức để tôi có thể đạt được cao trào khiến tôi có thể mất đi hứng thú, hoặc cảm thấy bản thân anh ta đã làm sai điều gì". Eley không biết rằng càng lo lắng, thì cô càng khó đạt được cao trào. Cô ta không thể khẳng định được cảm giác không đành lòng này rốt cuộc là đến từ người chồng hay là ý nghĩ phỏng chừng của bản thân cô ta.

Eley cuối cùng đã thổ lộ tâm tình với Geore, được biết Geore đối với sinh hoạt tình dục của họ hoàn toàn chẳng có bất cứ điều gì vướng mắc. Eley đã tự tạo ra việc không nhẫn nại của Geore, còn đem việc đó xem là vấn đề giữa họ.

Trong cuộc sống những người làm vợ cần phải hiểu rõ rằng: so với tiền tài, sự nghiệp, ăn, mặc, tiêu dùng sinh hoạt thì trọng hơn hết phải là sự hài hòa sinh hoạt tính dục của mình với chồng.

Vì mục tiêu quan trọng nhất này, các bạn nữ có thể biết giảo hoạt một chút, biết nói dối một chút, biết giở một chút "âm mưu" nhé!

37- Lời nói tốt đẹp mọi người đều thích nghe

Không ai muốn bị người khác khiển trách, ai cũng muốn nghe những lời tốt đẹp, không những phụ nữ như thế, mà cả nam giới cũng vậy.

Mao Trạch Đông đã từng nói với nhà báo Mỹ Snow: "Mọi người đều thích những lời nói dối dễ nghe, thực hiện một chút sùng bái cá nhân thích đáng, là rất cần thiết".

Lời nói ca ngợi người người đều thích nghe, việc này sẽ đòi hỏi chúng ta trong giao tiếp và đối xử, nói nhiều hơn một chút những lời tốt đẹp, nói bớt đi một chút những lời khó nghe, đối với ưu điểm và những chỗ mạnh của người khác ca ngợi thêm vài câu, bớt chỉ trích đi vài câu thì cuộc sống sẽ dễ chịu hơn rất nhiều.

*
* *

* Trong kỳ nghỉ tết một bạn học mời bạn đến nhà chơi, đồng thời miệt mài làm mấy món ăn để đãi bạn.

Bạn biết rõ nghệ thuật nấu ăn của anh ta không cao, cũng không hợp khẩu vị của mình lắm. Nhưng bạn không nên nói: "Anh làm thức ăn rất tồi, quá mặn". Hãy nghĩ một lát rồi đổi một cách nói khác: bạn vờ rất hứng thú thưởng thức món ăn anh ta làm và nói: "Thật tuyệt! Không ngờ tay học trò như anh lại có tài nghệ này, sau này nhất định sẽ là một người chồng kiểu mẫu!"

Bạn khích lệ như thế, không những không làm bạn học của bạn cụt hứng, mà còn làm cho anh ta xây dựng được lòng tin. Bởi vì trong việc này, đồ ăn ngon hay không thật ra không quan trọng lắm, mà tình hữu hảo giữa hai người mới là điều quan trọng.

Lại ví dụ một người bạn khác của bạn vừa mua được một chiếc xe ô tô con Xiali mới xuất xưởng, kéo bạn đi hóng mát ở thành phố. Là đàn ông, ai cũng muốn có thành tựu, ai cũng

đều hy vọng mình có thể làm nên một sự nghiệp, ai cũng mong mình kiếm được khoản tiền lớn, để bạn bè, người thân, thầy giáo và các bạn của mình tự hào vì anh ta.

Khi bạn ngồi trên chiếc xe đó, nhìn anh ta ung dung tự đắc, tươi cười hớn hở, tuyệt đối không nên nói: "Chiếc xe này của bạn chỉ là loại xe con thấp cấp. Cái xe Santana của anh X so với xe của bạn ngồi thoải mái hơn nhiều". Hoặc nói: "Hiện nay người ta đều thích mua xe Fukang, bạn làm sao lại lạc hậu với trào lưu, sắm thẳng một chiếc xe Xiali lỗi thời?"

Bạn nên nói: "Anh bạn ơi! Thật chỉ có bạn! Không ngờ rằng trong một thời gian ngắn như thế, bạn đã có được chiếc xe của mình, so với phần lớn bạn bè của lớp ta bạn khá hơn cả". Hoặc nói: "Nhìn thấy bạn đã có xe, tôi thấy vui mừng thay cho bạn! Bánh mì sẽ có, tất cả mọi thứ đều sẽ có. Từ nay về sau, bạn sẽ phát triển khá, nhưng xin chớ có quên bạn học cũ nhé!"

Nói nhiều hơn một chút những lời tốt đẹp, nói nhiều hơn một chút những lời ca ngợi, mình chẳng mất gì, mà có thể làm cho đối phương sinh ra ấn tượng tốt. Đồng thời có thể làm tăng thêm tình hữu hảo giữa hai bên.

Trong công tác, dù bạn gặp phải những người không xứng đáng với chức trách, để làm cho người ta làm việc tốt, cũng không nên tùy tiện trách cứ họ, mà nên phát hiện chỗ mạnh, chỗ yếu của họ, khen ngợi chỗ mạnh của họ, khích lệ họ khắc phục khó khăn, làm tốt công việc.

Có lẽ, đây là một chút nghệ thuật nho nhỏ của người làm lãnh đạo, xin nhớ rằng: đa số người khi bị quở trách đều cảm thấy ngượng ngùng, nhưng cũng có một số người đặc biệt,

xem quở trách như cơm bữa ở nhà, bị quở trách một trận, sau đó lập tức bỏ ngoài tai, mặc bạn nói đến rách mép vẫn cứ "chứng nào tật ấy".

** Bà giám đốc của một công ty nọ, tinh khôn sắc sảo, lớp cán bộ dưới quyền làm việc thông thạo, trí dũng song toàn. Nhưng mới đây, một trợ lý của bà được điều động đến chỗ khác, người kế nhiệm là một nữ sinh viên mới tốt nghiệp.

Cô nữ sinh viên mới đến này làm việc qua loa cẩu thả, một số tư liệu thường không qua chỉnh lý đã đưa lên trên, các văn kiện trên bàn làm việc lộn xộn ngổn ngang, bà giám đốc đã phê bình cô nhiều lần. Cô ta vẫn chứng nào tật ấy. Bà giám đốc quyết định thay đổi sách lược khác. Từ đó, bà đã tỉ mỉ phát hiện ưu điểm của cô đồng thời sau khi phát hiện ưu điểm liền lập tức khen ngợi cô ta luôn.

Biện pháp này quả nhiên có hiệu quả, cô gái này dần dần trở nên có ngăn nắp, cũng không cẩu thả như trước nữa. Sau một tháng, công tác của cô cơ bản có thể làm cho bà giám đốc hài lòng.

Làm một người lãnh đạo, khiển trách và phê bình mặc dù đều là do lỗi và khuyết điểm của người dưới quyền gây nên, nhưng khiển trách nặng nhẹ và hình thức khiển trách phải khác nhau, cần phải theo từng người từng việc khác nhau mà xử lý.

Có viên chức do cá tính bản thân, thiếu hăng hái, thiếu nhiệt tình, không có chí tiến thủ, đối với bất cứ việc gì cũng đều không hứng thú. Với trường hợp này, chỉ trích chẳng những không giúp được gì cho công việc, mà còn có thể đẩy

họ càng đi tới tiêu cực, than thân trách phận, thậm chí gục hẳn. Lúc này, biện pháp tốt nhất để động viên được tính chủ động và tính tích cực làm việc của họ dậy, chính là dùng chỉ trích ẩn trong khích lệ.

Ví dụ: viên chức của bạn thích đánh cờ, bạn có thể lấy công tác tiến hành so sánh với đánh cờ, mượn đó kích dậy hứng thú của họ đối với công việc, điều động tính tích cực của họ dậy. Bởi vì họ hiểu được khi đánh cờ, do sơ suất đi sai một nước cờ có thể bị thua cả ván, do đó họ cũng sẽ có thể cẩn thận đối với một công việc của mình, như vậy, tinh thần trách nhiệm của họ cũng được khơi dậy.

"Nhìn khách mà làm món ăn", "món ăn" bạn làm cần phải hợp khẩu vị của người khách, nếu không bạn sẽ không thể thu được hiệu quả lý tưởng.

38- Nói lời linh hoạt, làm việc linh hoạt

Người ta do ý chí và bẩm tính quyết định, có người thường thích nói khoác, nói "toạc móng heo", đặc biệt là những nam giới tràn đầy chí lớn. Họ vì tỏ ra mình vượt hơn hẳn người khác, luôn dùng hình thức tỏ rõ quyết tâm, đối với người thân, đối với bạn bè, đối với bạn gái, thậm chí đối với đối thủ cạnh tranh của mình đều ba hoa khoác lác tưởng chừng như mình là nhất thiên hạ.

Thực ra, họ không hiểu: hát hay không bằng nói hay; nói hay không bằng nghe hay - Khi bạ đâu nói đấy bạn rất có thể để lộ ý tưởng của mình cho đối thủ biết. Đôi khi, bản thân bạn có thể đạt được mục tiêu, nhưng do bạn tiết lộ bí mật nên bị người ta gây trở ngại, làm cho bạn nửa đường đứt gánh.

Những ví dụ như thế, từ xưa đến nay không bao giờ kể hết.

Muốn làm việc gì, hãy biết giữ kín ý tưởng bí mật bất ngờ. Ngậm miệng ăn tiền, thắng lợi đã nắm chắc.

Bởi vì sự thực thắng hùng biện, khi bạn làm nên một việc gì, không cần bạn phải nói ra, sự thực tự nhiên sẽ nói giúp bạn.

Những người bản thân xuất thân không hiển hách lắm, vì sao có thể trong từng bước từng bước leo lên đỉnh cao của quyền lực?

Những người vốn dĩ tiền vốn không hùng hậu lắm, vì sao có thể trong thị trường chiến thắng đối thủ mạnh hơn mình? Lộn đi lộn lại vài vòng đã trở thành ông chủ lớn khiến người ta ngưỡng mộ?

Khi người ta truy hỏi những vấn đề này, khi các nhà báo phỏng vấn những người thành công này, khi ống kính nhằm đúng vào những người có danh vọng đương thời này, mọi người đều cho rằng những người tài ba xuất chúng ấy nói ra những bí quyết. Nhưng họ phần nhiều đều chỉ mỉm cười, nói: "Thành công không có bí quyết gì, chẳng qua chỉ là cần mẫn và thực thà làm việc thôi".

Hoặc với giọng hài hước nói với mọi người: "Tôi chẳng qua chỉ là mèo mù vớ được cá rán thôi".

Chẳng lẽ những người thành công thật sự không có bí quyết gì chăng?

Sự thực không phải như thế, từ xưa đến nay, bất kể làm việc gì chỉ cần là người thành công đều là người vừa biết vận dụng "dương mưu", lại giỏi vận dụng "âm mưu". Âm dương hài hòa đều đầy đủ mới có thể thành công.

Xin nêu ra một ví dụ:

Thời xưa, có ba thư sinh cùng lên kinh dự thi, nhưng họ đều không cầm chắc, ai có thể trúng, ai bị trượt.

Giữa đường, họ qua một ngôi miếu thờ, mời một vị Lão hòa thượng dự đoán tiền đồ giúp cho.

Vị Lão hòa thượng này nhìn họ hồi lâu, liền lim dim mắt, bấm đốt ngón tay một lúc, sau đó quay về hướng ba người họ giơ ra một đầu ngón tay, nói: "Đây chính là kết quả thi của các bạn".

Sau khi ba thư sinh này đi khỏi, một tiểu hòa thượng đứng bên cạnh thấy rất khó hiểu liền hỏi: "Thưa sư phụ, Người giơ ra một đầu ngón tay là ý nghĩa gì, chẳng lẽ là nói một người trong ba người họ được trúng phải không? Một khi kết quả không phải như vậy thì làm thế nào?"

Lão hòa thượng vuốt râu cười ha ha, nói: "Yên tâm nhé, tất cả đều trong tay ta".

Qua một thời gian, khi ba vị tú tài này thi xong, lại đến ngôi miếu, tặng rất nhiều quà hậu hĩnh cho Lão hòa thượng, đồng thời ca ngợi Lão hòa thượng tính toán như thần.

Còn Lão hòa thượng chỉ ha ha cười to, tịnh không hề hỏi kết quả thi của họ.

Sau khi ba vị tú tài này đi khỏi, tiểu hòa thượng càng lần không ra manh mối, hỏi: "Sư phụ ơi! Người làm sao đến kết quả thi của họ cũng không hỏi, đã nhận quà biếu của họ?"

Lão hòa thượng xoa lên chiếc đầu trọc của tiểu hòa thượng nói: "Ta không cần phải hỏi họ. Kết quả thi của họ, đã được ta đoán trúng từ trước, bất kể biến đổi ra sao, cũng đều không vượt khỏi tính toán như thần của ta".

Tiểu hòa thượng không biết Lão hòa thượng nói vậy là ra làm sao liền cầu xin Lão hòa thượng giải thích rõ hơn.

Lúc này, Lão hòa thượng lại giơ ra một đầu ngón tay, nói với tiểu hòa thượng: "Đầu ngón tay này của ta, sẽ bao quát tất cả mọi tình huống thi của ba người ấy, không cần biết kết quả. Ngươi xem, nếu như trong ba người họ có một người thi trúng, ta cũng đoán đúng; nếu như trong ba người họ có hai người thi trúng, có một người trượt, ta cũng đoán đúng; nếu như cả ba người họ đều thi trúng, ta cũng đoán đúng - bởi vì một đầu ngón tay này chính là ý cùng được trúng".

Tiểu hòa thượng trước lý lẽ đầy trí tuệ của Lão hòa thượng thì khâm phục sát đất.

Trong cuộc sống, chúng ta cũng thường xuyên gặp phải nhiều việc đòi hỏi phải đưa ra sự lựa chọn, phán đoán, xin đừng nên nói dứt khoát, nói toạc ra hết, có thể học tập vị Lão hòa thượng này một chiêu.

39- Giả vờ phải giống như thật

Theo quan điểm của Carl Jung: Mỗi người trong cuộc sống, khi họ đối mặt với xã hội và đối mặt với người khác đều mang bộ mặt nhân cách - bằng không thì không có cách tồn tại.

Cái gọi là thẳng thắn thật thà chỉ là tương đối, trên đời này không có người thẳng thắn thật thà tuyệt đối.

Ví dụ nói: Trong một gia đình, do điều kiện công tác, xã giao rộng, xuất hiện hiện tượng ngoại tình ở người vợ, thậm chí phát triển đến mức có quan hệ bất chính với người khác, nhưng cô ta lại không muốn ly hôn với chồng mình, càng không muốn phá tan gia đình.

Về sau, cô ta ân hận vì thấy mình làm như vậy rất có lỗi với chồng, đã lặng lẽ ngừng quan hệ không chính đáng đó.

Những việc như thế trong cuộc sống thường có thể xuất hiện.

Có người cho rằng: Người vợ một khi đã ngoại tình thì nên thành thực với chồng để xin chồng tha thứ.

Cũng có người cho rằng: Người vợ ngoại tình thì nên đem việc này giấu đi, giữ kín ở trong lòng đừng bao giờ nói với chồng.

Cũng có người cho rằng: nam giới phần nhiều đều ích kỉ bụng dạ nhỏ nhen. Trong lúc đối mặt với sự xám hối của vợ, không những không thể tha thứ lỗi lầm của vợ, mà còn căm ghét vợ. Từ đó xuất hiện bóng đen bao trùm lên cuộc sống của gia đình.

Lại có người cho rằng: nếu như việc này bị chồng biết được - không tránh khỏi một số người chồng trẻ không đủ lý trí có thể dùng hành vi bạo lực đối với kẻ tình địch kia gây nên sự kiện đổ máu. Hoặc là để tìm được sự cân bằng tâm lý, mình cũng đi ngoại tình hoặc chơi bời bừa bãi, từ đó làm cho gia đình tan vỡ...

Nên đối xử với những vấn đề này ra sao?

Chúng ta có thể cho rằng: là người vợ bản thân đã nhận thức được chỗ sai của mình, đồng thời ở nơi sâu kín trong lòng cô ta lúc nào cũng chịu đựng đau khổ ức chế. Thế thì cô ta bất kể như thế nào cũng không thể nói việc này với chồng. Chỉ có thái độ như vậy mới là thái độ có trách nhiệm đối với chính cô ta, đối với chồng của cô và đối với gia đình cô ta nữa.

Bởi vì một đau khổ trong cuộc sống, đem chia thành hai, người gánh vác trở thành hai đau khổ. Bạn hoàn toàn không cần thiết đem đau khổ của bạn trút lên đầu người khác - "biết chính là phải tự gánh vác".

Bạn nên dùng sách lược giấu giếm, nhất thiết không nên vì thành thực của mình mà làm tổn thương đối phương, cuối cùng tổn thương chính bạn.

Tóm lại, mục đích vận dụng mưu lược chính là để bảo hộ mình, phát triển mình mà không làm cho mình bị tổn thương.

Trong vấn đề mấu chốt bảo toàn mình này, giữa vợ chồng là như thế, giữa bạn bè cũng như thế, cấp dưới sử dụng mưu kế đối với cấp trên để ứng phó với mọi cục diện phức tạp, cũng là hiện tượng như vậy.

40- Biết vứt bỏ

Phần đông những người thành đạt sự nghiệp, tự nhiên dưới tay họ luôn phải có một loạt những người cốt cán đắc lực, một lòng trung thành để sai khiến.

Nhưng, đã là người dưới quyền thì nên cúi đầu lắng nghe theo chỉ huy, kể cả có lúc phải hy sinh lợi ích của chính mình.

Người ta có một chỗ sai lầm, luôn hy vọng mình làm ông chủ, mình vượt hẳn người khác, mình đứng ở độ cao của lãnh đạo, điều khiển người khác.

Điều này tốt hay không tốt?

Người có chí lớn, nói chung không có gì không tốt.

Nhưng, trong thực tế đại bộ phận người thật ra không có đủ tài năng và cơ hội làm lãnh đạo. Cho nên, bằng lòng với số phận cũng không có gì là kém là xấu.

Bằng lòng làm người trợ thủ của người khác, giúp người khác hoàn thành sự nghiệp không nhất định là vị trí thích đáng nhất một đời của bạn.

Trong "Kinh Dịch" đoạn luận về quan hệ của thời cơ và vị trí không phải là nói vị trí càng cao thì càng tốt.

Ví dụ: Trong quẻ Càn, hào dương thứ tư "Hoặc dược (diệu) tại uyên, lợi kiến đại nhân", đây chính là nói: rồng trong vực sâu bất cứ lúc nào cũng đều có khả năng bay lên trên.

Đến hào thứ 5 dương: "Phi long tại thiên, lợi kiến đại nhân". Đây có nghĩa là: rồng đã bay lên đến trời.

Nhưng, không nên cho rằng rồng lại bay lên trên nữa là tốt hơn. Đến hào thứ 5 dương, chính là "Cang long hữu hối" rồi. Điều này nói lên rằng: rồng bay đến chỗ cao nhất thật ra không tốt, bất cứ lúc nào cũng đều có nguy hiểm, hơn nữa rất không tốt.

Đây chính là tư tưởng rất có phép biện chứng.

Giống như Viên Thế Khải trong lịch sử Trung Quốc đã được làm Tổng thống, vẫn muốn lên nữa làm Hoàng đế, kết quả gặp phải phản kháng của nhân dân cả nước Trung Quốc, đã thất bại thảm hại.

Lại ví dụ như Lâm Bưu trong những năm tháng chiến tranh đã xác lập được công lớn, giành được lời khen "Tướng quân thường thắng". Sau khi thành lập nước, chức quan của ông ta cứ thăng lên mãi, thăng đến chức Phó chủ tịch Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc.

Đáng lẽ ông ta nên biết đã đủ. Nhưng ông lại có dã tâm lớn hơn, kết quả đã rơi vào một kết cục thất bại mà mang tiếng xấu - Leo càng cao, ngã càng đau.

Do vậy, mỗi người chúng ta đều nên căn cứ sự từng trải, quá trình học, năng lực và cả cơ hội của mình để xếp sắp cho mình con đường đời tốt nhất, phải giống như trong "Kinh Dịch" đã nói như: Nhìn mình một cách biện chứng, nhất thiết không nên làm những việc mà năng lực của mình không đạt tới.

Khiêng kiệu thổi kèn có gì không tốt? Thay người khác lấy giang sơn, có gì không tốt?

Gia Cát Lượng trong lịch sử, có "hùng tài đại lược", ông thật sự đã tìm được vị trí đắc địa của mình. Nếu như lúc ban đầu ông không cam tâm tình nguyện làm nhân vật quan trọng số 2, mà lại đi tranh giành vị trí nhân vật quan trọng số 1 với Lưu Bị, như thế thì, chẳng những ông không thể được lưu danh trong sử xanh, thực hiện lý tưởng cao xa, to lớn của mình, mà còn có khả năng vừa ra khỏi lều tranh đã bị Trương Phi và Quan Công chặt đầu rồi.

Lại ví dụ như "Khai quốc nguyên huân" của triều Minh là Lưu Bá Ôn, tương tự có trí tuệ của Gia Cát Lượng. Nếu như ông ta không phải là một lòng trung thành đi giành giang sơn cho Chu Nguyên Chương thì không thể được lịch sử ca tụng - Mặc dù Chu Nguyên Chương xuất thân từ bần hàn, không có học vấn, thậm chí đã từng là kẻ ăn mày, nhưng chỉ cần bạn nhận định mình là người cốt cán giành lại thiên hạ cho ông ta, sẽ có thể phát huy đầy đủ tài trí thông minh của bản thân bạn, thực hiện được lý tưởng đời của bạn.

Làm lãnh tụ có chỗ tốt của việc làm lãnh tụ, làm kẻ dưới quyền cũng có chỗ tốt của việc làm kẻ dưới quyền, tất cả hoàn toàn phải dựa theo tình thế của mình để định.

Nhưng cam tâm tình nguyện làm kẻ dưới quyền là cần phải có tố chất tâm lý tương đối tốt. Có lúc vì lợi ích của cấp trên, hy sinh quyền lợi của mình cũng không nên tiếc. Nếu bạn là một "con tốt", cấp trên muốn vận dụng kế sách "bỏ tốt để giữ xe", bạn sẽ tính sao?

41- Thỏ khôn xây ba tổ

Địa vị và hoàn cảnh sống của con người trong xã hội không ngừng biến đổi, một số biến đổi có thể dự kiến, mình có thể chủ động được nhưng nhiều biến đổi không phải như vậy.

Do đó người ta phải nên tính toán trước, chuẩn bị thêm nhiều cách.

Xin nêu lên một ví dụ mọi người đều rất quen thuộc:

Thời Chiến quốc, Điền Văn nước Tề kế thừa đất phong Tiết Thành của cha ông là Điền Anh, phong là Mạnh Thường Quân. Mạnh Thường Quân hiếu khách, "thu hút tân khách các nước chư hầu và những người có tội chạy trốn", lấy đó để thu nạp "mấy ngàn thực khách". "Thực khách" đông ắt sẽ truyền việc hiếu khách của ông ta, thanh danh của Mạnh Thường Quân vì thế truyền đi khắp xa gần.

Tần Chiêu vương nghe nói Mạnh Thường Quân có tài đức, liền mời ông về nước Tần bổ nhiệm làm Thừa tướng. Bản thân là Thừa tướng nước Tần, đối với Mạnh Thường Quân lẽ ra phải là một việc tốt. Nhưng người ở ngoài vào nước Tần nắm chính quyền khó tránh khỏi bị người khác ghen tỵ, cũng dễ dàng gây nên lòng nghi kỵ của đức vua.

Do đó, khi có người nói với Tần Chiêu vương: "Mạnh Thường Quân là người tài đức, nhưng lại là người nước Tề,

nay làm Thừa tướng nước Tần, ắt sẽ lo cho Tề trước mà lo cho Tần sau, thì nước Tần nguy mất!" Tần Chiêu vương liền thay đổi ý định, không những không mời làm Thừa tướng, trái lại đem giam Mạnh Thường Quân lại, "mưu đồ muốn giết ông".

Mạnh Thường Quân lâm vào cảnh nguy nan, không thể không tìm cách thoát thân. Nghĩ đi nghĩ lại, cho rằng có thể điều khiển ý chí của Tần Chiêu vương, không ai bằng Hạnh phi vốn được Tần Chiêu vương cưng chiều. Nhưng các quà biếu đưa đi, Hạnh phi đều coi không ra gì mà bà chỉ cần một chiếc áo lông cáo trắng. Chiếc áo lông cáo trắng này vốn là vật hiếm thiên hạ chỉ có một không ai, Mạnh Thường Quân khi vào nước Tần đã đem dâng nó cho Tần Chiêu vương mất rồi, lúc này làm thế nào mới có được một chiếc? Trong tình huống không biết làm sao được ông ta nhớ ra trong các "môn hạ" của ông có một thực khách "có thể làm kẻ trộm" bèn nhờ người khách này lén vào trong phòng cất giữ đồ đạc trong cung, ăn trộm chiếc áo lông cáo trắng ra dâng cho Hạnh phi, quả nhiên được Tần Chiêu vương tha tội cho trở về nước Tề.

Mạnh Thường Quân sợ Tần Chiêu vương hối lại, đã vội vàng dẫn các môn đệ chuồn nhanh, đến nửa đêm thì đến cửa quan Hàm Cốc. Nước Tần quy định: gà gáy mở cửa quan, mặt trời lặn đóng cửa quan. Nửa đêm tới nơi, thời gian ra khỏi cửa quan hãy còn sớm, nếu Tần Chiêu vương sai người đuổi theo đến, Mạnh Thường Quân vẫn khó tránh khỏi nguy nan, vì thế vô cùng lo lắng.

Lúc đó trong các môn đệ có một người có "tài làm gà gáy", liền bắt chước tiếng gà gáy, tức khắc làm cho tất cả gà của nhà dân xung quanh cửa quan cũng gáy theo. Các lính canh cho rằng trời sắp sáng liền mở cửa cho người ra, Mạnh

Thường Quân vội ra cho nhanh để đi khỏi. Mạnh Thường Quân đi chưa bằng thời gian ăn một bữa cơm, bọn lính Tần Chiêu vương phái đi đuổi theo, nhưng đã không kịp nữa.

Mạnh Thường Quân lần này ra đi, chủ yếu là tránh họa, phải nói đó cũng là "thượng kế", lúc đó ông không có ý gây chiến với nước Tần.

Sau khi Mạnh Thường Quân về nước, nước Tề bổ nhiệm ông làm Thừa tướng, chủ trì việc chính trị.

Song, danh tiếng của Mạnh Thường Quân quá lớn, với sự gièm pha của người khác, Tề vương luôn luôn nghi ngờ ông. Hai nước Tần và Sở cũng ghen tỵ danh tiếng tài đức của Mạnh Thường Quân, dùng kế ly gián quan hệ của Mạnh Thường Quân với Tề vương. Vì vậy, Tề vương "cho rằng danh tiếng của Mạnh Thường Quân cao hơn vua nên lộng quyền ở nước Tề", Mạnh Thường Quân lâm vào tình huống trở đi mắc núi trở lại mắc sông.

Môn hạ của Mạnh Thường Quân có một vị "thực khách" tên là Phùng Hoan, biết rất rõ Mạnh Thường Quân đang như "một cây to chịu gió lớn, dây đàn căng dễ đứt" nên đã tích cực vạch ra con đường tháo lui cho Mạnh Thường Quân.

Trước tiên, Phùng Hoan vin cớ khi Mạnh Thường Quân cho ông ta đi đến đất phong Tiết Thành thu tiền lãi cho vay, đã áp dụng biện pháp "Đối với người mắc hoạn nạn có thể cho thêm thời gian, đối với những người nghèo không trả được tiền lãi thì thu giấy của họ đốt đi" đã mua được lòng người cho Mạnh Thường Quân.

Như vậy, khi Tề vương gặp tai họa của Điền Giáp, đã nghi ngờ là do Mạnh Thường Quân xúi giục, Mạnh Thường Quân

để tránh nạn khi chạy ra đất phong Tiết Thành, "đi chưa đầy trăm dặm, dân chúng già trẻ đã dắt nhau, ra đón ông ở giữa đường". Tiết Thành đã trở thành nơi an trí của Mạnh Thường Quân.

Mạnh Thường Quân trốn về Tiết Thành, mặc dù có sự ủng hộ của dân Tiết Thành, nhưng Tiết Thành nhỏ hẹp chỉ có thể an thân, không thể lập mệnh được. Cho nên Phùng Hoan nói với Mạnh Thường Quân rằng: "Thỏ khôn phải xây ba tổ, nó mới được thoát chết! Nay ngài chỉ mới có một tổ, chưa thể kê cao gối để nằm nghỉ ngơi được. Xin cho đào thêm hai tổ cho ngài". Thế là, Phùng Hoan đã đi xe đến nước Tần (có thuyết nói là đến nước Ngụy) du thuyết Tần vương, khiến Tần vương phái "xe mười chiếc, vàng 100 dật (1 dật bằng 20 hoặc 24 lạng Trung Quốc) để đón Mạnh Thường Quân".

Sau đó, Phùng Hoan trước khi sứ Tần chưa ra đi, đã đi gấp về đến nước Tề để du thuyết Tề vương, làm cho Tề vương "triệu Mạnh Thường Quân về khôi phục lại chức Thừa tướng của ông, còn cấp cho ông đất của thành cũ, lại tăng thêm hàng nghìn hộ dân". Lúc này, Phùng Hoan nói với Mạnh Thường Quân rằng: "Ba tổ đã hoàn thành, Ngài chắc chắn sẽ kê cao gối được rồi".

Nhưng sau đó, Tề vương lại muốn phế Mạnh Thường Quân, Mạnh Thường Quân lo ngại họa đến mình, bèn đi sang nước Ngụy. Ngụy Chiêu vương dùng làm Thừa tướng, về sau liên hợp với ba nước Tần, Triệu, Yên cùng đánh phá nước Tề, Tề vương bị chết ở bên ngoài, Tề Tương vương lên ngôi, "sợ Mạnh Thường Quân và liên hợp, bèn thân thiện trở lại với Mạnh Thường Quân". Trong cuộc cạnh tranh của các nước,

"Mạnh Thường Quân trung lập với chư hầu, không phụ thuộc" lại "là Thừa tướng mấy chục năm, không có một tí họa nào" chính là có sách lược "thỏ khôn xây ba tổ" này giúp sức. Sách lược này trong "tẩu vi thượng kế" (chạy trốn là kế trên hết) không thể tính là "thượng sách", nhưng phù hợp với điều quan trọng "đứng trong cứng rắn, thuận theo hành hiểm", nắm được quyền chủ động của chiến cuộc.

Tục ngữ nói: "Người ta không thể treo cổ chết trên một cây".

Trong cuộc sống, thêm một người bạn thêm một con đường là rất có đạo lý.

Trong ca khúc lưu hành cũng hát:

Làm quen bạn mới

Không quên bạn cũ

Hãy để chúng ta là bạn bè

Bạn nhiều thêm, đường càng dễ bước

.....

42- "Âm mưu" nhỏ trong đời sống vợ chồng

Nếu bạn là một người con rể, để được lòng bố vợ thường làm một chút "trò khôn ngoan" "mượn hoa dâng bụt" sẽ rất cần thiết.

Tương tự, nếu bạn là một người con dâu, muốn làm vừa lòng mẹ chồng cũng phải thường xuyên suy nghĩ, vận dụng một số "âm mưu ngụy kế".

Bởi vì con người sống trong trạng thái tâm tình nhất định. Đôi lúc, để làm cho đối phương vui vẻ, đánh lừa đối phương một chút cũng rất cần thiết.

Bí quyết tuyệt vời của cuộc sống rất nhiều, nhưng phải xem bạn có biết vận dụng hay không.

Vì sao có một số người có thể xử lý quan hệ vợ chồng, quan hệ mẹ chồng nàng dâu, quan hệ bố vợ con rể, quan hệ xóm giềng, quan hệ chị em dâu v.v... rất hòa hợp dễ dàng, ngược lại có người suốt ngày rơi vào đủ mọi mâu thuẫn?

Mặc dù quan hệ vợ chồng của họ rất tốt, nhưng quan hệ ngoài vợ chồng ra nếu xử lý không tốt khẳng định sẽ ảnh hưởng đến gia đình nhỏ của họ, thậm chí có thể tạo nên bi kịch.

Nói chung, những ngày lễ tết, cần phải đến thăm cả hai nhà. Phương án lý tưởng nhất đương nhiên là đem phân đều thời gian cho ba nhà, tức nhà bên chồng 2 ngày, nhà bên vợ 2 ngày, nhà hai vợ chồng ở 2 ngày, còn một ngày dư cơ động (hai vợ chồng phân biệt từng người gặp bạn bè, đồng nghiệp của mỗi người).

Nhưng đây không những là không hiện thực, hai vợ chồng cũng không nhất định bằng lòng vui vẻ với cách này.

Bởi vì chồng và vợ, ai cũng đều muốn "rút ngắn" thời gian đến nhà đối phương để có được thời gian nhiều hơn lưu lại cho hai người hoặc một mình tha hồ "bay nhảy".

Cho nên, trong những ngày lễ tết, vốn là những ngày hết sức vui vẻ, nhưng nếu không thu xếp cũng có khi bùng nổ "chiến tranh".

Ví dụ ăn bữa đêm giao thừa ở nhà ai, ngủ thêm hai đêm ở nhà ai, đều có thể trở thành một cuộc so bì ngấm ngầm giữa hai vợ chồng.

Muốn trọn lòng hiếu thảo, lại muốn ở riêng, như thế có thể sẽ làm cho 7 ngày nghỉ ăn Tết trở nên vô cùng quý báu, cực kỳ ngắn ngủi.

Chẳng lẽ chỉ vì đi đến nhà ai ăn tết, hai vợ chồng cũng phải om sòm không vui.

Cho nên, nếu như không có khả năng cả nhà cùng đi chơi, cũng không để đến nỗi quá mệt mỏi thì tốt nhất là vui vẻ đi đến nhà này nhà kia. Nhưng trước khi đi, hai người phải bàn bạc cùng nhau một kế hay để tìm cách thoát thân.

Dưới đây sẽ giới thiệu vài "âm mưu" nhỏ.

* Thuật phòng thân của con dâu ở nhà chồng

- Cảnh ngộ có thể gặp phải:

Bạn không thích bộ quần áo mẹ chồng tặng, mà chồng bạn lại bắt bạn mặc để cho mẹ xem.

Đối sách: Chiến thuật "ai binh" (ví dụ thật).

Chồng: Ơ! Chiếc nhẫn mẹ cho em vì sao em không đeo?

Vợ: Chẳng phải là em không thích đeo, nhưng nếu em đeo chiếc nhẫn đó thì cần phải thay chiếc đồng hồ đeo tay khác? Phải mặc kèm với chiếc áo len casomia màu xanh nhạt? Cái ví cũng phải thay cho đồng bộ.

Chồng: Em nói anh không hiểu.

Vợ: Ăn mặc đúng mốt đều phải thế. Bằng không thì từ đầu đến chân tùy ý mặc, càng tự nhiên.

Chồng: Thôi được, thôi được, thật là phiền phức. Nhẫn thì thôi không cần em đeo nữa, em cứ "tự nhiên" như thế cũng tốt rồi.

* Thuật phòng thân của con rể khi đến nhà vợ

- Cảnh ngộ 1 có thể gặp:

Ông bố vợ và các chú lớn, chú nhỏ và các con rể khác ở xung quanh uống rượu quá mức còn bạn thì không biết uống rượu như họ.

Cách đối phó:

Để đề phòng trước ông già và các người khác đều uống thuốc giải rượu, trước khi ngồi vào mâm phải tranh thủ đi vào bếp ăn vài miếng giăm bông (chân giò xộng khói) hoặc thịt bò.

Đừng nói là "không thể uống", phải nói "không thường xuyên uống".

Đừng nói "uống thả cửa", phải nói "uống cho vui thôi".

Uống đến lúc sắp sửa phân biệt không rõ ai là ông già, ai là chàng rể thì phải ngừng.

- Cảnh ngộ 2 có thể gặp:

Quà biếu của các chàng rể khác đều sang trọng hơn quà của bạn biếu.

Cách đối phó:

Khuyên mình nói tình cảm sâu nặng hay nhạt nhẽo không phải là có thể so sánh ra được.

Trên bàn đánh bài thua thêm vài ván.

Mang đủ "tiền mặt" để phòng bị một khi cần thiết.

Xem có thể mời bố vợ đi ra ngoài ăn một bữa, hoặc chọn một ngày nào đó dẫn cả bố mẹ vợ đi chơi, mua một quà gì đó biếu các cụ.

Điều quan trọng nhất là, quà biếu của người khác dù

nhiều đến mấy, cũng không thể "đánh tráo" được vị trí bạn là con rể cả (hoặc thứ hai, thứ ba v.v...).

Phải làm cho các cụ biết, bạn là người đối xử với vợ tốt nhất trong mấy người con rể.

* Người nhà chồng ở quê đến chơi.

Bạn là con gái của gia đình con một, tìm được một anh chàng ở vùng khác làm chồng.

Bạn và mẹ bạn đều rất vui mừng cho anh ta ở rể, nhưng bà con thân thích ở vùng quê của chồng bạn thường khi ăn tết kéo hàng đoàn đến thủ đô để chơi, ăn ngủ tại nhà bạn. Bạn thấy rất bất tiện, nhưng lại không tiện nói ra. Bạn nên làm thế nào?

Khuyên bạn nên nói gia đình nhà bạn chỉ có một mình bạn là con gái mà không phải đông người.

Mặc dù bà con thân thích nhà họ đến, nhưng bạn cũng không cần phải đi đến nhà mẹ chồng ở nơi khác ăn tết, để tránh nỗi khổ tâm phải chịu phân ly giữa bạn với cha mẹ bạn trong lúc các gia đình khác đoàn tụ.

Gia đình các bạn đã thúc đẩy chi phí du lịch của thủ đô bằng hành động thực tế là dân thành phố tốt một trăm phần trăm.

Bảo chồng bạn - con rể của mẹ bạn miệng nói cứ dẻo kẹo, thường xuyên ngọt ngào nói: "Mẹ ạ! Những người ở đơn vị chúng con đều nói, con dâu lấy người như thế nào là xếp vào việc thứ hai, nhưng tìm mẹ vợ thì nhất định phải tìm người "thông minh đạt lý" như mẹ", nói xong lại kèm thêm một nụ cười "nịnh nọt".

Hai vợ chồng bạn cần phải bằng hành động thực tế giảm

bớt một số gánh vác cho mẹ bạn. Ví dụ như có thể giành thời gian làm các việc vặt, thì không nên để cho mẹ bạn thu dọn nhà cửa; có thể ăn ở ngoài được thì không nên để cho bà già phải làm cơm.

Thỉnh thoảng "giở một chút trò tâm lý" tế nhị: đi ra ngoài chơi một ngày, mua chút đồ vật gì đó tặng cho mẹ bạn, nhưng nói là mẹ chồng bạn mua cho; mua chút đồ vật gì đó biếu mẹ chồng, nói là của mẹ bạn gửi biếu. Chỉ cần quan hệ của hai bà hòa dịu, thì các bạn thích làm gì cũng được.

Đề nghị bạn sang năm sẽ đến nhà mẹ chồng ăn tết, đồng thời mang theo cả cha mẹ bạn cùng đi.

* Chi tiêu nhiều tiền cho nhà ai?

Bất kể nói như thế nào, cuối cùng đây là một vấn đề nhạy cảm. Về vấn đề chi tiêu bao nhiêu tiền cho cha mẹ hai bên, đại thể có thể gặp mấy tình huống như sau:

1) Hai vợ chồng đã bàn và quyết định một số tiền, nhưng một trong hai người hiểm số tiền này quá nhiều hoặc quá ít.

2) Không kê ra bản liệt kê tường tận trước, cảm thấy cần cái gì thì mua cái đó.

3) Kế hoạch không đuổi kịp biến đổi, một bên đột nhiên phải "kêu toáng lên".

Cách đối phó:

1) Nếu hiểm số tiền "chính sách" cho ra ít, có thể bù tiền riêng của mình vào (nếu như không "cẩn thận" có trường hợp như thế), sau đó nói với cha mẹ "đây là hai con biếu cha (mẹ)".

2) Nếu như không kê ra bản kê tường tận trước, cảm thấy cần gì mua nấy, thường là một nhà "nhu cầu" nhiều, một nhà

"được" ít. Gặp tình huống này, lấy mức chênh lệch về số tiền không thể gây ra nghiêng ngả về tâm lý làm giới hạn.

Các nguyên tắc cao nhất:

1) Nếu như hai vợ chồng hàng ngày ở nhà một bên, thì lấy việc cho nhà này "số tiền lớn" làm chuẩn.

2) Nếu hai vợ chồng ở riêng, thì lấy việc biếu hai bên "tương đương" làm chuẩn.

3) Nếu điều kiện kinh tế hai bên cha mẹ tương đương thì theo nguyên tắc 1 và nguyên tắc 2 nêu trên để tiến hành.

4) Nếu điều kiện kinh tế hai bên cha mẹ sai khác nhau tương đối lớn, thì lấy nguyên tắc để hai bên đều có thể ăn một cái tết tốt làm chuẩn, tức là giàu thì có thể cho ít một chút, còn không giàu lắm thì cho nhiều một chút.

Mục đích cuối cùng:

Ăn tết là hoạt động của gia đình, mục đích cuối cùng là người nhà hai bên đều vui vẻ. Bất kể là vợ hay chồng, bạn đều phải xem mình là người nhà của mình. Đã là người nhà mà một năm mới ăn tết một lần, quá so đo tính toán phải chăng là có chút nhỏ nhặt quá?

* Chồng có "tiệc tùng" thì cứ để cho đi

Những ngày lễ tết, việc tiệc tùng ăn uống của chồng có thể rất nhiều. Anh ta có thể vừa muốn dẫn vợ đi cùng, lại muốn hoạt động riêng cùng cánh mày râu như đánh bài, đánh cờ.

Lúc này người vợ sẽ rất mâu thuẫn: vừa không muốn để anh ta đi, lại cảm thấy không đồng ý thì không thích hợp lắm.

Cách đối phó:

1) Cứ thanh thản để anh ta đi, đồng thời cảm ơn anh ta ngày tết ngày lễ lớn cho bạn một cơ hội để thể hiện lòng khoan dung rộng rãi của bạn trước "bạn bè đàng điếm ăn chơi" của anh ta.

2) Cũng phải sắp xếp một chút "tiết mục" cho ngày này của chính bạn, sao ta không thể cũng kiếm vài bạn gái tụ tập nhau một chút ư? Hoặc cùng họ đi dạo phố, xem phim, hoặc mời họ đến đây để "chén" một chầu.

3) Là phụ nữ công chức, thời gian sống riêng một mình là rất hiếm có, thế thì hãy để mình hưởng thụ vẻ yên tĩnh một hôm nhé!

Đương nhiên, để dự phòng trước các ông chồng "thù tạc" với nhau đến lúc say mềm mới về nhà, ở đây còn chuẩn bị riêng cho các bà vợ mấy biện pháp tương đối "độc chiêu".

1) Nếu như bạn không quản làm một vị "khách không mời mà đến", thế thì tốt nhất là dẫn anh ta cùng đi.

2) Trước khi anh ta ra đi, nhắc lại chuyện say rượu tết năm ngoái của anh ta cho anh ta nghe.

3) Bảo với anh ta khi bạn kiên nhẫn, dọn dẹp hậu quả do anh ta uống rượu say thì trong lòng bạn chỉ có căm ghét và kinh tởm.

* Người vợ mua đồ đạc thiếu suy nghĩ kỹ

So sánh với nhiệt tình ăn uống tiệc tùng của chồng, thì "chứng trạng ngày lễ tế" phổ biến của vợ là: chi tiêu bồng bột: chen vào đám đông ôm ra hàng đống các thứ hàng giảm giá, vui mừng đến nỗi nhặt toàn các thứ hàng thật rẻ, nhưng chưa về đến nhà đã bắt đầu hối hận, những hàng mua về thì chỉ nhét vào trong tủ mà không buồn lấy ra xem nữa.

Dưới đây cung cấp cho bạn vài cách để tham khảo:

1) "Thỏ khôn xây ba tổ" - trên người nếu mang nhiều tiền mặt, sẽ nguy hiểm giống như buộc vào một quả bom, phải nhanh chóng đi mua nhà, cổ phiếu, phiếu công trái (trái phiếu) hoặc gửi tiết kiệm.

2) Tỏ ra là "người nhẫn nại" - Phải nhanh chóng tránh khỏi chỗ trả tiền, trước hóa đơn mua hàng của vợ, bạn có thể đột nhiên đau bụng phải đi đến nhà vệ sinh thời gian rất lâu; bạn còn có thể nhận điện thoại quan trọng của thủ trưởng công ty (bằng điện thoại di động), để cho cô ta tự mình trả tiền. Không nên ngượng ngùng, nhất định phải tránh "nóng nảy" mà dùng "nhẫn nại".

3) Tiến hành phá hoại - tưởng tượng hành động mua hàng hóa của cô ta là kẻ thù của bạn, cho nên cô ta vừa mới "nông nổi bộp chộp", bạn đã ở bên cạnh thì thầm nói: "Cái này quá lỗi thời", "cái kia chẳng có mùi mè gì", "không thích hợp với em" để làm tan hứng thú mua hàng của cô ta. Nhưng đừng có quên, xin chớ nói đến chữ "đắt".

Mấy cách này phải sử dụng xen kẽ, hơn nữa phải linh hoạt. Bởi vì giả thiết bạn dùng cách "tiến hành phá hoại", cuối cùng cứ cho là cô ta không dỗi "bỏ đi", cũng có thể vừa mắng bạn là "anh chàng bủn xỉn", "không có nhân cách", vừa tìm bạn bè tiếp tục đi mua những thứ không cần thiết.

.....

Có một số bạn trẻ cho rằng: đã kết hôn, đã thành gia đình thì mọi việc đều xong xuôi tốt đẹp.

Thực ra không phải như vậy. Đó chỉ là sự bắt đầu của đời sống vợ chồng.

Sau khi lập gia đình, một người đàn ông với một người đàn bà hàng ngày cùng ở gần nhau: một ngày, hai ngày, một tháng, hai tháng, một năm, hai năm, tám năm, mười năm...

Vợ chồng chung sống với nhau là một môn học rất lớn. Chỗ cần phải vận dụng mưu kế cũng rất nhiều, hy vọng các bạn hãy suy nghĩ nhiều hơn, làm cho cuộc sống của bạn vui vẻ hạnh phúc.

43- Của người phúc ta và lấy giả làm thật

Mưu lược là sản phẩm của trí tuệ, bất cứ lúc nào, bất cứ ở đâu đều có thể vận dụng.

Thế kỷ 17, 18 trở lại đây, nước Đức (Deutsch) luôn luôn rơi vào cục diện phong kiến cát cứ chia năm xẻ bảy.

Năm 1862, Wilhelm I, quốc vương Preussen (Phổ) bổ nhiệm Bismarck làm Thủ tướng. Bismarck quyết tâm thông qua chiến tranh thống nhất nước Đức.

Ông vừa lên làm việc đã công khai tuyên bố: "Tương lai của Đức không phải là ý nghĩa tự do của Preussen (Phổ) mà ở chỗ cường quyền". "Sự thống nhất của Đức không phải dựa vào lời nói suông, mà dựa vào sắt thép và máu để thực hiện". Bismarck vì cô lập Austria (Áo) đã áp dụng sách lược ngoại giao "Định lấy cái gì của ai, thì phải cho họ một số cái trước".

Cuối năm 1863, Preussen xảy ra chiến tranh ở Đan Mạch, Bismarck đã lôi kéo nước Áo. Hành động này của Bismarck bắn một mũi tên được ba đích:

Một là, liên hợp với nước Áo là để cô lập Áo, một khi Preussen quay sang đánh nhau với Áo, Đan Mạch sẽ không thể xuất quân viện trợ Áo, Preussen (Phổ) cũng sẽ không cần phải lo liệu trước để phòng xa.

Hai là, trên chiến trường Đan Mạch, Bismarck sẽ nắm rõ được tình hình quân đội của Áo, từ đó đặt cơ sở cho việc chiến thắng đối phương khi đánh nhau với Áo.

Ba là, đem Holstein phân cho Austria (Áo) là để tạo ra cái cớ đánh nhau với Austria. Cuộc chiến tranh với Đan Mạch vừa mới kết thúc, Bismarck lập tức sắp đặt ra đánh nhau với Austria.

Về ngoại giao, điều quan trọng nhất là phải tranh thủ nước Pháp giữ trung lập trong chiến tranh, vì thế Bismarck lại sử dụng mánh khóe ngoại giao "của người phúc ta", nhiều lần ám thị với nước Pháp: sau khi cuộc chiến tranh này kết thúc, Phổ (Preussen) sẽ đồng ý cắt phần lãnh thổ nhất định ở châu Âu bồi thường cho nước Pháp.

Giải quyết ổn thỏa với Pháp xong, Bismarck lại kết thành đồng minh "công thủ" với Ý (Italia) vốn là thù địch với Áo (Austria), chuẩn bị tấn công Áo (Austria) một nước ở phía Nam, một nước ở phía Bắc.

Tháng 6 năm 1866, Phổ mượn cớ Nghị viện Holstein do Áo quản hạt đơn phương thảo luận vấn đề tương lai của vùng đất này, đã phá hoại hiệp nghị vốn có của Phổ, bèn hạ lệnh đưa quân vào Holstein, cuộc chiến tranh Phổ - Áo bùng nổ.

Do Phổ đã rắp tâm từ lâu, quân Áo không chịu nổi một đòn. Bismarck xem xét đến nước Pháp hoàn toàn không mong muốn nhìn thấy một nước Đức (Deutsch) thống nhất lớn mạnh lên bên cạnh mình, do đó cuộc chiến tranh giữa Phổ và Pháp là không thể tránh khỏi.

Vì vậy, hiện tại không thể làm yếu nước Áo quá mức,

chiến tranh kéo dài tiếp, nước Pháp có thể thọc tay vào. Giữ cho nước Áo một chút thể diện, khi chiến tranh Phổ - Pháp lần sau nước Áo sẽ có thể giữ trung lập.

Nhưng các tướng lĩnh bị thắng lợi làm mê muội đầu óc kiên quyết đòi tiêu diệt nước Áo. Bismarck phải chạy đến chỗ Wilhelm I trình bày nhiều lần, cả đến phải khóc rơi nước mắt, cuối cùng đưa ra đơn xin từ chức, Quốc vương đành phải hạ lệnh đình chiến.

Bước sau đó, phải là vấn đề đối phó với Pháp ra sao.

Trong chiến tranh Phổ - Áo, những lời hứa của Bismarck đối với quân Pháp bây giờ lại không nhắc đến một lời nữa, Bismarck còn cố ý tiết lộ đòi hỏi lãnh thổ của Pháp với các nước Anh, Nga, Ý, nói nước Pháp có dã tâm đối với lãnh thổ của châu Âu, các nước cần phải cảnh giác nước Pháp, khiến Pháp rơi vào thế cô lập về ngoại giao.

Đồng thời, Phổ cũng ngấm ngầm làm tốt việc chuẩn bị chiến tranh, ngày 19 tháng 7 năm 1870 đã phát động chiến tranh đối với Pháp, cuối cùng Pháp bị bại trận đã quét sạch trở ngại cuối cùng trên con đường thống nhất.

Năm 1871, Bismarck cuối cùng đã được thỏa nguyện là đã bước lên chức Tể tướng đầu tiên của đế quốc Đức thống nhất.

Việc vận dụng mưu lược cần phải căn cứ thời gian, địa điểm, đối tượng và tiến hành linh hoạt.

Trong "Hồng lâu mộng" đã từng nói:

Khi giả làm thật, thật cũng là giả

Cái không ở chỗ có, thì cái có vẫn là không.

Lấy cái giả làm lẫn với cái thật, có khi không phải là một kế hay.

Ví dụ: Thế kỷ thứ nhất của công nguyên, vương vị của Xrilanca truyền đến tay Ache.

Ache là một Vương tử phóng đãng đắm chìm trong tửu sắc, từng sống một cuộc sống xa hoa dâm dật.

Một lần, khi ông ta đi thị sát các nơi ở ngoài cung, gặp một người có tướng mạo rất giống ông ta, người này tên là Xubo.

Ache đem ông ta về cung, còn đón cả vợ của ông ta về, phân cho ông ta nhiệm vụ chấp hành bảo vệ cửa cung.

Ache có vẻ chán ngấy đối với cuộc sống trong cung, ông nghĩ ra một trò đùa giỡn, để cho Xubo đóng vai Quốc vương ngồi trên ngôi vương vị, còn mình thì đứng ở cửa làm vệ sĩ.

Giữa họ với nhau không còn chuyện gì không bàn đến. Ache nghe nói vợ của Xubo xinh đẹp tuyệt vời, liền nảy ra ý muốn bất chính.

Một hôm, ông sai Xubô đi công cán ra tỉnh ngoài, còn mình mặc bộ quần áo bình thường lén chuồn vào nhà Xubo.

Không ngờ, Xubo vì trắc trở, đột nhiên trở về đô thành, ông ta đứng ngoài song cửa nhìn thấy Ache và vợ đang thì thầm chuyện riêng rất thân thiết, thực tế không nén nổi cơn giận trong lòng, ông ta thật sự muốn xông vào giết chết họ.

Nhưng bình tĩnh nghĩ lại, lại quay người đến trước phòng gọi to vợ mở cửa.

Ache đang chờ đợi niềm vui vụng trộm trong phòng, bị việc đột nhiên đến như thế khiếp sợ đến hồn vía bay đi hết, hoảng hốt vượt qua cửa sổ trốn về trong cung.

Ngày hôm sau, Xubo vờ như không có việc gì xảy ra, vẫn

trở về cung như cũ. Quốc vương cho rằng Xubo không phát hiện đối với việc kia, nên đối với Xubo vẫn như trước đây Ache lại để Xubo biểu diễn lại trò chơi đổi vị trí với nhau như trước.

Đến buổi thiết triều khi quần thần đều đông đủ, hai gối quỳ dưới bệ ngọc của Quốc vương tung hô "vạn tuế".

Ache đóng vai vệ sĩ đứng ở cửa vui sướng cười mãi. Xubo thấy thời cơ đã đến, liền lấy vẻ oai nghiêm của "Quốc vương" đập bàn đứng dậy chỉ vào Ache nói: "Tên nô tài to gan kia, lại dám phóng túng như thế? Bay đâu, chém đầu nó để bêu ra cho dân chúng đều biết!"

Một viên võ tướng xông đến, giơ đao chém, đầu tên "vệ sĩ" liền rơi xuống đất. Xubo chẳng những đã trừ hại cho dân, cũng đã báo thù cho mình, và đã làm Quốc vương.

44- Cương nhu đều có

Nếu như bạn là một người quản lý hành chính, phải làm sao để lệnh ban ra phải được thi hành, chỉ huy đã định phải giữ vẻ oai nghiêm nhất định.

Đạo lý rất giản đơn, về lãnh đạo, về nghiệp vụ chỉ huy không có sức răn đe khiến cho đối phương và cấp dưới cảm thấy sợ sệt, thì không dễ làm tròn trách nhiệm với công việc.

Đương nhiên, oai nghiêm cũng không có nghĩa là đúng những lời cay độc, chua ngoa chửi mắng, suốt ngày vênh mặt dạy đời.

Chỉ cần khi làm việc đối xử với cấp dưới khi lệnh ban ra là phải theo, nói một là một, hai là hai. Phát hiện ra sai lầm của cấp dưới, quyết không nuông chiều, lập tức chỉ ra và giới hạn

thời gian sửa chữa, không cho phép cò kè mặc cả, phải để cho cấp dưới khâm phục kính nể, mới có thể làm cho bạn oai phong lẫm liệt, trong giới thương mại "thiên quân vạn mã" xung phong vào trận, chỉ huy thành thạo như thường.

Nhưng, chỉ có oai nghiêm là không xong, còn phải có đầy tình người. Dưới đây là một câu chuyện nhỏ về nhà cự phách ngành điện thoại Mỹ - Prado, tổng giám đốc công ty điện thoại Michiganbell.

Một đêm khuya giá lạnh, trên một con đường nhỏ một phố nghèo của New York hầu như không có xe cộ chạy nữa.

Lúc này từ trong đường hầm của trung tâm thành phố chui ra một người ăn mặc ngay ngắn. Một người qua đường trông thấy rất nghi ngờ, anh liền lên phía trước để nhìn xem ai, vừa thấy đã hoảng hốt hỏi anh ta nhận ra người vừa chui ra đó là Prado tiếng tăm lừng lẫy!

Vốn Prado như vậy là vì có hai công nhân đường dây đang thi công khẩn cấp trong đường ngầm, nên ông ta đặc biệt đi đến để thăm hỏi.

Prado được gọi là "bạn tốt của mười vạn người", ông ta luôn giữ được quan hệ tốt với đồng nghiệp, cấp dưới, khách hàng, thậm chí cả với đối thủ cạnh tranh của ông, nhà cự phách doanh nghiệp này sẵn có tình người nhân hậu, sự nghiệp chói lọi như mặt trời ở giữa trời cao.

Với tư cách là lãnh đạo của xí nghiệp, muốn thực hiện được ý đồ của mình, cần phải giành được sự khai thông với cấp dưới, mà tình người phong phú chính là chiếc cầu nối của sự khai thông.

Nó có thể giúp cho cả trên lẫn dưới tìm được những điểm chung, từ đó xóa bỏ được ngăn cách.

Có nhiều người ở chức cao, có thể nhớ được tên của cấp dưới dù chỉ nhìn thấy một vài lần, khi đi trong thang điện hoặc gặp ở cổng, ngoài cái gật đầu cười tủm ra, còn gọi tên của cấp dưới, làm cho cấp dưới bỗng nhiên được quan tâm mà cảm thấy kinh ngạc không ngờ tới.

Cấp trên muốn giành được sự mến phục từ đáy lòng của cấp dưới, nhất định phải đồng thời thực thi "ân" và "oai".

Cái gọi là "ân" thì không ngoài những lời lẽ thân thiết. Và đãi ngộ hậu, đặc biệt là lời nói.

Phải nhớ tên họ của cấp dưới, hàng ngày buổi sáng khi chào hỏi nhau, nếu như gọi tên của cấp dưới một cách thân thiết lại thêm một nụ cười nữa, thì hiệu suất công tác ngày hôm đó của người cấp dưới này nhất định sẽ nâng lên rất nhiều, vì anh ta sẽ cảm thấy thủ trưởng nhớ mình, mình phải làm tốt công việc!

Đối xử với cấp dưới, còn phải quan tâm đến đời sống của họ, lắng nghe những lo lắng của họ, việc ăn ở của họ đều phải suy nghĩ chu đáo.

Cái gọi là "oai" chính là phải có mệnh lệnh và phê bình. Nhất định phải có lệnh thì làm, hễ cấm thì ngừng. Không thể trước sau đều khách sáo, vì giữ ấn tượng nhã nhặn khiêm tốn của mình, mà ngại ngùng khiển trách thẳng những điều sai trái. Cần phải lấy ra vẻ oai nghiêm của người cấp trên để cho cấp dưới biết sự phán đoán của bạn là đúng đắn, cần phải chấp hành một cách hoàn toàn.

Oai nghiêm của cấp trên còn ở chỗ bố trí công việc và giao nhiệm vụ đối với cấp dưới. Một mặt phải dám phóng tay để cấp dưới làm, không nên mình bao hết thiên hạ, một mặt

khi giao nhiệm vụ phải yêu cầu rõ ràng, thời gian nào hoàn thành, đạt đến tiêu chuẩn gì. Sau khi bố trí, còn cần phải kiểm tra tình hình hoàn thành của cấp dưới.

Ân và oai thực thi song song, mới có thể điều khiển tốt được cấp dưới, phát huy được tài năng của họ.

Matsushita cho rằng, nhà kinh doanh đối với cấp dưới cần phải như bàn tay của người mẹ hiền cầm chắc cây kiếm sắc của thần Chung Quỳ[1], hàng ngày quan tâm gấp bội, khi phạm sai lầm thì trừng phạt răn đe nghiêm khắc, cùng thực thi ân và oai, khoan dung và nghiêm khắc đều dùng, như thế mới có thể điều khiển thành công được.

Đối với cấp dưới và viên chức phải điều khiển như thế nào? Phải nghiêm khắc hay khoan dung? Là cương hay là nhu? Kinh nghiệm của Matsushita là cần phải dùng bàn tay của người mẹ hiền cầm chắc cây kiếm của thần Chung Quỳ. Cũng có nghĩa là lòng dạ khoan dung, nhưng khi xử lý thì phải nghiêm khắc, quả đoán tuyệt đối không thể nhẹ tay.

Bàn tay của người mẹ hiền, tấm lòng của người mẹ hiền, mỗi nhà kinh doanh đều cần phải có. Đối với cấp dưới và nhân viên của mình phải bảo hộ và quan tâm chăm sóc. Bởi vì họ là người cùng đường của bạn, thậm chí là chỗ nương tựa của bạn. Hơn nữa, cũng chỉ có như vậy, mới có thể đoàn kết được họ, đạt được mục tiêu.

Nhưng đồng thời vẫn phải nghiêm khắc. Sự nghiêm khắc dựa trên đặc tính cơ bản của loài người.

---

[1] Theo truyền thuyết là thần trừ ma tà, dân gian xưa thường treo tranh vẽ ở cửa để trừ ma trừ tà. (ND)

Matsushita cho rằng, có một số người không cần sự giám sát và quở mắng của người khác, đã có thể làm tốt mọi công việc một cách tự phát và tự giác, không có sai lầm nào.

Nhưng đại đa số người đều thích an nhàn, ngại lao động, thích chọn công việc nhẹ, kiếm việc tiện lợi, chỉ khi có người khác theo sau đôn đốc, gây sức ép mới có thể làm việc một cách cẩn thận. Đối với loại người này, thì chỉ có thể là quản giáo nghiêm ngặt hơn, một phút một giây cũng không buông lỏng được.

Matsushita cho rằng, nhà kinh doanh về quản lý khoan dung và nghiêm ngặt khéo léo là vô cùng quan trọng. Đặc biệt là đứng trước nguyên tắc và quy định càng nên không chút nhân nhượng, hết sức nghiêm ngặt. Đối với những người vi phạm quy định thì nên giơ "kiếm của Chung Quỳ" lên chém bỏ một cách kiên quyết, tuyệt đối không nuông chiều.

Matsushita nói: "Cấp trên phải xây dựng nên vẻ oai nghiêm, mới có thể làm cho cấp dưới làm việc cẩn thận. Đương nhiên, bình thường vẫn phải dùng phương thức ôn hòa, thương lượng dẫn dắt cấp dưới làm việc một cách tự động tự phát. Khi cấp dưới mắc sai lầm, thì phải lập tức đưa ra sự sửa chữa nghiêm khắc, đồng thời dẫn dắt tích cực thêm một bước để họ bước theo con đường đúng đắn, tuyệt đối không thể qua loa xong chuyện. Cho nên một người cấp trên nếu đối với cấp dưới dung túng quá mức, trật tự ở nơi làm việc không thể duy trì, cũng không bồi dưỡng nên nhân tài. Nói cách khác, phải hình thành dư luận làm cho nhân viên kính nể trưởng phòng, trưởng phòng kính nể chủ nhiệm, chủ nhiệm kính nể bộ trưởng, bộ trưởng kính nể quần chúng xã hội. Mọi người đều có thể nghiêm ngặt kiềm chế mình như thế, mới có thể xây

dựng chế độ làm việc hoàn chỉnh, công việc mới tiến triển thuận lợi. Nếu như quá chiếu cố "nhân tình thế sự", trái lại sẽ tạo nên thiếu sót của xã hội".

Sự nghiêm ngặt của pháp luật Mỹ đã để lại cho Matsushita ấn tượng sâu sắc. Ví dụ như phá hoại nghiêm trọng trị an của xã hội, có khi phải phán quyết án tù 90 năm (?). Điều này hầu như không thể hiểu được. Nhưng vung roi lên đánh tới tấp lại tương đối nhẹ. Những "phạm nhân" trong thời gian ở trại giam do huấn luyện và hối lỗi, biểu hiện tốt có thể được tha khỏi nhà tù.

Những người được ra khỏi nhà tù này, thường do hấp thụ uy nghiêm của pháp luật nên có thể rất giữ khuôn phép.

"Bất kể là dùng người hoặc huấn luyện nhân tài, đều phải một tay như cây kiếm của thần Chung Quỳ, một tay kia lại như mẹ hiền, làm được việc khoan dung và nghiêm ngặt khéo léo, mới có thể được sự tôn kính của cấp dưới". Matsushita đã nói như thế.

Khi công việc của nhân viên có biểu hiện dần dần kém đi, người chủ quản nhạy bén cần phải tìm nguyên nhân phát sinh hiện tượng này. Nếu như không phải những nhân tố có liên quan với công việc tạo nên, thì rất có thể là vấn đề của cá nhân nhân viên đang làm hạn chế công việc của họ.

Có một số người lãnh đạo đối với hiện tượng này không trốn tránh "đây không phải là trách nhiệm của tôi", mà coi trọng trách nhiệm chính là khuyên răn một cách nghiêm khắc nhân viên để họ phấn chấn lên, bằng không mình sẽ bị cuốn vào khuyết điểm như họ. Cũng có một số người chủ quản một mực quy kết nhân viên mà không nhằm đúng trọng tâm của vấn đề.

Bất kể như thế nào, nếu như người chủ quản mong muốn nhân viên quan tâm và ăn ý với công ty, thì người chủ quản trước tiên phải quan tâm đến vấn đề của nhân viên.

Do đó, các phương thức xử lý nói trên đều rất dễ làm, nhưng không tài nào cải thiện được biểu hiện của nhân viên. Phương pháp tương đối hợp lý nên là thảo luận với nhân viên, tìm cách giúp họ nhìn thẳng vào vấn đề, xử lý vấn đề, tiến tới cải thiện hiệu suất và thành tích công tác.

Những năm gần đây, một số công ty của Mỹ đã vào nền nếp mà cố gắng vượt lên hàng đầu, tới tấp thành lập "kế hoạch phối hợp giúp đỡ công nhân viên chức", mục đích là làm cho công nhân viên yên tâm về các vấn đề cá nhân và gia đình của họ.

Bất kể công ty của bạn có chế độ quản lý này hay không, quan tâm đến tâm lý của công nhân viên lành mạnh đã trở thành một khâu quan trọng trong xu thế quản lý hiện đại. Muốn làm tốt công tác tâm lý này, người quản lý trước hết phải nói chuyện trực tiếp với nhân viên. Khi nói chuyện phải chú ý các nguyên tắc sau đây:

1) Về thời gian, chọn mấy ngày đầu tuần lễ, chứ không phải là chọn mấy ngày sau gần cuối tuần, chọn vào buổi sáng mà không phải trước lúc tan tầm.

2) Chọn địa điểm để cho nhân viên cảm thấy có chút việc riêng tư, ví dụ quán cà phê yên tĩnh ở gần văn phòng, vườn hoa có thể đi dạo hoặc phòng họp trong công ty, để làm cho quá trình nói chuyện trực tiếp không bị quấy rầy, để cho nhân viên nhẹ nhàng thoải mái cởi mở lòng mình.

3) Sử dụng ngôn ngữ tỏ ra quan tâm như "tôi" mà không

phải "anh". Ví dụ: "Tôi cảm thấy sốt ruột không yên đối với sự việc ngoài ý muốn anh gây nên", mà không nói "Anh sốt ruột không yên như thế, đến nỗi gây nên nhiều sự việc ngoài ý muốn"; "Tôi cảm thấy bực bội đối với việc phớt lờ mệnh lệnh của anh", mà không nói "Anh dùng phương thức phớt lờ mệnh lệnh để chọc tức tôi"; "Tôi muốn nói chuyện với anh", mà không nói: "Anh đến gặp tôi để nói chuyện".

4) Chú ý lắng nghe mà không đưa ra bất cứ kiến nghị hoặc phán đoán nào, ngoài ra phải giữ bí mật nội dung của cuộc nói chuyện. Sau cuộc nói chuyện không thảo luận chi tiết nào với các đồng nghiệp khác.

5) Biết hạn chế của mình không có cách nào giải quyết được những vấn đề của nhân viên, nên giành cho sự trợ giúp của chuyên gia.

Sau khi trao đổi trực tiếp với nhân viên, nếu như phát hiện nhân viên có khuynh hướng của hành vi không tốt, thì phải tìm cách chuyển đến chuyên gia tâm lý của công ty mời riêng, hoặc cung cấp cơ hội chữa trị tâm lý, nhường cho nhân viên tự lựa chọn.

Hành vi như thế nào thì cần chuyên gia giúp đỡ?

1) Dễ tức giận, buồn rầu hoặc hoảng sợ

2) Cảm thấy cô đơn, uất ức hậm hực, tâm tư không ổn định.

3) Nát rượu hoặc hút hít thuốc

4) Bạn bè thân thiết qua đời, cảm giác bị sức ép lớn.

5) Không tài nào tập trung tinh thần, dễ buồn ngủ.

6) Có ý nghĩ tự sát.

7) Buồn phiền vì thể trọng béo phì

8) Thiếu tự tin, sợ xấu hổ, cảm thấy bi quan đối với công tác, đối với mình hoặc đối với thế giới xung quanh.

9) Quan hệ xã hội không tốt.

10) Thiếu dục vọng khích lệ mình.

11) Khó khăn lúng túng của gia đình về kinh tế.

Cuối cùng, sau khi đem nhân viên có vấn đề cá nhân chuyển cho chuyên gia tâm lý, người chủ quản cũng nên chịu trách nhiệm theo dõi đến cùng. Trong thời gian khoảng hai tuần sau khi nói chuyện trực tiếp lần đầu tiên, người chủ quản cần phải nối thông một lần nữa với nhân viên, cổ vũ nhân viên nói qua cách suy nghĩ, cảm giác và ý kiến của mình, thậm chí kiến nghị biện pháp giải quyết vấn đề.

Nói chung, công nhân viên hiện đại trong xã hội kỹ thuật công nghiệp hiện đại, đã đối mặt với nhiều sức ép lớn hơn.

Do đó, việc bảo hộ lao động và bảo hiểm y tế phụ trách sức khỏe thân thể đã không có cách nào bảo đảm an toàn sức khỏe và "tinh thần" của công nhân viên, người quản lý nếu muốn làm cho công nhân viên toàn tâm lao vào công tác, để nâng cao sức sản xuất, thì cần nhận thức và giải quyết chủ động vấn đề cá nhân của công nhân viên. Đó sẽ là sách lược lợi dụng nguồn nhân lực có hiệu quả, cũng là bí quyết thúc đẩy công nhân viên tăng cường lực hướng về công ty.

Chương hai

Âm mưu dương dụng, lấy nghịch làm thuận
Dương mưu âm thi, lấy thuận làm nghịch

Trong xã hội hiện đại do khoa học kỹ thuật và công nghệ thông tin phát triển nhanh chóng khiến cho việc liên lạc giữa người này với người kia rất thuận lợi và có nhiều phương thức. Từ đó đòi hỏi mỗi người phải có kinh nghiệm và nghệ thuật giao tiếp trong xã hội.

Bất kể xã hội biến đổi như thế nào, thời đại phát triển ra sao, con người là "chúa tể của muôn loài", ai cũng đều có chí lớn và nguyện vọng vượt trội hơn người và dốc sức xây dựng một sự nghiệp.

Có người trong cạnh tranh đã thành công, trở thành nổi tiếng; nhưng có người lại bị thất bại thảm hại, tìm không ra hướng đi.

Thực ra, mỗi người đều có "mưu kế" riêng, "cách sống" riêng của họ, mấu chốt là ở chỗ ai là người biết rõ tiềm năng của mình, phát hiện và phát huy ưu thế của mình, giương cao cái mạnh, hạn chế cái yếu kém như thế nào, từ đó đạt được mục đích nhẹ nhàng mà chắc thắng.

Cuộc sống giống như đi đường, nếu muốn đi nhanh phải là chân trái đi trước, thì chân phải ở sau; nếu muốn chân phải ở trước, thì chân trái sẽ phải ở sau, nếu hai chân đều muốn đi trước, tốc độ càng chậm thêm - người sẽ không đi như người nữa mà trở thành con thỏ nhảy nhót.

Cũng giống như việc thở của con người: nếu muốn sống thì phải có thở ra, có hít vào, chỉ thở ra mà không hít vào, hoặc chỉ hít vào mà không thở ra, con người đều không thể sinh tồn được.

Kinh nghiệm của cuộc sống cũng như vậy. Người ta không thể cả một đời luôn hớn hở đắc ý, thuận buồm xuôi gió, nhất định sẽ có gập ghềnh, nhất định sẽ có thất bại và không ít lần lúng túng khó xử. Là bậc đại trượng phu thì nên xem mọi việc sai lầm của đời người bình thản một chút, chính là cái gọi là đại trượng phu biết co biết duỗi.

Bất kể là nam hay nữ, bất kể họ có phát ngôn hoặc tuyên bố hay không, ở nơi sâu thẳm trong lòng mỗi người, đều là tìm trăm phương ngàn kế để cho cuộc đời của mình đẹp hơn, đầy đủ hơn.

Cái đẹp có thể có nhiều phương thức.

Đàn ông có thể thông qua sức mạnh của mình, thông qua sự nghiệp của mình v.v... để đạt được mục đích đẹp. Phụ nữ cũng vậy - họ đơn giản nhất là vận dụng tướng mạo, khí phách, tu dưỡng v.v... đẹp có thể làm cho con người tâm tình vui vẻ, việc này không nói cũng hiểu.

Chúng ta sẽ dùng cái "đẹp" để thảo luận vấn đề. Có một số người vì sao suốt một đời sống ảm đạm. Thật ra không phải

là Thượng đế không công bằng đối với họ - thậm chí họ có khuôn mặt và ngoại hình rất xuất sắc, song vì sao họ không được tạo lập cuộc đời sáng lạn?

Đó là vì: họ không phải là "người có chí" trong cuộc sống, không biết vận dụng mưu trí để làm phong phú cuộc đời. Đàn ông rượu chè ăn uống bê tha như cái xác không hồn; Đàn bà trở thành lọ hoa và búp bê không có trái tim, họ không biết được giá trị đời người của mình.

Xét theo những người bình thường trong xã hội từ xưa đến nay đa phần nữ giới không để ý đến vẻ bề ngoài của nam giới, cái họ chú trọng là sự tinh nhanh tháo vát, vẻ dí dỏm và năng lực sáng tạo của người đàn ông. Còn nam giới chú trọng đến nữ giới, cũng không chỉ là đôi má đào. Bởi vì trong cái nhìn của nam giới, nữ giới không phải vì xinh đẹp mà đáng yêu, hoàn toàn ngược lại, họ vì đáng yêu mà xinh đẹp.

Thế thì, trong đời sống hiện thực, những nam giới và nữ giới bình thường, thế nào mới là "đạt tiêu chuẩn"?

Chỉ có một câu trả lời: Biết lẽ phải trái đúng sai, hay còn gọi là biết về đạo âm dương, mới có thể làm cho cuộc đời của mình phong phú lên, sáng lạn lên và đẹp lên.

1- Muốn chiếm đoạt phải đem cho trước

Thả con săn sắt, bắt con cá sộp.

Bạn đã từng câu cá chưa? Phàm những người từng có kinh nghiệm câu cá, đều có thể hiểu được một điều tối thiểu: nếu muốn dẫn cá từ đáy nước vào trong chiếc giỏ của mình, trước hết phải chuẩn bị tốt mồi câu, phải dụ cá đến ăn mồi câu, từ đó mới có thể bắt được con cá lớn.

Cho nên người ta thường nói: Kẻ muốn được tiện lợi lớn, trước tiên phải thiệt thòi nhỏ.

Trong đời sống xã hội và cạnh tranh chốn thương trường, để đạt được mục đích đã định, người ta trước hết bảo vệ lợi ích của mình, sau đó nghĩ cách giành lấy lợi ích của đối phương (bao gồm chiếm lĩnh thị trường của đối phương, đoạt lấy ưu thế của đối phương). Muốn vậy mình sẽ phải nhường một bước trước, hoặc nhường ba bước trước, thậm chí nhường năm bước trước - Cho đối phương một số chỗ tốt và lợi ích trước, sau đó chờ đợi thời cơ chín muồi, không những có thể giành lại những cái mình mất, mà còn có thể đoạt lấy nhiều thứ lớn hơn.

Thời Xuân Thu - Chiến quốc, nhà tư tưởng lớn Lão Tử dã từng nói: "Tương dục nhược chi, tất cố cường chi; tương dục phế chi, tất hồi hưng chi; tương dục đoạt chi, tất cố dữ chi".

(Ý nói: Muốn làm suy yếu nó, phải tạm thời tăng cường nó; muốn phế bỏ nó, phải tạm thời phất nó lên; muốn chiếm đoạt nó, phải tạm thời đem cho nó).

Tương truyền khi Lão Tử đi qua cửa quan Hàm Cốc, cho người khác ăn bánh, phân cho họ mỗi người một chiếc để ăn, còn dư lại một chiếc, Lão Tử muốn ăn, nhưng ngượng mà không trực tiếp cầm để ăn. Ông nhường cho bạn trước, bạn ngượng không nhận, đẩy lại cho Lão Tử, trong tình huống đối phương nhường lại, Lão Tử liền "danh chính ngôn thuận" ăn chiếc bánh này. Từ đó đưa ra kết luận nói "tương dục đoạt chi, tất cố dữ chi" (muốn chiếm đoạt, ắt tạm thời đem cho).

Cuối thế kỷ XIX, trên tờ "Thân báo" xuất bản tại Thượng Hải đã đăng câu chuyện dầu hỏa của Mỹ đã đánh vào thị trường Trung Quốc thế nào:

Trung Quốc do thói quen của xã hội tự cấp tự túc mấy ngàn năm, khiến cho người Trung Quốc nói chung đều thiếu ý thức trao đổi hàng hóa. Mọi người thời đó ban đêm đều dùng dầu đậu nành để thắp đèn. Lúc đó có một anh chàng tên là Henry từ Mỹ đến Trung Quốc bán đèn bão, nhưng không có một nhà nào dùng "trò chơi nước ngoài" chụp đèn bằng pha lê đó của anh ta. Trong tình huống không thể đem những chiếc đèn bão chở về New York nữa, anh ta đã phải đem tặng không cho người Trung Quốc thuộc tô giới Thượng Hải mỗi nhà một chiếc đèn bão, lại còn biếu thêm một lít dầu hỏa nữa. Người Trung Quốc lúc đó không biết dầu hỏa là gì, càng không biết có thể từ lòng đất rút dầu lên để thắp đèn, chỉ vui vì được chiếm không một sự tiện lợi. Không dùng thì bỏ phí mà dùng thì cũng không mất gì.

Thế là, mọi người bèn thử dùng đèn bão dầu hỏa để chiếu sáng. Cảm thấy quả nhiên so với đèn dầu đậu nành của Trung Quốc vừa sáng lại vừa chống gió chống mưa, nên nhà nhà đều ưng ý và phổ biến rộng rãi.

Henry hàng ngày đem thêm dầu đến tận cửa cho những người Trung Quốc dùng đèn bão, khiến cho những người Trung Quốc dùng dầu đậu nành từ chỗ không thèm nhìn ngó đến đèn bão cũng bắt đầu tiến hành dùng thử một cách hiếu kỳ. Henry liền nắm lấy đặc điểm người ta thích chiếm tiện lợi nhỏ, đã đem tất cả số đèn bão và dầu hỏa biếu hết cho mọi người.

Tiếp theo, anh ta lập tức từ Mỹ vận chuyển đến Trung Quốc một số lượng lớn dầu hỏa, bắt đầu bán cho những người sử dụng đèn bão. Trong thời gian nửa năm, dầu hỏa đã chiếm

lĩnh được thị trường ở Thượng Hải. Mọi người cũng lấy việc dùng đèn bão làm mốt. Sau một năm chiếc đèn nhỏ dùng dầu đậu nành truyền thống Trung Quốc đã bị đẩy ra khỏi các khu phố của Thượng Hải. Henry do vậy đã phát tài to, trở thành vua bán dầu hỏa thời đầu của Mỹ.

Trong cuộc sống hàng ngày, những chuyện giống Henry có rất nhiều. Người thành công thường là những người sau khi bị trắc trở, đã biết lợi dụng tâm lý mọi người biết đều thích chiếm tiện lợi, muốn chiếm đoạt thì trước tiên phải biết cho, từ đó sẽ đạt được mục đích cuối cùng của mình.

Cuối thời Xuân thu, Trí Bá là một trong bốn vị khanh trướng của nước Tấn, dựa vào uy danh và thế lực của mình, ông đã đòi đất với Ngụy Tuyên tử. Ngụy Tuyên tử nghe theo lời của Nhiệm Đăng đã "cắt đất giao cho ông ta". Lại đòi đất đối với Hàn Khang tử, Hàn Khang tử cũng không dám không cho. Nhưng khi Trí Bá đòi đất đối với Triệu Tương tử, thì bị từ chối. Trí Bá cả giận, liền bức hiếp hai nước Hàn Ngụy bao vây Triệu Tương tử tại Tấn Dương (nay là vùng Tây Nam Thái Nguyên tỉnh Sơn Tây), dẫn nước vào trong thành. Triệu Tương tử lợi dụng mâu thuẫn hai nước Hàn, Ngụy với Trí Bá, đang đêm cử Trương Mạnh Đàm ra khỏi thành, thương thuyết với hai nước Hàn Ngụy, ba nước thông mưu với nhau cùng đánh Trí Bá, Trí Bá thua và bị giết, vùng đất của ông ta cũng bị ba nước chia nhau. Cái đó gọi là chiếm đoạt của người thì bị người đoạt lại. Lại chuyện Tấn Hiến công tặng ngọc quý cho Ngu, rồi lại diệt Ngu tức là "cho nó để rồi chiếm đoạt nó". Tấn Hiến công dự định mượn đường từ nước Ngu đi đánh nước Ngụy, liền dùng ngọc quý của vùng Thùy Cức và xe bốn ngựa của vùng Khuất Sản đem tặng cho nước Ngu. Ngu vương

trông thấy ngọc quý và tuấn mã, yêu thích không nỡ bỏ, bất chấp sự phản đối của Cung Chi Kỳ và những người khác, đã chấp nhận ý kiến của Tấn Hiến công. Do đó quân Tấn đã đi qua nước Ngu đi đánh nước Quắc, không tổn hao binh lực bao nhiêu, đã đánh xong nước Quắc. Quân Tấn quay về hội sư tại nước Ngu, nước Ngu không hề chuẩn bị, cũng không có năng lực chống lại sự tấn công của quân Tấn, rất nhanh chóng bị quân Tấn đánh phá, Ngu vương cũng bị bắt sống. Việc đó gọi là "cho nó để rồi lấy lại nó".

Xã hội là do mọi người dựa vào quan hệ lợi ích kết thành. Mỗi người đều đứng trên lập trường lợi ích của mình để đánh giá cuộc sống, do đó người khôn ngoan phải nên xét thời cơ không nên so đo tính toán.

Phàm là những người biết chơi cờ đều hiểu đạo lý "thí tốt giữ xe". Đây là trò chơi trí tuệ, thể hiện kinh nghiệm sống truyền thống của người Trung Quốc. Nhưng, nói đi phải nói lại, người ta cũng không thể mưu tính được hết mọi nhẽ, thế thì quá thông minh, đôi khi tính quá hóa quẩn, trái lại có thể buộc cả mình vào trong đó. Cái gọi là "trộm gà không được lại mất nắm gạo" chính là cái lý này.

Đạo của âm dương, khi căng khi trùng, vừa thuận vừa nghịch, bồi bổ và xúc tiến lẫn nhau như thế mới hợp lẽ.

2- Trước giúp tăng thêm vẻ ngạo mạn, sau ra tay diệt mạnh

Trong thương trường hoặc trong chiến trường, khi sức mạnh của đối thủ lớn hơn hẳn sức mạnh của mình, hoặc khi thực lực cạnh tranh của đối thủ so với mình lớn hơn rất nhiều, nếu muốn thắng đối thủ, thì có thể cho nó hưng thịnh lên

trước, phát triển lên trước, đây chính là điều kiện tạo cho nó đi theo hướng phản diện.

Ví dụ, có thể cố ý trao cho nó nhiều quyền lực để đối thủ chiếm được tiện lợi rất lớn, để cho nhược điểm nhân tính của đối thủ bộc lộ ra đầy đủ - nó tất nhiên sẽ hống hách lộng quyền, làm xằng làm bậy, tưởng chừng như nhất thiên hạ, đầu óc choáng váng, đợi đến lúc mọi mưu mẹo của nó đã dùng hết, bạn sẽ thừa cơ xuất kích, lúc cần ra tay thì ra tay, thu địa bàn của nó về tay mình.

Bậc đại trượng phu phải nên lòng dạ rộng mở, xem thiên hạ là của mình.

Henry Ford, người sáng lập công ty ô tô Ford của Mỹ, sau chiến tranh thế giới lần thứ I chỉ là một người thợ sửa chữa cơ khí con con. Để sáng lập Công ty ô tô Ford, ông ta có ý thức nâng đỡ hơn hai mươi xưởng xe hơi cỡ nhỏ, trước khi mình chưa phát đạt, tiến hành hợp tác nhượng lợi với những xưởng này, một khi thời cơ của mình chín muồi, liền lợi dụng uy lực của thị trường, thu mua toàn bộ mười mấy xưởng nhỏ này vào tay mình, chỉ một lần hành động trở thành tập đoàn xí nghiệp chế tạo ô tô lớn nhất nước Mỹ, thậm chí nổi tiếng cả trên thế giới.

Chuyện như thế, trên thương trường đâu đâu cũng có, kinh nghiệm thành công của nhiều công ty xuyên quốc gia đều là giống như vậy.

Sự thật chứng minh, những người nhìn xa biết rộng có thể nhìn thấy rõ tương lai biết cách để cho người khác phát triển, để cho người khác phát tài, cuối cùng tất cả những cái người khác sáng tạo ra, có thể quy về mình toàn bộ.

Trong lịch sử Trung Quốc, thời Tây Hán, Hoắc Quang nắm quyền lớn trong triều đình, và còn có quyền cao mấy triều liền. Thời Hán Vũ đế, ông nhận chức Phụng xa Đô úy, thời Hán Chiêu đế ông làm Đại tư mã tướng quân, được phong Bác Lục hầu, phò tá Chiêu đế còn thơ ấu chấp chính. Sau khi Hán Tuyên đế lên ngôi, liền cảm thấy họ Hoắc quyền lực quá lớn, tạo thành uy hiếp đối với mình, bèn muốn tiêu diệt lực lượng của họ Hoắc. Thế là Hán Tuyên đế ráo riết phong hầu, thăng quan tiến tước đối với gia tộc họ Hoắc. Đây chính là làm cho họ Hoắc xa hoa dâm dật, tự cao tự đại, không coi các bạn đồng liêu ra gì nữa. Sau khi Hoắc Quang chết, gia đình họ Hoắc càng thêm ngang ngược bất chấp pháp luật, lợi dụng Ngự y Thuần - Vu Diễn đầu độc chết Hứa Hoàng hậu. Hán Tuyên đế bèn quyết tâm tiêu diệt họ Hoắc, tới tấp điều thân thuộc của họ đi nơi khác, làm yếu quyền hành sau này, đồng thời mượn cớ Hoắc Vũ vin vào bệnh không lên triều, mưu đồ làm loạn, liền tiến hành đánh dẹp, bắt bớ ráo riết, bắt giữ xử lý từng người một. Cả nhà họ Hoắc bị lục soát và chém giết, kết cục rất bi thảm.

Để cho đối thủ phát triển, thật ra không phải là mình không phát triển, mà là trong phát triển, mình ngấm ngầm nắm chắc phương hướng, tìm kiếm cơ hội, sáng tạo cơ hội, cuối cùng đạt được mục đích thắng đối thủ.

3- Trước mở, sau khép

Chúng ta nên làm một người lương thiện thẳng thắn.

Nhưng, đối với những kẻ dã tâm trắng trợn, những kẻ rắp tâm hủy diệt bạn bè, nếu như theo dương kinh, thì cần phải đối chọi quyết liệt, một bước không nhường. Mà việc đó trên

thực tế là đấu dũng, không phải đấu mưu, rất có thể khi tranh đấu với đối thủ, cái bạn mất sẽ nhiều hơn so với lúc đầu, kết cục còn bi thảm hơn so với dự tính.

Đấu tranh cần phải chú trọng sách lược, đấu tranh cũng là một môn nghệ thuật.

Mao Trạch Đông một đời chỉ nói đấu tranh, hơn thế còn thường xuyên nói đến nghệ thuật đấu tranh. Vì vậy có thể nói: họ dùng cương, ta dùng nhu, thì có thể lấy nhu khắc cương; họ dùng dương ta dùng âm, thì có thể lấy âm khắc dương, lấy âm thắng dương. Trong "Kinh Dịch" truyền thống của Trung Quốc đâu đâu cũng toát lên tư tưởng của phép biện chứng này.

Đối với những người muốn đặt bạn vào chỗ chết, sách lược cần áp dụng là đối với họ trước dùng lời lẽ khiêm nhường hết sức lễ độ, nhường trước một bước, tranh thủ đạo nghĩa, gọi là "trước lễ sau binh", "trước quân tử, sau tiểu nhân". Cố ý làm tăng vẻ ngạo mạn của đối phương, để anh ta ung dung tự đắc công kích khắp nơi, bốn phía bị thù địch, đợi đến khi anh ta bị khó khăn, ta sẽ hành động.

Ví dụ, nước Ngô sau khi đánh thắng nước Việt, ngang tàng đắc chí, chuẩn bị phát động chiến tranh đối với nước Tề. Việt vương liền phụ họa, xúi giục nước Ngô đánh Tề. Mục đích là ở chỗ: dâng cho nước Ngô bằng lợi ích vật chất nhất định, khiến cho Ngô vương vui sướng, đồng thời kính cẩn lễ phép với Ngô vương, xúi giục Ngô vương thân chinh dẫn quân đội tấn công nước Tề. Nếu như nước Ngô đánh nhưng không thắng, lực lượng của nước Ngô liền bị suy yếu. Nếu như đánh thắng, Ngô vương khẳng định cho mình là nhất thiên hạ, thừa thắng đánh nước Tấn mạnh hơn, quả đúng như vậy, lực lượng bên trong của nước Ngô trống rỗng, nước Việt bèn có thể thừa

cơ có chỗ hổng đột nhập vào, đem quân sang Ngô. Thực tiễn về sau đã chứng tỏ: chủ trương "trước mở sau khép" của nước Việt là đúng đắn. Việt vương Câu Tiễn thừa thời cơ nước Ngô đánh nước Tấn, đã thân chinh dẫn 3000 dũng sĩ đánh nước Ngô, cuối cùng tiêu diệt nước Ngô dễ dàng.

Napoléon Đại đế của nước Pháp, ở châu Âu thậm chí cả thế giới là đại anh hùng rất tài giỏi. Bọn vua chúa phong kiến châu Âu lúc đó, để bảo vệ lợi ích của họ đã nhao nhao chỉ trích Napoléon là tên ác ôn, là tên phá hoại điên rồ, là tên quỷ dữ, đồng thời đã tổ chức thành Liên quân châu Âu, tiến hành đánh dẹp Napoléon. Dưới sức ép to lớn, Napoléon cầm đầu quân đội của mình đã phải nhân nhượng nhiều lần. Khi lực lượng phát triển đến giai đoạn nhất định, nội bộ Liên quân châu Âu do mâu thuẫn về lợi ích đã trở nên thay đổi, hơn nữa bị nhân dân các nước châu Âu phản đối. Lúc này, Napoléon liền phát động phản kích, chỉ một lần hành động đã đập tan được sự tấn công của địch, giành được thắng lợi cuối cùng.

Người ta nếu muốn giành được thành công lớn về sự nghiệp, thì nên bằng lòng chịu thiệt, thậm chí bằng lòng chịu thiệt mà không phàn nàn, không nên so đo tính toán quá nhiều, vì mục tiêu cao xa, vì lý tưởng cao hơn người khác, cần biết thiết thực bắt tay làm từ bây giờ, bắt tay làm cả việc chịu thiệt.

4- Trước nhường lợi, sau được lợi

Hễ đến những ngày nghỉ lễ, nghỉ tết, các cửa hàng buôn bán lớn đều đưa ra chiêu bài "bán khuyến mãi" nhanh, tìm trăm phương ngàn kế thu hút mọi người, khiến người ta vui vẻ móc tiền từ trong túi ra để mua hàng.

Nhường lợi, kỳ thực là trước nhường cho bạn được lợi nhỏ, còn cuối cùng nhà buôn giành được khoản lợi lớn.

Cái gọi là "không nỡ rời con, sao bắt được sói" chính là cái lẽ này.

Thời Tây Hán, tộc người Thiền Vu yếu mà tộc người Đông Hồ mạnh, Môtu của tộc Thiền Vu giết cha là Touman tự lập quân chủ. Đông Hồ nghe nói Môtu lập thành quân chủ, bèn cử người đến bảo Môtu: "Muốn được ngựa thiên lý thời Touman". Quần thần đều nói đây là ngựa quý của Hung Nô không thể cho, nhưng Môtu lại nói không thể vì một con ngựa mà ảnh hưởng đến quan hệ với nước láng giềng, đã đem ngựa dâng cho. Không lâu, Đông Hồ lại sai người đến đòi lấy Vu thị Hoàng hậu, các đại thần đều rất phẫn nộ, cho rằng hành động này của Đông Hồ là rất vô lễ, một người đàn bà mà ảnh hưởng đến quan hệ với nước láng giềng, lại đem Vu thị dâng cho Đông Hồ. Vốn là giữa Đông Hồ với Hung Nô có khoảng đất hoang hơn 1.000 dặm, hai nước mỗi nước ở một bên. Đông Hồ nói: "Mảnh đất này là đất hoang, ta muốn chiếm nó". Các đại thần nói: "Mảnh đất này vốn chính là đất hoang, cho họ cũng được, không cho họ cũng được". Lần này Môtu nổi giận lên đùng đùng nói: "Đất đai là căn bản của quốc gia, làm sao có thể cho người khác?" đồng thời đem những người đồng ý cắt đất chém đầu hết. Sau đó Môtu mặc áo giáp đội mũ sắt lên ngựa, dẫn quân đi đánh Đông Hồ. Lúc đầu Đông Hồ coi thường Môtu, cũng không chuẩn bị bố trí phòng ngự, khi đại quân của Môtu kéo đến, Đông Hồ trở tay không kịp, không lâu bị đại quân của Môtu diệt ngay tức khắc.

Người ta nên biết vứt bỏ, nên dám vứt bỏ, đồng thời lại phải sành vứt bỏ.

Những năm gần đây các bài ca lưu hành hát: "Dám liều bỏ mới có thể thắng".

Song, chỉ dựa vào dám liều, ở thời đại ngày nay thì khả năng thắng rất nhỏ. Đại bộ phận những người hoàn thành sự nghiệp đều xử lý mình ở "điệu thấp", xử lý sự nghiệp của mình ở "điệu thấp", mà còn ngấm ngầm vứt bỏ tất cả những cái nên vứt bỏ, từ đó giành ra thời gian và tinh lực chiếm lĩnh mục tiêu lớn hơn, cao hơn. Đây chính là mưu kế tuyệt vời của những người biết đọc Âm kinh.

Chỉ biết đọc Dương kinh, chỉ có thể khích lệ cái dũng thất phu của con người, mà cần phải cùng đọc cả Âm kinh và Dương kinh, mới có thể hoàn thành sự nghiệp, mở mang cơ đồ.

5- Nếu muốn duỗi cần phải co trước

Bẩm sinh của con người chính là trước co sau duỗi.

Không co thì không thể có duỗi, hình thái của con người nằm trong bụng mẹ là co cuộn người lại. Vì sự sinh trưởng sau khi ra đời, người ta trước hết cần phải co lại sau đó mới có thể duỗi ra.

Đạo lý này rất giản đơn. Cây cỏ trước khi nảy mầm là co cuộn thân lại.

Trong cuộc sống, trong sự nghiệp, khi một người ở trong thoái trào, hoặc trong thất bại, hoặc khó khăn, hoặc trong nghịch cảnh, thì cần phải vận dụng trí tuệ "co lại". Nếu trong lúc như thế một mực nhấn mạnh "duỗi", việc đó tất nhiên có thể cả đến tính mạng của mình cũng không giữ nổi, thì còn có tư cách gì để nói đến sự nghiệp, nói đến tình yêu, nói đến lý tưởng, nói đến tương lai nữa?

Thời Đường Huyền tông, Ngụy Tri Cổ và Diêu Sùng đều làm việc trong triều, địa vị ngang nhau. Ngụy Tri Cổ vốn là do Diêu Sùng tiến cử. Hai con trai của Diêu Sùng ở Lạc Dương làm ăn không lương thiện, còn muốn dựa vào quan hệ cũ của cha mình để nhờ Ngụy Tri Cổ. Ngụy Tri Cổ không những không giúp, trái lại đó bẩm báo với Huyền tông, nhưng những việc này đều bị Diêu Sùng biết cả.

Một hôm, Huyền tông triệu kiến Diêu Sùng đến hỏi tình hình của hai con ông, Diêu Sùng đã suy đoán được ý của Huyền tông, liền nói: "Hai con của thần phân công điều khiển và quản lý ở Đông đô, nhưng chúng là người có lòng bản lĩnh tương đối cao mà rất ít sợ, chắc rằng chúng thường làm phiền Ngụy Tri Cổ".

Huyền tông vốn cho rằng Diêu Sùng sẽ bao che con cái của mình, không ngờ tới ông có thể chân thành thẳng thắn có một không hai đến như thế.

Thế là lại hỏi ông ta làm thế nào có thể khẳng định như thế, Diêu Sùng nói: "Ngụy Tri Cổ là do thần tiến cử. Con trai thần đương nhiên có thể lợi dụng việc tiến cử của thần mà đến xin Ngụy Tri Cổ giúp".

Huyền tông cho rằng Diêu Sùng nói có lý, liền muốn trách mắng Ngụy Tri Cổ, nhưng lúc này Diêu Sùng lại hết sức bảo vệ Ngụy Tri Cổ, nói: "Hành vi của con thần bất chính, có nợ ơn lớn của bệ hạ, quở trách Tri Cổ, các đại thần ở bên ngoài ắt cho rằng bệ hạ vị nể riêng tư với thần".

Huyền tông không quở trách Ngụy Tri Cổ, nhưng không bao lâu đã giáng ông xuống làm Công bộ Thượng thư. Diêu Sùng chỉ là nói những điều hay cho người khác mà đạt được

mục đích của mình, sự tài giỏi khôn khéo thủ đoạn của ông ta không thể không làm cho người ta khâm phục.

Trong "Tây sương ký" của Vương Thực Phủ, Hồng nương đã từng có một đoạn lời hát cho Lão phu nhân:

Khi phải nhường người khác thì nên nhường,

.....

Chúng ta đối nhân xử thế, cũng nên có cương có nhu, xử lý khéo léo.

Thời Tam quốc những người xưng hùng nổi dậy như ong vỡ tổ, anh hùng không ngừng xuất hiện. Lưu Bị mang hoài bão lớn, nhưng trước khi ông giành được thế, đành phải ăn nhờ ở gửi, tá túc vào trong đại doanh của Tào Tháo.

Một lần, Tào Tháo uống rượu luận anh hùng, ông ta nói, trên đời ngày nay người thật sự có thể hoàn thành nghiệp lớn chỉ có Tào Mạnh Đức và Lưu Huyền Đức thôi. Lưu Bị vừa nghe câu nói này bỗng nhiên khiếp sợ đến run bắn người, để rơi cả đũa xuống đất, chính lúc đó trên trời lóe chớp và kèm tiếng sấm vang, Lưu Bị vội vàng giấu nỗi kinh hoàng của mình...

"Co lại" là trí tuệ của đời người.

Thường thường người ta đều có thể làm được "duỗi ra", nhưng rất khó làm được "co lại" giống như Lưu Bị. Đồng thời "co" cũng là để bảo vệ mình vượt qua chỗ khó khăn, từ đó giành được phát triển sau này.

Việc này liên quan đến vấn đề "thể diện" truyền thống của người Trung Quốc.

Quan niệm "thể diện" của người Trung Quốc đã có từ lâu.

Bắt đầu từ Khổng Tử đã hay nói đến thể diện. Có một số người thậm chí vì thể diện, có thể vứt bỏ hạnh phúc một đời của mình. Hầu như người ta cần phải một đời sống vì thể diện.

Trung Quốc có câu cổ ngữ: "Người cần mặt, cây cần vỏ". Nếu như đến sự nghiệp đều không thể giữ được, đến tính mệnh đều bị uy hiếp, thế mà vẫn cần thể diện thì có tác dụng gì?

Thể diện là thiết kế cho đời người, hoặc nói thể diện cũng chính là quan niệm đạo đức của người ta vậy.

Người ta sống như thế nào, cũng đều phải theo quy luật. Ít thì năm sáu mươi năm, nhiều thì tám chín mươi năm. Con người hiện đại cần phải có cách sống hiện đại, không thể cái này cũng quan tâm, cái kia cũng quan tâm. Cái này cũng không bỏ ra được, cái kia cũng không bỏ được, đến cuối cùng tất nhiên một việc không thành.

Biết chọn hay bỏ, trên thực tế chính là biết sống.

6- Phát sinh ra thế thắng người sau, vẫn có thể xem là mưu cao

Người ta xuất phát từ lòng tự tôn hoặc xuất phát từ thể diện, thường đều muốn hơn người giành phần thắng.

Hơn hai ngàn năm trước Khổng Tử đã từng nói: Đời người có ba điều khuyên lớn: sai lầm người trẻ tuổi thường dễ phạm nhất chính là "đấu dũng". Trong thời đại cạnh tranh, người ta đặc biệt dễ để lộ ra dũng khí, hào khí và dã tâm của mình.

Những thứ này đều là dương kinh, còn âm kinh mách bảo cho người ta: Tạo thế thắng người sau cũng vẫn có thể xem là một mưu cao.

Trong chuyện "Thủy Hử", Lâm Xung là giáo đầu tám mươi vạn quân cấm vệ, bị những loại như Cao Cầu vu cáo hãm hại, bị rơi vào nghịch cảnh, trên đường giải đến nhà tù, đã ghé đến nhà bạn cũ là Sài Tiến. Sài Tiến là người nổi tiếng trên đời bởi trọng nghĩa khinh tài, giao thiệp rộng rãi với các hào kiệt trong thiên hạ. Trong trang ấp của ông đã nuôi hàng loạt "thực khách", ông đã ngưỡng mộ Lâm Xung từ lâu, đồng thời đón Lâm Xung đến trang ấp của ông, đối đãi như khách quý. Cách làm đó của ông đã làm cho Hồng giáo đầu vô cùng bực tức, do đó đã luôn luôn khiêu khích, muốn đọ võ với Lâm Xung, muốn đưa Lâm Xung vào chỗ chết. Mà Lâm Xung lúc đó trên mặt bị khắc chữ, toàn thân đầy vết thương, tỏ ra mình không dám đọ võ, việc này lại càng làm cho Hồng giáo đầu kiêu căng hết sức.

Dưới sự chủ trì của Sài Tiến, bằng phương thức đánh đố, Lâm Xung bị bức triển khai một trận đấu võ với Hồng giáo đầu. Trong cuộc đọ võ, Lâm Xung nhường nhiều lần, Hồng giáo đầu thì tấn công mãi. Lâm Xung liên tục hét "chơi đi, chơi đi...", khi mưu mẹo của Hồng giáo đầu sử dụng hết, Lâm Xung dùng một cây thương nhè nhẹ cất lên với thế "bốn lạng nhổ bật ngàn cân" đã đánh ngã Hồng giáo đầu lăn xuống đất.

Tạo thế thắng người sau, càng có thể phát huy mưu trí và sức mạnh của con người.

Tăng Quốc Phan là một đao phủ trấn áp phong trào Thái Bình Thiên quốc. Nhưng khi ông ta mới thành lập Tương quân bóp chết Thái Bình Thiên quốc, lại liên tiếp thất bại, khiến cho Từ Hy Thái hậu và bọn quý tộc tại triều đình ở Bắc Kinh hết sức bất mãn, thậm chí có người công khai đề xuất phải giết Tăng Quốc Phan, muốn lấy đầu của Tăng Quốc Phan để tạ ơn vương triều Đại Thanh.

Trong tình huống cực kỳ khó khăn, trên tờ biểu của Tăng Quốc Phan tâu lên Hoàng thượng chỉ có thể viết: Thần cúc cung tận tụy, nhưng càng đánh càng thua.

Song, ông ta biết những điều này tâu lên, tất nhiên là có thể chuốc lấy họa chết. Thế là liền đổi lại: Thần cúc cung tận tụy nhưng càng thua càng đánh - "càng đánh càng thua" và "càng thua càng đánh", số chữ giống nhau, chỉ là đảo lộn lại một chút vị trí, thì ý tứ đã hoàn toàn khác. Điều này vừa thuyết minh rõ tình hình chiến đấu ở tiền tuyến, không nói dối Hoàng đế, lại bày tỏ được quyết tâm của Tăng Quốc Phan.

Sự thực quả nhiên cũng như thế, dưới sự đánh dẹp không ngừng của Tăng Quốc Phan và Tương quân, phong trào Thái Bình Thiên quốc rầm rầm rộ rộ, cuối cùng đã bị trấn áp.

Đối nhân xử thế "ra tay trước là mạnh", cố nhiên có mặt tốt, nhưng đồng thời cũng có mặt bất lợi.

Cần phải nhớ: bọ ngựa bắt ve, không dè chim sẻ đứng sau. (Ý nói: vì hám lợi trước mắt mà quên họa sau lưng). Bạn cho rằng bạn là người tài giỏi, nhưng rừng trong thiên hạ bao la, chim gì đều có thể có. Những người tài năng lớn hơn bạn vẫn nhiều, có người chỉ vì cơ hội chưa đến mà thôi.

Cho nên, cuộc sống cũng vậy, sự nghiệp cũng vậy đều cần phải "nhìn trước một chút" là hay nhất. Khổng Tử nói: "Suy nghĩ thật kỹ rồi mới làm", không nên cho rằng khắp nơi đều là vàng bạc châu báu, thò tay ra muộn, sẽ có thể bị người khác nhặt hết, sẽ có thể không có phần của mình.

Người khéo xử sự là những người trước nhường cho người khác phát tài, sau đó đem những người phát tài và toàn bộ của cải quy về của mình. Cơ hội luôn luôn có, chỉ là cơ hội của

một số người ở trước, cơ hội của một số người ở sau. Còn người muốn thành công, thì nên thà để cho cơ hội của mình ở sau, mà không nên hấp tấp đi tranh giành cái gì với người khác.

"Tôn Tử binh pháp" có nói: "Người không đánh mà làm khuất phục quân của địch là thượng sách". Ai có thể trong cuộc sống, trong sự nghiệp không đánh mà thắng, người đó chính là anh hùng.

Trung Quốc có câu cổ ngữ "Ra khỏi nước mới nhìn thấy hai cổ chân"; phương Tây cũng có câu tục ngữ có ý tương tự, là: "Ai cười sau cùng thì người đó cười hay nhất".

Chúng ta nên lĩnh hội sâu sắc hàm ý của những câu nói đầy trí tuệ này, dùng nó để chỉ đạo lời nói và việc làm của chúng ta, nhất thiết không nên cười trước lúc chưa đáng cười, ra tay trước lúc không đáng ra tay. Hai việc này của bạn một khi bị người khác nhìn ra, thì sẽ không thể có được trò gì nữa, việc còn lại chính là mình phải đứng ở dưới sàn diễn, xem người khác biểu diễn các trò trên vũ đài thời đại.

Người xưa nói: "Chỉ có đức mới động đến trời, chỉ có khoan dung mới dung nạp được mọi người". Khi chung sống với mọi người đương nhiên nên có độ lượng nhất định, quan tâm đại cục, nhìn xa, giá như một việc nhỏ cỏn con đều phải tính toán so đo, lòng dạ hẹp hòi, không khoan dung nổi người khác, ắt sẽ có thể gây nên sự ngờ vực cho người khác, dẫn đến bị hãm hại mà không thể tự bảo toàn. Nếu muốn bảo toàn được mình, thực hiện hoài bão lớn của mình, thì phải biết không bị quấy rầy vì việc nhỏ, không động lòng vì lợi nhỏ, không làm tổn hại lâu dài vì cái trước mắt, không vì cái tạm

thời mà hại từ nay về sau. Biết kết hợp tính kiên định của nguyên tắc với tính linh hoạt của sách lược, tính toán từ lâu dài, tính toán từ toàn cục, co duỗi vừa phải, tiến thoái nhịp nhàng.

Như vậy, sẽ có thể tránh được rất nhiều phiền phức không cần thiết, cũng có thể giảm bớt tai nạn của mình, tự bảo toàn trong điều kiện môi trường phức tạp, phát triển trong hoạt động chính trị xã hội không ngừng biến đổi.

Thời Tam quốc, Tào Phi ngụy trang mình, từ đó bảo đảm chắc chắn được ngôi Thái tử.

Trong lịch sử Tào Tháo dự định "phế Phi lập Thực". Tào Phi được biết ngôi Thái tử của mình khó giữ được, liền cầu kế của môn khách Giả Hủ. Môn khách liền nói với Tào Phi: "Mong tướng quân hãy tôn trọng đức độ đúng mức, tăng cường tu dưỡng đạo đức của bậc đại trượng phu, không từ khó nhọc, không ngại oán hờn, siêng năng chịu khó, làm tốt đạo làm con, chỉ như thế mà thôi".

Tào Phi nghe theo lời chỉ giáo, liền ngấm ngầm hạ quyết tâm rèn luyện ý chí của mình. Một hôm, Tào Tháo hỏi Giả Hủ những việc có liên quan đến việc phế, lập, môn khách không nói không rằng, Tào Tháo cảm thấy chẳng hiểu gì cả, bèn lại hỏi: "Ta và ông nói chuyện, vì sao ông không trả lời?" Môn khách nói: "Thần đang nghĩ về cha con của Viên Bản Sơ và Lưu Cảnh Thăng". Tào Tháo cười to. Viên Bản Sơ và Lưu Cảnh Thăng đều bỏ con trưởng lập con thứ, cho nên anh em hai nhà Viên và Lưu tàn sát lẫn nhau, bị người khác tiêu diệt.

Không lâu, Tào Tháo đưa quân đi đánh trận, Tào Phi và Tào Thực đều đứng ở bên đường tiễn đưa. Tào Thực ca ngợi

công lao của Tào Tháo, xuất khẩu thành chương, mọi người đứng hai bên nhìn chăm chú, Tào Tháo cũng rất vui sướng. Tào Phi đứng một bên lại tỏ ra kém cỏi, buồn bã như mất đi cái gì, Ngô Chất ghé vào tai nói thầm: "Vương nên làm cái gì, chảy nước mắt cũng được". Khi chia tay, Tào Phi chảy nước mắt mãi không thôi, quỳ xuống đất vái, quyến luyến không rời. Tào Tháo cũng vì thế cảm động. Từ đó các đại thần cho rằng, Tào Thực tuy có tài hoa, nhưng lòng thành không bằng Tào Phi. Tào Thực đã thích sao làm vậy, không trau chuốt cho mình, còn Tào Phi dùng cách chống đỡ, cố ý làm khác người để che đậy mình, cung nữ hai bên đều hết sức khen ngợi ông ta, cho nên cuối cùng Tào Tháo đã thay đổi ý nghĩ "phế Phi lập Thực", tiếp tục xác định Tào Phi là Thái tử.

Tào Phi đã được lập Thái tử, các quan hai bên đều chúc mừng Biện phu nhân, đòi Biện phu nhân phải mang bạc nén của nhà ra để thưởng cho mọi người. Nhưng Biện phu nhân lại nói: "Đại vương cho rằng Tào Phi lớn tuổi nên lập nó làm Thái tử. Đối với ta, chỉ cần không quở trách ta không giáo dục tốt Tào Phi thì là việc vui rồi, đâu có lý do gì để thưởng cho mọi người?" Sau khi Tào Tháo biết, rất phấn khởi. Ông khen ngợi Biện phu nhân nói: "Giận không đổi sắc mặt, vui không mất lễ tiết, là việc khó làm nhất. Nhưng, Biện phu nhân lại làm được, thật là không giản đơn". Tào Phi lấy việc cố ý làm khác người để che đậy mình, được Tào Tháo và mọi người khen ngợi, từ đó giữ vững được địa vị Thái tử của mình, có thể nói là một kế sách tự bảo toàn thành công.

Đôi khi, vì mục tiêu cao hơn, hoặc để giành được lợi ích lớn hơn, chịu ép dạ cầu toàn thật ra không phải là để mất nhân cách, mà là tỏ ra sức mạnh nhân cách của con người ở tầng thứ cao hơn.

7- Khi nào co lại, khi nào duỗi ra

Một đời của con người giống như một dòng sông không thể chảy thẳng về phía trước, thông thẳng ra biển cả, tất nhiên phải uốn lượn quanh co theo địa thế, địa mạo. Khi bạn ngồi trên máy bay nhìn xuống, sẽ có thể thấy dòng sông vốn giống như một đoạn ruột của con người. Tự nhiên có thể làm cho người ta lĩnh hội được tính quanh co và phức tạp của cuộc sống.

Nói chung, khi người ta rơi vào trong nghịch cảnh, hoặc nói khi gặp đen đủi thì nên nén chịu để cầu toàn cất đi sự sắc sảo. Đây chính là công năng của sự co lại. Từ đó lấy sự co lại để tìm cách duỗi ra, chờ thời cơ sáng tạo lại vẻ huy hoàng của sinh mệnh.

Thời Cách mạng tháng Mười Nga, Xô viết vừa mới giành được chính quyền, nước Đức đã có khuynh hướng xâm lược sang phía Đông. Rất nhiều người chủ trương tổ chức quân đội tuyên chiến với nước Đức, còn Lênin lại không đồng ý làm như thế, đặc biệt phái người sang Đức tiến hành hòa giải, ký kết điều ước bất lợi đối với Xô viết.

Đây là một việc thỏa hiệp, hành động này thật ra không tỏ rõ lập trường cách mạng của Lênin và Bônsơvich không kiên định, mà là trước kẻ thù lớn mạnh, buộc phải làm như vậy. Bằng không thì chính quyền cách mạng vừa sinh ra sẽ bị đánh đổ nhanh chóng.

Một quốc gia là như thế, một cá nhân cũng là như thế. Khi tình thế phát triển bất lợi cho mình, cần phải chọn sách lược nén chịu để cầu toàn, bền bỉ chờ thời cơ, nhất thiết không nên nôn nóng.

Người xưa nói: "Việc nhỏ trong lòng không chịu nổi, sẽ

làm rối loạn mưu lớn". Mỗi người đều cần phải có mục tiêu và lý tưởng đời người của mình, để đạt được những mục tiêu và lý tưởng này, cam chịu cô độc, cam chịu bị khinh bỉ, thậm chí bằng lòng bị xã hội và người thân hiểu lầm, đều không nên ngã lòng.

Van Gogh, một trong những nhà danh họa vĩ đại nhất trên thế giới, khi sống đã chịu hết mọi đau khổ, không có tiếng tăm gì, cả đến cuộc sống cá nhân cũng không có cách gì bảo đảm. Ông dùng tinh lực suốt cả cuộc đời đã vẽ được hơn hai ngàn bức tranh, nhưng chỉ bán ra được vẻn vẹn một bức, cuối cùng dưới sức ép của cuộc sống và tinh thần, ông đã tự sát.

Nhưng, sau mấy chục năm trôi qua, nghệ thuật của ông lại được nhân dân các nước trên thế giới xem là tác phẩm nghệ thuật quý giá. Trong cửa hàng bán đấu giá nghệ thuật những năm 80 ở London, tác phẩm "Hoa hướng dương" của ông bán được giá cao nhất trong tác phẩm nghệ thuật thế giới.

Thời đại chúng ta đang sống, do sự phát triển nhanh chóng của khoa học kỹ thuật và thông tin, khiến cho nhịp sống không ngừng tăng nhanh, rất nhiều người đã nảy sinh tâm tình xốc nổi bộp chộp, chỉ biết lăn lộn, tiến thủ, phát triển mà bỏ qua tác dụng của việc "co lại". Đây là một nguy hiểm lớn của việc đối nhân xử thế và theo đuổi mọi sự nghiệp.

Trước tác kinh điển của văn hóa cổ đại Trung Quốc "Chu Dịch" nêu lên tư tưởng "tiềm long vật dụng" (rồng ẩn không phát huy tác dụng). Tức dưới điều kiện nhất định, chờ đợi thời cơ, ngóc đầu vùng dậy.

Khổng Tử trong "Hệ từ hạ", thì lấy loài "sâu đo" bò làm ví dụ so sánh với "rồng rắn" ngủ đông, giải thích thêm "tiềm

long vật dụng" là gì. Ông nói: "Việc co lại của con sâu đo cũng là để đi đến duỗi ra; giấc ngủ mùa đông của rồng rắn, cũng là để bảo tồn thân thể". Chu Hy đời nhà Tống thì phát huy tư tưởng này thêm một bước, cho rằng "co lại, duỗi ra, tăng lên và giảm xuống" là "cái lý muôn thuở không đổi". Ông chỉ rõ, khi thời cơ chưa đến, phải "rút lui để tự thuần dưỡng, cùng trốn với thời gian", phải học được "tuân dưỡng thời hối" tức là ẩn cư chờ đợi.

Phùng Mộng Long thời Minh trong tác phẩm "Trí nang" của ông, cho rằng con người giống như động vật, khi tình thế của nó bất lợi, nên tạm thời rút lui, "lấy co lại làm duỗi ra", bằng không thì sẽ đổ ngã, thậm chí diệt vong. Ông nói: Trí là nguồn gốc của thuật, thuật là sự chuyển hóa của trí. Nếu như một người không có trí mà nói thuật, thì anh ta sẽ có thể giống như bù nhìn, trước biến đổi thất thường chỉ biết cười khì, lại chẳng có ích gì với công việc, xét đến cùng không thể thành sự nghiệp. Ngược lại, nếu như một người không có thuật mà nói trí, anh ta sẽ giống như người lái thuyền tự khoe khoang mái chèo bơi như gió, bất kể bến cảng đường đi hiểm trở thế nào anh ta đều có thể đi qua. Nhưng trên thực tế, thật sự gặp phải ghềnh hiểm sóng dữ, anh ta liền bó tay vô kế, kêu trời la đất, chạy thuyền như thế không lật thuyền mất mạng thì đó mới là điều lạ! Con sâu đo biết co cuộn thân mình, loài chim dữ biết ẩn náu trong đất, con rắn có thể tự mình cắn vào rốn và hành vi chỉ ra vết thương cho người ta xem của con trăn, đều là sự biểu hiện của thuật bảo tồn thân thể. Động vật đều có trí tuệ như thế, lấy đó để bảo toàn thân thể của mình, chẳng lẽ loài người chúng ta lại không bằng động vật?

Đương nhiên không phải vậy.

Con người cần biết bảo vệ mình để chờ thời cơ phát triển mình.

Thuở xưa, Lý Nhĩ (Lão Tử) hóa thành người Hồ, người Vũ đánh trần cả nước nên cởi áo, Khổng Ni đọ tài săn bắn, Tản Nghi Sinh (thời Chu) đưa hối lộ, Trọng Ung cắt tóc xăm mình, cởi trần coi là trang điểm, những người không hiểu đạo lý ở trong đó nói: "Trí tuệ của bậc Thánh hiền cũng có lúc dùng cạn". Những người hiểu biết nguyên do của nó lại nói: "Thuật của Thánh hiền xưa nay cũng chưa có lúc nào nghèo nàn".

Hiền hòa nhưng không thuận theo gọi là giả vờ lấy lệ; ẩn náu mà không hiện rõ gọi là kế mưu. Trong lòng có quỷ kế nhưng không liều lĩnh sỗ sàng gọi là quyền mưu hiếm thấy. Không biết ôn hòa, làm việc luôn có thể gặp trở ngại, không thể thuận lợi trôi chảy. Không biết ẩn giấu, liền có thể làm lộ mình ra hết, bốn phía bị thù ghét, việc gì làm cũng không thành. Không biết dùng quỷ kế, thì khó tránh gặp phải vận đen. Cho nên nói, thuật làm cho con người trở nên thần thánh, trí thì làm cho lý trí của con người được kiềm chế.

Thuật co duỗi của Phùng Mộng Long, thông tục dễ hiểu, kết hợp cổ kim, kết hợp lý và việc, có sức thuyết phục nhất định. Quan sát theo suốt lịch sử, rất nhiều nhân vật lịch sử, nếu muốn hoàn thành sự nghiệp của mình, thực hiện lý tưởng của mình, khi cần thiết phần nhiều đều sử dụng thuật co duỗi, để bảo tồn mình, chờ đợi thời cơ, để mong thời cơ trở lại hoặc làm lại cái khác. Đồng thời lịch sử cũng chỉ rõ, biết sử dụng khéo thuật co duỗi, cần co thì co, cần duỗi thì duỗi, nắm chắc và vận dụng tốt phép biện chứng co duỗi là con đường quan trọng của nhiều nhân vật lịch sử thành công.

Không nên tranh hơn kém của một ngày với người khác cũng là kỹ xảo "co lại".

Cơ quan thực hành chế độ viên chức, anh A về lực học là đại học chính quy, về tài hoa cũng vào hàng nhất nhì ở cơ quan; về tuổi tác đang ở độ sung sức, nhưng mỗi lần đề bạt đều không có phần của anh ta, mà những người năng lực so với anh ta kém, trình độ thấp hơn anh ta, vào cơ quan cũng muộn hơn anh ta, lại từng người từng người trở thành cấp trên và lãnh đạo của anh ta.

Nguyên nhân tại đâu?

Nguyên nhân của nó chính là ở chỗ: Anh A chỉ biết để lộ tài hoa, cho rằng mình cái này cũng mạnh hơn người khác, cái kia cũng có khả năng hơn người khác, mọi chỗ mọi nơi biểu hiện ra một tình thế tiến thủ, từ đó khiến cho mọi người sinh ra ác cảm, cho rằng anh ta mặc dù có năng lực, cũng có tài cán, nhưng không khiêm tốn, quá kiêu căng, không xem ai ra gì. Mỗi lần khảo sát cán bộ, người ta đều có ý kiến này.

Còn những người khéo che giấu sự sắc xảo, khéo xử lý quan hệ nhân tế, lại được đông đảo mọi người đánh giá tốt.

Ông B đã từng cho anh A làm trợ lý, sau khi được đề bạt lên cương vị lãnh đạo, khi lần đầu tiên lên báo cáo đã mỉm cười khiêm tốn nói với các đồng chí của cơ quan: "Tôi, con người này năng lực công tác có hạn, sức học cũng không cao, chỉ là sự bồi dưỡng của tổ chức và tín nhiệm của các đồng chí đã cho tôi đứng ở vị trí này...", vừa khéo léo lại dễ nghe, khiến cho mọi người bất kể là phục ông ta hay không phục ông ta đều đành phải thừa nhận sự thật trước mắt.

Cho nên, năng lực của con người cần phải nhiều mặt. Đối

xử với mọi người, cũng là một loại năng lực, hơn nữa thậm chí so với năng lực nghiệp vụ của bạn còn quan trọng hơn.

Khi một người gặp thời vận đang lên cần phải che giấu sự sắc xảo của mình, còn khi anh ta ở vào lúc tình huống bất lợi, càng nên biết nhẫn nại.

Tục ngữ nói: "Trên đầu chữ "tâm" có một con dao, muôn việc "nhẫn" là thượng sách".

Người không biết nhẫn, trong cuộc sống không thể sinh tồn. Khi sinh tồn khó khăn cần phải nhẫn nại, khi gặp trắc trở cần phải nhẫn nại, khi tình yêu thất bại vẫn cần phải nhẫn nại.

"Nhẫn" là một loại trí tuệ, "nhẫn" cũng là một biểu hiện của "co lại".

Trong lịch sử có không ít nhân vật khi cuộc đấu tranh của họ thất bại, để bảo toàn mình, luôn giả vờ chết nằm xuống, chịu đau hy sinh, kiềm chế mình không lộ thanh sắc, lấy đó làm cho đối thủ mất cảnh giác, thừa thời cơ trốn thoát.

Như Lưu Tú đối với Lưu Huyền là một điển hình của kiểu co duỗi này.

Năm cuối tân triều Vương Mãng, đã nổ ra một cuộc khởi nghĩa nông dân quy mô lớn, hai anh em Lưu Diễn và Lưu Tú người Thái Dương, Nam Dương (nay là miền Tây Nam Tảo Dương tỉnh Hồ Bắc) thừa cơ khởi binh, lấy việc xây dựng lại triều Hán làm khẩu hiệu, "chiêu binh mãi mã". Về sau gia nhập Lục Lâm quân. Lưu Huyền là người cùng họ, mới đầu vào Bình Lâm binh, được tôn là Cánh Thủy tướng quân, về sau cũng nhập và Lục Lâm quân. Năm 23 sau công nguyên xưng Đế, niên hiệu là Cánh Thủy. Sau khi tân triều Vương Mãng bị diệt vong, ông dời đô đến Trường An, rất nhanh liền

phản bội khởi nghĩa. Quay giáo lại giết hại tướng lĩnh quân nông dân. Anh trai của Lưu Tú là Lưu Diễn liền bị Lưu Huyền giết.

Theo lẽ thường tình, Lưu Tú khẳng định không thể tha thứ Lưu Huyền, nhất định phải tìm ông ta để tính nợ, để báo thù giết anh. Nhưng, Lưu Tú lại có cách suy nghĩ của mình. Ông ta không những không tìm Lưu Huyền tính nợ, trái lại bề ngoài lại ung dung thản nhiên như không có việc đó. Khi lên chầu Lưu Huyền vẫn là vẻ mặt vui vẻ, ăn nói nhũn nhặn, tuyệt nhiên không chủ động nhắc đến việc anh bị giết. Ông ta không mặc đồ tang, không cử hành tang lễ, nói năng ăn uống vẫn như bình thường. Chẳng lẽ ông ta không chút buồn rầu đối với sự thật Lưu Huyền giết hại anh trai của mình? Thực ra không phải như vậy.

Anh trai vốn là bậc công thần, vì tranh quyền bị giết, trong lòng ông ta đương nhiên là căm giận bất bình, ông buồn rầu vì anh mình, mặc dù ban ngày bề ngoài ra vẻ lạnh nhạt như thường, nhưng ban đêm lại thường nước mắt chảy đầm đìa trên gối. Ông nhất định phải hoàn thành sự nghiệp anh ông chưa hoàn thành. Nhưng trước mắt xét cho cùng ông là bề dưới của Lưu Huyền. Nếu như ông ta không thể kiềm chế, chất vấn Lưu Huyền, rất có khả năng sẽ bị giết hại, kết cục sẽ giống như anh ông. Như thế thì còn có ý đồ to lớn gì đáng nói nữa? Mục đích báo thù cho anh làm thế nào có thể thực hiện? Huống hồ mình cũng là bậc công thần.

Trong trận đánh lớn ở Côn Dương, ông dẫn 13 kỵ đột phá vòng vây cứu viện đã lập được kỳ công. Lưu Huyền biết rất rõ điều đó. Lúc này, nếu như trình bày một chút lịch sử vẻ vang,

hoặc có thể nịnh Lưu Huyền, tăng cường mức độ tin tưởng của ông ta đối với mình. Nhưng Lưu Tú lại không nhắc đến một lời tự có mưu cao của ông ta.

Lưu Huyền thấy Lưu Tú khoan hồng đại lượng như thế, lương tri cắn rứt cảm thấy hết sức xấu hổ, liền lệnh cho Lưu Tú làm Phá lỗ đại tướng quân, phong Vũ Tín hầu. Năm 23 sau công nguyên, Lưu Tú đến vùng Hà Bắc hoạt động, đã phế bỏ sự thống trị khắc nghiệt của Vương Mãng, thả tù nhân, giành được lòng dân. Ông lấy việc khôi phục chế độ nhà Hán làm khẩu hiệu nên đã giành được sự ủng hộ của quan lại và địa chủ ở nơi đó, thế lực ngày càng lớn mạnh. Lưu Tú cảm thấy thời cơ thực hiện ý đồ to lớn của mình đã đến, liền cắt đứt quan hệ với Lưu Huyền. Trấn áp và thu nạp biên chế quân khởi nghĩa nông dân Đồng Mã, lực lượng không ngừng lớn mạnh, trải qua đấu tranh lâu dài, cuối cùng đánh bại Lưu Huyền giành được thiên hạ.

Năm 25 sau công nguyên, Lưu Tú xưng Đế định đô tại Lạc Dương, xây dựng nên chính quyền Đông Hán. Đến năm 37 sau công nguyên thống nhất toàn Trung Quốc. Trong thời gian 32 năm tại ngôi, ông trước sau đã 9 lần ban bố mệnh lệnh giải phóng nô tỳ và cấm sát hại nô tỳ. Đồng thời nhiều lần xuống chiếu thư miễn tội cho tù nhân cho làm thứ dân, giảm nhẹ tô thuế lao dịch, phát chẩn cứu tế, khởi công xây dựng thủy lợi. Tinh giản hơn 400 huyện, tinh giản quan lại, tiết kiệm chi tiêu, kiềm chế cường hào, củng cố tập quyền trung ương, có tác dụng tích cực đối với việc ổn định và phồn vinh kinh tế xã hội.

8- Lòng thương xót dùng cho ta

Nietzsche cho rằng: Con người là động vật có tình thương xót.

Lòng thương xót mọi người đều có. Khi mình rơi vào nghịch cảnh, vận dụng đầy đủ lòng thương xót của đối phương, khiến đối phương không đến nỗi làm hại mình, cũng là sách lược nhân sinh cực kỳ quan trọng.

Đây đương nhiên là một cảnh tượng giả nén chịu để cầu toàn, mục đích của nó chính là ở chỗ, nắm chặt lấy tâm lý "nhân từ" của đối phương, làm ra bộ dạng đáng thương, ăn nói khép nép, lấy đó để giành được sự tín nhiệm của đối phương, bảo toàn mình, từ đó tìm cơ hội phát triển mình.

Thời Xuân thu, Việt vương Câu Tiễn sau khi lên ngôi không lâu (năm 496 trước CN-465 trước CN, ở ngôi) trong một trận đánh tại Phù Tiêu (nay là phía tây nam Ngô, huyện Giang Tô) bị quân Ngô phản kích, toán quân tiền phong bị đại bại, lui về núi Cối Kê (nay là Thiệu Hưng, Triết Giang) để bảo toàn, nhưng cuối cùng bị đánh bại. Từ đó, nước Việt là nước chư hầu của nước Ngô.

Việt vương Câu Tiễn thua trận bị bắt làm tù binh và làm con tin tại nước Ngô. Con người ông ở nước Ngô dấn sâu vào chốn nguy, đương nhiên là lành ít dữ nhiều, làm không khéo sẽ có họa bị giết, bị nỗi đau mất nước. Nhưng suy nghĩ đến lợi ích của cả nước Việt, để báo thù rửa nhục, ông cam tâm làm nô lệ ở nước Ngô, chịu nhẫn nhục để cầu sống, để chờ ngày trở về nước Việt sớm, làm phấn chấn lại lòng dân, làm nước giàu dân mạnh để tiêu diệt nước Ngô. Ở nước Ngô, ông chẳng còn một chút uy phong của quốc vương nữa, mà là "mình cầm binh khí lại đi tắm ngựa cho vua Ngô". Ông không phàn nàn, mà ban đêm đem ngựa đi tắm sạch sẽ, để nịnh Ngô vương Phù Sai.

Ông vốn là vua của một nước lại đi tắm ngựa cho người khác, sao có thể bằng lòng được? Nhưng nghĩ đến nỗi nhục của đất nước, vẻ tôn nghiêm của nhân cách thì không suy nghĩ nữa. Khi Ngô vương mắc bệnh nặng, ông hầu hạ thuốc thang bên cạnh và còn tự mình nếm phân của vua để chẩn bệnh. Câu Tiễn sở dĩ phải làm như thế, chẳng qua là muốn lợi dụng lòng thiện của Ngô vương Phù Sai, giành được lòng thương xót của ông ta. Mẹo này của Câu Tiễn đặc biệt có hiệu quả.

Thời gian về sau, Ngô vương Phù Sai đã thật sự đồng tình với Câu Tiễn, không để cho ông ta làm con tin ở nước Ngô nữa, mà quyết định thả Câu Tiễn về nước. Để lừa Ngô vương Phù Sai thêm bước nữa, trước lúc chia tay ông ta đã tỏ ra không nỡ xa rời với Ngô vương Phù Sai, nước mắt chảy đầy mặt, cảm tạ lòng nhân đức của Ngô vương.

Nhưng, ông ta vừa đạp chân lên đất nước, liền phục hồi lại bộ mặt ban đầu, như thả hổ về rừng, ông ta thề phải báo thù rửa nhục, khôi phục địa vị độc lập của nước Việt.

Thế là ông nằm gai nếm mật, rèn luyện ý thức của mình, mười năm sinh sôi nhân khẩu, tích tụ vật chất, làm cho nước giàu dân mạnh, luyện binh diễn tập, tăng cường quốc phòng.

Về sau, Ngô vương đưa quân lên phía Bắc, đại hội chư hầu tại Hoàng Trì (nay là tây nam Phong Khưu, Hà Nam) giành liên minh với nước Tấn. Việt vương Câu Tiễn cho rằng thời cơ đã đến, liền lúc trống vắng tập kích vào nước Ngô, Ngô vương Phù Sai bị buộc phải điều quân trở về, xin giảng hòa với nước Việt. Nhưng Việt vương Câu Tiễn quyết chí diệt Ngô, đã từ chối giảng hòa.

Năm 473 trước công nguyên, quân Việt tấn công vây

thành Cô Tô (nay là Tô Châu, Giang Tô), Ngô vương Phù Sai tự vẫn chết, nước Ngô lớn mạnh một thời đã diệt vong, Việt vương Câu Tiễn đã thực hiện được nguyện vọng báo thù rửa nhục cho đất nước. Thuật co duỗi của Việt vương được Hàn Phi đánh giá rất cao, Hàn Phi nói: "Câu Tiễn vào làm "hoạn" (quan) ở Ngô, mình cầm binh khí mà đi tắm ngựa cho Ngô vương, cho nên có thể giết Phù Sai ở Cô Tô".

Đương nhiên, trong cuộc sống hiện thực, quan hệ giữa người này với người khác thật ra chẳng phải là đều là quan hệ một mất một còn như Ngô vương Phù Sai và Câu Tiễn, mà là nằm trong quan hệ phức tạp và tế nhị.

Nhưng làm thế nào để xử lý tốt những mâu thuẫn này thì cần có học vấn lớn.

Tập đoàn "Kiện Lực Bảo" và tập đoàn "Hoa Hưng" đều là những công ty chế đồ uống sớm nhất của Trung Quốc. Mới đầu, quy mô sản xuất và mức chiếm lĩnh thị trường sản phẩm của hai công ty cơ bản ngang nhau, đôi lúc Thiệu Hưng còn cao hơn Kiện Lực Bảo.

Công ty Kiện Lực Bảo đã tổng kết nghiêm chỉnh, cẩn thận những kinh nghiệm thành công của Cocacola Mỹ, khẩu hiệu đề ra là "nằm gai nếm mật", "thầm lặng đi lên phía trước". Khi công ty Hoa Hưng chúc mừng mình chiếm được khoảng 70% thị trường Quảng Đông và rùm beng đưa tin, thì Kiện Lực Bảo đã chọn phương châm "co lại", im hơi lặng tiếng, tiến quân vào các vùng rộng lớn như Thượng Hải, Thiên Tân, Bắc Kinh và 11 tỉnh ở Giang Nam, dùng biện pháp vu hồi mạnh mẽ, bao vây mạnh mẽ và chiếm lĩnh mạnh mẽ. Trong vòng hai năm đã đánh một trận "vươn mình", từ đó bỏ xa công ty Hoa Hưng lại phía nam.

Hơn mười năm trôi qua, những người tiêu dùng Trung Quốc hiện nay nhắc đến Kiện Lực Bảo, hầu như không ai không biết. Hơn nữa, trong các ngành thể thao, văn nghệ và giáo dục, họ tiến hành đầu tư rộng rãi, đã thu được hiệu ích xã hội và hiệu ích kinh tế to lớn, đã biến một xưởng nhỏ giá trị sản lượng năm chỉ có vài vạn nhân dân tệ trở thành công ty tập đoàn có giá trị sản lượng năm hàng tỷ nhân dân tệ.

Còn công ty Hoa Hưng năm đó lại không có cách nào hơn đành đóng cửa. Những thanh niên hiện nay, nhắc đến Hoa Hưng hầu như không có ai biết ở đây đang làm gì, cũng không thể có người nào quan tâm đến việc này nữa.

Nhật Bản có một nhà tâm lý học đã từng nói: "Chỉ cần là người có trách nhiệm, có ý chí xây dựng sự nghiệp, mức độ nhẫn nại của họ có bao nhiêu, thì thành tích của họ từ nay về sau sẽ có bấy nhiêu".

Cho nên xin khuyên mọi người đang sống trong môi trường cạnh tranh thị trường ngày càng quyết liệt, nhất thiết chớ nên quên "co lại" là đạo lý để "duỗi ra". Những người chỉ nghĩ đến "duỗi ra", cuối cùng duỗi ra cũng chẳng dài được là bao.

9- "Nhân vô thập toàn" con người có chỗ yếu nhưng cũng có chỗ mạnh

Một quan điểm quan trọng của triết học Lão Trang ở Trung Quốc là: Có chỗ không có khả năng, mới có thể có chỗ có khả năng.

Con người không phải là thần thánh.

Con người không thể là vô địch toàn năng, hết thảy mọi

việc đều làm được. Hoặc là bạn có chỗ mạnh ở phương diện này, tất nhiên sẽ có chỗ yếu ở phương diện kia. Bạn chỗ này cũng muốn nắm, chỗ kia cũng muốn cần, cuối cùng nhất định không được một cái gì cả.

Gia Cát Lượng là một nhà quân sự kiệt xuất trong lịch sử Trung Quốc, nhưng ông lại không thể làm cho ngọn thương thành chiếc gậy, trước mặt Quan Công và Trương Phi võ nghệ cao cường, bất kể ông khổ luyện ra sao, cũng không thể sử dụng đại đao điêu luyện như là Quan Công.

Nhưng, ông lại có thể chỉ huy được "thiên binh vạn mã" vật lộn với kẻ địch, từ đó giành được thắng lợi. Còn Trương Phi mặc dù có tài năng rất lớn, cũng không thể tay cầm quạt lông ngỗng phe phẩy đạo diễn được trò "kế bỏ thành trống".

Người ta cần phải phát huy chỗ mạnh, tránh chỗ yếu, nhưng trước tiên cần phải biết đâu là chỗ yếu của mình, đâu là chỗ mạnh của mình. Tuyệt đối không thể dùng chỗ yếu của mình đi so đọ với chỗ mạnh của người khác, mà nên tìm hiểu đầy đủ mình, tìm trên đại bộ phận những vấn đề không có triển vọng, để đạt được mục đích cuối cùng.

Năm 1901, thủ lĩnh phái Dương vụ Lý Hồng Chương bị bệnh nặng, khi lâm chung, ông tiến cử Viên Thế Khải kế vị Tổng đốc trực lệ kiêm Bắc Dương đại thần của mình. Năm 1903, Chính phủ Thanh thành lập Sở Luyện binh, bổ nhiệm Viên Thế Khải làm Hội biện đại thần, chủ trì huấn luyện quân mới, mở rộng biên chế "Quân thường trực Bắc Dương" thành sáu Trấn, ông liền trở thành thủ lĩnh cao nhất của quân phiệt Bắc Dương. Năm 1907, ông lại được điều làm Quân cơ đại thần và Thượng thư bộ Ngoại vụ. Tất cả những việc này đã

gây nên sự ghen tỵ của không ít người trong nội bộ triều Thanh. Năm 1908, Nhiếp chính vương Đái Phong bãi chức của Viên Thế Khải, cho ông ta về nhà dưỡng bệnh, đồng thời sai Vũ Biền "đi bảo vệ ở bên cạnh" - Về chính trị, Viên Thế Khải ở vào thế yếu kém, nhưng ông ta không nản lòng, không cam chịu thụt lùi, mà là thừa cơ tích trữ lực lượng để mong có ngày trở lại.

Viên Thế Khải biết rất rõ, Vũ Biền theo mình về, trên thực tế là triều đình muốn giám sát ông ta, hoàn toàn không phải "đi bảo vệ ở bên cạnh" gì cả. Do đó, ông ta liền đặc biệt khoản đãi Vũ Biền, bình thường hàng ngày dùng cá lớn thịt ngon, gặp ngày lễ, ngày tết thì lại ban thưởng nhiều thêm, giành cho Vũ Biền nhiều cái lợi.

Tục ngữ nói: "Đã ăn các thứ của người thì dẻo mỏ, lấy các thứ của người rồi thì nhẹ tay". Vũ Biền khi báo cáo tung tích của Viên Thế Khải lên cấp trên, đã không thể nói thiếu vài lời hay, nói ông ta nào là an tâm với cuộc sống ẩn cư, nào là cảm kích "đại đức đại ân" của triều đình, để khiến triều đình lơ là cảnh giác đối với ông ta.

Nhưng Viên Thế Khải cảm thấy như thế vẫn chưa đủ, để che đậy mình thêm một bước nữa, ông ta còn uống rượu làm thơ, cầm cần câu cá, không gò bó mà tự do thoải mái để tỏ ra giấu kín hành tung. Đồng thời còn in tập "Khuê đường xướng họa tập" lần lượt tặng cho các bạn thân ở Bắc Kinh, cố ý che giấu mình trong phạm vi lớn hơn, đánh lạc sự chú ý của triều đình.

Trên thực tế, ông ta một phút một giây cũng không xa rời chính trị.

Ông và Khánh thân vương Dịch Khuông, các tướng lĩnh của quân Bắc Dương và Công sứ Anh Jordan, trước sau giữ liên lạc liên tục. Từ Thế Xương và Dương Độ thì thường xuyên thông báo tin tức cho ông ta.

Viên Khắc Định con trai lớn của ông là Tham nghị viên của Bộ Nông Công Thương, đã tìm hiểu kịp thời tình hình Bắc Kinh và bẩm báo về cho cha. Nhà ông có phòng điện báo, ông đã lợi dụng phòng điện báo để thông điện qua lại với Đốc Phủ các tỉnh - Bên cạnh ông còn có hàng loạt người dưới quyền và khách của nhà Thanh.

Khi ấy, chính cục của triều đình không ổn định, thiên hạ cũng rối ren, đó là thời cơ tốt nhất cho Viên Thế Khải quay trở lại lần nữa. Cho nên, Viên Thế Khải uống rượu làm thơ, ngồi thuyền câu cá, chỉ là đánh lừa kẻ đối địch về chính trị, dụng tâm sâu xa của ông ta là lấy co lại để chờ duỗi ra.

Năm 1911, Cách mạng Tân Hợi do Tôn Trung Sơn lãnh đạo đã bùng nổ tại Vũ Xương, Viên Thế Khải cũng không im hơi lặng tiếng được nữa. Dưới sự thôi thúc điều khiển của công sứ Anh - Mỹ, Chính phủ nhà Thanh lại bổ nhiệm Viên Thế Khải làm Nội các Đổng lý đại thần, kiêm Tổng đốc Hồ Quảng. Từ đó, ông ta thi thố thủ đoạn hai mặt phản cách mạng, vừa dụ phái cách mạng thỏa hiệp đàm phán hòa bình, vừa bắt bí vua Thanh thoái vị, liền chiếm lấy chức vị Đại tổng thống Trung Hoa dân quốc, xây dựng Chính phủ quân phiệt Bắc Dương đại diện lợi ích của giai cấp đại địa chủ, đại mại bản tại Bắc Kinh.

Tháng 12 năm 1915, chính thức tuyên bố khôi phục Đế chế, đổi niên hiệu Trung Hoa dân quốc năm thứ 5 thành "Hồng Hiến nguyên niên", nhưng vì các tỉnh tuyên bố độc lập,

buộc phải tuyên bố thủ tiêu Đế chế vào ngày 22 tháng 3 năm 1916. Ngày 6 tháng 6 cùng năm đó, đã lo sợ và chết trong tiếng hô cách mạng của nhân dân Trung Quốc.

Mặc dù ông ta dùng co lại để duỗi ra, đã giành được địa vị chính trị, nhưng vì ông ta đứng trên lập trường phản lịch sử, phản nhân dân, nên cuối cùng bị lịch sử đào thải và bị nhân dân nguyền rủa, tiêu diệt.

Che giấu ý đồ chân thực của mình là mưu kế quen dùng của các nhà chính trị. Đối với dân chúng bình thường, xử sự với người khác không thể mang lòng ác ý, nhưng cũng cần phải có sự che giấu cần thiết.

Theo lý luận của Carl Jung: Mỗi người khi bước vào xã hội, chính là mang theo bộ mặt nhân cách. Nếu ai không đeo bộ mặt, thì người đó sẽ không có cách nào tồn tại được.

Thường thường những thanh niên chưa từng trải cuộc đời, không hiểu rõ những đạo lý này, trong cuộc sống họ luôn bị ngã lộn nhào, rất dễ sa vào cạm bẫy người khác bày đặt ra.

Một người ngay thẳng, không nên, cũng không cần thiết đặt cạm bẫy cho người khác.

Nhưng, để mình có thể sống một cách tốt đẹp, cũng cần phải học vài chiêu để phòng mình rơi vào cạm bẫy do người khác đặt ra.

Ở trong cơ quan, có một số người khéo lôi bè kéo cánh mà bạn là một người ngay thẳng, thì không nên tham gia vào trong các bè cánh đó.

Bạn có thể gặp những người quan tâm đến bạn, hỏi han bạn: "Ông bí thư X trong công tác như thế nào?", "Ông cục trưởng Y hầu như đối với ông M có cách nhìn...".

Đại loại các việc như thế, hầu như hàng ngày đều có thể gặp. Đối mặt với tất cả những việc này, bạn nhất thiết phải coi chừng. Sách lược nên dùng là: "Tôi thấy ông bí thư X năng lực làm việc không tốt". Hoặc nói: "Tôi thực tế không biết ông cục trưởng Y đối với ông M có đánh giá gì không, nhưng tôi cảm thấy hai ông ấy phối hợp cộng tác rất tốt". Điều đó sẽ bảo toàn được mình, trong cuộc đấu tranh bè phái nên nằm vào vị trí trung lập có lợi.

Bất kể là rơi vào trong mâu thuẫn hay là trong tiêu điểm của đấu tranh, bạn nhất thiết phải giữ được đầu óc bình tĩnh. Thà hỏi gì đều không biết, thà giả vờ mơ hồ cũng còn hay hơn vốn đã mơ hồ lại vờ thông minh.

Nhà danh họa lớn của triều Thanh, Trịnh Bản Kiều có một câu danh ngôn: "Mơ hồ hiếm có".

Đây chính là nói, kỳ thực con người là thông minh lanh lợi, nhưng đối mặt với mâu thuẫn của xã hội, nếu muốn bảo toàn mình, không giả vờ mơ hồ không được.

10- Phải khéo làm "tiêu tan nghi ngờ"

Việc tìm hiểu và hiểu nhau giữa người này với người khác là rất khó làm, có lúc rõ ràng là không thể làm được.

Quan hệ giữa vua và bề tôi là như thế, tục ngữ nói: "Làm bạn với vua như làm bạn với hổ", chính là cái ý này. Bị người khác hoài nghi, quan hệ sẽ khó xử, sự việc sẽ khó làm, bị Hoàng đế hoài nghi, nghi kỵ, việc đó sẽ có nguy hiểm đến tính mệnh, có họa "sát thân".

Cho nên, chỉ cần còn muốn đi lại chung sống với nhau, thì phải loại bỏ kịp thời và khéo léo thái độ hoài nghi của người

khác. Nghĩa là dùng lời nói và hành động nào đó, biểu thị rằng trong lòng mình không có chí lớn, không có triển vọng, để làm tiêu tan lòng nghi ngờ của kẻ đang nghi kỵ, tránh bị sát hại.

Ví như Tiêu Hà đối với Hán Cao tổ chính là dùng cách làm "tiêu tan nghi ngờ" này, để mong được sự thông cảm của ông chủ, bảo toàn được mình.

Trong chiến tranh Hán Sở, Hán Cao tổ Lưu Bang tự mình dẫn quân đi đánh Hạng Vũ, còn Tiêu Hà với thân phận thừa tướng ở lại giữ Quan Trung để cung cấp quân lính và lương thực cho tiền tuyến. Hán Cao tổ Lưu Bang thật ra không hoàn toàn tin tưởng Tiêu Hà nên đưa quân đi đánh nhau vẫn không khỏi lo sợ Tiêu Hà làm phản. Quan Trung một khi lung lay, thì thế lớn của thiên hạ đã mất, rất là nguy hiểm, do đó Lưu Bang để nắm chắc được Tiêu Hà đã mấy lần sai người đem tặng cho Tiêu Hà số lượng lớn bạc nén, thăm hỏi Tiêu Hà, đồng thời cũng là ngấm ngầm tiến hành phòng ngừa.

Tiêu Hà biết được dụng ý của Hán Cao tổ Lưu Bang. Ông biết rất rõ mình, ông không thể làm phản. Nhưng, Lưu Bang đã có chút nghi ngờ đề phòng đối với mình, thì phải nghĩ cách xóa bỏ mối lo ngại của Hán Cao tổ Lưu Bang.

Bào Sinh hiến kế nói: "Vì việc sinh tồn dài lâu của ông, ông nên đem con cháu có thể làm lính đánh trận được của mình đến cho Chúa công, để họ cùng đi đánh trận với Chúa công, như thế, Chúa công sẽ có thể yên tâm".

Trên thực tế đây là đem con cháu của mình giao cho Lưu Bang làm con tin, làm bảo đảm của danh dự và tín nhiệm chẳng qua là hình thức biểu hiện càng có đạo lý chính đáng

mà thôi. Tiêu Hà cảm thấy có lý liền đem con cháu của mình đưa ra tiền tuyến tham gia chiến đấu, Hán Cao tổ Lưu Bang như được uống một viên thuốc an thần, rất vui vẻ.

Do mọi người đồng tâm hiệp lực, cuối cùng Lưu Bang đã đánh bại Hạng Vũ, lập nên vương triều Tây Hán vào năm 202 trước công nguyên.

Tây Hán thành lập chưa lâu, thì Trần Hy phát động khởi nghĩa. Hán Cao tổ Lưu Bang tự mình dẫn quân đến Hàm Đan để dẹp phản loạn. Đồng thời, Hàn Tín lại mưu phản ở Quan Trung. Lã hậu nghe theo mưu kế của Tiêu Hà giết Hàn Tín. Sau khi Lưu Bang nghe được tin này, càng sợ Tiêu Hà khởi binh, liền lập tức mời Tiêu Hà làm Tướng quốc, phong thêm 5.000 hộ, lệnh cho 500 người đều là lính bảo vệ Tướng quốc. Nhiều người đến chúc mừng ông. Nhưng Trần Bình nói một cách thẳng thắn rằng: "Ngày nay Hoàng thượng đang chinh chiến ở bên ngoài, mà ông lại ngồi giữ trong cung, nắm quyền lớn. Hoàng thượng sở dĩ phong thêm cho ông, trên thực tế là sợ ông có hai lòng, là hoài nghi ông; phái quân sĩ cho ông cũng không phải là sủng ái ông, mà là đề phòng ông. Theo ý kiến của tôi, ông không nên tiếp nhận phần phong thêm này, ngược lại, lại nên lấy của riêng của nhà mình ra để ủng hộ cho quân đội ở tiền tuyến".

Tiêu Hà nghe theo mưu kế của Trần Bình, cứ như thế mà làm, Hán Cao tổ Lưu Bang quả nhiên không có lòng nghi ngờ nữa, rất vui vẻ. Ông dẫn quân toàn lực xuất kích, cuối cùng đã dẹp yên bọn phản loạn.

Không bao lâu, Hoài nam vương Anh Bố lại khởi binh chống lại triều đình. Hán Cao tổ Lưu Bang dự định trước khi

tự mình dẫn quân đi đánh dẹp, mấy lần sai người đến hỏi thăm Tiêu Hà xem đời sống và sức khỏe ra sao, Tiêu Hà trả lời rất dứt khoát: cũng giống như khi đánh dẹp Trần Hy phản loạn, không tiếc sức lực ủng hộ Hoàng thượng xuất quân.

Nhưng có người lại nói với Tiêu Hà: "Ông làm như thế, cách ngày "chu di tam tộc" không xa nữa. Bởi vì ông là Tướng quốc, công cao hàng đầu không thể tăng hơn. Ông ở Quan Trung mười mấy năm, rất được lòng dân, dân chúng đều muốn quy thuộc về ông. Hoàng thượng sở dĩ mấy lần sai người đến hỏi thăm ông, trên thực tế là sợ ông thừa cơ dấy binh ở Quan Trung. Theo tôi, ông nên chi ra một ít tiền của mua một số ruộng đất, biểu thị mình muốn yên ổn không muốn bấp bênh, như thế Hoàng thượng mới có thể yên tâm".

Tiêu Hà cảm thấy đây là một kế hay, liền thật sự bận rộn mua ruộng đất. Hoàng thượng cũng thật sự đã yên tâm.

Về sau, Tiêu Hà nói với Hoàng thượng: "Tâu bệ hạ, trong rừng Thượng ở ngoại thành Tràng An có rất nhiều chỗ đất trống, chúng ta cần phải để cho dân chúng đến khai khẩn trồng cây, nếu không thì những chỗ này cũng chỉ là sào huyệt của chim muông!" Hoàng thượng nổi giận nói: "Tướng quốc đã thu nhiều tiền của của người buôn bán, nay lại muốn thu rừng ngự của ta, thật là vô lý!" bèn ra lệnh bắt Tiêu Hà giam vào ngục. Mấy ngày sau, Vương Vệ Úy hầu hạ Hoàng thượng, liền lên hỏi: "Tướng quốc rút cuộc phạm phải tội lớn gì mà bệ hạ bắt giam ông ta?" Hoàng thượng nói: "Thời xưa, Lý Tư khi làm Thừa tướng, có gì hay thì quy cho chủ, có gì xấu thì tự nhận. Nhưng ngày nay Tướng quốc lại vì thu được nhiều tiền của người buôn bán lại đòi rừng ngự của ta, lấy đó để mua chuộc lòng dân, đương nhiên ta không thể chịu nổi, cho nên

mới giam ông ta lại". Vương Vệ Úy nói tiếp: "Thưa bệ hạ, Tướng quốc thật sự có thể vì dân xin đất, là việc thuộc phận sự của ông ta. Vì sao bệ hạ hoài nghi ông ta là nhận tiền của của người buôn bán? Thử nghĩ lại xem, Bệ hạ ở Sở mấy năm, khi Trần Hy, Anh Bố mưu phản, Bệ hạ tự mình dẫn quân ra tiền tuyến, còn Tướng quốc ở lại giữ Quan Trung. Nếu như lúc đó Tướng quốc ở Quan Trung thật sự mưu phản, như thế thì Quan Tây cũng rất khó thu được. Nhưng Tướng quốc lại trước sau đều nhất trí với bệ hạ, đánh dẹp phản loạn đã lập được công lao lớn. Lúc đó, thời cơ tốt như thế, ông ta không mưu phản, chẳng lẽ hiện nay ông ta lại có thể mưu phản chăng? Bệ hạ có lý do gì hoài nghi Tướng quốc nữa?"

Lưu Bang đã nghe ra và hiểu những ý tứ trong đó, liền nhanh chóng miễn tội cho Tiêu Hà và thả ông ra.

Tiêu Hà tuổi cao, nhưng lại một mực kính cẩn, sau khi được thả ra liền đi chân trần cúi sát đầu xuống đất lạy tạ Lưu Bang. Lưu Bang nhìn thấy Tiêu Hà làm như vậy liền nói: "Tướng quốc, ta miễn lễ, Tướng quốc vì dân xin đất, nhưng ta chưa cho phép, ta chẳng qua chỉ là người chủ thuộc loại Kiệt Trụ, mà Tướng quốc ông là hiền tướng chân chính, cho nên ta mới đem giam ông. Ta cần phải đem việc này công bố trước mọi người để dân chúng đều biết lỗi của ta!".

Lưu Bang nói những câu này nghe rất hay, ông ta muốn thế nào thì nói như thế, thật ra không thật lòng, cũng không có khả năng thành thật nhận sai lầm với Tiêu Hà.

Mọi người đều có lòng nghi hoặc. Một ông vua có lòng nghi hoặc đối với đại thần, thì đại thần có khả năng chuốc lấy họa "sát thân". Người dân trong cuộc sống thường ngày, việc qua lại với người khác, cũng sẽ thường xuyên làm cho đối

phương sinh ra lòng ngoài nghi, nếu như không kịp thời loại bỏ nghi hoặc thì sẽ bị mất tình hữu hảo.

11- Làm con cháu có gì không tốt

Tinh thần biết co biết duỗi, tinh thần bằng lòng làm bề dưới như con cháu đối với một người muốn hoàn thành sự nghiệp lớn đều có thể noi theo.

Mỗi người lúc nhỏ đều từng trải qua thời làm con cháu.

Có người không bằng lòng làm con cháu, cho rằng làm con cháu không tốt. Nhưng có thể cho rằng "đối nhân xử sự", ngẫu nhiên làm con cháu thì có gì không tốt?

Làm con cháu, mỗi khi đến ngày lễ tết, gặp người lớn thì cúi đầu chào, lần lượt đi đến từng nhà để nói những lời tốt đẹp, chúc người lớn mạnh khỏe sống lâu, chúc mọi người tốt đẹp hạnh phúc, chúc mừng phát tài.

Mọi người lớn nghe xong những lời tốt đẹp này đều vui vẻ cười khà khà, thi nhau móc ví tiền cho con cháu. Con cháu thật ra không mất gì, nhưng lại được rất nhiều. Dùng tiền này để mua một số thức ăn ngon, đồ chơi đẹp và dùng cho mình, vui thú biết bao nhiêu!

Nhưng, người ta khi đã lớn lên, thì có một số đã mất gốc. Sự việc giản đơn như thế lại không muốn làm nữa. Đây có lẽ là "thể diện" của con người đang gây trở ngại.

Kỳ thực, thể diện có thể đáng giá bao nhiêu?

Những người giỏi và khéo xử sự đều biết, khi cần làm con cháu thì nên phải làm con cháu, hơn nữa nhất định phải làm thật đến nơi đến chốn. Để làm cho "những người lớn" hiện tại thực lực hùng hậu hơn mình vui vẻ thoải mái, mở rộng cửa thuận tiện cho con đường thành công của mình.

Mọi người đều muốn làm "ông lớn", nhưng "ông lớn" cũng không phải dễ làm như thế.

Bởi vì một khi làm "ông lớn" liền trở thành cái đích mọi người đều ngắm, cây to dễ hứng gió, lợn béo càng dễ bị giết mổ.

Trong "Hồng lâu mộng" của Tào Tuyết Cần, Vương Hy Phượng có một câu nói rất sâu sắc: "Gia đình nhỏ đều nói cái khó của mình, nhưng ai có thể biết gia đình lớn này của chúng tôi, lớn có chỗ khó của lớn chứ". Ở đây, Vương Hy Phượng đã nói ra cái không dễ khi làm "ông lớn".

Thực tế, quả là như thế.

Một xí nghiệp lớn mạnh lên, có thể bị nhiều xí nghiệp cùng ngành coi là đối tượng cần đánh dẹp. Một người trở thành người nổi tiếng, mỗi một cử động của họ bao gồm cả việc riêng tư cá nhân, đều có thể trở thành đề tài mọi người bàn tán.

Từ đó ta thấy, làm con cháu vẫn là tốt hơn, vừa có thể khoe tài khắp nơi, không có bất kỳ nguy hiểm nào, không tạo nên cảm giác uy hiếp cho "mọi người lớn", lại có thể rất nhẹ nhàng bảo toàn được mình, trong khi mọi người không để ý toàn tâm hoàn thành sứ mệnh sắt đá của mình.

Trong chuyện "Ngụ ngôn Aesopos" nổi tiếng của Hy Lạp có một câu chuyện như sau:

Sư tử là vua của bách thú được hưởng thụ đặc quyền cao nhất trong rừng, nó ở đâu nó cũng đều nhận được lời ca tụng của cáo, thỏ, công, sóc, lạc đà, ngựa vằn... Hàng ngày nó dương dương tự đắc, vui vẻ nghênh ngang.

Một hôm có con khỉ đến bên sư tử nói với nó: "Thưa Đại

vương tôn kính, con muốn ra sức phục vụ Ngài, loại bỏ ưu sầu cho Ngài, làm cho Ngài vui vẻ".

Sư tử nghe xong rất đắc ý, cười nói: "Con khỉ nhỏ này, mày có thể làm được những gì cho Đại vương?" Con khỉ nhảy nhót nói: "Con thấy Đại vương suốt ngày lao tâm khổ tứ, đầu óc nhất định luôn luôn phát ngứa, cho phép con dùng những chiếc móng khéo léo của con gãi ngứa, để giải mệt mỏi của Đại vương".

Sư tử nghe xong ha ha cười to, liền để cho khỉ trèo lên lưng để gãi ngứa cho mình.

Con khỉ nhẹ nhàng gãi gãi lông bờm của sư tử, một cái, hai cái, ba cái, bốn cái, năm cái... sư tử cảm thấy rất dễ chịu, chốc lát đã ngủ say.

Lúc này, khỉ đã gãi rách cả xương đầu của sư tử, dùng móng vuốt khều óc ở bên trong ra làm bữa ăn trưa; một lần, hai lần, ba lần, bốn lần, năm lần... càng ăn càng hăng hái.

Khi sư tử cảm thấy đau nhói khó chịu, đã không còn sức lực ngăn chặn khỉ được nữa đành chịu chết.

Làm Đại vương có chỗ tốt của việc làm Đại vương. Đồng thời, càng có chỗ xấu của việc làm Đại vương. Còn làm con cháu ngoài quan hệ về thể diện ra, tuyệt nhiên không có gì xấu, chỉ có chỗ tốt.

Đối nhân xử sự, thì nên biết nhìn vấn đề một cách biện chứng, biết mưu kế cao, biết co biết duỗi. Khi làm "ông lớn" gặp việc đáng làm thì phải làm, làm "ông lớn" phải cho thật ra trò. Còn khi cần làm "con cháu", càng phải nên làm con cháu một cách thành thật.

Nói chung, làm "ông lớn" tốt thì không khó, nhưng muốn làm con cháu tốt, lại là một việc rất không dễ dàng.

12- Khôi hài dí dỏm sẽ ra sao?

Khi chúng ta trở lại với trạng thái tự nhiên ban đầu, có thể sẽ bộc lộ ra cảm giác hài hước nhiều hơn.

Cảm giác nhẹ nhõm mà dí dỏm mang lại nhu cầu bức thiết của xã hội công nghiệp của chúng ta.

Trong xã hội hiện đại, dí dỏm càng được đón nhận khác thường, được các nhân sĩ, các trường phái, ngành nghề yêu thích. Nghiên cứu sâu nguyên nhân, chúng ta có thể thấy gợi ý từ một câu nói của Lâm Ngữ Đường: "Dí dỏm là một trạng thái tâm lý".

Chúng ta thường theo đuổi một sự siêu thoát ung dung, lạc quan, để giải tỏa làm cho cuộc sống khô cứng, giả tạo cho nó trở về với trạng thái tự nhiên, từ đó nhận được sự hài hòa giữa người với thiên nhiên.

Bởi con người hiện đại đều muốn sống lạc quan và thanh thoát, cho nên càng thích nhập bọn với những người dí dỏm.

Dí dỏm đòi hỏi người sáng tạo nó phải là người có tâm trạng nhẹ nhõm và thanh thản, luôn luôn giữ được tâm thế lạc quan tự tin đến mức có thể châm biếm mình, châm biếm việc đời bằng cách tạo nên bầu không khí khôi hài nhẹ nhàng, thú vị.

Trong ứng xử hàng ngày nếu quá tự tôn gò bó, sẽ khiến cho cảnh tượng rơi vào lúng túng khó xử. Bầu không khí không thể điều hòa, trở thành tẻ ngắt và tình trạng căng thẳng, việc ứng xử sẽ gặp thất bại. Dí dỏm là chất bôi trơn của việc qua lại, không thể coi thường được.

*

* *

Tác giả sách "Truyện trinh thám Formose" nổi tiếng thế giới Conan Doyle, một lần gọi một chiếc xe ngựa chở thuê tại Paris. Trước tiên ông ném các túi hành lý vào trong xe, sau đó mới trèo lên xe.

Nhưng không đợi ông cất lời, người đánh xe đã hỏi: "Conan Doyle tiên sinh, Ngài chuẩn bị đi đến đâu?"

"Ông quen tôi?" Nhà văn hỏi với vẻ hơi kinh ngạc.

"Không, từ trước đến nay tôi chưa từng gặp Ngài".

"Vậy thì làm sao ông biết tôi là Conan Doyle?"

"Việc này", người đánh xe nói "Tôi đọc được tin tức ở trên báo, Ngài đi nghỉ ở phía Nam nước Pháp, nhìn thấy ngài từ trên chuyến tàu hỏa chạy từ Mácxây tới bước xuống. Tôi chú ý đến nước da đen thui của Ngài, điều này chứng tỏ Ngài đã ở nơi đầy ánh nắng ít nhất cũng phải hơn một tuần. Từ vết mực thấm trên ngón giữa trên bàn tay phải của Ngài tôi đã đoán, chắc chắn Ngài là một nhà văn.

Ngoài ra, Ngài còn có ánh mắt sắc sảo của bác sĩ ngoại khoa, và còn mặc trang phục kiểu Anh. Tôi cho rằng Ngài đích thị là Conan Doyle!"

Conan Doyle hết sức kinh ngạc nói: "Ông đã có thể từ những quan sát tỉ mỉ này nhận ra tôi, thế thì chính ông chẳng kém gì Formose!"

"Còn nữa", người đánh xe nói, "còn có một tiêu chí nho nhỏ"

"Tiêu chí gì?"

"Trên túi hành lý đã viết tên của Ngài".

Hóa ra cả người đánh xe và Conan Doyle đều là những người rất vui tính. Khi Conan Doyle vừa bước lên xe ngựa, người đánh xe đã dùng chữ ghi tên trên túi hành lý của ông biết được người lên xe là người như thế nào, nhưng người đánh xe chưa nói toạc ra, ông ta muốn "đoán thử một chút" để tỏ ra tài dí dỏm của mình.

Ông ta cố ý đạo diễn một màn kịch, tự mình sắm vai chính để làm cho nhà văn lớn Conan Doyle cũng đành phải khen ngợi năng lực quan sát phi thường của ông ta.

Cuối cùng, người đánh xe đã nói ra gốc tích: Tôi nhận ra Ngài là từ trên túi hành lý của Ngài.

Conan Doyle thật ra chưa đến nỗi ca ngợi lung tung, câu khen ngợi kia của ông là do vô ý mà nói thôi, bởi vì khi ngồi trên xe ngựa như thế này là cần phải có chút "bỗ bã".

Mặc dù ông là nhà văn lớn tầm cỡ thế giới, nhưng trong trường hợp bất ngờ trên chiếc xe ngựa cho thuê này, lời nói của ông không thể bị ghi chép vào sử sách, thế thì đưa ra một chút khôi hài dí dỏm thì có hại gì đâu?

13- Đẩy thuyền trôi theo dòng, tương kế tựu kế

Trong cuộc sống, nhất là trên thương trường, đối mặt với thế tấn công của đối phương, không tiến hành chống đối chính diện, mà là thuận theo đối phương, dắt mũi nó đi, hãm nó vào thế bị động, ép nó vào khuôn khổ.

"Đẩy thuyền trôi theo dòng" (hay là "nhờ gió bẻ măng") là một phương pháp "tương kế tựu kế", nghĩa là để đạt được mục đích nhất định, thuận theo một tình thế nào đó tận dụng, để thực hiện nguyện vọng của mình.

Điểm mấu chốt của "đẩy thuyền trôi theo dòng" là phải tìm ra loại "dòng nước" có thể đẩy được thuyền, nghĩa là một điều kiện nào đó có thể lợi dụng cho mình, sau đó mới đưa ra suy luận.

*

* *

* Cô Lý luôn muốn bạn trai tặng quà, lúc xin cái này, lúc đòi cái kia. Cô Giang là bạn đồng nghiệp, nhìn thấy trái mắt liền khuyên cô ta: "Lý này, mày đòi bạn trai những đồ hàng cao cấp như thế, không sợ người ta nói mày là một "cô gái đào mỏ" ư?"

Cô Lý nói một cách khảng khái rằng: "Mình còn nhớ một danh nhân từng nói: "Sinh mệnh thật đáng quý, giá tình yêu càng cao, tình yêu đương nhiên phải dùng giá đắt mới có thể đổi được".

Cô Giang nói: "Đúng thế". Trong thơ của Bùi Đa Phỉ có câu "tình yêu giá càng cao", nhưng nó chỉ là sức mạnh tinh thần, giá trị luân lý mà tình yêu có, chứ không phải là giá trị vật chất. Nếu như bạn nhất định muốn xuyên tạc nó là giá hàng hóa, thế thì bạn không những đã khinh rẻ tình yêu thiêng liêng, cũng đã hạ thấp chính bản thân bạn.

Cô Giang vốn không đồng ý ý kiến của cô Lý, nhưng cô ta trước tiên lại trả lời "đúng thế", nhìn bề ngoài là đã khẳng định đối phương, nhưng thực ra không phải.

Nhưng việc khẳng định này, đã tạo ra một tình thế có lợi về phía cô Giang, đã phá tan tâm lý chống lại của đối phương, đặt cơ sở thành công cho việc thuyết phục cô Lý.

Tiếp đó, cô Giang đã phân tích ý nghĩa đúng đắn của câu thơ "tình yêu giá càng cao" này cho cô Lý, nhân đà chỉ ra, nếu như theo sự hiểu của cô Lý như thế là khinh rẻ đối với tình yêu và hạ thấp đối với chính mình, cô Giang đã làm sáng tỏ, sửa chữa sự hiểu lầm của cô Lý đối với câu thơ này và cả quan niệm tình yêu không đúng đắn của cô ta.

* Thời kỳ chiến tranh Nam - Bắc ở Mỹ, thuộc hạ của Lincoln có một vị tướng, tin tức từ mặt trận gửi về thường quá tóm tắt, không thể dựa vào đó để nghiên cứu và phán đoán tình hình quân sự, báo cáo của ông ta thiếu giá trị của một bản tin chiến sự ở mặt trận.

Do đó, Tổng thống Lincoln hạ lệnh, phàm là bản tin chiến sự cần phải tường tận đầy đủ.

Vị tướng này đọc mệnh lệnh, trong lòng không vui lắm, liền gửi một bức điện báo cho Lincoln, điện báo viết: "Vừa mới thu được 6 con trâu mẹ, xử lý như thế nào? Xin cho chỉ thị".

Lincoln xem xong bức điện báo, biết ông ta hơi bực tức, vốn muốn phê bình vị tướng kia một trận, nhưng ông đổi ý, lập tức gửi điện trả lời: "Vắt sữa trâu ngay".

Vị tướng kia đọc bức điện báo dí dỏm này, cơn bực lập tức tan biến mất, đương nhiên các bản tin chiến sự sau này bắt đầu tỉ mỉ hơn.

Sách lược "Đẩy thuyền xuôi dòng" của Lincoln, khiến cho vị tướng kia sửa chữa sai lầm. Biện pháp của Lincoln xử lý việc này rất có thể làm khuôn mẫu cho chúng ta học tập.

Trong công tác, trong cuộc sống thường phát sinh vấn đề quan hệ nhân tế khiến người ta khó xử. Nếu như xử lý thỏa đáng thì đều vui vẻ cả, nếu xử lý không thỏa đáng thì gây ra trở ngại quan hệ, tất nhiên trở ngại lớn đến việc tiến hành công việc.

Lincoln phê bình bản tin chiến sự của vị tướng thuộc hạ quá đơn giản, dẫn đến việc phản ứng của vị tướng, giữa hai người xuất hiện "bãi đá ngầm", "bãi đá ngầm" này ắt sẽ không lợi cho việc chỉ huy tác chiến tiếp theo. Mà vị tướng này lại đã nổi cáu - đến việc bắt được trâu mẹ, cũng phát một bức điện báo xin chỉ thị.

Lincoln nhận ra vẻ bực dọc đó, nhưng không đổ thêm dầu vào lửa, mà ông đưa ra biện pháp xử lý hài hước, thuận theo ý tứ của đối phương, đáp lại một bức điện "Vắt sữa trâu ngay".

Bức điện báo của vị tướng là không có ý nghĩa, không thú vị, chẳng qua là ông bật ra nỗi bất mãn đối với việc bị phê bình. Bức điện của Lincoln phát đi lại là thú vị, ông thuận theo tình thế đáp lại, đã phá tan "bãi đá ngầm" giữa hai người một cách hết sức nhẹ nhàng.

Kế sách "đẩy thuyền trôi theo dòng" là khéo léo mượn sức của phía đối địch làm sức của phía mình, là chiến thuật mượn địch để thắng. Đối mặt với thế tấn công, không tiến hành chống đỡ chính diện, mà là thuận theo đối phương, dắt mũi đối phương, hãm nó vào thế bị động, buộc nó vào khuôn phép.

Việc mấu chốt từ "thuận theo" đến "đẩy" là phải nắm được bản chất lời nói của đối phương, thuận thế suy lý tỏ rõ sức mạnh phản bác không thể chối cãi được.

"Đẩy thuyền trôi theo dòng" làm cho quan hệ nhân tế xuất hiện một trạng thái "thuận hướng", so với trạng thái "ngược hướng", nó càng có lợi cho việc hóa giải mâu thuẫn giữa hai bên.

14- Lấy sai phủ định sai, thành đúng

Việc đã sai cứ mặc cho sai là cách đánh vu hồi, mượn sai suy sai, dùng một kết luận sai lầm làm cho đối phương cảm thấy hoang mang buồn cười, lúc đó sẽ đưa ra phủ định của mình.

Trong ứng xử hàng ngày, phát hiện sai lầm của người khác, có thể lập tức bới móc ra, chỉ ra chân tướng, uốn nắn sai lầm từ lời nói và hành động của đối phương, đây là cách trừ bỏ cái bừa bãi, trở về với cái đúng mực, thuộc tính cách thông thường của con người.

Trong ứng xử hàng ngày, còn có một loại biến cách có tính tạm thời, tức lấy sai làm đúng, đã sai thì cứ để sai. Việc đã sai thì cứ để sai là một phương thức ứng xử đặc biệt, nó không phải là thủ đoạn tiêu cực ứng phó với môi trường ngôn ngữ, mà có giá trị riêng biệt không thể thay thế.

*

* *

* Có một thanh niên bị què chân vào bệnh viện, nói với y tá: "Đề nghị xếp cho tôi vào phòng bệnh hạng ba, bởi vì tôi là một người độc thân nghèo".

Y tá hỏi: "Không còn ai có thể giúp anh được ư?"

Người bệnh trả lời: "Không. Tôi chỉ có một chị gái, chị ấy là nữ tu sĩ, cũng rất nghèo".

Y tá nghe xong, nói một cách bực tức: "Nữ tu sĩ giầu cực, bởi vì chị ta kết hôn với thượng đế!"

Người bệnh nói: "Thôi được, chị xếp cho tôi ở phòng bệnh hạng nhất, sau này đem hóa đơn thanh toán gửi cho chồng chị tôi cũng được".

Quan điểm của người y tá rõ ràng là sai. Người bệnh nếu như nói đạo lý một cách thông thường, e rằng không thể có hiệu quả.

Người bệnh đã dùng sách lược "đã sai thì cho sai một thể" phản bác đối phương, anh ta vẻ bề ngoài thuận theo ý nguyện của chị y tá, thừa nhận đối phương nói có lý, đó là lấy cái sai, đồng thời lấy nó làm tiền đề, nêu lên một yêu cầu - đem hóa đơn thanh toán gửi cho anh rể tôi, đây là "cứ để cho sai một thể".

Hóa đơn thanh toán làm cách nào gửi được đến thượng đế? Người y tá không thể không thừa nhận lời mình nói là sai lầm.

** Có một lần, diễn viên hài Mã Quý đến biểu diễn tại thành phố Hoàng Thạch tỉnh Hà Bắc. Trước khi ra sân khấu, có một diễn viên nói nhầm "thành phố Hoàng Thạch" thành "huyện Hoàng Thạch", đã gây nên một trận la ó om sòm.

Lúc này, Mã Quý lên sàn diễn, anh vừa mở miệng đã nói: "Hôm nay, chúng tôi có may mắn đến tỉnh Hoàng Thạch biểu diễn...

Đúng lúc mọi người đang thì thào, Mã Quý giải thích nói: "Vừa rồi, một diễn viên của chúng tôi đã nói thành phố Hoàng Thạch thành huyện, đã giảm mất một cấp. Ở đây tôi nói thành

tỉnh, đã nâng lên một cấp. Như vậy một giảm một nâng; ha ha! Thế là bằng!"

Vài câu nói đã gây được tiếng cười vang của cả hội trường.

Mã Quý đã tinh nhanh khôn khéo thoát khỏi tình huống khó xử, làm cho buổi diễn được tiến hành thuận lợi.

Có một số trường hợp, đối phương nói sai lời, do không tiện hoặc không cần chỉ ra, tạm thời thừa nhận họ là đúng, thuận theo ý sai này nói tiếp, làm tiếp trong tình huống không lộ lời nói hoặc sắc mặt khiến cho sự việc được giải quyết trọn vẹn, từ đó cũng uốn nắn được sai lầm của đối phương.

Do đó, cách "việc đã sai cứ để mặc cho sai" trong giao tiếp ngôn ngữ và hoạt động xã hội có công hiệu rất đặc biệt.

15- Một mũi tên hai đích

Xem xét thời cơ, nhanh chóng nhìn thấu hoàn cảnh và tâm lý đối phương, đồng thời có năng lực diễn đạt ngôn ngữ hùng hồn, mới có thể "tấu lên" những âm ở ngoài dây đàn.

Một mũi tên hai đích là: nói ở chỗ này, mà ý ở chỗ kia, nói chuyện đồng thời liên quan dính dáng đến hai bên. Là một phương pháp ứng xử khi xử lý một sự việc, có thể nhất cử lưỡng tiện.

*
* *

Thời Hán Vũ đế, có một người tên là Trương Thang, người này rất có tài năng, từ một quan lại nhỏ ở một địa phương thăng đến Phó Tể tướng của triều Hán.

Một lần, Trương Thang giải quyết một vụ án lớn, thụ lý xong, ông trình lên Hán Vũ đế phê duyệt.

Hán Vũ đế cho rằng vụ án này thụ lý chưa hoàn thiện, yêu cầu ông điều tra lại lần nữa.

Trương Thang thấy Hán Vũ đế không đồng ý quan điểm của mình, tạm thời không bàn đến bản án nữa, mà là tạ tội với Hán Vũ đế trước, nói: "Tâu Hoàng thượng, ý kiến của Ngài rất đúng, thần nhất định giải quyết theo ý kiến của Hoàng thượng. Thực ra, mới đầu một thuộc hạ của thần, cũng đã từng nêu dị nghị gần đúng với ý kiến của Hoàng thượng, đáng tiếc là thần ngu muội không có năng lực, lại không thu nhận ý kiến của ông ta, cho nên bản án này mới thụ lý không được xuất sắc lắm, thực tế là thần phải đảm nhận toàn bộ trách nhiệm này, xin Hoàng thượng thứ tội".

Qua mấy ngày, hồ sơ bản án được trình lên một lần nữa. Hán Vũ đế rất vui mừng, lập tức đã phê chuẩn kết quả thụ lý, hơn thế đã tán thưởng Trương Thang rất nhiều.

Lúc đó, Trương Thang vẫn không quên nêu ra thuộc hạ của mình. Ông nói: "Đây không phải là công lao của thần, chính là dưới sự chỉ đạo của Hoàng thượng, thần đã thu nhận ý kiến của người thuộc hạ đó, mới thu nhận được thành tích tốt, mong Hoàng thượng minh xét chỉ bảo".

Lời nói khéo léo của Trương Thang, vừa hòa giải được bất mãn của Hán Vũ đế do mình thụ án không tốt gây nên, đồng thời, cũng không quên mượn cơ hội này lấy được lòng của thuộc hạ của mình, thật có thể gọi là "một mũi tên trúng hai đích".

Hán Vũ đế là một ông vua sáng suốt, bộ hạ của ông làm quan cũng được ưu ái một chút. Nhưng nếu không có năng lực xử lý quan hệ nhân tế cao siêu, thì cũng không thể "một bước lên mây" được.

Trương Thang là một người linh hoạt, bất kể là cấp trên hay cấp dưới, ông đều hết sức coi trọng quan hệ với họ, luôn luôn giành được sự thông cảm của họ. Ví dụ này cho ta nhìn ra cách đối nhân xử thế của ông.

"Một tên" có thể bắn được "hai đích", mấu chốt là phải chọn tốt "mũi tên" này - Vừa phải không tỏ ra gượng gạo, lại không có ý tâng bốc, nịnh hót.

Việc dùng từ chọn câu trong câu chuyện, cũng phải chú ý có thể chiếu cố đến tình cảm nhiều mặt, đạt đến sự cân bằng tâm lý bên này bên kia.

Đồng thời, việc tu dưỡng nhân cách, tu dưỡng ngôn ngữ tốt, cũng là mấu chốt vận dụng thành công cách ứng xử vừa thông minh vừa tế nhị này.

16- Điều hòa sự mất cân bằng như thế nào?

Đời người luôn có đối kháng, chỉ trong đối kháng mới có thể điều hòa trạng thái mất cân bằng của quan hệ giữa người với người một cách tốt hơn.

Trong quan hệ xã hội và gia đình, mọi người luôn chú ý nói những lời hay, lời đẹp, việc này đương nhiên không thể chê trách được. Nhưng việc giao tiếp giữa người với người là phức tạp, thường phân thành hai loại: hấp dẫn giữa người với người và đối kháng giữa người với người.

Người ta nếu chỉ coi trọng nghệ thuật nói "hay", chỉ có thể

thích ứng với việc đi lại vui vẻ giữa người với người, đến lúc xuất hiện công kích không ngờ tới hoặc gặp sự từ chối ngang ngược khiến cho việc giao hữu thất bại.

Do đó, chúng ta còn phải chú trọng tìm hiểu cách quan hệ đối kháng giữa người này với người khác, bồi dưỡng bản lĩnh xử lý đối kháng giữa người với người. Cần đối xử dịu dàng thì đối xử dịu dàng, cần đối xử gay gắt thì gay gắt (đi với Bụt mặc áo cà sa đi với ma mặc áo giấy).

Trong "Tả truyện" nói: "Sư trực vi tráng, khúc vi chí", ý nói là vì chính nghĩa mà chiến đấu, lý do đúng đắn thì nói có khí thế, ngược lại đuối lý thì nói năng khí thế giảm sút.

Đối chọi quyết liệt là phương pháp phản bác trực tiếp, là bóc trần sai lầm của đối phương một cách không khoan nhượng. Phương pháp này dứt khoát gọn gàng, có thể tăng cường sức đả kích của ngôn ngữ.

*

* *

Sau cơn sóng gió Bắc Kinh năm 1989, một số nước phương Tây thực hành "trừng phạt" đối với Trung Quốc. Một nhà báo Tân Hoa xã thường trú tại Paris (Pháp), vốn đang chuẩn bị tham gia hoạt động biểu diễn thời trang Paris, bị một công ty thời trang nào đó lấy "nguyên nhân chính trị" làm lý do từ chối phát phiếu mời cho nhà báo Trung Quốc.

Nhà báo Trung Quốc đó đối mặt với việc gây khó dễ của người Pháp đã nêu câu hỏi đối với một chuyên viên báo chí phụ trách việc này. Đối phương trả lời: "Lần này nhất luật không mời các nhà báo Trung Quốc, đây là một quyết định chính trị của công ty".

"Quyết định chính trị gì?" nhà báo Trung Quốc đã biết vẫn vờ hỏi. Đối phương nói rõ nguyên nhân cho anh ta.

Khi nhà báo đó nghe xong, anh ta phản bác ngay: "Quý công ty tuyên truyền rùm beng như thế, đương nhiên tôi cũng có tai nghe, nhưng tôi không rõ, việc này với việc đưa tin biểu diễn thời trang có dính dáng gì? Có quan hệ gì đối với mấy nhà báo Trung Quốc chúng tôi? Thêm nữa, chúng tôi đều là hội viên Hiệp hội nhà báo thuộc Tổng hội ngành thời trang, có quyền chính đáng xem biểu diễn. Các ông làm như thế, không thể không nói là làm trở ngại việc tiến hành đưa tin bình thường của chúng tôi. Quý quốc một mực tuyên bố, bảo đảm tin tức tự do, cách làm này của các ông đang vi phạm vào tự do báo chí".

Một loạt lời đưa ra khiến đối phương hết lời chối cãi, đành nói: "Tôi chỉ có thể nói với ông rằng, quyết định này không phải là do vụ báo chí đưa ra, nó đến từ ban lãnh đạo cấp cao nhất của công ty".

Nhìn thấy đối phương muốn đóng cửa trốn tránh, nhà báo đó đã đưa ra quan điểm rõ ràng hơn: "Thế thì tốt, xin chuyển tới những người đưa ra quyết định này, xem xét sự việc chớ nên có tầm nhìn thiển cận như thế, các ông ấy đã làm tổn hại thanh danh của quý công ty ở Trung Quốc. Ngoài ra, tôi còn muốn nói một câu nữa: Xin đừng quên rằng, các bạn là công ty thời trang, là một xí nghiệp, không phải là văn phòng tranh cử của một chính đảng nào đó!"

Lời "khuyến cáo" nghiêm khắc của nhà báo vừa có lý, vừa có sức mạnh đã gây được hiệu quả rất tốt.

Mấy ngày sau, đối phương cảm thấy sự việc không hợp lý, liền phát bổ sung giấy mời cho nhà báo Trung Quốc, đồng thời đưa ra lời xin lỗi kín đáo.

Đối đãi với việc gây khó dễ này, ngoài việc chống chọi quyết liệt ra, không còn cách lựa chọn nào khác.

Vận dụng phương pháp đấu tranh quyết liệt, mấu chốt là nắm chắc chỗ hiểm yếu của đối phương, không sợ lâm nguy, phải lấy lý để thuyết phục người, mà không phải giở uy phong, cũng không phải đanh đá quát mắng người khác ngoài đường phố.

17- Nhận đá ném lại người

Mỉa mai châm chọc là phản ứng nhằm để chế giễu quan điểm sai lầm của đối phương, là khiêu khích để đối phương ra tay trước, sau đó mới phản kích lại, làm cho đối phương phải khuất phục. Cách này còn gọi là "dùng thế lực chống lại thế lực", "nhận đá ném lại người".

Dùng cách mỉa mai lại là một loại sách lược phản kích lại đối thủ khi người ta bị chỉ trích vô lý, bị đối phương nhạo báng và cười chê hoặc chế giễu.

Quan hệ xã hội người ta luôn tìm cách chung sống hòa thuận với nhau, tránh làm tổn hại đến tình cảm của nhau.

Nhưng đôi khi do đối phương đột nhiên đưa ra lời nói và hành động không thân thiện, tạo nên tổn hại không đáng có cho chúng ta. Lúc này, để giữ vẻ tôn nghiêm của mình, sẽ phải đưa ra chống trả lại một cách quyết đoán và kiên quyết.

*

* *

* Một dược sĩ bào chế thuốc đi đến một hiệu sách gần nhà, lấy một quyển sách từ trên giá xuống, hỏi: "Quyển sách này có hay không?"

Người bán sách trả lời: "Không biết, chưa đọc qua".

Dược sĩ nói: "Làm sao ông có thể bán sách mà mình lại chưa từng đọc qua?"

Người bán sách đáp: "Chẳng lẽ ông đều uống thử đủ các loại thuốc trong hiệu của ông một lần?"

Người bán sách hỏi như vậy, liền vạch trần ra tính vô lý của việc hỏi vặn một cách sắc bén, có thể gọi là có cách mỉa mai. Dược sĩ chắc là một người thích gây rắc rối, lần này lại gặp phải một phen cụt hứng.

** Một lần, nhà hóa học Pháp, Pasteur đi Paris tham dự hội nghị học thuật, nhân viên phục vụ khách sạn thấy ông ăn mặc bình thường, hành lý mang theo cũng giản dị, liền rất lạnh nhạt đối với ông, xếp ông vào một căn phòng nhỏ hẻo lánh vừa bẩn vừa ẩm thấp.

Khi biết được ông chính là nhà hóa học tiếng tăm lừng lẫy: giáo sư Pasteur, liền vội vàng chạy đến với bộ mặt hớn hở khẩn khoản xin lỗi nói: "Tôi vốn cho rằng, sự sang trọng của khách trọ là phải tỷ lệ thuận với hành lý họ mang theo, cho nên đã nhận nhầm Ngài, thật xin lỗi..."

"Không, tôi cho rằng, một người bày ra vẻ xa hoa là cũng tỷ lệ thuận với sự vô tri của họ" Pasteur không đợi anh ta nói xong, lập tức chen vào một câu. Nhân viên phục vụ vừa nghe đã cụt hứng chẳng còn lời nào đối đáp lại nữa.

Dùng áo mũ để chọn người, thói tục đó thật đáng căm ghét, Pasteur quyết không cho loại người này vẻ mặt vui vẻ. Ông tiếp nhận câu chuyện của nhân viên phục vụ, giáng lại một đòn, phương pháp này rất có hiệu quả, chốc lát đụng vào

chỗ hiểm yếu của đối phương, vừa giáo dục được đối phương, vừa giữ được vẻ tôn nghiêm của mình.

Mỉa mai công kích lại được xem là một phương pháp ứng cấp, phải nắm tốt thời cơ phản kích, phản ứng kịp thời chuẩn xác, ngay tức khắc không trả lời được hoặc chần chừ lờ khờ, đều có nghĩa là thất bại, hơn nữa phải không ngã về một bên nào, nắm chắc thực chất, đánh trúng chỗ hiểm. Đồng thời còn phải nắm vững chuẩn mực, nhất thiết không được kích ứng quá mạnh tạo nên sức đả kích gay gắt.

18- Khéo léo cho đối phương vào tròng

Muốn lấy ắt phải cho trước là một chân lý vĩnh hằng.

Đặt tròng là cách dùng mồi nhử khiến cho đối phương tưởng nhầm, vô tình bộc lộ chỗ yếu điểm từ đó đánh trúng vào điểm yếu của họ giành thắng lợi. Mồi nhử chính là cái tròng vậy.

Ai cũng muốn để cho người khác rơi vào tròng, nhưng lại không có ai có thể tự chui vào tròng, do đó nắm chắc mồi nhử nhất định là cần thiết. Cái mồi nhử này chính là lời nói có tính chất lừa mị. Việc đặt mồi nhử phải khéo léo. Xin hãy xem các ví dụ dưới đây.

* Ở ngay cổng chợ có một anh chàng gầy nhom từ nông thôn đến, giơ lên một con vịt hét ầm lên: "Con vịt này của tôi là loại sản phẩm mới của hàng xuất khẩu chuyển sang bán trong nước, chất thịt nhẫn mịn, còn chứa mấy chục loại Aminôaxit có ích đối với cơ thể con người, bao gồm cả chữa bách bệnh. Mua nhanh lên, hôm nay tôi đã bán hơn 200 con rồi, chỉ còn có 3 con này nữa thôi!".

"Này", lúc này một người đứng tuổi gọi anh ta, "Có thật anh đã bán 200 con rồi phải không?"

"Việc đó khỏi phải nói!" bán vịt không hề mơ hồ.

"Thế thì tốt, bây giờ anh sẽ nạp thuế của 200 con vịt này nhé, tôi là người của Sở thuế".

Mấu chốt của việc đặt tròng là ở chỗ thông qua mồi nhử của ngôn ngữ, làm cho đối phương tưởng lầm. Nếu vừa nói đã để lộ ý định, để đối phương thấy dụng ý của bạn, thì "mồi" sẽ không nhạy nữa. Trước hết phải giấu kín ý thật của mình, dùng cảnh tượng giả để lừa đối phương, việc này đòi hỏi một chút chiến thuật tâm lý.

Trong câu chuyện này, anh chàng gầy nhom muốn bán vịt thật nhanh đã làm một "quảng cáo" giả dối, nhân viên thuế vụ lợi dụng tâm lý anh ta muốn bán vịt nhanh, hỏi vặn một câu, để cho chính anh ta xác thực lại lần nữa lời mình đã nói.

Đây rõ ràng là mồi nhử như phóng ra một quả hỏa mù, anh chàng bán vịt tưởng nhầm nhân viên thuế vụ là người mua, thế là vui không kiềm chế nổi đã buột miệng nói: "Việc đó thì khỏi phải nói!".

Đến đây, anh chàng bán vịt đã hoàn toàn rơi vào cái tròng không thể chạy thoát nữa. Đợi nhân viên thuế vụ lật con bài tẩy: "Bây giờ anh sẽ phải nạp thuế của 200 con vịt này nhé, tôi là người Sở thuế". Anh chàng gầy nhom đành chịu bó tay.

Cấu tứ của câu chuyện này là khéo dùng ý nguyện của người bán vịt đang nóng vội muốn bán hàng, làm cho anh ta tưởng lầm. Sự mong đợi và lầm lỡ của anh cũng là hạt nhân sự hài hước của câu chuyện.

Trong câu chuyện này, người bán vịt hoàn toàn bị động, anh ta không có đủ trí tuệ để chống lại một đòn, do đó, câu chuyện vẫn thiếu việc xảy ra bất ngờ. Hình như câu chuyện dưới đây có thể bù lại chỗ thiếu sót của phương diện này.

* Một ngày nghỉ, nhà đại văn hào Anh, Dickens đến bờ sông câu cá. Không lâu, có một người lạ đến hỏi:

"Ông đang câu cá phải không?"

Dickens hậm hực trả lời:

"Đúng thế! Câu nửa ngày mà không thấy một con cá. Hôm qua cũng chính chỗ này, tôi câu được 15 con!"

"Như thế ư?" người lạ lại hỏi: "Ông phải biết, nơi đây cấm câu cá! Tôi là người chuyên phụ trách trông coi".

Người lạ nói xong, liền rút từ trong túi ra một quyển sổ, muốn phạt tiền đối với Dickens. Thấy tình huống này, Dickens vội vàng trả lời:

"Ông có biết tôi là ai không? Tôi chính là nhà văn Dickens, do đó ông không thể phạt tiền tôi được, vừa rồi tôi nói là câu chuyện hư cấu, mà chuyện hư cấu chính là sự nghiệp của nhà văn".

Câu chuyện này cũng giống như câu chuyện ở trên, đều là dùng phương pháp đặt ra cái tròng để đạt được hiệu quả hài hước. Chỗ khác nhau là trong câu chuyện này, người sa vào tròng là Dickens, thật ra không hoàn toàn bị động, sau khi ông rơi vào "tròng", ông lại đưa ra một kế "ve sầu thoát xác" làm cho mình vượt ra khỏi.

Xét về hình thức của nó, sự hài hước của cách bày đặt ra cái tròng tạo ra đều đơn giản hơn sự hài hước của các hình

thức khác. Nhưng xét từ toàn thể, sự hài hước này, tình tiết của câu chuyện có trắc trở nhất định, tình thế đột nhiên đổi hai lần, việc thúc đẩy câu chuyện so với chuyện trước sinh động hơn.

Bày ra cái tròng là để dụ đối phương mắc câu, việc dụ càng khéo léo thì càng hấp dẫn và gây cười.

* Chu Cổ Dân rất có học vấn, cũng hay nói đùa.

Một hôm, ông đến chơi một gia đình nhà họ Thang, ông họ Thang nói với ông ta rằng: "Bình thường nghe người ta nói ông rất thông minh. Bây giờ tôi ngồi ở trong nhà, ông có thể nghĩ ra một cách làm cho tôi đi ra ngoài nhà được không?"

Chu Cổ Dân giả vờ gãi đầu, nói: "Ở bên ngoài gió to, hơi lạnh, ông đương nhiên không thể đi ra; giá như ông đầu tiên đứng ở ngoài, tôi có thể có biện pháp làm cho ông đi vào trong nhà!"

Ông họ Thang trong lòng nghĩ, chân là mọc trên người mình, mình đứng ở ngoài nhà ông ta nói gì mình cũng không động đậy xem ông ta có thể làm thế nào để mình đi vào trong nhà.

Thế là, liền đi ra bên ngoài nhà đứng, rồi nói với Chu Cổ Dân: "Được rồi! Bây giờ tôi đã đứng ở ngoài nhà, xem ông làm thế nào để tôi đi vào trong nhà!"

Chu Cổ Dân vỗ tay cười to nói: "Tôi đây chẳng phải đã làm cho ông đứng ở bên ngoài nhà đó hay sao?"

Thời cơ hài hước rất khó nắm chắc, chúng ta có thể dùng việc đi săn làm ví dụ, con vật định săn hiện ở trước mặt bạn, không phải là mỗi con vật đều có thể để cho bạn săn bắt được.

Do vậy phải chủ động xuất kích, không thể "ôm gốc cây đợi thỏ" (tức há miệng chờ sung). Phải thả ra một ít mồi nhử, bày ra một số cái tròng, dẫn dắt vật săn vào tròng.

Nhân vật nhanh nhạy giống như Chu Cổ Dân như thế có thể gọi là một tay săn giỏi. Ông ta dùng cái "lùi" của mình làm mồi nhử dẫn đối phương rơi vào tròng, ông ta thoái thác nói gió to trời lạnh, muốn chuyển đổi vị trí đối phương. Ông ta lùi trước một bước, để đối phương cho rằng ông ta nhát gan, tài này vẫn đánh lừa được đối phương. Đợi đến lúc ông ta "lật bài tẩy" cuối cùng, gỗ đã đóng thành thuyền, ông đã giành được thắng lợi đấu trí.

Tính hài hước của loại chuyện này ở chỗ, khi một bên rơi vào cái tròng ngôn ngữ của một bên khác, vẫn không hề biết, khi người chủ động nói ra ý đồ chân thật, tình thế đột nhiên sinh ra kịch tính đảo ngược, ngôn ngữ đã thành cái tròng ma biến hóa khôn lường, rất thú vị.

19- Đánh chính là không đánh, không đánh chính là đánh

Hài hước là trạng thái tâm lý khéo léo các tình tiết được thiết kế công phu, thông qua dẫn dắt và chuyển đổi khéo léo các tình tiết, bạn có thể bất chợt tạo ra tình huống vô lý khiến đối phương không nhịn được cười, như thế là biểu hiện trí tuệ của bạn rất tinh tế.

Người ta thường nói: "Dùng lý lẽ của người đó, trị lại người đó", đây là một phương pháp để giành chiến thắng.

Theo "Tư trị thông giám", thời Võ Tắc Thiên triều nhà Chu, có người kiện Chu Hưng, Võ Tắc Thiên hạ lệnh Lai Tuấn Thuần thẩm lý vụ án này.

Lai Tuấn Thuần giả ý cùng uống rượu với Chu Hưng, hỏi Chu Hưng: "Bức cung tốt nhất dùng hình phạt gì?"

Chu Hưng nói: "Chỉ cần đem phạm nhân cho vào trong một cái hũ to, đặt lên trên giá dùng lửa củi đốt, thì cái gì cũng đều nhận".

Lai Tuấn Thuần theo cách của Chu Hưng chuẩn bị sẵn hũ đặt lên bếp lửa rồi nói: "Có lệnh trong cung đòi tôi phải thẩm vấn ông anh, mời ông anh vào hũ cho".

Chu Hưng vừa nhìn thấy phát khiếp lên, đành phải nhận tội.

Cách sử dụng yếu tố hoang đường tạo ra trong truyện hài hước, cực kỳ giống với câu chuyện trên, nhưng mọi người đọc câu chuyện "Mời ông vào hũ" trên đây, hoàn toàn không thể có cảm giác khôi hài. Nguyên nhân của nó tại đâu?

Xin hãy xem tiếp câu chuyện hài hước dưới đây:

Voltaire có một thằng nhỏ theo hầu bên mình rất trung thực, nhưng cậu ta hơi lười nhác.

Một hôm, Voltaire nói với cậu ta: "Roussel đem đôi giày của ta lại đây". Cậu nhỏ vội vàng ân cần mang đôi giày đến. Voltaire vừa nhìn thấy liền ngẩn người ra: Giày vẫn dính bám đầy bùn đất từ lúc đi ra ngoài hôm qua. Ông hỏi: "Cậu làm sao buổi sáng quên đánh giày?"

"Không cần, thưa ngài" Roussel bình tĩnh trả lời: "Trên đường bùn đất lầy lội, hai giờ sau giày của ngài chẳng phải lại cũng bẩn như hiện tại ư?"

Voltaire mỉm cười rồi đi giày vào, không nói một lời rồi ra khỏi cửa. Cậu nhỏ chạy đuổi theo sau ông ta: "Ngài hãy đi chậm một chút! Chiếc chìa khóa đâu?"

"Chìa khóa ư?"

"Vâng, chìa khóa trên tủ ăn. Tôi còn phải ăn cơm trưa".

"Anh bạn của tôi ơi! Ăn cơm trưa nào? Hai giờ sau chẳng phải bạn cũng sẽ đói như bây giờ phải không?" Voltaire nói.

Đọc xong câu chuyện này, chúng ta nhất định có thể buồn cười. Nó không giống như câu chuyện "Mời ông vào hũ" kia cho người ta một cảm giác nghiêm khắc, nó mang đến cho người ta cảm giác nhẹ nhõm - Bạn thấy đấy, thằng nhỏ không lau giày kịp thời, Voltaire không trừng phạt cậu ta, mà là khi cậu ta cần chìa khóa trên tủ ăn, dùng phương pháp lấy sai trị sai, đã nhắc nhở cái vô lý vào trong suy lý của thằng nhỏ, do đó dẫn đến hài hước.

Đến đây, chúng ta đã có thể hiểu rõ trong câu chuyện "Mời ông vào hũ" không chứa nhân tố hài hước.

Bởi vì nó không có thành phần vô lý, hoàn toàn là một tấn trò chính thống, vẻ "nghiêm túc" chiếm tỷ trọng rất lớn, nói là người ác có ác báo, mở ra kết cục nhục nhã của kẻ ác tự mình nhận kết quả của nó, hoàn toàn khác với câu chuyện hài hước "Đôi giày của Voltaire" này.

Xét về tâm lý học, hài hước là một quá trình tâm lý dày công thiết kế, nó thông qua sự dẫn dắt và chuyển đổi hữu hiệu, làm cho người ta trong bất chợt đột nhiên đối mặt với việc trái khoáy, khiến không nhịn được cười.

* Khưu Tuấn một lần đến chùa miếu ở Hàng Châu thăm một vị hòa thượng. Vị hòa thượng này trông ông ta không có vẻ gì giống như một nhân vật có thế có tiền nên không thèm hỏi han, thái độ đối với ông ta rất ngạo mạn.

Đúng vào lúc đó, ở trước cửa miếu đã vang tiếng quát tháo, có một gia nhân của viên Châu tướng mang theo một đoàn đầy tớ, tiền hô hậu ủng đến lễ Phật. Vị hòa thượng này liền thay đổi bộ mặt tự mình đi xuống bậc thềm chắp tay khom người tiến lên đón tiếp cung kính.

Khưu Tuấn trông thấy rất không hài lòng, đợi khi gia nhân của viên Châu tướng đi khỏi ông liền hỏi vị hòa thượng: "Ông đối với tôi lạnh nhạt như thế, đối với những người kia vì sao lại ân cần đến vậy?"

Vị hòa thượng liến láu: "A-di-đà Phật, thưa thí chủ, ông hiểu lầm rồi! Ông không biết trong kinh Phật nói "có chính là không, không chính là có". Vừa rồi tôi "tiếp là không tiếp, không tiếp là tiếp đấy!"

Khưu Tuấn nghe xong cơn tức giận bốc lên liền giật lấy cây "thiền trượng" từ trong tay hòa thượng, đập cho ông ta mấy cái nên thân, nói: "Hòa thượng chớ trách, nói như thế thì đánh là không đánh, không đánh là đánh".

Điều đáng cười của chuyện hài hước này ở chỗ sự vô lý của luận giải "tiếp là không tiếp, không tiếp là tiếp" của vị hòa thượng, sự hài hước liền bắt đầu từ chỗ này.

Lý luận "đánh là không đánh, không đánh là đánh" của Khưu Tuấn cũng vô lý tương tự, nhưng ông ta đang dùng phương pháp suy luận của vị hòa thượng, lấy vô lý để trị vô lý, khiến cho cảm giác hài hước lại càng sâu sắc thêm một nấc nữa.

20- Cố ý tạo nên hiểu nhầm xuyên tạc

Thế giới tràn ngập sự hiểu nhầm, dày công xây dựng nên

câu chuyện khiến người ta hiểu nhầm, tạo nên một thế giới ngôn ngữ đa dạng đủ màu sắc.

Có thể nói thế giới hài hước là do người ta biết tạo nên tình huống hiểu nhầm. Không gây được hiểu nhầm sẽ không có hài hước. Hiểu nhầm là sự chuyển hướng của ngữ nghĩa, một câu từ nghĩa A bị giải thích nhầm thành nghĩa B, dẫn đến ngữ nghĩa chuyển dịch, hình thành một tình cảm đối thoại hài hước.

Một từ có nhiều nghĩa khác nhau khéo vận dụng sự đa nghĩa của từ ngữ sẽ tạo ra sự hài hước. Sự thiếu sót về nhận thức, sự không đủ của tri thức, lại có thể dẫn đến hiểu nhầm, hoặc không hiểu nghĩa đen nghĩa bóng của một câu.

Sự hài hước do cách hiểu nhầm tạo nên, phần nhiều là sự khiếm khuyết của trí tuệ, do đó đối tượng của các loại hài hước phần nhiều là người có khiếm khuyết về trí tuệ hoặc là trẻ con trí tuệ chưa hoàn chỉnh.

* Có một sinh viên học viện y thi cuối năm không đủ điểm. Khi thi lại, để cho anh ta một cơ hội, thầy giáo đã nêu ra một vấn đề vô cùng đơn giản.

Tác giả sách "Bản thảo cương mục" là ai?

Ai ngờ cậu sinh viên này nghe xong chẳng có phản ứng gì. Thầy giáo liền bực mình quát:

"Lý Thời Trân, anh từng nghe thấy chưa?"

Cậu sinh viên nghe xong, vội vàng ba chân bốn cẳng chạy mất, thầy giáo sửng sốt gọi cậu ta lại, nói: "Này! Anh vì sao bỏ chạy?"

"Chẳng phải thầy đã gọi tên một sinh viên khác rồi phải không?" Cậu sinh viên trả lời.

"Lý Thời Trân", ý của từ này vốn rất rõ ràng, nhưng ở đây lại thành một từ sinh ra nghĩa khác, nguyên nhân dẫn đến sự giải thích khác do cậu sinh viên này lúc bình thường học rất kém, đến tri thức cơ bản nhất - tác giả của sách "Bản thảo cương mục" là Lý Thời Trân cũng không biết.

Mọi người đối với cậu sinh viên này là vừa "cười" lại vừa "chê", trong tấn "hài kịch" này cậu ta chẳng có thông minh nhanh trí nào đáng nói, mà là do hiểu nhầm trở thành hài hước.

* Thầy giáo hỏi một học sinh ngủ gật trên lớp: "Em có nhận thức được khuyết điểm của việc ngủ trên lớp không?"

"Nhận thức được - Khuyết điểm là không thoải mái như ngủ trên giường".

Trẻ con vốn ngây thơ, cho nên hiểu nhầm của chúng càng làm cho người ta buồn cười. Học sinh ngủ trên lớp, thầy giáo phê bình cậu ta nhận thấy khuyết điểm của việc ngủ trên lớp, chính là để cho cậu ta nhận thức được lỗi lầm của việc đó, nhưng cậu học sinh "một mực không tỉnh ngộ", ngược lại hiểu nhầm nghĩa của từ "khuyết điểm", thầy giáo nói ở chỗ này, cậu ta lại trả lời ở chỗ khác.

* Một người khách đang đi rất vội vàng, bỗng nhìn thấy một người nông dân đánh xe đi lại. Ông ta hỏi người nông dân:

"Xin hỏi đi đến thôn Mễ Lai còn xa không?"

"Nửa giờ nữa thì đến".

"Tôi có thể đáp xe của ông được không?"

"Xin mời lên xe!"

Nửa giờ đã trôi qua, người khách có vẻ không yên tâm hỏi:

"Xin hỏi, hiện tại còn cách thôn Mễ Lai bao xa?"

"Đại thể phải mất một giờ"

"Sao? Ông vừa rồi chẳng phải nói chỉ cần nửa giờ phải không? Đã đi một hồi lâu rồi, sao vẫn còn phải đi một giờ nữa?"

"Bởi vì chúng ta đang ngược hướng".

Trong câu chuyện này, sự hài hước đã bắt đầu từ trong từng câu hỏi và câu trả lời của người khách với người nông dân; người khác này hỏi: "Đến thôn Mễ Lai còn bao xa?" Người nông dân đáp: "Nửa giờ thì đến".

Lúc này ngữ nghĩa phát sinh thiên dịch, trả lời "Nửa giờ thì đến", đương nhiên là phải đi cùng hướng, nhưng người nông dân đánh xe là chạy ngược hướng với thôn Mễ Lai. Người khách không xem xét đến nhân tố này, đã lên xe.

Còn người nông dân lại hiểu việc xa gần của vấn đề và đáp xe là hai chuyện khác nhau, thế là nghĩ một đàng làm một nẻo; đợi khi phát hiện phương hướng không đúng, người khách này thật là khổ mà không nói được.

Sáng tạo hài hước cần phải nắm bắt được chuyện đùa, phải có kinh nghiệm của trí tuệ, hài hước cũng cần phải có kinh nghiệm trí tuệ của người tiếp nhận.

Câu chuyện này lợi dụng tính không chặt chẽ của ngữ nghĩa của câu trả lời và hành động của người trả lời, cố ý thiết kế ra một việc nhầm lẫn, đây là sự kì diệu của ngôn ngữ, cũng là trí tuệ của cuộc sống.

Trong một số loại hài hước, có loại không nhất định có nội dung tư tưởng gì, mà là thuần túy bằng cách hiểu nhầm tạo nên hài hước, có thể nói là đang chơi trò hài hước.

* Có một đôi vợ chồng tình cảm không tốt, người nào cũng ngoại tình. Một hôm, hai vợ chồng đang ngủ, người vợ đột nhiên trong mơ la lên một cách kinh hoàng: "Trời ơi! Anh chạy đi nhanh, chồng em về rồi!"

Người chồng liền bừng tỉnh, vội vàng đi giầy vào, nói: "Hỏng rồi! Anh sẽ chạy ngay!" Nói xong, nhanh như cắt chạy mất.

Vợ chồng mỗi người trong lòng đều ẩn náu ý đồ không thể nói với người khác được là tiền đề sinh ra hiểu nhầm, câu nói mà người vợ kêu lên một cách kinh hoàng đó, là thuốc kích thích sinh ra hiểu nhầm.

Lời nói của người vợ trong mơ vốn là "nhầm", người chồng lại lấy "nhầm" làm "thật", cho nên lại "nhầm" thêm, đã đưa ra phán đoán sai lầm: "Hỏng rồi! Anh sẽ chạy ngay!" đồng thời chọn hành động sai lầm: chạy trốn. Đã nhầm lại nhầm thêm, đã sáng tạo ra tình cảnh đối thoại đặc biệt. Để cho bạn đọc cảm thấy kinh hãi ngoài ý muốn, tự nhiên không nhịn được cười.

Hiểu nhầm cũng thường xảy ra ở các nhân vật thiếu suy xét và sức phán đoán, hiểu lời của người khác một cách máy móc, cho nên "đẩy thuyền xuôi dòng", sinh ra chuyện cười.

* Một vị khách ngồi bên cạnh chiếc bàn tại một khách sạn cao cấp, lấy khăn ăn buộc lên cổ.

Giám đốc rất có ác cảm, liền gọi một chiêu đãi viên (nhân viên phục vụ bàn) đến, nói: "Cô phải làm cho vị khách này hiểu được rằng, trong khách sạn của chúng ta không cho phép làm như thế. Nhưng phải cố gắng nói những lời êm dịu một chút".

Cô chiêu đãi viên nhẹ nhàng đến trước bàn ăn của vị khách kia, hỏi một cách lễ phép: "Thưa ông, ông muốn cạo râu hay là cắt tóc?"

Cô chiêu đãi viên đã hiểu nhầm "lệnh" của giám đốc, ý của giám đốc bảo cô đến nói một cách êm dịu với người khách không nên đem khăn ăn buộc lên cổ.

Có hai nhân tố dẫn đến chiêu đãi viên sinh ra hiểu nhầm: một là quán tính trong tư duy của cô ta, không quen suy nghĩ, phán đoán đối với "lệnh" của giám đốc; hai là vị khách đã đem chiếc khăn ăn buộc lên cổ rồi.

Giám đốc nói "phải êm dịu" một chút, thế thì tốt, thuận theo tình hình để làm: "Ông muốn cạo râu hay cắt tóc?" - Bởi vì bất kể là cạo râu hay cắt tóc đều phải buộc khăn quàng vào cổ. Nhiệm vụ của giám đốc giao cho không hoàn thành, ngược lại đã sai càng sai.

Trong thế giới ngôn ngữ rộng lớn, hiểu nhầm có nhiều kiểu nhiều dạng, nhưng chỉ có những người biết sử dụng ngôn ngữ tạo ra hiểu nhầm mới có giá trị hài hước.

Bằng không, tùy ý nói ra, nhiều nhất cũng chỉ sinh ra hiệu quả khôi hài thôi. Điều này đòi hỏi chúng ta trong nói năng hàng ngày, phải khéo dùng hiểu nhầm thi thố sự tinh nhanh về ngôn ngữ đạt được hiệu quả hài hước.

21- Vận dụng chiến thuật đánh thọc sườn

Chân lý vì so sánh mà hai bên hợp với nhau càng tốt đẹp, còn hiểu nhầm do thổi phồng nên càng thêm hoang đường (vô lý).

Phương pháp lấy hiểu nhầm đáp lại hiểu nhầm có công năng trêu đùa và công năng phản kích. Nhưng hài hước giúp chúng ta điều tiết quan hệ nhân tế, hòa hoãn các mâu thuẫn, giúp tránh xung đột trực tiếp và chính diện, do đó công năng trêu đùa càng thích hợp với hài hước.

Công năng chủ yếu của phương pháp lấy hiểu nhầm đáp lại hiểu nhầm là dùng để trêu đùa, đôi khi cũng diễn đạt chế giễu nhẹ nhàng:

* Cục trưởng giáo dục đến một trường học thị sát, nhìn thấy trong lớp học có một mô hình quả Địa cầu, liền hỏi cậu Tom: "Em thử nói xem, mô hình quả Địa cầu này vì sao lại nghiêng $23,5^0$?"

Cậu Tom trả lời một cách sợ hãi: "Không phải em làm nghiêng nó!"

Cục trưởng lắc đầu, quay sang hỏi cậu Jack. Cậu Jack hai tay mở ra, nói: "Ngài cũng nhìn thấy, em vừa mới đi vào!"

Cục trưởng hỏi thầy giáo một cách nghi ngờ là sự thể làm sao?

Thầy giáo với vẻ biết lỗi: "Không thể trách chúng nó được, mô hình quả Địa cầu này khi mua về đã là như thế rồi!".

Ông Hiệu trưởng nhìn thấy vẻ mặt của ngài Cục trưởng càng lúc càng nhăn nhó, vội vàng giải thích: "Nói ra hơi hổ thẹn, vì kinh phí của nhà trường có hạn, chúng tôi mua là hàng hạ giá".

Mô hình quả Địa cầu nghiêng $23,5^0$ là chế tác phù hợp khoa học, phù hợp thực tế khách quan. Câu hỏi nêu lên của Cục trưởng, làm cho cậu Tom và cậu Jack hoảng sợ, không biết Cục trưởng đang kiểm tra kiến thức địa lý của họ hay là muốn truy vấn ai đã phá hoại của công (làm nghiêng mô hình quả Địa cầu), việc hiểu nhầm này nói lên khiếm khuyết tri thức của họ, đó là hiểu nhầm thứ nhất.

Thầy giáo không đưa ra được giải thích đúng đắn, ngược lại còn bao che lung tung cho học sinh, đây là hiểu nhầm thứ hai. Việc gỡ tội của ngài Hiệu trưởng càng là biểu hiện dốt nát hơn, đó là hiểu nhầm lần thứ ba.

Câu chuyện này có tên là "Làm hại con em người ta", thật không oan chút nào!

Khi từ chối yêu cầu của người khác, từ chối trực tiếp sẽ dẫn đến căng thẳng tâm lý không cần thiết. Nếu như dùng phương pháp lấy hiểu nhầm đáp lại hiểu nhầm, để cho đối phương thấm nhuần chỗ không hợp lý trong yêu cầu của họ, có thể so với từ chối chính diện nó có sức thuyết phục hơn.

Sau khi cha mẹ đi khỏi nhà, hai anh em không ai muốn làm công việc nhà. Anh muốn cho em làm việc, liền nói với em: "Khi cha mẹ về, em cứ nói anh bị ốm nằm trên giường suốt, không thể bước xuống đất".

Em trả lời: "Anh sẽ nói với cha mẹ, em giúp anh đi mời bác sĩ, tạm biệt!"

Cha mẹ vừa ra khỏi cửa, thì anh đã ốm là rất vô lý rồi; còn em thì lấy cớ đi mời bác sĩ cho anh, sẽ càng vô lý hơn. Họ đều rất lười biếng, lại đưa ra những lời vô lý hòng lẩn tránh công việc ở nhà, do đó rất đáng cười.

Dùng phương pháp lấy hiểu nhầm đáp lại hiểu nhầm để trả lời bằng lời nói rất dịu dàng, có thể giữ lại cho đối phương chỗ trống, tránh được xung đột do đối chọi chính diện.

Những cái vốn đã rất hoang đường, qua phát triển hoang đường được phóng đại, chẳng lẽ không phải càng đáng cười hơn sao?

Lấy hiểu nhầm đáp lại hiểu nhầm, nói chung dùng vào chỗ giữa những người tương đối thân cận nhằm để pha trò và từ chối.

* Ngày xưa, có hai người thông minh và một người đần độn kết bạn đồng hành đến một nơi rất xa để lễ Thánh.

Không ngờ, đi được nửa đường thì lương thực hết chỉ còn lại một ít bột mì, đủ làm một chiếc bánh mì. Hai người thông minh đều là người xảo quyệt, cho nên họ đều nói cùng một ý: "Chỉ thừa một cái bánh mì, mà cái anh chàng đần này lại ăn khỏe như thế, chúng ta phải tìm cách lấy chiếc bánh mì vào tay mình mới xong".

Thế là đợi người đần kia hòa trộn bột xong làm thành chiếc bánh mì vừa đặt lên lò nướng, hai người thông minh liền nói với anh ta: "Bọn ta chỉ có một chiếc bánh mì thế này, nếu ba người ăn rõ ràng là thiếu. Cho nên chúng tôi đã nghĩ ra một cách là, bây giờ mọi người đều đi ngủ, ai nằm mơ thấy giấc mơ đẹp, thì chiếc bánh mì này sẽ thuộc về người đó".

Ba người đều làm theo cách này.

Sau khi hai người thông minh tin chắc là chàng đần kia đã ngủ say, liền lặng lẽ bàn với nhau nội dung giấc mơ. Một người nói: "Đến lúc đó tôi muốn nói nằm mơ thấy hai sứ giả

nhà trời dẫn tôi bước vào cổng của Thiên quốc, đến trước mặt Thượng đế".

Một người khác nói: "Tôi muốn nói nằm mơ thấy hai tên ma quỷ, dẫn tôi đi vào một vết đất nứt, đi suốt mãi đến tận Địa phủ".

Hai người yên trí với giấc mơ thông minh như thế, thì anh chàng đần kia không thể nào nghĩ ra được.

Nhưng những lời bàn tán của hai người khôn ngoan đều bị chàng đần nghe thấy hết. Anh ta lặng lẽ ngồi dậy, lấy chiếc bánh mì kia từ trong lò nướng ra, loáng cái đã ăn hết sạch, sau đó lại lên giường ngủ tiếp.

Trời sáng, hai anh bạn kia lại gọi chàng đần dậy. Anh ta làm bộ đang ngủ mà bị họ đánh thức giọng ngái ngủ nói: "Ai gọi tôi đấy?"

Hai người kia đáp: "Chúng tôi, bạn của anh đây".

"Ôi, các anh bạn thân mến! Các bạn làm sao lại trở về?"

"Có việc gì? Chúng tôi cũng chẳng đi đâu cả!"

Anh chàng đần nói một cách chậm chạp: "Vừa rồi tôi nằm mơ thấy hai sứ giả nhà trời dẫn anh vào Thiên quốc, còn hai tên ma quỷ lại dẫn anh đi xuống Địa phủ, nhưng thật không ngờ hai anh lại có thể từ Thiên quốc và Địa ngục trở về, tôi đã đem chiếc bánh mì kia ăn hết cả rồi".

Trong chuyện hài hước bất kể là ở nước nào trên thế giới đều có chuyện của người thông minh và người đần độn tương tự. Trong loại chuyện này bao hàm phép biện chứng, người thông minh trên thực tế là kẻ ngu xuẩn, còn người ngốc nghếch trên thực tế lại là người thông minh. Lần lượt đặt cho họ cái tên danh không đúng thực, đã hàm chứa mùi vị châm biếm.

Hai người thông minh nghĩ ra một kế dựa vào giấc mơ đẹp để chia bánh mì, cho rằng cách này là tuyệt diệu. Bởi vì họ tự cảm thấy mình cao hơn người khác một cái đầu, ai ngờ thông minh ngược lại bị nhầm, người đần đã ra tay trước, ăn hết bánh mì, còn giả vờ mơ màng, "u mê không tỉnh", miệng còn thốt ra "những lời hoang đường".

Người đần thì "dương dương tự đắc", người thông minh thì tự làm khó mình, có khổ mà khó nói nên lời.

Người ta trong cuộc sống thường gặp tình huống dở cười dở khóc, trăm phương ngàn kế vạch ra được một việc, sau khi dồn tất cả công sức cho mọi việc xong xuôi, ngoảnh lại thấy: người khác vốn không phải chật vật tìm kiếm, đã làm ngay trước mắt họ từ lâu.

22- Vận dụng nguyên lý đợi chờ tâm lý

Trong cơ chế tâm lý hài hước có một nguyên lý gọi là nguyên lý không thống nhất.

Nó mách bảo cho chúng ta: Đặc điểm kết cấu của hài hước là bước ngoặt tâm tư, tình cảm bất ngờ của con người ta. Chỉ cần dẫn dắt khôn khéo sức tưởng tượng và tâm lý nôn nóng của người ta, sau đó đột nhiên chuyển đổi kết quả, lập tức gây nên tiếng cười.

* Một ông chủ xuất bản muốn được sự ca ngợi của một nhà văn nổi tiếng để nâng cao giá trị bản thân mình. Ông nghĩ, muốn có được ấn tượng tốt của một nhân vật lớn, cần phải ca ngợi họ.

Hôm ấy, ông đến thăm một nhà văn lớn. Ông nhìn thấy trên bàn viết của nhà văn đang bày một bài bình luận tiểu thuyết của Balzac, liền nói:

"Ô, thưa tiên sinh, ngài lại đang bình luận Balzac. Đúng vậy, nhiều năm nay những người thật sự hiểu tác phẩm của Balzac, tính đi tính lại cũng chỉ có hai người".

Nhà văn vừa nghe đã hiểu ngay ý đồ của ông chủ xuất bản, liền để cho ông ta vẫn tiếp tục nói. "Hai người này, một người trong đó là ông. Nhưng còn một người nữa? Ông ta nói, ông ta nên là ai?"'

Nhà văn nói: "Người đó đương nhiên là chính Balzac".

Ông chủ xuất bản ngay tức khắc giống như một quả bóng xì hơi, giận dỗi bỏ đi.

Ông chủ xuất bản muốn tìm được sự ca ngợi của nhà văn nổi tiếng, mới đến nhà thăm. Còn nhà văn, có người bàn luận tác phẩm với ông ta, đương nhiên cũng có thể vui vẻ tiếp.

Nói đi nói lại, ông chủ xuất bản dần dần thu hẹp vòng vây của câu chuyện, đem những người hiểu tác phẩm của Balzac trong thế gian xác định chỉ có hai người. Một người đương nhiên ông phải tặng cho nhà văn rồi, còn một người nữa, ông dự bị cho mình. Nhưng nếu mình lại nói ra, thế thì không phải là người có trình độ, vả lại những cái mình bằng lòng không nhất định được nhà văn tán thưởng, tốt nhất là gợi ý để nhà văn nói ra.

Đến đây, ông chủ xuất bản một mực theo thiết kế và cách nghĩ riêng của mình, chuẩn bị một tình cảm - ông đang mong đợi lời tán thưởng của nhà văn, để nhà văn chỉ ra ông là người thứ hai am hiểu tác phẩm của Balzac.

Nhà văn cũng rất "ý tứ", ông thật ra không từ chối lời thỉnh cầu ngầm của đối phương, bởi vì như thế quá làm cho người khác cụt hứng.

Nhưng ông cố ý coi thường "ý ở ngoài lời" của đối phương, một câu trả lời làm cho sự chờ mong của đối phương bị sụp đổ, chỉ có câu trả lời là, một người khác hiểu Balzac là chính Balzac.

Thế là hai bên chẳng còn trò gì để diễn nữa, đành giải tán. Ông chủ xuất bản muốn mượn danh nghĩa của nhà văn để kiếm một khoản tiền nhỏ, nhưng mưu kế dự kiến không thành, thất bại quay về. Nhà văn giành thắng dễ dàng, vui mừng đắc ý.

Balzac nói với bạn bè, ông có thể dựa vào chữ viết của một người phán đoán được tính cách của người đó, dự kiến tương lai của người đó.

Một hôm, một ông già đem đến một quyển vở bài tập của một học sinh nhỏ, hỏi nhà văn: "Xin ông cho tôi biết, đứa trẻ này có triển vọng không?"

Balzac giở đi giở lại quyển vở bài tập rất tỉ mỉ, sau đó nói: "Cụ là người thân của đứa trẻ?"

"Chẳng phải là gì cả, ông có thể cứ nói thật".

"Thế thì tốt", nhà văn nói, "Chẳng giấu gì cụ, đứa bé này là người tính nết lông bông, phản ứng chậm chạp, nó ắt chẳng làm nên việc gì".

"Nhưng, đại sư thân mến! Làm sao ông không nhận ra được bút tích của mình? Đây là chữ ông viết khi nhỏ đấy!"

Trong câu chuyện, Balzac tự nhận mình có thể dựa vào chữ viết của một người, phán đoán ra cá tính của người này, cách nói này có xác thực hay không, chưa cần tiến hành khảo cứu, những người rất thích Balzac, chắc chắn mong muốn việc này không có thật, bởi vì thần tượng mà họ sùng bái - nhà văn

lớn, ngài Balzac đã bị một số vố đau, tự xưng có thể đoán bút tích, lại đến quyển vở bài tập mình viết khi nhỏ cũng không nhìn ra.

Ông già kia thật là người giỏi bày ra được mưu kế, ông ta cố ý để cho Balzac làm trò cười cho thiên hạ xem, mục đích ông ta làm như vậy, e rằng là muốn làm giảm bớt sự ngông cuồng của Balzac.

"Ngông cuồng" là bệnh chung của các danh nhân, nhất là những người thiếu niên đắc chí. Người già không phục, bày ra một cái bẫy cho người có trí tuệ lớn, để đối phương ngoan ngoãn nhảy vào trong đó, để tỏ ra mình cao hơn người khác một cái đầu. Lần này Balzac đã thất bại, mình làm mình chịu, không ai gánh chịu trách nhiệm cho ông ta, đành chuốc lấy hậu quả.

Điều bất ngờ là một loại tư duy nghịch hướng. Có nhiều sự việc theo tư duy thuận hướng sẽ phải bước vào ngõ cụt, xử lý sự việc tư duy không chuyển biến cũng phải bị thiệt. Nếu bạn không tin, thì hãy xem câu chuyện dưới đây:

Trên chiếc tàu nhanh chạy về Geneve, nhân viên trên tàu đang kiểm tra vé. Một ông luống cuống tìm chiếc vé tàu của mình, ông lật tung hết tất cả các túi áo, cuối cùng đã tìm thấy. Ông ta lẩm bẩm nói: "Cám ơn Thượng đế, cuối cùng thì cũng đã tìm thấy".

"Tìm không thấy thì cũng chẳng sao", một vị khách ngồi bên cạnh nói, "Tôi đã từng đến Geneve 20 lần, đều không mua vé tàu".

Lời ông nói vừa khéo bị nhân viên trên tàu đứng bên cạnh nghe được, do đó sau khi tàu đến ga Geneve, vị khách này bị dẫn đến chỗ tạm giam, bị thẩm vấn và truy thu tiền vé.

"Ông từng nói, ông đã từng 20 lần đến Geneve không có vé tàu?"

"Đúng thế, tôi đã từng nói"

"Ông biết, đây là phạm pháp?"

"Không, tôi không cho là như thế"

"Vậy thì, ông giải thích như thế nào với quan tòa đi tàu không có vé là chính đáng?"

"Rất đơn giản, tôi lái xe ô tô đến!"

Vị khách này rất tự nhiên lịch sự, ăn chơi phóng đãng, nhưng lại tỏ ra rất kín đáo. Bạn thấy đấy, nhân viên phục vụ trên tàu dẫn ông ta đến chỗ tạm giam, lại tra hỏi ông ta một hồi, ông ta đều không cáu. Chẳng phải ông ta đang chơi trò kín đáo đấy ư? Lầm lầm sắc mặt suốt ngày trầm lặng như mây đen che khuất mặt trời là kín đáo giả.

Trong kín đáo có chút hài hước thú vị mới là bản chất của kín đáo. Đối phương hỏi ra sao, vị khách này đã trả lời thực như thế, nhìn thấy đã "cùng đường bí lối" rồi, chúng ta thấy toát mồ hôi thay cho ông ta. Đối phương tiến dần từng bước một, còn vị khách lại lùi dần từng bước, vòng bao vây ngày càng thu hẹp, lập tức sắp gần tới chỗ đường cùng. Đột nhiên gặp đường vòng quay lại từ khó khăn chuyển thành thuận lợi, nói ra một câu trả lời cuối cùng, thế là "chân tướng" lộ ra trước thiên hạ.

Tính tinh nhạy của hài hước biểu hiện rất xuất sắc trên con người vị khách. Khi "cùng đường bí lối", ông nhanh chóng liên tưởng, từ việc ngồi ô tô nghĩ đến lái ô tô, từ việc ngồi tàu hỏa cần phải mua vé tàu, liên tưởng đến mình lái ôtô

không phải mua vé; dựa trên liên tưởng này nhanh chóng điều chỉnh cách suy nghĩ của mình.

Hài hước còn có tác dụng ứng cấp, ứng cấp là biểu hiện đột xuất nhất của trí tuệ con người trong thời gian rất ngắn chiến thắng khó khăn, giải thoát tình cảnh túng quẫn. Ứng cấp không những cần tháo vát mà còn cần nhanh trí.

Vị khách có thể chuyển "nguy" thành "an", nói lên năng lực ứng cấp của ông rất mạnh. Khả năng liên tưởng và năng lực ứng cấp của vị khách này đã tỏ ra tính nhanh nhạy, tháo vát của hài hước.

23- Cố ý giải thích sai lệch

Trong sai lệch có đúng đắn, "giải thích" phải có chứng cứ mới nhìn thấy tinh nhanh tháo vát; sai lệch phải có "lý" mới nhìn thấy hài hước. Cách cố tình giải thích sai lệch là một trong những phương pháp biết rõ ngữ nghĩa đúng mà cố ý giải thích khác đi, cố ý tạo ra hài hước.

Cố ý giải thích sai lệch đương nhiên là không hợp logic, nhưng phải trong sai lệch có đúng đắn mới nhìn thấy sự tinh nhanh tháo vát. Nó là người thiết kế hài hước cố ý nhận thức và hiểu sự việc từ nghĩa khác, khiến khái niệm nó chỉ ra tách rời với khái niệm nó giải thích, từ đó tạo nên hiệu quả hài hước.

*
* *

Thủ tướng Anh Wilson trong một lần tranh cử, diễn thuyết vừa đến nửa chừng, có một phần tử gây rối la to làm gián đoạn: "Cứt chó! Rác rưởi!"

Rõ ràng ý của người này là "bớt những lời nói suông" hoặc "đừng nói lếu nói láo". Nhưng Wilson phớt lờ ý của anh ta, chỉ đáp lại một cái cười, nói một cách vỗ về: "Thưa ông, tôi sắp nói đến ngay vấn đề bẩn thỉu ông nhắc đến".

Tên gây rối đó chốc lát đã câm bặt.

Ở đây đã vận dụng tính chất nhiều nghĩa của từ ngữ để tạo ra hài hước. "Cứt chó" và "rác rưởi" có thể ví với "lời nói suông và lời bỏ đi", cũng có thể mượn để chỉ "vấn đề bẩn thỉu", Wilson căn cứ hoàn cảnh đặc biệt riêng của mình lúc đó đang tiến hành diễn thuyết tranh cử, đã giải thích khác đối với các từ "cứt chó" và "rác rưởi", khiến cho sự công kích của đối phương hụt hẫng.

Hài hước có tính chất súc tính, tuốt gươm giương nỏ quá mức, sẽ không thể sinh ra hài hước được.

Một câu nói của phần tử gây rối, thật là sặc mùi thuốc súng: nếu như "giao chiến" với anh ta, triển khai đấu đá bằng "luồng dao ánh kiếm" thì "ngọn lửa chiến tranh" sẽ thui trụi hết hài hước, mà dễ dàng đưa đến "đánh nhau" lại là biểu hiện không có đủ trí tuệ. Hài hước bao hàm trí sáng suốt nhìn thấy được tương lai xa, chói ngời màu sắc rung động lòng người.

Wilson đã giải thích khác từ ngữ, hài hước giành thắng, để giành thắng trong tranh cử đã bước đi một nước cờ cao. Cố ý giải thích sai lệch, không những chỉ loanh quanh trên tính chất nhiều nghĩa của từ ngữ, đôi khi còn có thể lợi dụng phương thức suy lý để khéo léo giải thích.

* Có một vị "học giả", trên thực tế là kẻ vô công rồi nghề, chuyên bợ đỡ xu nịnh.

Một hôm, ông ta mua được 6 con chim sẻ mang từ Trung Quốc đến, quyết định dùng chúng đi lấy lòng Quốc vương.

Theo tập quán của quốc gia này, 7 là số đẹp nhất. Nếu như đem đi tặng 6 con, Quốc vương sẽ không vui, một khi ông ta nổi giận có thể sẽ phiền phức.

Nhưng chim sẻ Trung Quốc chỉ có 6 con, làm thế nào bây giờ? Ông ta suy nghĩ hồi lâu, quyết định cho lẫn vào một con chim sẻ của nước đó để cho đủ 7 con dâng lên Quốc vương.

Quốc vương vừa nhìn thấy, quả nhiên rất vui vẻ. Ông đã lần lượt xem tỉ mỉ từng con một, ngắm nghía một lượt, đột nhiên phát hiện có một con chim sẻ nước mình lẫn vào trong đó, liền nổi giận, trách hỏi ông ta:

"Đây là cớ làm sao? Phải chăng ông tự cậy học rộng biết nhiều, lừa dối ta học ít không biết gì?"

Vị "học giả" này vừa nghe xong, biết mình đã xông vào họa lớn, khiếp sợ phát run lên. Đột nhiên, ông ta nghĩ ra được một lý do liền vội vàng nói với Quốc vương: "Thưa bệ hạ! Con chim sẻ trong nước này là một phiên dịch".

Nói ông này là một học giả, thật ra không quá lời. Học vấn mà ông ta nghiên cứu là thứ học vấn xun xoe nịnh hót. Nghiên cứu đi nghiên cứu lại, mặc dù đối với nền văn hóa khoa học của nhân loại chẳng có chút công lao gì, nhưng đối với mình lại có thể đánh lừa để được "tước cao lộc dầy", cho nên bắt tay làm rất hăng hái.

Cổ ngữ Trung Quốc nói "Thiên thời, Địa lợi, Nhân hòa", nhưng thiên thời lại không toại lòng người lắm. Muốn dâng 7 con chim sẻ Trung Quốc, lại vẻn vẹn chỉ có 6 con, đành đánh lẫn vào 1 con chim sẻ trong nước cho đủ số.

Quốc vương, ngoài một số ít bị hàng ngàn người chỉ trích, hàng vạn người chửi rủa, còn lại đều là vĩ đại sáng suốt, hàng giả đâu dễ che giấu nổi đôi mắt vàng ngọc của ông? Thế là, "long nhan" nổi giận, ông ta phải hỏi đến tội "khi quân", không khéo còn phải dính líu tụ tập bè đảng, tiêu diệt chín họ.

Vị "học giả" thật là oan uổng, ông đem biếu là hàng giả, nhưng là lòng "thành". Ông kêu oan khuất, đó là biểu hiện của kẻ "nhược phu" không có năng lực, làm như thế chẳng phải đã hoài phí cả một bụng đầy học vấn ư?

Có câu nói là: lòng thành tất linh. Dựa vào một tấm lòng trung thành đối với Quốc vương, ông ta chỉ nhíu lông mày một cái đã bày ra kế: "Tâu bệ hạ, con chim sẻ trong nước này là một phiên dịch".

Vị học giả đã lợi dụng tư duy suy lý để đưa ra giải thích khéo léo - người ta đi ra nước ngoài cần có phiên dịch, thế thì chim sẻ cũng không ngoại lệ, con chim sẻ trong nước kia chính là một phiên dịch. Trong đúng đắn có ẩn chứa sai lệch, trong sai lệch có đúng đắn, vài phần đúng đắn, vài phần sai lệch.

Quốc vương không phải là học giả, ông ta không coi trọng trình bày khoa học và suy lý nghiêm ngặt, cái ông ta thích là sự luồn cúi của thần dân, lòng trung thành và tinh nhanh của học giả, khẳng định đã làm cho ông ta vừa ý rồi.

Có được lần "khải hoàn" này, vị học giả nhất định sẽ thừa thắng tiến lên, chức vị cũng chắc chắn càng làm càng lớn mạnh.

Cố ý giải thích sai lệch, còn có thể giúp người ta xử lý thuận lợi sự kiện quẫn bách xảy ra ngoài ý muốn.

* Một nữ diễn viên bước lên sân khấu để hát trong ánh sáng màu chiếu rọi vào người, hát xong cúi chào, nhưng chưa đi được vài bước đã bị dây điện của microfone quấn ngã, thân hình xinh đẹp với bộ dạng bối rối lúc đó gây nên cảnh tương phản mạnh mẽ, khán giả có người cười, người than thở, cũng có người làm ầm lên.

Nữ diễn viên này từ luống cuống nảy ra nhanh trí, liền đứng dậy cầm lấy ống nói (microfone) để nói: "Tôi thật sự bị ngã vì nhiệt tình của mọi người!" Bỗng chốc, tiếng ồn ào đã biến thành tiếng cười và tiếng vỗ tay hoan nghênh.

Sự việc ngẫu nhiên xảy ra giống như "trò cười cho thiên hạ" như thế này, ai cũng đều không thể ngờ tới. Bởi vì nó là việc "gây thêm rắc rối" rất khó dự đoán trước được. Nó có thể làm cho người trong cuộc rất khó xử.

Lúc này, gặp lúc khó khăn không hoang mang, ung dung trấn tĩnh, được xem là yếu tố đầu tiên, nếu không thì tất cả đều rối tung rối mù. Mặc dù như thế, "việc xấu" cũng vẫn là xuất hiện, làm thế nào để cứu vãn thể diện? Việc này cần phải bù thêm vào một "việc đẹp". Việc "đẹp" này là gì đây? Chính là cái đẹp hài hước của ngôn ngữ giải thích theo một cách khác mang lại một cách bất ngờ. Nữ diễn viên đã lấy việc "đẹp" bù vào việc "xấu" thật đáng noi theo.

Cố ý giải thích sai lệch, cần "giải thích" phải có căn cứ, sai lệch cũng phải có lý, từ trong đó phải thấy được có phần nhanh trí tháo vát, không phải là ba hoa nông cạn.

24- Cố ý vi phạm lẽ thường tình

"Lôgic" có trái ngược với thông lệ, thế là sinh ra lý lẽ

không đúng đắn, nguồn hài hước lại nảy nở ra trong lý lẽ không đúng đắn ấy.

Có một diễn viên hài kể một câu chuyện như sau: Hai người A và B gặp nhau, vừa gặp mà đã như quen nhau từ lâu, tay bắt mặt mừng, thăm hỏi ân cần. Mãi sau khi hai người bầy tỏ thân thiết một hồi mới đột nhiên phát hiện đối phương lại là người xa lạ, thế là hai người đều cùng hỏi xem: "Xin hỏi quý danh quý tính?"

Làm nguồn tài liệu trong chuyện hài, câu chuyện này giàu cảm giác hài hước. Vậy thì cảm giác hài hước của nó tạo nên như thế nào đây? Rõ ràng là nó đem đổi vị trí thứ tự trước sau bình thường của sự việc, vi phạm lẽ thường tình.

Trong cuộc sống hàng ngày, người ta thường trước quen biết nhau, rồi sau mới thân thiết với nhau, còn hai người A và B trong câu chuyện đều còn chưa biết "quý danh quý tính" của nhau đã vội vàng hỏi thăm, nói chuyện vui, việc đó đã đảo lộn quy luật thông thường không hài hòa với logic bình thường của mọi người, do đó cảm giác hài hước liền sinh ra đúng lúc.

Giấc mơ là không thể tạo ra tiếp tục được, nằm mơ thấy bạn bè mời anh ta đi uống rượu xem kịch. Mọi người ngồi vào bàn tiệc, rượu cũng đã rót đầy đủ, các món ăn cũng đã bưng lên, kịch cũng đã mở màn, nhưng anh ta lại bị người vợ làm tỉnh giấc. Thế là anh ta đã mắng cho vợ một trận nên thân.

Người vợ nói: "Thôi đừng to tiếng nữa, anh vẫn cần nhanh chóng ngủ đi! Có khả năng bây giờ kịch mới diễn đến nửa chừng thôi!"

Đại khái người này là một người mê kịch, anh ta luyến

tiếc vở kịch hay trong mơ; anh ta cũng có thể là một kẻ háu rượu, không bỏ nổi bàn tiệc trong mơ.

Nhưng giấc mơ đẹp chưa trọn vẹn, đã bị người vợ phá mất, làm sao mà anh ta chẳng phát cáu?

Người này cũng đủ ngốc, cảnh trong mơ đâu có thể thành sự thật? Dù cho giấc mơ tiếp tục xảy ra tiếp, cái mà anh ta thưởng thức cũng chẳng qua như trăng dưới nước, hoa trong gương, cái mà mình nhấm nháp cũng chẳng qua như chiếc bánh vẽ không thể làm cho đỡ đói.

Nhưng, câu chuyện này phát triển đến đây vẫn chưa có mùi vị hài hước bao nhiêu, nhạo báng chung chung người ngốc thì là mất đạo đức.

Câu trả lời của vợ anh ta có tác dụng làm nổi bật nét chính cho câu chuyện này. Cô ta cho mơ là thật, làm cho chồng tiếp tục thực hiện giấc mơ, tìm lại niềm vui vừa mới thúc đẩy trong giấc mơ, hiện ra hết sức vô lý, hết sức hài hước.

Mặt trời mãi mãi chói lọi rực rỡ, bốc lửa hừng hực, chưa từng có giây phút ảm đạm và lạnh ngắt, nhưng một người Ireland lại có cách nhìn như sau:

Trong quầy "bar" của khách sạn Hilton, truyền hình đang truyền trực tiếp hình ảnh của nhà du hành vũ trụ Mỹ đổ bộ lên Mặt trăng. Một người Mỹ nói với người Ireland rằng: "Ông xem kìa, chàng trai người Mỹ tài quá!"

Người Ireland không coi là đúng, nói: "Việc này ra gì, người Ireland chúng tôi không lâu nữa sẽ phải sai người đổ bộ lên Mặt trời".

Người Mỹ vô cùng kinh ngạc nói: "Mặt trời nóng như thế, người ta làm sao có thể lên đó được?"

Người Ireland nói: "Chúng tôi đợi đến lúc trời tối mới đi chứ!"

Hiếu thắng muốn hơn người khác là tiêu chí của một người có sức sống mạnh mẽ, còn người gần đất xa trời chỉ có thể sống yên phận.

Người Ireland này rất coi thường sự đúng đắn đối với hành động vĩ đại đổ bộ lên Mặt trăng của người Mỹ, ông ta muốn trổ tài so đo cao thấp, thế là nảy ra ý tưởng đổ bộ lên Mặt trời nóng bỏng.

Đối mặt với câu hỏi "Mặt trời nóng như thế, người ta làm thế nào có thể lên được?" của người Mỹ, logic chứa đựng trong câu trả lời của người Ireland là: Mặt trời ban ngày chói lọi rực rỡ là rất nóng, đến đêm tối, thế giới một mảng tối om om, mặt trời sẽ có thể trở nên lạnh, cho nên đợi đến lúc trời tối mới đổ bộ lên Mặt trời.

"Logic" này rõ ràng là trái ngược với lẽ thường tình, lý lẽ mà ông ta khai thác không phù hợp với quy luật tư duy thông thường, cái lý mà ông ta đào bới là lý xiên xẹo, chất liệu hài hước đã nảy sinh ra cái lý xiên xẹo này.

Việc thao tác các dụng cụ hàng ngày nếu như vi phạm lẽ thường tình, tương tự cũng có thể gây nên trò cười:

Trời rất nóng. Một phụ nữ đã chi hai hào bạc mua một chiếc quạt giấy trong quán hàng bày bên đường.

Một giờ sau, cô ta cầm một chiếc quạt giấy tả tơi lại, chất vấn người bán hàng: "Quạt chị bán làm sao không dùng được như thế này?"

Người bán hàng vừa nhìn, ung dung thản nhiên như không, hỏi lại cô ta: "Chị dùng như thế nào?"

Người phụ nữ rất kinh ngạc: Chẳng lẽ đến cái quạt còn không biết dùng? Thật là đâu có cái lý đó! Rồi chị nói: "Hãy cầm lấy chiếc quạt quạt đi! Còn hỏi dùng như thế nào?"

"Ôi thôi!" cô bán hàng cố làm ra vẻ kinh ngạc, nói: "Bà chị ơi! Loại quạt rẻ tiền này không thể dùng như thế! Chị phải cầm chắc giữ yên chiếc quạt rồi để cho đầu mình lắc đi lắc lại trước cái quạt mới đúng".

Vi phạm lẽ thường tình, giải thích xuyên tạc sự thật, thật đáng nực cười.

25- Nằm ngoài ý định và nằm trong tình lý

Có câu nói "không trùng hợp không thành sách", nói sáng tác nghệ thuật không tách rời cách trùng hợp.

Chúng ta có thể nói không trùng hợp không thành hài hước. Trùng hợp có thể sinh ra kết quả có tính hài kịch nhất, nó sở dĩ có thể làm cho người ta phì cười, là vì nó thường tạo nên tình cảnh hài kịch nằm ngoài ý định nhưng nằm trong tình lý.

"Nằm ngoài ý định" có thể tạo nên mạo hiểm của tình tiết, gây nên sự kỳ lạ của người đọc, nhưng đây lại không phải là cố tạo nên sự khác thường, khiến cho người đọc bị "trật bánh" về nhận thức, không đạt được hiệu quả hài hước định trước.

Vì thế, sẽ cần phải làm cho tình tiết hài hước từ "nằm ngoài ý định" chuyển hóa thành nằm "trong tình lý".

Cái gọi là "tình lý" chính là quy luật chung phát triển của sự vật. Nếu như tính đặc biệt của hài hước xây dựng trên quy luật chung này, cũng chính là người tạo ra hài hước là dùng cấu tứ nghệ thuật mới lạ, sáng tạo để gợi ra quy luật phổ biến

của sự vật, như thế thì xung đột mâu thuẫn của hài hước sẽ có thể thực hiện được lạ mà không giả.

Cho nên, quan hệ của "nằm ngoài ý định" và "nằm trong tình lý" chính là sự thống nhất của cấu tứ kỳ diệu của hài hước và quy luật chung của sự vật, sự thống nhất của tính mới lạ, tính sáng tạo của xung đột mâu thuẫn và tính khách quan.

Chỉ cần đem thống nhất một cách hữu cơ hai cái này lại với nhau, mới có thể khiến cho người thưởng thức tha hồ mà cười.

* Có hài hước là do sự trùng hợp ngôn ngữ tạo nên:

Một hôm, một người Yemen nhà ở nông thôn nhận được lá thư của anh trai từ Mỹ gửi về, trong thư nói anh trai của anh ta ở Mỹ kiếm được rất nhiều tiền, muốn anh ta sang Mỹ.

Người Yemen này liền bán ruộng đất của mình, đến nước Mỹ gặp anh trai. Ngày đầu tiên gặp nhau, anh ta hỏi anh trai: "Em không biết nói tiếng Anh, nếu có người nói chuyện với em, em phải làm như thế nào?"

Người anh nói với anh ta: "Chú trả lời "Yes" là được".

Sau đó, anh ta liền lên phố đi dạo chơi, vào một câu lạc bộ, lúc này một võ sĩ quyền Anh chạy lại nói với anh ta bằng tiếng Anh: "Ông có muốn đọ sức với tôi một chút không?"

Anh ta trả lời: "Yes"

Thế là võ sĩ quyền Anh đã giáng cho anh một trận nên thân.

Ngày hôm sau, người anh trai nói với anh ta: "Nếu lại có người nói chuyện với chú, chú sẽ nói với họ "No"

Anh ta lại đến chỗ võ sĩ quyền anh, võ sĩ vừa thấy anh ta đã hỏi: "Hôm qua anh đánh như thế đã đủ chưa?"

Anh ta trả lời: "No".

Thế là võ sĩ quyền Anh lại đánh anh ta một trận nữa.

Từ đó về sau, người Yemen này không muốn ở lại nước Mỹ nữa. Không bao lâu đã quay trở về nhà ở Yemen. Sau khi về nhà anh ta nói với vợ: "Anh ở đó bị đánh, bởi vì anh đã nói "Yes" và "No".

Một người Yemen không quản đường dài vạn dặm đến nước Mỹ, lại bị đối đãi như thế, thật quả là đáng buồn. Câu chuyện này hoàn toàn xây dựng trên nhân tố trùng hợp.

"Yes", từ này không phải là vạn năng, người anh trai lại xem nó là từ dùng vạn năng dạy cho em trai, để anh ta bất kể gặp tình huống gì đều nói "Yes", đương nhiên, như thế vẫn không nhất định xảy ra việc gì rối ren.

Sự trùng khớp của sự việc ở chỗ, lời hỏi căn bản không thể dùng "Yes" để trả lời, người Yemen lại một mực sử dụng "Yes", do đó đã sinh ra tai họa.

Sau khi người anh biết được đầu đuôi sự việc, lại sửa chữa quá mức đến một cực đoan khác, do đó bi kịch liền diễn lại một cách đương nhiên.

* Lại có hài hước do tình cảnh trùng khớp tạo nên:

Donald đến khách sạn làm thủ tục thuê phòng. Không ngờ, ông ta vừa rời khỏi bàn phục vụ đã nổi trận lôi đình lên. Ông ta la hét nhân viên phục vụ xách hành lý.

"Các anh cứ việc xem tôi là một thằng nhóc từ vùng đất hoang trũng ở Ireland đến! Tôi không thể trả giá cao được, ở một phòng rộng bằng cái cũi bát như thế này, ngoài một chiếc ghế xếp ra chẳng còn có cái gì khác!"

Nhân viên phục vụ nói: "Xin mời vào, đây là thang máy".

Donald từ vùng sơn dã hoang vắng đến, cho nên anh ta có cảm giác tự ti, sợ người ta coi thường anh, nên luôn tìm cách giả vờ, cố làm ra vẻ thô tục và dân dã một chút.

Nhưng ngay sau khi làm xong thủ tục, lập tức bước vào chiếc thang máy - sự việc trùng hợp này, anh ta vẫn bộc lộ ra sự nông cạn của mình.

Anh ta tưởng nhầm chiếc thang máy là phòng ở bố trí cho anh ta, nên cảm thấy mình bị làm nhục, cảm giác tự ti biến thành ngông cuồng mù quáng - anh ta lại không trả tiền thuê phòng cao.

Phòng ở và thang máy tương tự nhau về cấu trúc, đã dẫn đến đoạn đối thoại này, đương nhiên sự việc trùng hợp này là lấy sự không hiểu biết về phương diện khách sạn của Donald làm tiền đề, anh ta không phải là một người đã từng nhìn thấy cảnh tượng lớn này, mùi vị hài hước tạo nên từ đó đương nhiên hiện ra đậm đà hơn.

26- Am hiểu tường tận chân tướng

Một giám đốc câu lạc bộ nói: "Là người đàm phán, khi cần thiết phải thực thi phương pháp "xa thân gần đánh", đột phá cá nhân, cuối cùng giành thắng lợi".

Michael kinh doanh một câu lạc bộ, làm ăn cũng gọi là khấm khá, chỉ có điều là phạm vi phục vụ rất hẹp, hầu như những người đến đây đều là các chàng trai và các cô gái. Gần đây, ông luôn nghĩ phải mở rộng phạm vi kinh doanh và phục vụ.

Trước tiên là mở rộng một bộ phận địa điểm và hạng mục

cung cấp cho thiếu niên, nhi đồng vui chơi, nhất là hai hạng mục trò chơi và bơi lội trẻ em tương đối thích.

Hai là có thể mở một số gian vui chơi cho người già tiêu khiển và giết thời giờ.

Đương nhiên, muốn mở rộng phạm vi kinh doanh, các việc khác đều tương đối đơn giản, hạng mục hiện tại phải nắm chắc thời gian là xây dựng một bể bơi. Hơn nữa, tốt nhất là có thể xây xong trước ngày Quốc tế thiếu nhi "mồng Một tháng Sáu", để chính thức mở cửa vào ngày 01 tháng 6, sau đó dùng một vài hình thức miễn phí hoặc ưu đãi thu hút khách bốn phương đến. Hoặc là liên hợp với Quỹ thiếu niên, nhi đồng hoặc Trung tâm hoạt động thiếu niên nhi đồng tổ chức một cuộc thi bơi, làm một quảng cáo sống cho Câu lạc bộ của Michael.

Michael biết, muốn xây dựng một bể bơi ở Los Angeles là không khó lắm, hơn nữa yêu cầu của Michael cũng không cao lắm, chỉ cần quy cách lớn nhỏ hợp lý không vượt quá phạm vi.

Theo diện tích mảnh đất Michael hiện có: dài 100m, rộng 60m xây dựng thành hai bộ phận, hai bên mỗi bên rộng 30m, lần lượt xây dựng theo chiều sâu trung bình là 1,1m và 1,4m, để có thể thuận tiện cho nhi đồng ở độ tuổi khác nhau.

Sau nữa là phải có thiết bị lọc nước nóng, cuối cùng là yêu cầu hoàn thành và nghiệm thu trước ngày 30 tháng 5. Không có yêu cầu đặc biệt gì khác nữa.

Vậy nên, đem công trình này khoán cho người nào?

Để có chỗ trống chọn lựa nhất định, Michael đầu tiên nêu ra quảng cáo mời thầu.

Kết quả là ngày hôm sau đã có ba nhà thầu đến đấu thầu. Mục đích của Michael, đương nhiên là muốn đem công trình này giao khoán cho người đưa ra giá thấp nhất.

Nhưng, sau khi ông xem qua đơn thầu của cả ba nhà thầu, phát hiện đơn thầu của ba nhà thầu cung cấp đều không hoàn toàn giống nhau, thiết bị nước nóng, thiết bị lọc đất cát, thiết bị bơm nước, thiết kế, trang trí và các điều khoản phụ của mỗi nhà thầu cung cấp đều không giống nhau.

Nhà thầu Mark Twain báo giá tuy thấp chỉ có 95.000 USD, nhưng thiết bị nước nóng, thiết bị bơm nước đều là thiết bị máy móc kiểu cũ công suất thấp, thiết kế trang trí cũng cực kỳ đơn giản.

Còn thiết bị máy móc của Piter là tốt nhất hiện nay, hiệu suất thay đổi nước nóng rất cao, nói chung cũng không thể xuất hiện sự cố gì. Nhưng báo giá của ông ta là 120.000 USD, còn báo giá của Green cao đến mức kỳ lạ, ông ta đòi đến 120.000 USD nhưng được trả theo định kỳ.

Thời gian trả tiền theo kỳ hạn là ba năm, bắt đầu từ ngày 1 tháng 6 năm đó, này 1 tháng 6 mỗi năm trả 40.000 USD. Điều đáng kể nhất là thiết bị nước nóng, bơm nước và lưới lọc mà Green cung cấp không những là tiên tiến nhất mà sau khi hoàn thành còn bảo hành theo dõi 8 năm liền.

Ngoài ra, thiết kế và trang trí của Green hết sức mới lạ, các ghế dài ngồi nghỉ ở xung quanh bể bơi làm thành mô hình các động vật mà nhi đồng yêu thích nhất.

Đột nhiên, việc tuyển chọn đã trở nên phức tạp, muốn xây dựng một bể bơi như thế đòi hỏi phải suy xét thận trọng, biện

pháp tốt nhất là vừa đẹp giá rẻ, vừa kinh tế vừa thực dụng, vừa mới lạ vừa đặc biệt.

Michael suy tính kỹ càng, nên thương lượng với 3 vị này ra sao?

Cuối cùng, ông quyết định triệu tập một cuộc cạnh tranh, để cho 3 nhà thầu trực tiếp gặp mặt, cạnh tranh công khai.

Michael mời ba nhà thầu đến nhà mình. Người thứ nhất là Mark Twain là vào lúc 9 giờ sáng, người thứ hai là Piter hẹn vào lúc 9 giờ 15 phút, người thứ ba là Green thì hẹn vào lúc 9 giờ 30 phút.

Trước tiên là tiếp họ tại phòng khách, cùng bàn bạc với họ điều kiện của mỗi bên, đồng thời cùng để cho những nhà thầu xây dựng này xem xét lẫn nhau, so sánh với nhau để phát sinh ý thức cạnh tranh mạnh mẽ, đồng thời hiểu rõ có khả năng sự việc trái ngược với nguyện vọng.

Sau đó, vào lúc 10 giờ, Michael lại lần lượt hẹn ba ông đến thư phòng để bàn tỉ mỉ, Michael để cho Mark Twain trên cơ sở nguyên giá thay đổi thiết bị tiên tiến.

Còn Mark Twain vốn chính là người hiểu tỏ tường đầu đuôi sự việc, ông đã tìm hiểu được ý nghĩ đấu thầu của hai nhà cạnh tranh khác từ trước.

Ông nói với Michael rằng Green hiện đang túng thiếu, khó có thể hoàn thành sớm, e rằng trước 30 tháng 5 khó có thể hoàn thành công trình, còn Piter thì đang nằm bên bờ phá sản.

Đương nhiên, Mark Twain còn đáp ứng làm một ít nhượng bộ, đồng thời đồng ý đổi dùng lưới lọc tiên tiến nhất, cũng dự định đem loại ống chất dẻo cung cấp theo đơn thầu ban đầu

đổi thành ống đồng. Hơn nữa đáp ứng sau khi làm xong còn phục vụ theo dõi liền 8 năm, thanh toán tiền theo từng kỳ có thể xem xét và tiến hành thương lượng thêm một bước, nhưng phải có điều kiện: trả tiền phân 2 năm, tổng báo giá mỗi năm từ 50.000 USD tăng lên đến 100.000 USD.

Về sau Piter và Green cũng đều nhượng bộ, Piter đồng ý giảm giá 20.000 USD, kết toán là 100.000 USD.

Green cũng đồng ý hạ giá đến 105.000 USD. Nhưng vẫn phân 3 năm trả tiền, mỗi năm trả 35.000 USD, họ cũng tương tự đều tuyên truyền ưu thế của công ty mình, nhấn mạnh và nhắc nhở Michael rằng, nếu Michael tiếp nhận nhà thầu khác, có thể sẽ mang lại phiêu lưu mạo hiểm cho mình.

Bất kể như thế nào, những người cạnh tranh đều chú ý việc nhượng bộ, đồng thời Michael cũng thông qua các nhà thầu điều tra được những xung đột lẫn nhau của họ, học được một số kiến thức có liên quan đến bơi lội, tìm hiểu được bể bơi chiều sâu xem ra rất đơn giản, lại chứa đựng nhiều nguy hiểm như thế.

Bây giờ, Michael cần phải so sánh phân tích thêm một bước sự hơn kém của cả ba nhà thầu này.

Mark Twain và Piter đều đòi giá là 100.000 USD, mặc dù thiết bị nước nóng và thiết bị bơm nước của Piter tiên tiến hơn của Mark Twain, nhưng tình hình tài chính của công ty Piter gần đây không phồn thịnh, đích thực có nguy cơ phá sản, tiếp nhận công ty Piter sẽ có nghĩa là phải xông vào mạo hiểm, huống hồ công ty Mark Twain còn có thể cung cấp phục vụ theo sau khi bán và có thể thanh toán tiền theo thời kỳ nữa?

Đương nhiên, ông ta có thể hy vọng thêm một bước để công ty Mark Twain làm như thế.

Cho nên, khi đàm phán vòng thứ ba, Michael đã mời ông Mark Twain đến, đã nói cách suy nghĩ của mình, đã nói ưu thế của công ty Mark Twain so với các công ty của Piter và Green, tương tự cũng bày tỏ ý nguyện của mình muốn hợp tác với công ty của ông Mark Twain. Chỉ có điều mong muốn công ty của Mark Twain khi thiết kế trang trí có thể nên có đổi mới, mình muốn chi thêm giá 5.000 USD, tức sẽ trả tiền thanh toán là 105.000 USD, mà số tiền 5.000 USD chi thêm sẽ trả tiền trong năm đầu tiên.

Dù công ty Mark Twain nếu tiếp nhận điều kiện của Michael nêu, về mặt kỹ thuật có khó khăn nhất định, nhưng về kinh tế dục vọng do lợi nhuận quyến rũ và xem xét đến cạnh tranh là kịch liệt như thế, hình thế luôn là có lợi đối với khách hàng Michael, chính thức thỏa thuận.

Cạnh tranh khiến cho các nhà thầu nhượng bộ dễ dàng, việc này chắc chắn mang lại lợi ích rất lớn cho khách hàng Michael.

Là người đàm phán, bạn có muốn biết chuyện của Michael của công ty Manhaton đã giành được một thành công của đàm phán không?

Công ty Manhaton là một xí nghiệp cỡ trung sản xuất thiết bị toàn bộ.

Ở đây có hai nhân vật quan trọng: Phó tổng giám đốc phụ trách thiết kế kỹ thuật là Janna Michael và Phó tổng giám đốc phụ trách kinh doanh là Jam Rock.

Công ty Manhaton đã bắt đầu tung vào thị trường một

thiết bị mới gọi là kiểu "781". Công năng cụ thể của thiết bị kiểu "781" ra sao, ở đây không có liên quan nhiều đến câu chuyện.

Thiết bị kiểu "781" là do bộ phận nghiên cứu chế thử của Michael phụ trách khai thác, bộ phận này còn phụ trách kiểm nghiệm và quản lý chất lượng.

Công việc của Rock là chuyển bán thiết bị kiểu "781" và các sản phẩm khác của công ty Manhaton sản xuất. Ông còn phụ trách công tác bảo hành sửa chữa thiết bị sau khi bán ra.

Khi Michael đồng ý thiết bị kiểu "781" có thể đem ra thị trường, Michael quy định tốc độ làm việc của kiểu "781" không được vượt quá 1.300 đơn vị trong một giờ, bộ phận của Michael còn đang tiếp tục cố gắng để làm cho năng lực tải ra của kiểu "781" tăng thêm gấp đôi.

Nhưng, điều mà Michael rất kinh ngạc là, khách hàng khi sử dụng thiết bị kiểu "781" đã vượt qua khá xa năng lực làm việc theo định mức của loại thiết bị này. Với phụ tải như vậy thiết bị kiểu "781" hầu như vẫn vận hành tốt, nhưng cũng có một vài máy đã bị loại ra.

Michael đã tinh tường phát hiện ra mọi vấn đề.

Thế là, Michael đã trách hỏi Rock - Rock chẳng những không đảm bảo tình hình vận hành của máy mà cũng không hướng dẫn khách dùng tốc độ vận chuyển của thiết bị "781" không được vượt quá 1.300 đơn vị trong một giờ.

Rock cho rằng, muốn giành được ưu thế trong cạnh tranh, thì phải phát huy đầy đủ tiềm năng của loại máy mới này. Việc này không chỉ là để bán chạy thiết bị "781" làm "tiên

phong mở đường", mà còn vì có thể bạn chạy tất cả mọi sản phẩm của công ty Manhaton tốt hơn nữa, huống chi tỉ lệ báo sửa chữa sự cố của loại máy này vẫn chưa rơi vào chỗ xấu nhất!

Rock bằng lòng đảm nhận trách nhiệm cho việc đó. Nhưng Michael suy xét từ hiện thực, ý thức được một khi sản phẩm phát sinh sự cố nhiều lên, sẽ làm mất thanh danh của Michael, hơn thế đương nhiên tổn thất đến hình tượng và thanh danh đẹp đẽ của công ty Manhaton.

Cuối cùng, Tổng giám đốc công ty Manhaton đã nói với Michael và Rock với ý nghĩa sâu xa rằng: "Tôi mong muốn hai ông giải quyết vấn đề một cách hòa bình". Điều đó có nghĩa là chỉ có thông qua đàm phán để giải quyết vấn đề này.

Theo sự sắp đặt trước, Michael và Rock mang theo nhân viên phụ trách của mỗi bên chuẩn bị sau một tuần lễ tiến hành hội đàm để "giải quyết vấn đề".

Michael cầm chắc ý định, nhất thiết trong một tuần lễ chuẩn bị đầy đủ, làm tốt công tác cân bằng tâm lý.

Một tuần lễ sau, Michael không phải vừa bắt đầu đã chỉ trích đối phương.

Ngược lại, Michael trước khi ngồi vào bàn làm việc, đã sa vào trạng thái suy nghĩ. Michael đang tiến hành xét lại mình, nhớ lại quan hệ của mình với bộ phận tiêu thụ.

Michael biết quan hệ của họ không được tốt lắm, hơn thế Michael phải thừa nhận, mình phải có một phần trách nhiệm đối với việc đó. Michael cho rằng, bộ phận tiêu thụ cố nhiên là một bộ phận hợp thành không thể thiếu được của công ty, nhưng Michael lại cảm thấy mình phải cao hơn Rock một bậc.

Làm ra kiệt tác kiểu "781" như thế đòi hỏi phải nát óc nghiên cứu tìm tòi và thiết kế khéo léo tuyệt vời biết bao!

Ngược lại, bộ phận tiêu thụ biết được những gì?

Sản phẩm chính xác vì sao đến chỗ Rock đã xảy ra khuyết tật?

Michael không biết được những huyền bí trong đó.

Mặc dù Michael đã xem xét cẩn thận những tình huống này, nhưng ông thật ra không giấu nổi tình cảm của mình tức lòng tự tôn và chí lớn giống như Rock.

Trong ngành này, Michael đã có danh dự tương đối lớn, Michael không muốn để cho bộ phận tiêu thụ vì hoàn thành chỉ tiêu tiêu thụ mà làm bại hoại danh dự của mình. Mặc dù nói điều đó ra rất khó, nhưng thực tế chính là như thế. Làm thế nào? Ông đã sa vào đấu tranh tư tưởng kịch liệt!

Michael đã dùng đủ thời gian tiến hành xét lại đối với tình cảm bên trong con người mình, tiếp đó ông lại chú ý đến đối thủ đàm phán của mình Rock.

Rock là một người đứng đắn, tinh lực dồi dào, tính tình cởi mở, rất được mọi người thích. Bất kể nói như thế nào, Rock là một người quản lý tiêu thụ tinh khôn, là một nhà quản lý tốt, hơn nữa Rock chí lớn tràn ngập trong lòng. Công lao to lớn của Rock, Michael đều nhìn thấy rõ.

Michael biết, Rock lòng đầy hy vọng trèo lên đến chức vụ cao nhất của công ty.

Mọi người đều biết, Rock luôn vắt óc nghĩ cách quan tâm đến tình hình làm việc của Michael, dốc hết toàn lực làm việc hợp với ý thích của Michael và những người dưới quyền ông ta.

Trước khi đàm phán, Michael lại đã tiến hành sắp xếp rất tốt. Michael gọi người giúp việc của mình là Kent Haile đến, chỉ thị cho Kent đi điều tra nghiên cứu một lần nữa.

Haile nhận lệnh đã cố hết sức điều tra rõ tình hình tiêu thụ ở một số khu vực đặc biệt của công ty Manhaton những năm gần đây: những người nào là khách hàng lớn nhất, quan hệ qua lại với khách hàng như thế nào, tỷ lệ báo sửa chữa của các khách hàng tăng giảm v.v...

Michael lòng buồn rười rượi suy nghĩ: "Hiện thực của cả thế cục rốt cuộc sẽ ra sao?" Bởi vì lần đàm phán này bất kể đạt được thỏa thuận gì, đều quyết không thể chỉ có lợi cho một bộ phận nào. Phải làm cho Tổng giám đốc tin rằng, chỉ có chiếu cố đến toàn cục mới là kế sách vẹn toàn. Cách làm khác vừa không thể làm cho Rock mát mặt.

Song, Michael phải thay đổi hiện trạng, việc thay đổi hiện trạng là không thể thoái thác được. Bằng không thì hậu quả sẽ không thể tưởng tượng được, một điểm lớn nhất là cực kỳ bất lợi đối với mình.

Bởi vì, hiện trạng là các nhân viên bán hàng cho phép khách hàng sử dụng thiết bị với tốc độ vận chuyển cao hơn, như thế có lợi đối với Rock.

Khi Haile đã hoàn thành việc điều tra nghiên cứu, Michael đã triệu tập các cốt cán thuộc bộ phận của mình lại, cùng nghiên cứu những tài liệu do Haile đưa ra. Họ đã "thảo luận hào hứng" đối với các vấn đề, mặc dù có một số kiến nghị không sát thực tế, vu vơ hoang đường, nhưng Michael đã dần dần nghĩ ra một kế hoạch.

Thế là, Michael đã thực thi mưu kế trước chịu lỗi thay cho người khác, để công ty Manhaton bay bổng lên. Sau đó, cùng Haile phân làm hai đường, bí mật ra quân. Ông ta để cho Haile thử làm "người phát ngôn ma", nêu lên những phản bác Rock có thể sẽ đưa ra, rồi phân tích từng cái một, tìm ra kế sách đối phó kịp thời.

Trải qua một loạt kế sách dày công xếp sắp, Michael cuối cùng đã đạt được mục đích dự định trước trong đàm phán.

Là người đàm phán, phải giữ được cảm giác thần bí của mình, bằng không sẽ lộ ra chân tướng quá sớm, bạn sẽ phải trả giá rất lớn.

Ví dụ dưới đây có thể càng chứng minh điều này thêm một bước nữa.

Một ngân hàng vùng Deckers có một khách hàng rất khó đối phó, ông chính là một kỹ sư. Vị kỹ sư này trong thời gian kinh tế thịnh vượng đã từng có một thời gian lẫy lừng chói lọi, nhưng về sau do kinh tế suy thái, nên công ty tư vấn ông kinh doanh đã bị đóng cửa.

Do trước kia, ông luôn giữ quan hệ tốt với ngân hàng, do đó ngân hàng cũng luôn cho rằng công ty của ông kinh doanh là một công ty rất tốt đẹp.

Song, do đủ mọi nhân tố, ngân hàng lại không muốn cho vay tiền quá nhiều. Còn vị kỹ sư này lại hy vọng đợi thời cơ trở lại, trăm phương ngàn kế mong muốn ngân hàng giúp đỡ, tranh thủ đồng tình của ngân hàng.

Qua một thời gian, vị kỹ sư này đã tìm ra được kế, dứt khoát thực thi kế "vây Ngụy cứu Triệu" (tức bao vây đối thủ, buộc đối thủ phải rút lui), dựng đứng chuyện, buộc đối phương phải đi vào khuôn khổ.

Thế là, vị kỹ sư này dùng thế lực làm suy yếu đối phương trước, đồng thời điều động bộ phận kế toán chỉnh lý sẵn mấy việc ứng phó.

Rõ ràng ngân hàng có một số việc trở tay không kịp. Giám đốc ngân hàng lập tức đã gọi điện thoại xin lỗi.

Nhưng, vị kỹ sư này lại cho rằng năng lực làm việc của ngân hàng quá tồi, thủ tục làm việc quá chậm, dẫn đến kế hoạch mua sản phẩm nước ngoài của công ty này kéo dài nên bị tổn thất rất lớn. Hãy xem kế liên hoàn của vị kỹ sư đầy mưu kế này tuyệt vời biết bao!

Lại còn một việc, vì nhân viên ngân hàng sơ xuất nhất thời, khiến cho một khoản tiền vốn đĩ nên nhập vào tài khoản cá nhân của vị kỹ sư này, lại nhập vào tài khoản của một công ty khác. Vì vậy, vị kỹ sư này đang vắt óc nghĩ thầm, tìm không ra cớ, do đó đã dựng đứng chuyện càng thêm trắng trợn, đồng thời đem đủ mọi "tội trạng" mà ngân hàng đã mắc phải trước kia đều nêu lên tất cả, đòi ngân hàng phải xem tình hình để bồi thường. Ra oai như thế với người khác thật là ghê gớm! Thật là Trư Bát Giới thua trận, lại đổ vấy cho người khác!

Sau hai tuần lễ, vị kỹ sư cảm thấy thời gian đã đến liền vội vàng "khua chiêng thu quân", lập tức thu xếp hành lý trở về "đại bản doanh".

Lúc này, sau khi đã phạm nhiều sai lầm như thế, vị giám đốc ngân hàng này đã thừa nhận dự tính xấu nhất, chuẩn bị tiếp nhận tất cả mọi phê bình và trừng phạt nghiêm khắc.

Cũng lúc này, vị kỹ sư lại gọi điện thoại đến, tỏ ra không hề để ý, đồng thời hỏi đối phương một cách nhẹ nhàng: "Đối với khoản vay tư nhân hai năm trở lên nên tính toán như thế nào?"

Vị giám đốc kia đang nơm nớp lo sợ, nhưng nghe được giọng nói của vị kỹ sư thật ra không gay gắt, liền thở phào nhẹ nhõm, đem cách tính lãi nói ra một cách tỉ mỉ.

"Khoản vay này phải chăng là phương thức có lợi nhất trên thị trường chung?"

"Đương nhiên!" giám đốc nhanh chóng trả lời.

"Theo tôi biết, đây là một phương thức vay có lợi nhất hiện nay". Vị giám đốc này luống cuống, sợ lại mắc tội với vị khách hàng khó đối phó này.

Vị kỹ sư rất mong muốn khôi phục quan hệ trước kia với ngân hàng, và yêu cầu giám đốc ngân hàng để ông ta nhận được một khoản vay tư nhân. Kết quả là giám đốc ngân hàng làm việc theo điều lệ.

Nhưng, tình hình về sau lại xuất hiện sự cố. Bởi vì vị kỹ sư này nhất thời sai sót khiến cho giám đốc ngân hàng đã thủ tiêu khoản vay cho ông ta, rốt cuộc ông ta đã mắc phải sai lầm gì? Thật đáng tiếc! Thông minh vẫn bị mắc sai lầm của thông minh.

Vốn là, vị kỹ sư này đã tiếp nhận chiêu đãi bữa cơm trưa của giám đốc ngân hàng vào ngày lễ Noen, sau khi uống rượu say, đã hiện rõ nguyên hình, còn bày ra một bộ dạng rất đắc ý.

Lúc đó, vị giám đốc ngân hàng không nói gì nhiều, nhưng trong lòng ông ta lại căm giận đến cực độ, ông ta đặt quyết tâm "ăn miếng trả miếng".

Thế là ngày hôm sau đã tuyên bố thủ tiêu khoản cho vị kỹ sư này vay. Hãy xem! Một tiệc "Hồng Môn yến", lại đốt cháy Lầu Khánh Công. Vị giám đốc này từ đây chốc lát đã xoay chuyển cục chiến, giành được thắng lợi.

Dễ dàng nhận thấy, trong đàm phán muốn giành được thành công, phải nghiêm ngặt đề phòng đại lộ chân tướng, càng không thể biểu hiện ra tư thế của người thắng quá sớm, cần phải để cho đối phương cảm thấy anh ta là người thắng mới đúng.

Phó viện trưởng Học viện Thương mại thuộc Đại học Bon của nước Đức, giáo sư Weigerna nói: Nếu bạn đi mua sắm quần áo, bạn nhìn thấy một chiếc quần áo kiểu mới lạ, mốt đặc biệt, bạn mặc thử vào người cảm thấy nó vừa vặn có thể làm nổi bật dáng người một cách ưng ý, khiến cho hình tượng bạn càng thêm sức quyến rũ, nhưng theo người ta nói loại quần áo này dễ phai màu, dễ tạo nên nếp nhăn.

Một chiếc quần áo khác, kiểu mốt kém một chút, màu sắc không tươi tắn như thế, nhưng nó là sản phẩm nổi tiếng thật sự, chất liệu tốt, may lịch sự, dùng lâu bền.

Đứng trước hai chiếc quần áo giá cả như nhau, có lẽ bạn có thể chọn cái trước mà không chọn cái sau.

Đó là vì sao?

Là người đàm phán, cần phải chú ý sức ảnh hưởng của phong cách.

Một vị danh sư hài kịch nói với các đồ đệ:

"Tiếng nói điệu cười, giơ tay tung chân nhất thời của một người đều có thể phản ánh ra phẩm hạnh tu dưỡng phong cách của anh ta. Ngược lại, việc bình phẩm lung tung của người khác cũng có thể ảnh hưởng đến phong cách của anh ta".

"Có một số người mặc dù nói năng không nhiều, nhưng chúng ta vẫn thích cùng ở gần với anh ta, vì anh ta làm ta cảm

thấy thoải mái nhẹ nhõm; có người gặp người khác liền ăn nói đĩnh đạc, mặt mày hớn hở, để ấn tượng anh ta là chỉ được mẽ bề ngoài và không muốn đến gần họ. Có công ty cán bộ nhân viên chân thành đoàn kết, công ty làm việc sôi nổi, họ tôn trọng lãnh đạo của họ, bằng lòng người trước kẻ sau đua nhau hiến công hiến sức. Có công ty cán bộ nhân viên làm việc không tích cực, cãi cọ lăng nhăng lẫn nhau, lòng người ly tán, dẫn đến công việc không có tài nào phát triển được. Từ đó ta thấy, việc tu dưỡng phong cách là bắt buộc phải làm".

Một quan chức ngoại giao kiêm thầy giáo hướng dẫn nghiên cứu sinh chuyên ngành quan hệ quốc tế nói:

"Đôi lúc chúng ta đích thực cảm thấy có một loại người bất kể xuất hiện ở chỗ nào, mọi người đều chú ý đến họ, dù họ không nói không rằng, chỉ đứng hoặc ngồi như thế, nhưng cũng mang lại cho người khác một cảm giác đặc biệt và ấn tượng sâu sắc, thậm chí còn có thể khiến người ta tín nhiệm hoàn toàn đối với họ.

"Chu Ân Lai, vĩ nhân của Trung Quốc chính là một người có phong cách lãnh tụ như thế. Chỉ cần là trường hợp Thủ tướng Chu Ân Lai xuất hiện, mọi người đều cảm thấy vẻ uy nghiêm thấu lộ ra từ trong sức quyến rũ vô hình và hình tượng của ông. Những lời nói dí dỏm hài hước, nụ cười hiền hòa thân thiết, lời thăm hỏi ân cần của Thủ tướng Chu Ân Lai đều khiến cho mọi người hết sức cảm động. Còn phong cách hình tượng của lãnh tụ vĩ đại Mao Trạch Đông càng là phong độ lãnh tụ trời sinh, không ít người nước ngoài cũng xôn xao tán thưởng".

Phong cách và dáng vẻ bề ngoài đẹp phải chăng không có

dính líu nhiều với nhau. Mấu chốt là bạn có thể thông qua sự biểu lộ trên mặt, ngôn ngữ động tác hình thể của bạn phô bày ra phong cách mê người của bạn hay không. Cái thật sự làm lay động lòng người chính là phong cách mà không phải là vẻ đẹp bề ngoài.

Trong đời sống thực tế, có người nói năng lộ vẻ tuổi xuân phơi phới, ý tứ tuôn trào, nói thao thao bất tuyệt, không vội vàng hấp tấp, tỏ ra tài cán và phong cách hơn người, giành được sự yêu thích và coi trọng của người nghe; có người quẫn bách không yên, nói năng loạn xạ, nhạt nhẽo như tượng, chân tay luống cuống không biết đặt như thế nào, thường làm cho mọi người thất vọng lớn.

Vì sao lại có sự sai khác lớn như thế?

Nhà tâm lý học nổi tiếng thế giới Freud cho rằng:

Mỗi người đều có một hình tượng mình tôn thờ, đây chính là "cái tôi lý tưởng" mà tâm lý học nói. "Cái tôi lý tưởng" thường là ý nghĩ viển vông. Mặc dù những người trên bàn đám phán đến từ các nơi khác nhau, trưởng thành trong hoàn cảnh khác nhau, mỗi người có hình tượng mình khác nhau, nhưng có lẽ họ đều có một số điểm chung, dáng vẻ cao quý, tình cảm phong phú, tư duy nhanh nhạy, nói năng lưu loát v.v..., hơn nữa đều mong muốn lưu lại cho đối phương thân thiết lương thiện, thông minh thẳng thắn, tài học uyên bác. Nhưng bất kể những "cái tôi lý tưởng" này hoàn hảo bao nhiêu, đều phải thông qua tiếng nói điệu cười, cử chỉ lời nói việc làm của mình, tranh thủ đem nó phát huy đến mức hết sức tường tận thấu triệt. Vậy thì, người đàm phán làm thế nào mới có thể thể hiện ra phong cách riêng này? Nói một cách

thông tục là có thể thông qua động tác thân thể của chúng ta để thể hiện, như tư thế đứng hoặc tư thế ngồi, tư thế đi đường, nói chuyện lên bổng xuống chìm hoặc khôi hài dí dỏm, mức độ chăm chú nói chuyện với người khác v.v... Tất cả những việc này, không phải là bắt chước vụng về, kiểu cách mất tự nhiên, nó vừa hùa theo mà lại vừa tràn ngập nhanh trí, từ đó thấu lộ ra cảm giác quyền uy, có thể sinh ra một sức quyến rũ vô hình, từng giọt từng giọt dốc vào lòng đối phương, lúc này không danh tiếng thắng danh tiếng, làm cho người ta khâm phục".

Cựu ngoại trưởng Mỹ Baker cho rằng: "Một phương diện quan trọng của đàm phán chính là tự tin. Tự tin là cơ sở, là hạt nhân định vị tâm tình của người đàm phán, đối với việc có thể phát huy tác dụng được hay không trên bàn đàm phán là hết sức quan trọng. Khi hai bên ngồi vào bàn đàm phán, đối mặt với nhau, cùng chăm chú nhìn nhau, có lẽ vì hoàn cảnh thay đổi hoặc lo lắng nhiệm vụ có hoàn thành được hay không hoặc ít hoặc nhiều khó tranh khỏi mất tự nhiên. Nhưng nó có thể làm cho sự chú ý của bạn tập trung cao độ, suy nghĩ cẩn thận chắc chắn, nhưng căng thẳng quá mức có thể ảnh hưởng đến sự phát huy, làm cho ý tứ của mình không thể diễn đạt được hoàn toàn. Vì vậy, tiến hành tự điều chỉnh khống chế, nhấn mạnh tự tin sẽ vô cùng quan trọng. Lúc này đòi hỏi người đàm phán nhìn rõ đầy đủ ưu thế của phía mình, giữ được đầu óc tỉnh táo, tuyệt đối không được mơ hồ. Theo đó, dáng vẻ không tự nhiên có thể dần dần biến mất, người đàm phán cần chú ý luôn luôn điều chỉnh âm điệu, tiết tấu và biểu lộ tình cảm phối hợp động tác của mình, phát huy mình theo ý muốn một cách tự nhiên để đặt cơ sở đàm phán tốt.

Một vị bộ trưởng kinh tế ngoại thương Trung Quốc cho rằng:

- Trong đàm phán từng bước làm vững chắc, bày tỏ tự tin đầy đủ, đối đáp ung dung, động tác tự nhiên theo ý muốn của bạn... tất cả mọi việc này, đều có thể khiến đối phương cảm thấy đàm phán với bạn thật là một việc hưởng thụ. Vì vậy, họ sẽ nói với mình rằng: "Tôi nhất định phải hết sức cẩn thận tỉ mỉ, tránh tái mặt". Vì vậy, việc đàm phán của bạn chẳng phải đã thành công quá nửa rồi phải không?

- Là người đàm phán, không nên bị hư danh dọa mình, cần phải dốc hết dũng khí, tự cường tự tin, đồng thời tiếp đến cùng.

- Là người đàm phán, phải vận dụng linh hoạt độ nổi tiếng, nắm chắc mấu chốt và lập trường của độ nổi tiếng, phải nhìn thấu thực chất đàm phán, nắm chắc thời cơ đấu tranh một cách có lợi, giành được thắng lợi.

Về lý luận "đàm phán học" nói:

- Mọi người đều là cá thể hữu cơ của toàn xã hội, chỉ có đem cá thể hòa vào trong cả xã hội, mới có thể nhận thức được mình. Năng lực của một người và đối nhân xử sự thường có liên quan với đánh giá, nếu đánh giá cao, năng lực của họ tương đối cao. Cho nên, chúng ta ngồi vào bàn đàm phán, một bên là Chủ tịch Hồi đồng quản trị, là Tổng giám đốc, còn mình chỉ là một người trợ lý, hoặc là một người quản lý bộ môn, hình tượng cá thể trong lòng sẽ có thể lu mờ, tự thẹn tự khinh, xấu hổ không xứng.

- Là người đàm phán, điều đáng nhắc nhở là đối phương là Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc quả là có năng

lực, nhưng bạn nên biết rằng, năng lực của họ chưa hẳn thể hiện trên phương diện đàm phán. Về mặt kinh doanh của công ty có lẽ rất có đặc điểm hoặc đối với sản xuất và nghiệp vụ của công ty rất thông thạo, chỉ chẳng qua là quan tâm đối với đàm phán thôi. Cho nên, trước khi chưa làm rõ hư thực không hiểu rõ đối phương không nên tự coi nhẹ mình.

- Bất cứ lúc nào, đều không nên bị hư danh làm chùn bước. Đúng thế, người ta thường bị hư danh dọa dẫm, mê say. Nhưng, cần phải nhắc nhở là: hư danh của đối phương chỉ là hổ giấy, ngoài mạnh trong yếu.

- Bạn đã từng tiến hành nhiều lần đàm phán, đã tích lũy được kinh nghiệm phong phú, về cơ bản đều là giành được thành công ngay bước đầu, lãnh đạo coi trọng, đồng nghiệp đánh giá cao. Nhưng, mỗi khi gặp một lần đàm phán, bạn nhất thiết phải cảnh giác với mình, bồi bổ thêm mình, nhất thiết phải quên đi những thành công bạn đã có, quên đi tất cả mọi lời đánh giá tốt. Bởi vì nếu bạn hý hửng đắc ý, một khi thất bại uy danh mất sạch, sự coi trọng và biểu dương của lãnh đạo kỳ thực là lời khuyên răn đối với bạn, thế thì phải càng cố gắng hơn, thận trọng phòng ngừa sự xói mòn của thuốc phiện, tự mãn đắc ý.

Hội trưởng hội Thương mại Quốc tế Pháp, Sacré nói:

- Muốn trở thành một chuyên gia đàm phán thành công, không những phải vứt bỏ hư danh, luôn luôn kiểm lại mình, xem năng lực của mình có phù hợp với danh tiếng hay không, đồng thời còn phải nhìn xa trông rộng, phải hiểu được quy luật lịch sử "người sau hơn kẻ trước", chỉ có như thế mới có thể trở thành một chuyên gia đàm phán chịu được thử thách.

- Là người đàm phán, cần phải nghĩ ra kế hay trong lúc nguy ngập, không ngừng xuất hiện. Trong nguy nan sinh kế là năng lực của tố chất tâm lý vận dụng trí thông minh không bao giờ hết để ứng biến. Bởi vì sự vật luôn không ngừng phát sinh biến đổi, đàm phán giữa người với người, giữa công ty với công ty hoặc giữa người với công ty cũng là trạng thái động biến đổi theo thời gian. Cho nên người ta sẽ cần phải thường xuyên điều chỉnh tâm lý của mình để thích ứng với cục thế thay đổi. Đặc biệt là khi đàm phán đạt đến lúc mấu chốt, càng cần phải nghĩ ra kế hay trong lúc nguy cấp, để ứng phó với tình huống mới, vấn đề mới. Hơn nữa, trong cả quá trình đàm phán, cũng không thể giữ mãi một vẻ mặt, một giọng điệu, mà phải nhiều màu nhiều vẻ. Đây là tố chất cơ bản và điều cần có của người đàm phán.

- Trong đàm phán do sự thay đổi của thời gian và trường hợp vượt ngoài ý định, lúc này đầu óc sẽ phải sinh kế, đồng thời nhằm đúng sự việc đột phát, tiến hành xử lý một cách linh hoạt cụ thể.

Một quan chức Liên hợp quốc trong hồi ký đã viết:

- Nói chung, người ta đứng trước trường hợp bỡ ngỡ khó tránh luôn có vẻ lạnh nhạt ở mức độ khác nhau, hoặc khi gặp cấp trên nghiêm khắc lại có thể khó tránh có sự gò bó ở mức độ khác nhau, nhưng những việc này sẽ dần dần tự mất đi theo thời gian chuyển dịch. Nhưng trong đàm phán, vì thời gian đàm phán có hạn, nếu như bạn có trở ngại tâm lý, cảm giác tự ti nghiêm trọng, vừa mới mở miệng đã nói năng lộn xộn, mồ hôi nhễ nhãi đầy mặt, thì khẳng định bạn sẽ thua đối phương trong đàm phán. Trạng thái tâm lý này khiến bạn tự ti tự kỷ,

mất lòng tự tin. Cho dù bạn có nhân phẩm tốt, tri thức nhiều, năng động, có trí sáng tạo, nhưng đều thiếu tinh lực mà liên tiếp thất bại. Vậy thì, làm thế nào mới có thể củng cố trấn tĩnh tự nhiên trong đàm phán? Nói một cách ngắn gọn chính là phải không ngừng tăng cường tu dưỡng tâm lý, luôn luôn giữ trạng thái tâm lý lạc quan; tham gia hoạt động xã hội nhiều hơn, không ngừng tổng kết thực tiễn, như thế, trong đàm phán bạn sẽ có thể thích ứng hoàn cảnh, tăng cường lòng tin, làm tăng mạnh năng lực chống dồn nén tâm lý, có thể giành được thành công trong đàm phán.

Hễ nhắc đến đàm phán, trong đầu óc của chúng ta đã có thể nổi lên câu chữ kiểu "tranh luận kịch liệt", đã có thể nổi lên trường hợp "Gia Cát Lượng khẩu chiến quần Nho". Do đó, đàm phán là chiến trường khói súng mù mịt. Đã là một trận chiến đấu, đương nhiên sẽ phải nói tới chiến thuật chiến lược.

Ở đây sẽ bàn đến vấn đề chiến thuật:

Trên tờ "Tin tức hàng ngày" của Đức đăng tin:

Một lần, một nhà triệu phú người Đức muốn mua một loạt máy bay trực thăng, dùng trong ngành du lịch.

Ông đặt kế hoạch phải mua 40 chiếc, mà ít nhất phải mua được 20 chiếc. Thoạt đầu, nhà triệu phú này tự mình đứng ra đàm phán với hãng chế tạo máy bay, nhưng sự việc đi ngược lại với ý muốn, làm thế nào cũng đều không thành làm cho nhà triệu phú này trở nên giận dữ, quở trách các nhân viên nhà máy chế tạo máy bay một trận lớn rồi phất tay áo bỏ đi.

Song, sự cám dỗ của lợi nhuận khiến ông ta thèm thuồng đứng ngồi không yên, cầm điện thoại lên không phân biệt ngày đêm gọi không ngừng.

Thế là, liền tìm được một người đại lý, người này tính khí ôn hòa, thay ông ta tiếp tục đàm phán với hãng chế tạo máy bay.

Vì quá nôn nóng, nhà triệu phú này đã nói lộ ra với người đại lý: "Chỉ cần có thể mua được 20 chiếc máy bay cũng đã xem là tốt rồi".

Kết quả đàm phán làm cho nhà triệu phú này hết sức kinh ngạc: người đại lý này đã mua được toàn bộ 40 chiếc máy bay! Lòng kính trọng tự nhiên nảy sinh, nhà triệu phú hỏi dò người đại lý bí mật thành công.

"Rất đơn giản, chẳng có gì bí mật. Mỗi lần khi đàm phán rơi vào chỗ bí tắc, tôi đã nói thẳng thắn khiêu khích đối phương: "Các ông mong muốn đàm phán với tôi hay là mong muốn đàm phán với ông chủ của tôi?" Kết quả là đối phương đành phải ngoan ngoãn nói: "Thôi được, thôi được! Tất cả đều làm theo ý của ông!"

Chủ biên tờ báo "Tin tức hàng ngày" bình luận nói:

"Đây là một chiến thuật đùa giỡn rất đặc sắc, tức đục nước béo cò".

Muốn sử dụng chiến thuật này, về lý luận để nói, cần phải có hai người đàm phán, mà hai người đàm phán không đồng thời xuất hiện trong cùng một cuộc đàm phán buôn bán, trong đó ảnh hưởng không tốt của một người để lại cho đối phương tất nhiên sẽ ảnh hưởng đến cách nhìn đối với một người khác.

Trong ví dụ trên, nhà triệu phú chính là "ngư ông", tác dụng của ông ta ở chỗ kích thích đối phương sinh ra phản ứng "người này không dễ nói chuyện", "gặp phải người này thật là

đen đủi đến tám đời". Lúc này, người đại lý cũng chính là một vũng "nước đục", đối phương là con "cá to" này vừa nhìn thấy nước, lại không thể như cá gặp nước chăng?

Nói cho cùng, nhiệm vụ của "ngư ông" chỉ là cần phải bằng lời nói, hành động của mình làm cho đối phương sinh ra ác cảm "thật chẳng muốn nói chuyện tiếp với người này nữa", công việc tiếp theo lại là "một vũng nước đục" rồi, tức người đại lý dùng một bộ mặt mới tiếp tục đàm phán với đối phương - cá".

Nhưng, ở đây có một tiền đề: trong cuộc đàm phán này đối phương - con cá này cũng rất muốn đạt được một hồ "nước trong" nào đó.

Đối phương - con cá to này - vốn muốn nổi lên mặt nước hít thở một chút không khí trong lành, nó cảm thấy không khí dưới đáy nước ngột ngạt khó thở, mà lên mặt nước thì tự do tự tại, vênh vang tự đắc một hồi.

Cho nên, không thể vì yêu cầu "không hợp lý" của "ngư ông" mà bỏ đàm phán hoặc hợp tác, mà bằng lòng thay đổi một phương thức đàm phán khác hoặc toàn bộ kíp người đàm phán khác để bàn tiếp, đi đến thỏa thuận hợp tác.

Trong cuộc đàm phán này, phía "cá" chiếm lĩnh chiến trường chính, về bề ngoài tỏ ra là địa vị chủ đạo, từ trong tâm lý không muốn giao chiến với "ngư ông", hầu như hơi sợ, chỉ muốn giao chiến với người đại lý, người đại lý lại lấy "ngư ông" làm hậu thuẫn, bắt buộc phía "cá" phải theo sự chi phối.

"Ngư ông" lợi dụng mâu thuẫn về tâm lý của phía "cá", cuối cùng giành được thành công, mò được "cá" trong "nước đục".

Chiến thuật "đục nước béo cò" một khi khởi động, hai người phải hợp tác chặt chẽ, phối hợp thống nhất.

Có thể nói, người đàm phán thứ hai "nước đục" chính là phải lợi dụng ấn tượng không tốt của đối phương - "con cá to này" sinh ra đối với người đàm phán thứ nhất - "ngư ông", đồng thời lấy đó là khởi điểm mở ra một giới hạn mới của một cõi riêng.

Đương nhiên, nếu như người đàm phán thứ nhất "ngư ông" biểu diễn không thành công, người đàm phán thứ hai - "nước đục" chỉ có thể phí công tốn sức.

Một vị tổng thống trong hồi ký đã nêu kiến nghị với bạn đọc:

"Là người đàm phán phải tri kỷ tri bỉ, bách chiến bách thắng như thế nào? Hai cách thăm dò "ve sầu thoát xác" và "tiện tay dắt dê" này có thể giúp bạn vượt qua chỗ khó.

Trong đàm phán, để nắm vững một cách xác đáng, chuẩn xác hơn tư tưởng, thái độ, tính cách, hứng thú của đối phương để điều chỉnh kịp thời lời nói việc làm của mình, đạt được mục đích nâng cao hiệu suất thành công của đàm phán, cần phải tiến hành trước cuộc "chinh thám hỏa lực" ngụy trang, đây chính là thuật thăm dò "ve sầu thoát xác".

Nó bao gồm hai loại "thuận tay dắt dê" và "ve sầu thoát xác":

Thủ đoạn thăm dò thường dùng là thuận tay dắt dê. Thông qua những lời hỏi khéo léo, trong trao đổi tìm hiểu bí mật tâm lý của đối phương, nắm rõ động tác thái tư tưởng của đối phương. Loại thăm dò này trước tiên phải tìm được đề tài chuyện xác đáng nhất, tự nhiên nhất, "đẩy thuyền theo dòng" mới có thể đạt được mục đích của mình.

Nếu như không có chuyện để nói, không có đề tài để bàn,

thì có thể sinh ra bắt chước bừa, lợn lành chữa thành lợn què trong nghệ thuật và kỹ xảo đàm phán.

Hai là phải dùng phương thức trao đổi xác đáng nhất, tự nhiên nhất.

Ở đây có một ví dụ:

Cậu Trường yêu cô Lan công tác cùng một phòng ban: Cô Lan người rất xinh, nhưng cậu Trường không biết cô Lan có yêu mình hay không.

Thế là cậu Trường dùng tiểu thuyết để bắt chuyện:

"Cô đã xem tác phẩm văn học này chưa? Thích nhất nhân vật nam giới nào trong truyện?"

"Tôi thích nhất Thế Danh", cô Lan đáp.

"Vì sao nào?" cậu Trường nhân đà hỏi thêm.

"Bởi vì Thế Danh rất cần cù, chí hướng sự nghiệp của anh ta rất mạnh, có tài năng quản lý, tri thức lại uyên bác, là người đứng đắn, biết thông cảm và yêu mến người khác, đặc biệt là tôn trọng phụ nữ..."

"Ừ. Nếu như tôi cũng có những ưu điểm này của Thế Danh, cô có thích không?"

"Đương nhiên thích".

Cậu Trường thông qua việc thăm dò này, đã hoàn toàn khỏi phải dùng việc hỏi rõ ràng cô Lan nữa, đã biết được tiêu chuẩn cô Lan chọn bạn trai.

Hơn nữa, cậu Trường biết cô ta thật ra không ruồng bỏ mình cùng đi với cô, đối với các mặt như địa vị hiện có và dáng vẻ bề ngoài của cô, mình cũng rất thích.

Thế là, cậu Trường đã chịu khó bù đắp những chỗ thiếu sót, đồng thời mạnh dạn, tự tin đi lại với cô Lan, chẳng mấy chốc đã xác định được quan hệ yêu đương.

Cậu Trường chọn đề tài thăm dò xác đáng, khéo léo, lời hỏi tự nhiên, đúng mức, nắm chắc tính tương tự của nhân vật nam trong tiểu thuyết với mình, đạt được mục đích một cách thành công.

Một nhà ngoại giao nổi tiếng ở Liên hợp quốc, trong hồi ký của ông viết: - Thăm dò có thể dùng thuật ve sầu thoát xác.

Tức thông qua hành vi chủ động của mình phát ra thông tin để quan sát phản ứng của đối phương. Đưa một điếu thuốc, rót một chén nước, mời một chỗ ngồi, mời xem phim một lần, hợp tác một việc với đối phương v.v... đều có thể thăm dò được thái độ của đối phương. Ví dụ, bạn có chút hiểu lầm hoặc trục trặc với đối tác ở lần đàm phán trước, nhưng hiện tại đã thay đổi ý nghĩ. Để thăm dò thái độ của đối phương ra sao, bạn có thể chọn một cơ hội thích đáng, đưa ra tư thái rõ ràng, nếu như đối phương tỏ ra phản ứng thiện ý, thì nói lên họ không có so đo tính toán, bạn cũng có thể thành thật với họ, mở lại đàm phán. Nếu như đáp ứng của đối phương không sảng khoái lắm, nói năng úp mở, là họ vẫn còn tính toán, bạn nên theo chiều hướng tự phê bình một cách khôn khéo, với tư thế cao tìm được sự thông cảm và tin tưởng của đối phương. Nếu như thái độ của đối phương là từ chối, thì nói lên đối phương còn hận, lúc này, tốt nhất là tạm dừng đàm phán.

- Là người đàm phán, cần phải biết chọn thuật dùng "nhu" giành thắng.

Thuật dùng nhu giành thắng vốn là do "binh gia" đưa ra, cũng là một trong những phương pháp thường dùng trong khẩu chiến. Quan hệ giữa nhu và cương (mềm và cứng rắn) là một loại quan hệ biện chứng thống nhất, đối lập. Sự vật cứng rắn thường dễ gãy, dễ vỡ, không có tính dai (dẻo dai); sự vật mềm dẻo thường có thể tùy cơ ứng biến, có tính co giãn.

Đàm phán là một cuộc đối kháng, tranh luận kịch liệt, trong mọi lúc mọi nơi, nếu như một mực lấy cứng rắng chọi cứng rắn, nhuệ khí bộc lộ ra hết, sẽ tạo nên hậu quả hai bên đều bị tổn thương, đều không đạt được mục đích thuyết phục đối phương. Một người biết đàm phán luôn hết sức tránh xung đột chính diện trong điều kiện không lợi, mềm hóa nhuệ khí, đối chọi khéo léo, dùng nhu khắc cương, dùng nhu kiềm chế mạnh, cuối cùng giành được thành công.

- Là người đàm phán, thi hành thuật dùng "nhu thắng" như thế nào?

Dùng thủ đoạn của "nhu" quấn chặt lấy đối phương, từ đó cảm hóa đối phương, thuyết phục đối phương.

Cho nên, bất kể "mềm quấn rắn mài" ra sao, nhưng luôn phải dựa vào tinh thần bền bỉ bất khuất, đánh lâu dài, trong "mềm quấn rắn mài" tìm thời cơ, không tranh công lao nhất thời mà tranh đối phương xoay chuyển lại. Dưới đây chính là một ví dụ.

Lý Minh mê việc tạo rừng phủ xanh đồi trọc, đã nhận thầu một khoảnh rừng hoang, nhưng khi bàn bạc với anh không nhận được sự đồng ý của vợ là Tuyết Mai.

Lý Minh sau khi lên núi đã gặp khó khăn, bảo vợ giúp đỡ, nhưng vợ vì giận chồng hỏi ý kiến của mình đã vội quyết định nên nổi máu tự ái, không thèm dòm ngó đến.

Lý Minh không còn lời nào để nói nữa, đành phải mời trưởng thôn đến thuyết phục vợ giúp.

Hai người đến trước Tuyết Mai, trưởng thôn trước tiên phê bình chồng: "Lý Minh này, anh thật là, việc lớn như thế này mà anh cũng không bàn bạc với Tuyết Mai một chút! Cha là Trời, mẹ là Đất, vợ là Ngọc hoàng thượng đế, anh chân thành thẳng thắn, Tuyết Mai nhất định sẽ ủng hộ".

Tuyết Mai nói: "Mọi phiền phức bản thân anh ấy gây ra thì tự giải quyết, bảo tôi có cách gì giúp đỡ đây!"

Trưởng thôn nói: "Tuyết Mai ơi! Cô nên yên tâm, Lý Minh là một người thông minh..."

"Còn nói thông minh? Có ai không chê anh ta là "thằng ngốc làm bừa", những người có chút đầu óc cũng không thể đem tiền rải lên chỗ núi hoang!"

Trưởng thôn nói: "Tối hôm qua tôi đã tính thay Lý Minh, theo anh ấy làm như thế, lâm trường là không thể thua lỗ. Có câu: Qua cơn gió lớn mới biết cây cứng mềm, có đi đường xa mới biết sức ngựa".

Lúc này, Lý Minh cũng lên tiếng, nói: "Tuyết Mai, em nói có lẽ đúng. Nhưng anh lấy tiền không phải đi đánh bạc, đi chơi gái, mà là đi làm xanh đồi hoang, đem lại hạnh phúc cho nhân dân, việc này còn vượt xa việc sửa cầu sửa đường của các bậc tiền bối. Huống hồ thiên hạ hưng vong mọi người đều có trách nhiệm chứ?"

Trưởng thôn cũng nói một cách kích động: "Tuyết Mai, cô nên nghe lời tôi, ủng hộ Lý Minh, tôi ủng hộ anh ấy từ đáy lòng. Tôi kiến nghị cô và Lý Minh cùng lên núi, vợ chồng một

lòng, rơm rạ cũng biến thành vàng, hai bạn chỉ cần kết thành một sợi thừng, nhất định sẽ thành công".

"Ôi!" Tuyết Mai thở dài một cái, cuối cùng nói: "Trước đây làm sao tôi đã lấy anh, một con người như thế này! Thật là làm cho người ta dở khóc dở cười!"

Rút cuộc người vợ đã bị thuyết phục, đem tất cả hành lý và đồ đạc dùng sinh hoạt chuẩn bị đầy đủ, ngày hôm sau đã cùng Lý Minh lên núi.

Ở trên, trưởng thôn và Lý Minh thuyết phục Tuyết Mai chính là dùng thuật "nhu thắng".

Họ đã tìm được chỗ đột phá từ trong tư tưởng của Tuyết Mai chủ yếu lo lắng làm lâm trường lỗ vốn, "cắt thuốc đúng bệnh" tiến hành thuyết phục, lời lẽ êm dịu khéo léo, trong êm dịu có lý lẽ rõ ràng, rất chân thành đủ để cảm hóa lòng người, đạt được mục đích sẵn sàng.

Đã dùng phương pháp này thì giọng nói và thái độ trước hết phải nhẹ nhàng êm dịu, còn nội dung trong đó lại phải tương đối cứng rắn.

Dùng "mềm quấn rắn mài" càng nên chú ý đến nhiều cách bầy tỏ cung kính, giọng nói êm dịu khéo léo, lấy "mềm mỏng" tranh thủ lòng người, tạo nên tình thế biện luận có lợi cho mình; lại phải sử dụng thích đáng những câu hỏi ngược lại.

Nghĩa là trong mềm mại cần phải ẩn sắc nhọn, nhưng ẩn mà không lộ liễu. Là phương pháp sắc nhọn ẩn trong mềm mại, mấu chốt là ở chỗ sắc nhọn của bạn, cái sắc nhọn này không nên quá cứng, mà phải thật sự chọc trúng chỗ hiểm yếu của đối phương, chọc để không tránh được, tránh mà không chọc.

Là người đàm phán, trong việc chọn cách "mềm quấn rắn mài", ẩn sắc nhọn trong mềm mỏng thực thi lập đi lập lại nhiều lần, lại phải làm thế nào để nắm vững thuật từ chối nhẹ nhàng khéo léo?

Hoạt động đàm phán giống như nhiều hoạt động xã giao, có nhu cầu được người khác lý giải và hợp tác, nhưng đồng thời cũng có thể gặp tình huống đối phương nêu ra yêu cầu đối với mình.

Từ việc nâng cao trình độ giao tiếp giữa người này với người khác để xét, nếu như ai cũng đều có thể gặp may mắn thì đương nhiên là mọi việc đều vui vẻ.

Nhưng trong cuộc sống hàng ngày luôn tràn ngập quan hệ lợi ích, quan hệ mâu thuẫn, quan hệ kiềm chế, không hoàn toàn việc nào cũng thuận lợi cả.

Bởi vì việc giao tiếp ở trong đó có phân biệt hợp lý và không hợp lý, hợp tình và không hợp tình, có thể làm được và không làm được.

Nếu như tùy tiện hứa lung tung với người khác, thì bạn sẽ dẫn lửa tự thiêu, gây ra đủ mọi phiền phức.

Ngoại trưởng Mỹ, Tiến sĩ Kitsinger trong tác phẩm của mình đã viết:

"Bất cứ hoạt động xã giao nào bao gồm cả đàm phán kinh tế mậu dịch, để đạt được hiệu quả bình đẳng cùng có lợi, không phải là cứ một mực tùy tiện hứa lung tung. Trên thực tế, quá trình đàm phán chính là một quá trình lấy hiệp thương làm phương châm, lấy cùng có lợi làm mục đích thông qua hoạt động của hai bên, cùng có từ chối, cùng có hứa hẹn, cuối

cùng đạt được thống nhất chung. Một người đàm phán tài giỏi, phải khéo nắm chắc kỹ xảo từ chối "không", lại phải linh hoạt vận dụng hiệu quả từ chối "không".

Trong đàm phán, nếu những yêu cầu đối phương nêu lên vượt quá mức độ phía mình có thể đồng ý, cãi chày cãi cối, không còn cách nào hơn. Vậy thì để làm cho đối phương thật sự ý thức được khả năng uổng công tính toán, có thể bày ra trước đối phương một lá chắn, tức tỏ ra mình thực tế "lực bất tòng tâm", thương nhưng đành chịu (không giúp được), từ đó làm cho đối phương vứt bỏ những điều làm rầy rà đó, đồng thời thông cảm với những điều từ chối của mình.

Lá chắn nói ở đây là có thể nhấn mạnh từ hai phương diện khác nhau.

Trước tiên, một số điều kiện tất yếu nào đó mà tự mình không thể thỏa mãn được yêu cầu của đối phương, như lực lượng kỹ thuật, hạn chế quyền lực, tiền vốn v.v...

Hai là, lá chắn chính là hạn chế của xã hội như pháp luật, chế độ, kỷ luật, phong tục, tình thế v.v...

Giám đốc tiêu thụ của một tập đoàn đồ điện gia đình đàm phán với giám đốc một cửa hàng đồ điện về việc buôn bán ti vi màu và bảo hành sau khi bán hàng.

Khi đàm phán đến điều khoản giá cả, giám đốc tiêu thụ của công ty đồ điện gia đình nêu lên giá để đối phương bán buôn đồng thời ưu đãi thêm một loạt tủ lạnh.

Giám đốc cửa hàng đồ điện qua suy nghĩ cẩn thận, cảm thấy không nên nhập thêm tủ lạnh nữa, liền nói với giám đốc tiêu thụ:

"Cảm ơn sự giới thiệu và quan tâm của ông, nhưng chúng tôi đã ký hợp đồng bán buôn tủ lạnh với công ty đồ điện gia đình khác rồi. Hiện tại nguồn hàng đã có đủ, hàng tồn kho cũng đã đủ. Nếu như muốn nhập thêm hàng nữa thì, một là tiền vốn quay vòng của chúng tôi có hạn, hai là chúng tôi đã đặt ra một điều quy định: phàm là đặt hàng vượt quá dự toán, phải tập thể lãnh đạo thảo luận. Hiện tại hai giám đốc khác đã đi công tác xa, thật là không phải. Xin lỗi, chúng tôi từ nay về sau nếu cần ký hợp đồng nữa, nhất định sẽ liên hệ với quý công ty".

Trong ví dụ này, giám đốc cửa hàng đồ điện vừa nêu ra lá chắn tự mình không có quyền quyết định được; hễ là đặt hàng vượt quá dự toán phải cả tập thể lãnh đạo thảo luận, cũng đã nêu ra những giới hạn khách quan như hàng tồn còn nhiều, tiền vốn không đủ, lãnh đạo đi công tác ở ngoài, từ đó đã chặn được một cách có hiệu quả sự vương vấn thêm một bước của đối phương.

Dù đối phương vẫn còn thắc mắc chưa rõ, truy hỏi:

"Hợp đồng của các ông ký với công ty nào?"

"Giá hàng nhập vào là bao nhiêu?"

Giám đốc cửa hàng có thể bắt chước làm theo, ung dung dựng lên tấm lá chắn, ví như trả lời:

"Xin lỗi, theo quy định chế độ của công ty là phải từ chối điều bí mật, tôi là một giám đốc không thể dẫn đầu vi phạm được!"

Đứng trước một số yêu cầu của đối phương trong đàm phán nêu ra mình cho là không hợp lý hoặc hành vi quá mức, hoặc khiêu khích bới lông tìm vết, tốt nhất không nên phản

bác nói thẳng ra ngay, càng không cần nổi cáu, tranh luận kịch liệt, có thể thông qua biện pháp nhử để đạt được mục đích từ chối.

Biện pháp thao tác cụ thể là: trước hết không trả lời thẳng, mà nên nói bóng gió đưa ra một số vấn đề đã kinh qua suy nghĩ dẫn đối phương tự mâu thuẫn.

Một nhân viên bán hàng điện cơ bàn việc mua bán máy điện với giám đốc một công ty, vị giám đốc công ty này cầm sách thuyết minh sản phẩm lên xem, đột nhiên nổi giận:

"Chất lượng của loại máy điện kiểu HL của công ty các bạn bán ra quá kém! Lần trước suýt nữa thì tôi bị bỏng tay!"

Nhân viên bán hàng nghe xong không biện luận với đối phương, mà mỉm cười nói với vị giám đốc này:

"Thưa ngài giám đốc, nếu thật như thế, thì tôi không những phải xin lỗi ngài, mà còn phải để ngài trả lại hàng".

Tiếp đó anh ta bắt đầu nói liên hồi:

"Đương nhiên, bất cứ máy điện nào khi làm việc đều có phát nhiệt ở mức độ nhất định, chỉ là phát nhiệt không nên vượt quá tiêu chuẩn của Hội kỹ thuật điện toàn quốc quy định. Ngài nói có phải không?"

"Đúng thế".

Nhân viên bán hàng nói tiếp:

"Theo tiêu chuẩn kỹ thuật nhà nước, nhiệt độ của máy điện có thể cao 5^0C so với nhiệt độ trong phòng; có phải thế không?"

Giám đốc nói: "Đúng vậy, nhưng nhiệt độ máy điện của các bạn quá cao, lúc đó tôi sờ vào suýt nữa thì làm bỏng tay tôi!"

Nhân viên bán hàng nói: "Thế thì thật xin lỗi. Nhưng tôi muốn xin hỏi một chút, nhiệt độ phân xưởng của các bạn cao hơn nhiệt độ ngoài trời bao nhiêu?"

"Khoảng7,5^{0}C"

Nhân viên bán hàng đã rõ, cười nói: "Thế thì đúng rồi, nhiệt độ ngoài trời 35^{0}C, cộng thêm hai lần nhiệt độ tăng 7,5^{0}C tổng cộng là 50^{0}C, xin hỏi nếu tay của ngài đem đặt vào trong nước có nhiệt độ 50^{0}C, liệu có thể bị bỏng không?"

Giám đốc chẳng còn gì để đối đáp lại.

Nhân viên bán hàng nói: "Vậy thì ngài giám đốc có còn ý kiến nào khác đối với máy điện kiểu HL của chúng tôi không?"

Giám đốc nói: "Không, chúng tôi sẽ mua thêm 3 chiếc nữa nhé!"

Khi một số yêu cầu của người ta bị đối phương từ chối, sẽ luôn cảm thấy khắp người không được tự nhiên. Là một bên phải ngỏ lời từ chối, nếu như muốn chấp nhận từ chối cho đối phương, thì bạn nên khẳng định một bộ phận, từ chối một bộ phận.

Nói chung, trước tiên dùng giọng đồng tình để bày tỏ ý tứ để phòng ngừa phát sinh tâm lý đối kháng trong tiếp xúc và đàm phán.

Là một người đàm phán, biết người biết mặt lại phải biết lòng, trước tiên từ trong ý kiến của đối phương tìm ra một số nội dung không phải là thực chất mà hai bên đều không thể phản đối, dùng góc độ thích hợp này đưa ra lời đánh giá khẳng định, trình bày ra những chỗ chung trong đó, bày tỏ sự hiểu biết và tôn trọng đối với đối phương.

Sau đó, đối với nội dung mà hai bên đánh giá không thống nhất sẽ nhẹ nhàng khéo léo kích dậy sự đồng tình của đối phương.

Như vậy, do đối phương đã giành được sự thỏa mãn, tâm lý được tôn trọng, được hiểu biết trước, khoảng cách về tâm lý hai bên sẽ xích lại gần, kể cả sau khi bị từ chối sẽ cảm thấy đối thủ của họ tương đối thấu tình đạt lý. Từ đó, hai bên có thể dắt tay nhau cùng đi qua lịch trình đàm phán.

27- Lấy thoái làm tiến

Lý Ngao, nhà văn nổi tiếng Đài Loan, trong những bài viết của ông thường chuyên môn bác bỏ Tưởng Giới Thạch. Bởi vì Tưởng Giới Thạch thường nói mình từ nhỏ đã theo Tôn Trung Sơn làm cách mạng.

Lý Ngao đưa ra dẫn chứng Tưởng Giới Thạch khi Tôn Trung Sơn gặp lúc khó khăn đã thoát ly phe cách mạng, từ đó làm cho người đời nhìn thấy một Tưởng Giới Thạch khác.

Ở đây, chỉ nói riêng vấn đề mưu lược, đem việc "chạy trốn" của Tưởng Giới Thạch cố ý làm mưu kế nhân sinh mà ông ta vận dụng.

Bởi vì, tất cả mọi việc làm của ông ta đều cố ý.

Trong suốt 6 năm, từ 1918, Tưởng Giới Thạch lần đầu tiên từ chức chủ nhiệm tác chiến bộ Tư lệnh "quân Việt viện Mân" (quân Quảng Đông - Quảng Tây viện trợ Phúc Kiến), đến tháng 4 năm 1924 ông ta chính thức nhận chức Hiệu trưởng trường Quân sự Hoàng Phố, ông ta đã dùng đủ mọi cớ từ chức rồi lại phục chức, tất cả đến 13 lần, đây là trò bịp thường dùng lấy thoái làm tiến, nâng cao địa vị, mưu giành quyền lực.

Lúc đó, Tưởng Giới Thạch sử dụng trò bịp này thường áp dụng ba khúc nhạc như sau:

Trước hết, trình bày việc bị bức từ chức của mình là bị "tiểu nhân ghen ghét" và "chèn ép", quảng cáo mình tính cách cương trực, giận thói đời, mình tham gia cách mạng không vì theo đuổi địa vị cá nhân, cho nên khi ý kiến không hợp, quyết không "luyến tiếc", để giành được sự đồng tình và tán thưởng của Tôn Trung Sơn.

Sau đó, lại nhằm trúng thời cuộc, nêu lên đủ mọi kiến nghị về phương diện quân sự với Tôn Trung Sơn, tỏ ra mình tuy từ chức, nhưng vẫn quan tâm "những việc lớn trong đảng", khiến Tôn Trung Sơn càng cảm thấy tài của ông ta đáng quý.

Cuối cùng, thì bày tỏ muốn cố gắng gượng làm, không thèm để ý đến mọi việc của cá nhân, phục tùng mệnh lệnh của Tôn Trung Sơn trở lại công tác trong quân đội, còn bày tỏ tốt nhất là không đảm nhận bất cứ chức vụ gì, chỉ mong được ở bên cạnh Tôn Trung Sơn "tham gia đánh giá việc quân sự" khiến Tôn Trung Sơn cho rằng Tưởng Giới Thạch đối với ông là hoàn toàn trung thành.

Xin nêu ví dụ để xét, tháng 3 năm 1918 Tưởng Giới Thạch sau khi được Tôn Trung Sơn cử nhận chức chủ nhiệm tác chiến "quân Việt viện Mân", tương đối được Trần Quýnh Minh, Đặng Trọng Nguyên tín nhiệm, nhưng Tưởng Giới Thạch cảm thấy là một người xứ khác đặt mình trong quân địa phương toàn là người Việt, sẽ gặp lực cản rất lớn, khó mà có triển vọng.

Thế là, ngày 31 tháng 7, đã viết đơn từ chức gửi cho Trần Quýnh Minh "phẩy tay áo ra đi". Mặc dù Trần Quýnh Minh

và Đặng Trọng Nguyên nhiều lần viết thư mời ở lại, nhưng Tưởng Giới Thạch tất thảy đều bỏ mặc.

Ngày 23 tháng 8, khi ông đến chỗ ở của Tôn Trung Sơn yết kiến Tôn Trung Sơn trình bày lý do từ chức của mình, không nói tình hình công tác bị cản trở, khó có triển vọng, lại nói là vì Trần Quýnh Minh dung túng những người dưới quyền bêu riếu Tôn Trung Sơn nên làm cho mình bực mới xin từ chức.

Mãi đến ngày 18 tháng 9, sau khi quân Việt giành được tình thế có lợi trên chiến trường Phúc Kiến, đánh chiếm được thành phố Chương Châu căn cứ địa của quân Bắc Dương tại Mân Nam, Tưởng Giới Thạch mới lại trở lại quân Việt, đồng thời thăng chức Tư lệnh chi đội 2.

Ngày 17 tháng 9 năm 1919, Tưởng Giới Thạch lại từ chức Tư lệnh chi đội 2 quân Việt, đầu tiên nói là đi sang Nhật Bản, sau đó lấy lý do dưỡng bệnh, ở lánh tại Thượng Hải và đảo Cổ Lãng (đảo kích sóng).

Trong quân Việt ông đột nhiên đến rồi lại đột nhiên đi, du ngoạn sông núi, về thực chất lại đang thi thố thuật giành quyền "lấy thoái làm tiến" của ông ta.

Bởi vì ông nhìn thấy, sau khi quân Việt mở rộng thành hai quân đoàn, Trần Quýnh Minh không ngừng đào tạo thế lực riêng của mình, nếu mình lại bằng lòng làm Tư lệnh chi đội, hoàn toàn là "may quần áo cưới cho người khác".

Mãi đến ngày 30 tháng 9 năm 1920, bọn quân phiệt Quế hệ đóng trên đất Quảng Châu lâm vào thế tan vỡ, quân Việt thắng lợi nhanh chóng, Tôn Trung Sơn lại bổ nhiệm Tưởng Giới Thạch làm Tổng tham mưu trưởng quân đoàn số 2 quân

Việt đã nâng cao thêm một nấc địa vị của Tôn Trung Sơn, ông mới từ Thượng Hải lên đường ra mặt trận Việt Đông.

28- Bình an là phúc

Một đời người ai cũng đều muốn bình an, thuận lợi.

Trong đêm liên hoan văn nghệ đón xuân năm 1999, bài hát "Thường về thăm nhà" của Trần Hồng và Thái Quốc Khánh trong thời gian rất ngắn đã truyền khắp cả nước Trung Quốc.

Đây là vì nguyên nhân gì?

Vì bài hát mang phong cách dân gian, mộc mạc, nắm bắt được tâm lý của dân chúng Trung Quốc.

"Thường về thăm nhà, về thăm nhà,

Dù là giúp mẹ rửa bát rửa đũa

Bà già chẳng mong con cái cống hiến nhiều cho gia đình.

Chẳng phải một đời chẳng dễ dàng, chính chỉ mong một cuộc đoàn viên.

Thường về thăm nhà, về thăm nhà,

Dù là đấm lưng, bóp vai cho cha

Ông già chẳng mong con cái cống hiến nhiều cho gia đình,

Chẳng phải một đời gian lao vất vả, chỉ mong được một cuộc đoàn viên".

Bất kể một đời bạn giàu sang hiển đạt bao nhiêu, bất kể đời bạn gian nan gập ghềnh bao nhiêu, người thân của bạn đều mong muốn bạn được sống bình an và đoàn viên.

Trong bài thơ "Thủy điều ca đầu" của Tô Đông Pha nhà đại văn hào thời Tống viết:

.....

Đời người có vui buồn, ly hợp,

Mặt trăng có tỏ mờ tròn khuyết,

Xưa việc này đã khó vẹn toàn.

Chỉ mong người "trường cửu"

Ngàn dặm cùng thuyền quyên

Mà tình cảm này, trong thơ của Tương Cửu Linh, nhà thơ thời Đường, càng biểu hiện đầy đủ.

.....

Trăng sáng mọc trên biển.

Càng lúc ở chân trời

Lý Bạch, nhà thơ lớn thời Đường cũng có những câu thơ tương tự:

Trăng sáng ló Thiên sơn,

Mênh mang mây giữa biển.

.....

Tràng An suốt một đêm.

Vang tiếng chầy đập áo.

.....

Ngửng đầu nhìn trăng sáng,

Cúi đầu nhớ cố hương.

Tình cảm xum họp không những là chất dính kết gắn bó người thân, hơn nữa cũng là chất xúc tác hy vọng người thân một đời bình an, sự nghiệp thành công.

Thơ cũng vậy, ca cũng vậy, sao lại không phải là kết tinh của trí tuệ được?

Do đó, ở chỗ không dùng đến mưu kế, thì thơ ca chính là sức mạnh làm rung động lòng người nhất.

29- Sống trong gian khổ, chết trong yên vui

Muốn đoàn viên, muốn bình an, nguyện vọng tốt đẹp này không có gì đáng chê trách.

Nhưng, đời người vận mệnh khôn lường, phần nhiều đều có gập ghềnh, nhất là về sự nghiệp, nhiều bậc đại trượng phu, nhiều trang nam tử có hoài bão lớn, lại suốt một đời gập ghềnh chẳng làm nên việc gì.

Nghịch cảnh, là người ai ai đều có thể gặp.

Không nên ngây thơ cho rằng, mình một đời sẽ bình an, không thể gặp bất cứ khó khăn và phiền phức gì, mà phải nghĩ nhiều về cảnh ngộ xấu, hy vọng mình có thể tôi luyện trong nghịch cảnh hoặc trong sóng to gió lớn - trí tuệ và kinh nghiệm của con người đều nảy sinh từ trong khó khăn và bất hạnh.

Mạnh Tử từng nói: "Sống trong gian khổ, chết trong yên vui".

Mỗi người chỉ có trong nghịch cảnh và vận đen, để cho sinh mệnh của mình phải khảo nghiệm: chỉ có dũng cảm đối mặt với khó khăn, đón nhận thách thức, mới có thể trở thành tài cao.

Dân chúng Trung Quốc xưa nay đều nói: "Nhíu lông mày, bày ra kế".

Vì sao phải nhíu lông mày? Bởi vì gặp khó khăn đòi hỏi bạn phải dùng trí tuệ để giải quyết. Bạn không giải quyết khó khăn, khó khăn sẽ nuốt chửng bạn.

Người ta khi phấn khởi, chỉ biết vui mừng hởi lòng hởi dạ, hoàn toàn không thể nhíu lông mày. Sở dĩ nhíu lông mày là do sự nghiệp, tình yêu, cuộc sống... của bạn xuất hiện nguy cơ, đòi hỏi bạn phải giải quyết. Chỉ có những lúc như vậy, bạn mới có thể vận dụng trí tuệ một cách nghiêm túc, có ý thức để giải quyết những vấn đề khó khăn.

Vì sao phải vận dụng trí tuệ một cách tiềm thức?

Hãy thử nghĩ xem, trong cuộc sống hàng ngày bạn thường chịu khó đào sâu suy nghĩ, vận dụng trí tuệ một cách có ý thức để làm công việc của bạn được tốt hơn chưa?

Freud từng nói: "Trí năng của con người, tuyệt đại đa số nằm trong trạng thái tiềm ý thức hoặc vô ý thức. Đó là một biển lớn sâu rộng hiện nay, sự tìm hiểu của người ta đối với nó còn quá ít, thậm chí nhiều người vẫn không thừa nhận sự tồn tại của nó. Nếu như thế, giống như những thiên tài như Da Vinci, như Michelangelo, như Beethoven, như Johann Strauss... như những tác phẩm của các bậc thiên tài ấy, thì không có cách nào hiểu nổi.

Giáo sư nổi tiếng người Mỹ Stephen K.Kovy qua mấy chục năm nghiên cứu đã báo cáo với nhân loại rằng: "Trí năng của con người, cho đến tận ngày nay, chỉ mới khai thác 12-15%. Dù cho thiên tài như Shakespeare, Goethe như thế, nhiều nhất cũng mới khai thác được 20%. Ngoài ra có hơn 80% trí lực, tiềm ẩn chưa được coi trọng và khai thác". Đồng thời ông khuyên người ta: "Nếu muốn khai thác phần trí lực này, biện

pháp hữu hiệu nhất chính là khi người ta rơi vào trong nghịch cảnh và khó khăn, dùng ý chí "kích hoạt" nó".

Do đó, chúng ta nói: Hy vọng sống một đời bình an, thật ra không phải là sai.

Nhưng chúng ta càng phải nói rằng: một người nếu muốn hoàn thành một sự nghiệp, thì phải dũng cảm tiếp nhận thách thức, không sợ bản thân mình rơi vào trong nghịch cảnh, thậm chí không sợ mình lâm vào chỗ chết.

Người xưa nói: "Đặt mình vào chỗ chết mà sau lại sống". Điều đó sẽ khiến cho người ta càng có ý thức "đặt" mình vào những nơi có thể kích hoạt trí lực của mình, vận dụng mưu kế của mình.

Bằng không thì, bạn nhất định chỉ là con người có cuộc đời tầm thường.

30- Thử thay đổi phương pháp tư duy

Người ta trong cuộc sống khi suy nghĩ vấn đề phần nhiều đều quen theo một đường lối nghĩ xuôi chiều - tức là tư duy theo hướng dọc.

Nhưng, phương thức tư duy thông thường này, lại có thể làm cho sự nghiệp, tình yêu, gia đình, hôn nhân... của mình không thể theo ý nguyện được.

Đó là nguyên nhân gì?

Đó là vì, rất nhiều người không hiểu cái hay của tư duy ngược hướng. Carnegie đã từng nói: "Thực ra, người ta chỉ cần hơi thay đổi một phương thức tư duy, thì sẽ giành được hiệu quả tốt hơn nhiều so với dự tính".

Đổi một sinh hoạt tư duy - hoặc khi nói "dương mưu" đồng thời biết dùng một chút "âm mưu". Âm dương cùng cứu giúp, nhất định sẽ làm cho sự nghiệp và đời người của bạn giành được vẻ vang.

Do sự phân công xã hội và quan hệ giữa người với người, sẽ có thể hình thành đủ mọi "vai".

Điều này sẽ giống như là một sàn diễn: bạn kết hôn, bạn có vợ, có con cái, bạn sẽ phải diễn tốt vai người chồng và người cha; bạn lấy người ta, bạn đã có chồng, bạn sẽ sắm vai người vợ tốt. Nếu bạn có cháu thì bạn phải diễn tốt vai người ông hoặc người bà.

Trong một nhà máy, có giám đốc, có chủ nhiệm phòng ban, có thư ký, cũng có người quét dọn, những người này đều là các "vai".

Người bình thường suy nghĩ vấn đề, thường là: "Tôi đã làm ngành nghề này, thì sẽ làm không tốt ngành nghề kia". "Tôi đã đảm đang vai này, thì không nên để tâm đến vai khác".

Suy nghĩ như thế có tốt hay không?

Ở thời đại "làm một nghề, yêu một nghề", tinh thần này là rất đáng ca ngợi.

Nhưng sau cải cách mở cửa, xã hội đã hàng ngày biến đổi rất lớn, cơ chế cạnh tranh đã đi vào các lĩnh vực. Mỗi một "vai" bất cứ lúc nào đều có thể quá cố chấp, khư khư giữ cái cũ, mà nên suy nghĩ lại một chút: mình có thể đổi một vai khác.

Tục ngữ có câu: "Cây dịch chuyển thì chết, người dịch chuyển thì sống". Chỉ có trong lao động, chỉ có trong so sánh,

con người mới có thể phát hiện ra chỗ mạnh chỗ yếu của mình, biết mình thích hợp làm việc gì, không thích hợp làm việc gì, từ đó phát huy chỗ mạnh tránh chỗ yếu, thiết kế tương lai của mình.

Thời kỳ phồn thịnh nước Anh có một Nữ hoàng tên là Victoria, khi bà 21 tuổi, phụng mệnh kết hôn với Công tước Albate cùng tuổi với bà.

Đương nhiên, theo chế độ của nước Anh, Nữ hoàng là vua của một nước. còn chồng của bà lại không có một địa vị chính trị nào.

Một lần, Nữ hoàng và ông chồng xảy ra xích mích, hai người nổi giận cãi nhau, trong cơn thịnh nộ Albata giam mình ở trong phòng, tránh không ra ngoài.

Đến đêm hai người vẫn lạnh nhạt với nhau, Nữ hoàng Victoria muốn ngủ, bất đắc dĩ phải gõ cửa phòng.

"Ai đấy?" Albate hỏi.

"Tôi là nữ hoàng đây!" Victoria trả lời.

Nhưng, trong phòng vẫn không có tiếng đáp lại, cửa phòng vẫn khóa chặt không mở ra. Một lúc, Nữ hoàng lại gõ cửa lần nữa.

"Ai đấy?"

"Tôi là Nữ hoàng đây!" Victoria nâng cao giọng trả lời, nhưng bên trong cửa phòng vẫn không đáp lại.

Nữ hoàng Victoria đã gõ cửa ba lần, đều được xơi món "chè đóng cửa", không thấy cửa phòng mở. Cuối cùng, Nữ hoàng đành phải thay đổi thái độ, lại gõ cửa lần nữa.

"Ai đấy?"

"Tôi là vợ thân mến của anh đây, Albate ạ"

Lúc này, Albate mới mở cửa phòng.

Nói chung, nam giới không ai thích vẻ ngạo mạn của "nửa bên kia" cao hơn họ, mạnh hơn họ; cho nên trong lời nói, nếu có thể giành cho nam giới một chút "tôn nghiêm" và "thể diện", phải nên biết giảm bớt xung đột, làm cho việc gắn bó với nhau càng thêm vui vẻ.

Nữ hoàng là nguyên thủ cao nhất trong quốc gia, nhưng về đến gia đình, phải biết đổi lại vai trò, trở thành người "vợ tốt" của chồng mình.

Nếu như Nữ hoàng không đổi vai trong gia đình hoặc không tìm đúng vị trí của mình, thế thì tình yêu của bà, gia đình của bà khẳng định là nát bét, là không thể có được hạnh phúc.

Đổi vai, đổi vị trí suy nghĩ, thường có thể nhận được hiệu quả tốt không ngờ tới.

Chúng ta đem việc suy nghĩ theo hướng dọc xuôi chiều, nếu xem là "dương mưu", thế thì việc suy nghĩ theo hướng ngược sẽ phải là "âm mưu". Đổi vai chính là một loại của "âm mưu".

Vương X ở Đại Tây Bắc, vợ rất hiền hòa. Vương X công tác ở ngoài xã hội một lòng một dạ lao vào sự nghiệp, về đến nhà, vợ đem nước rửa mặt, chuẩn bị cơm nước đầy đủ, mọi việc trong nhà nhất loạt không để cho anh ta phải bận tâm. Có khi công việc không thuận lợi, hoặc cơm nước không hợp khẩu vị, Vương X còn thường xuyên nổi cáu với vợ. Theo anh, người nam giới phải lao vào sự nghiệp ở ngoài, còn nữ giới ở nhà trông coi việc nhà, hầu hạ chồng là sự việc lẽ đương nhiên, không có gì lạ.

Một lần, nhà vợ có việc, phải đi mất hơn một tháng, nhà máy của Vương X lại đúng lúc được nghỉ, thế là anh đã tự làm mọi việc trong nhà.

Lúc bình thường, những việc xem ra rất dễ dàng, nhưng bắt tay làm lại không giản đơn chút nào, phải quét nhà, phải lau chùi bàn ghế, phải làm cơm, phải rửa bát đũa, phải giặt quần áo, phải chăm sóc con cái, phải cho lợn ăn, lại phải... bận rộn đến mức làm cho anh đầu óc rối mù, chú ý cái trước thì mất cái sau, để ý cái bên trái thì mất cái bên phải, tìm không ra hướng.

Lúc này, anh ta mới nghĩ đến bấy nhiêu năm nay, vợ mình bằng cách nào mà làm được mọi việc gọn gàng ngăn nắp?

Đổi vai như thế để suy nghĩ, mới cảm thấy trên con người của mình đang tồn tại "chủ nghĩa đại nam tử" tương đối nghiêm trọng, đồng thời việc phàn nàn, quở trách đối với vợ trước kia là hoàn toàn không nên.

Người ta sống ở nhà và làm việc trong xã hội là một đạo lý. Luôn thích men theo một luồng suy nghĩ, tư duy theo hướng thuận (xuôi chiều) như thế, đôi khi có thể dẫn mình vào chỗ sai lầm.

Khi người ta đi vào tư duy ngược hướng, thì có thể thử đặt mình vào địa vị thay đổi phương để suy nghĩ. Đồng thời cũng có thể phát hiện ra nhược điểm của mình, uốn nắn hành vi của mình, làm cho mình không dẫn đến phạm sai lầm tương tự.

31- Làm Gia Cát Lượng sau khi việc xảy ra, có gì không thể?

Người ta luôn mong muốn mình thông minh, đồng thời mong sự thông minh của mình sẽ mang lại lợi ích cho sự

nghiệp và tình yêu của mình. Cho nên, hy vọng mình trở thành nhân vật kiểu Gia Cát Lượng.

Tài năng lớn nhất của Gia Cát Lượng không phải là có thể xử lý tốt mọi cục diện lộn xộn ngay lúc đó, mà là ông rất có tài nhìn xa trông rộng. Trước khi chưa ra khỏi núi năm đó, chia ba thiên hạ đã dự đoán trước có một phần của ông. Từ đó về sau sự cố gắng suốt một đời của ông đều không vượt ra khỏi lời dự đoán này.

Gia Cát Lượng đã từng nói: "Bậc đại trượng phu, chí phải đặt ở nơi cao xa".

Trong hý kịch và tiểu thuyết xưa của Trung Quốc, người ta đã thần thoại hóa Gia Cát Lượng là bậc thần tiên "trên biết thiên văn địa lý, dưới biết mọi việc nhỏ mọn". Nhiều người đều trăm phương nghìn kế bắt chước Gia Cát Lượng. Hai tỉnh Hồ Bắc và Hà Bắc, đều đang ninh Gia Cát Lượng, giành nhau nói Gia Cát Lượng là người đồng hương của mình.

Do Gia Cát Lượng có thể bấm tay để tính toán, cho nên trong xã hội, hàng ngàn năm nay, những tiên sinh đoán mệnh cũng đều dựng cờ bát quái đi đây đi đó xưng mình là "Khổng Minh tái thế".

Những năm gần đây ở các vùng phía Nam như Quảng Châu, Quảng Tây, Hồ Nam, Triết Giang, Giang Tô... những người tin đoán mệnh, tạo quẻ ngày càng nhiều.

Chúng ta có thể nhìn thấy: trên một sạp xem quẻ bói nhỏ có thể vây quanh vài chục, thậm chí vài trăm người đàn ông đàn bà thành kính.

Người ta đến gặp đoán mệnh tiên sinh, rốt cuộc là vì cái gì?

Bất kể là nam nữ trẻ già, phần nhiều đều hỏi mấy vấn dưới đây:

- Tiền đồ sự nghiệp của tôi như thế nào?

- Tình yêu và hôn nhân của tôi như thế nào?

- Tài vận của tôi như thế nào?

- Quan vận của tôi như thế nào?

Về cơ bản đều là nội dung của mấy mặt này. Mà mấy phương diện này lại hầu như đã khái quát được vận mệnh một đời của con người.

Con người không phải là thần thánh, ai cũng đều không biết được ngày mai của mình ra sao. Nhưng ở nơi sâu thẳm trong lòng của mỗi người: ai cũng đều muốn biết tương lai của mình rốt cuộc sẽ như thế nào; ai cũng đều hy vọng ngày mai của mình tốt hơn hôm qua, tốt hơn hôm nay.

Song, ai cũng không phải là thần thánh. Vì vậy, người ta sẽ hỏi những người đoán mệnh, những người xưng là "Khổng Minh tái thế" chiêm bốc.

Hiện tượng này, có người luôn nói là mê tín. Còn chúng tôi cho rằng: Nó sở dĩ cấm mãi không thôi, vấn đề mấu chốt là ở chỗ nó đón được nhu cầu tâm lý của người ta muốn biết ngày mai ra sao?

Vậy thì, càng nhiều người muốn làm Gia Cát Lượng, đều muốn dự đoán biết trước tương lai của mình. Song bản thân Gia Cát Lượng lại không biết được mình khi nào hưng vượng, khi nào suy bại, khi nào tử vong.

Sự tích một đời của ông được người đời sau khái quát lại bằng hai chữ "trí tuệ". Mà "trí tuệ" của Gia Cát Lượng, trong

con mắt của Tào Tháo, trong con mắt của Tôn Quyền, không nghi ngờ gì chính là "âm mưu".

Nói đến âm mưu của Gia Cát Lượng, không ai không nói "thất - không - trảm" (mất - bỏ không - chém). Việc này thật ra không phải nói Gia Cát Lượng có thể biết trước tương lai, chính là nói Gia Cát Lượng không tài nào biết trước tương lai, bất đắc dĩ mới phải dùng biện pháp "mất bò mới lo rào chuồng".

Từ đó ta thấy cách nói "Việc đã xong rồi mới là Gia Cát Lượng" là có căn cứ.

Trong cuộc sống, người ta thường thích "nổi lên trên", tranh làm Gia Cát Lượng trước khi việc xảy ra, lại không muốn làm Gia Cát Lượng sau khi việc đã xảy ra, cho rằng làm Gia Cát Lượng sau khi việc đã xảy ra thì chẳng khác gì như "Mã sau Pháo" trong trò đánh cờ tướng.

Mà họ không biết rằng: Một người, hoặc một người có chí hướng, chỉ cần sinh mệnh của họ vẫn còn, dù rằng luôn luôn sai lầm, luôn luôn bị trắc trở, luôn luôn dấn thân vào cảnh khó khăn, chỉ cần họ sành sỏi làm Gia Cát Lượng sau khi việc đã xảy ra, sẽ có một ngày có thể có được kết quả tốt hơn người khác.

Cạnh tranh xã hội ngày càng kịch liệt, nhiều nhà triết học không hẹn mà gặp đều từng nói: "Đời người chính là chiến trường". Trên chiến trường này mặc dù không có thuốc súng, không có súng gươm, không có thảm cảnh máu chảy thành sông, thây chất đầy đồng. Nhưng, xét theo sự căng thẳng của sinh tồn và sức ép tâm lý người ta phải chịu đựng, chiến tranh của hòa bình so với chiến tranh của luồng dao ánh kiếm càng kịch liệt hơn.

Ở nước Mỹ, mỗi ngày đều có hơn 3 vạn xí nghiệp mới, công ty mới khai trương. Đồng thời trung bình mỗi ngày đều có 54.220 xí nghiệp cũ tuyên bố phá sản.

Theo tờ "Thời báo phố Wall" đưa tin: Những xí nghiệp (doanh nghiệp) phá sản - tức những người bại trận trong cạnh tranh kịch liệt, có người đã chọn treo cổ, có người đã chọn nhảy lầu, có người đã chọn uống thuốc độc, có người đã chọn "mai danh ẩn tính", có người đã chọn bệnh viện tâm thần...

Ở Thâm Quyến Trung Quốc, thường có hiện tượng như sau: có người từ tay không chiếm thiên hạ. Một thời kỳ, có thể là "phú ông lưng dắt vạn quan". Song, trong nháy mắt lại là kẻ nợ nần chồng chất, đi ăn mày, lang thang đầu phố.

Đời người thất thường, trong "Hồng lâu mộng" đã nhắc đi nhắc lại nhiều lần đạo lý này với mọi người.

Cạnh tranh trong bất cứ lúc nào cũng đều là động lực thúc đẩy lịch sử nhân loại tiến lên phía trước.

Không có cạnh tranh, loài người sẽ không thể có phát triển. Khi đối thủ lớn mạnh hơn bạn, bạn nên áp dụng sách lược như thế nào khiến cho sức mạnh của hai bên phải biến đổi? Bạn nhắc nhở mình: Hãy thực thà làm Gia Cát Lượng sau khi việc xảy ra phải không?

Nói chung, so sánh sức mạnh giữa các đối thủ là một quan hệ bên này tăng lên bên kia giảm xuống, một mất một còn, rất khó nói có thể thông qua đối thủ lớn mạnh để bảo hộ mình, phát triển mình, hai bên đối lập nếu muốn cả hai đều thắng hầu như là không có khả năng.

Nhưng, điều này cũng không phải là tuyệt đối không thể,

trong lịch sử đã có cao thủ tỳ bà gảy ngược mà giành được thành công lớn như thế.

Thời Chiến quốc, nước Trung Sơn là một nước nhỏ nằm xen kẽ giữa các nước lớn. Tướng quốc của nước này là Tư Mã Hy là một nhà chính trị có tài và có tư tưởng mưu lược rất được Quốc vương của Trung Sơn tín nhiệm. Nhưng vì ông là một vị Tướng quốc ngay thẳng, giỏi giang, nên bị kẻ thù, sủng phi của Quốc vương là Âm Giản ghen ghét và công kích, bà ta thường ở bên Quốc vương nói xấu Tư Mã Hy.

Tất cả mọi việc đó làm cho Tư Mã hy thường xuyên rơi vào chỗ tiến thoái lưỡng nan. Nếu như ngang nhiên đối đầu và thách thức với Âm Giản, thì rất có thể thất bại và mang tiếng xấu, hơn nữa có thể càng tăng thêm tính ngang ngạnh của bà ta; còn nếu như không chống lại, thì Âm Giản sẽ xem hành động đó của Tư Mã Hy là yếu hèn có thể bắt nạt được, hơn nữa về chính trị bà ta càng ra sức tiến công hơn, khiến cho nịnh thần gian thần sẽ tha hồ được thể hùa theo.

Do đó, đối với địch thủ chính trị này chỉ có thể sử dụng mưu kế kỳ diệu, khéo chế ngự và hàng phục, mới có thể vừa giữ được vị trí Tướng quốc, lại có thể triệt tận gốc sự xoi mói và hoạt động phá hoại của địch thủ chính trị.

Về sau, Tư Mã Hy lại áp dụng thêm một kế sách của nhà thông thái nước Trung Sơn, Điền Giản bày cho, dùng phương pháp "đạo dẫn" bí mật theo dõi, lợi dụng thời cơ có lợi để đạt được và thực hiện mục đích chính trị đã định trước.

Một hôm, từ nước Triệu, một nước láng giềng cử đến một sứ giả. Lúc đó, nước Triệu là một trong bảy nước hùng mạnh

thời Chiến quốc, đối với nước nhỏ như nước Trung Sơn này để xét, nước Triệu có thể ngạo ngễ sai bảo bất cứ lúc nào, cho nên trong cuộc tiếp đãi sứ giả nước Triệu, không dám qua loa sơ suất một chút nào. Tướng quốc Tư Mã Hy càng phải theo sát vị sứ giả này không dời một bước. Trong bữa tiêu chiêu đãi sứ giả, Tư Mã Hy tùy tiện hỏi sứ giả của Triệu vương: "Nghe nói nước Triệu các ông có rất nhiều mỹ nữ giỏi âm nhạc, có phải như thế không?" Vị sứ giả này vừa nghe, lại quả quyết phủ nhận nói: "Không! Thực tế không phải như thế".

Nhưng lúc đó, Tư Mã Hy lại cố ý dằn giọng xuống, cố làm ra vẻ thần bí nói với sứ giả nước Triệu: "Nhưng ở nước Trung Sơn chúng tôi, lại có một mỹ nữ đủ để khiến cho triều đình và dân chúng, các vị có công lao hiển quý của quý quốc đều phải hết sức kinh ngạc, người đó chính là "ái phi" của Quốc vương nước Trung Sơn chúng tôi, tên bà là Âm Giản, người trông thật là giống các tiên nữ trên trời". Những lời nói này, sứ giả nước Triệu nghe xong hết sức thú vị trong lòng.

Sau khi về nước, liền vội vàng bẩm báo ngay với Triệu vương, Triệu vương vừa nghe, tuy chưa trông thấy người mỹ nữ này, lại như đã thèm muốn từ lâu, nóng lòng muốn giành về tay mình. Thế là Triệu vương lại sai sứ giả đến nước Trung Sơn lần nữa, yêu cầu Quốc vương nước Trung Sơn đem mỹ nữ Âm Giản tặng cho Triệu vương, đồng thời yêu cầu phải hết sức nhanh chóng.

Theo lệ thông thường về chính trị giữa các nước lúc đó, mỹ nữ của hậu cung sẽ giống như vàng bạc châu báu, đều có thể làm quà tặng cho người khác. Còn như nước mạnh, nước lớn như nước Triệu thế này, đưa ra yêu cầu đó đối với nước

Trung Sơn nhỏ vừa là rất tự nhiên cũng không có gì quá mức. Mà Triệu vương, Quốc vương nước Trung Sơn và Âm Giản lại đều không biết nhau, việc này tất cả chính là cái tròng mưu kế của Tư Mã Hy đã bày đặt ra từ lâu mà thôi.

Đối với yêu cầu này, Quốc vương nước Trung Sơn thật là khó xử. Nếu đáp ứng yêu cầu của Triệu vương, đem Âm Giản ngoan ngoãn nhường cho người khác, đối với Tư Mã Hy để xét, liền có thể rất nhanh thoát khỏi cảnh khó khăn chính trị, vì địch thủ chính trị đã chuyển dịch mà không tồn tại nữa. Đây là phương án "loại một" Tư Mã Hy thi hành mưu kế, cũng là một trong những kết quả có thể chọn.

Song, mới đầu Quốc vương Trung Sơn lại vẫn chưa đáp ứng yêu cầu của Triệu vương. Xét về tình lý, việc này cũng rất tự nhiên và hợp với tình lý, bởi vì ai cũng không thể đem người và vật mình thích dễ dàng chuyển nhượng cho người khác sở hữu được. Nhưng lại khiến cho "bách quan quần thần" của nước Trung Sơn hoảng loạn, bởi vì Triệu vương không được mỹ nữ, trong cơn thịnh nộ, rất có thể sẽ phải phát binh đi đánh Trung Sơn, sự việc tương tự như thế, lúc đó có vô khối không thể kể hết.

Giữa nước này với nước nọ, vì tranh giành mỹ nữ, gấm vóc ngọc ngà mà dấy binh đánh lẫn nhau là chuyện rất bình thường. Một thời, trong triều ngoài dân trên dưới, cộng thêm quốc vương và các bà phi trong cung, đều cảm thấy bó tay chẳng có kế gì, không biết làm như thế nào mới có thể vượt qua khó khăn này. Mà sứ giả của Triệu Sơn thì ở lại nước Trung Sơn nóng lòng chờ đợi câu trả lời, mà còn thúc rất gấp gáp nữa.

Chính trong giờ phút có tính then chốt đó, Tư Mã Hy lại

hết sức trấn tĩnh nói với Quốc vương: "Hiện tại, thần có một biện pháp hay, vừa có thể từ chối yêu cầu của Triệu vương, lại có thể không làm cho Triệu vương tức giận mà bảo đảm chắc chắn an toàn cho nước ta, không bị khổ của tai nạn chiến tranh". Quốc vương Trung Sơn vừa nghe như vớ được của báu, liền vội vàng nói với Tư Mã Hy: "Cái gì? Khanh lại có thể có được kế sách vạn toàn phải không?" Tư Mã Hy lại trả lời: "Quốc vương chẳng thà lập tức đem Âm Giản chính thức phong làm Vương hậu của Quốc vương quách đi, như vậy, vừa đem bẩm báo việc này với Triệu vương, từ chối yêu cầu của ông ta cũng không thể làm cho họ tức giận được, đồng thời cũng sẽ làm cho họ hết hy vọng, ngoài việc đó ra, chẳng có kế hay cách làm tốt nào nữa".

Quốc vương Trung Sơn vừa nghe lập tức tiếp nhận kiến nghị của ông ta. Chính là như vậy, nước Trung Sơn không những được bảo toàn, mà còn từ đó về sau, Âm Giản đối nhờ Tướng Quốc Tư Mã Hy giúp đỡ to lớn khiến mình được thăng đến địa vị vương hậu, đương nhiên cũng không đối địch nữa, mà còn mang ân mang huệ.

Trong quá trình thực thi mưu kế chế ngự, chế phục đối thủ chính trị Âm Giản, Tư Mã Hy chủ yếu áp dụng phương pháp dắt dẫn hướng phát triển mâu thuẫn nội bộ đối thủ chính trị chuyển dịch. Từ chỗ nhằm thẳng mũi nhọn vào ông ta, khéo léo mượn yêu cầu của sứ giả của Triệu vương mà dẫn dắt thành mâu thuẫn giữa Triệu vương, Quốc vương Trung Sơn và Âm Giản. Sách lược có tính mấu chốt này có ba bước: Bước thứ nhất là tiết lộ cho sứ giả của Triệu vương biết sắc đẹp và tài hoa của ái phi Âm Giản của Quốc vương Trung Sơn, khiến cho Triệu vương mắc mưu vào tròng, đó là dẫn dắt lần thứ nhất. Bước thứ hai là Triệu vương lại sai sứ giả khăng khăng

đòi Âm Giản với Quốc vương Trung Sơn, mà còn đưa ra những lời nói cứng rắn, thúc ép rất căng thẳng, có thể như không đòi được đến tay thì phải đem quân sang đòi, làm tăng kích thích của mâu thuẫn nội bộ địch thủ chính trị, đó là dẫn dắt lần thứ hai; bước thứ ba là trong giờ phút then chốt Tư Mã Hy đã hiến kế giải nguy, vừa làm cho nước Trung Sơn bảo toàn, Âm Giản được thăng lên ngôi vị Vương hậu, lại khiến cho Triệu vương không còn lý do xuất quân, mà còn làm cho hết hy vọng đòi Âm Giản. Còn Tư Mã Hy lại càng trở thành công thần đã cứu nguy làm cho nước Trung Sơn thoát khỏi cảnh khốn đốn, là người làm ơn làm phúc giúp cho Quốc vương và Vương hậu. Từ đó, về chính trị, về đạo nghĩa, về tâm lý đã giành được thắng lợi to lớn, sẽ chế ngự, chế phục đối thủ chính trị, đã thoát khỏi cảnh khốn đốn chính trị trước mặt sau lưng đều có kẻ đối địch, tiến thoái lưỡng nan của mình ở trong nước. Đó là dẫn dắt lần thứ ba, thật là tuyệt diệu.

32- Phá vỡ quy luật tư duy ngôn ngữ

Nói đến tự mâu thuẫn nhau, mọi người có thể dễ dàng nghĩ đến một câu chuyện trong sách "Hàn Phi tử".

Ông ta khen lá chắn của ông: "Lá chắn của tôi rất cứng, không có vật gì có thể chọc thủng được nó".

Tiếp theo lại khen cây giáo của ông: "Cây giáo của tôi rất sắc nhọn, bất kể vật gì nó đều có thể chọc được thủng".

Một người liền hỏi ông ta: "Dùng cây giáo của ông chọc lá chắn của ông, thì sẽ như thế nào?" Người đó không có cách gì trả lời được.

Câu chuyện này lưu truyền đã mấy ngàn năm, nó cho người ta một gợi ý về ý nghĩa chung: lá chắn chọc không

thủng và cây giáo vật gì cũng đều chọc thủng là không thể đồng thời tồn tại.

Nhưng câu chuyện này phần nhiều được người ta dùng giải thích về triết học và về lôgic học, khiến cho ý nghĩa của nó sâu sắc hơn.

Đề chuyện này là nó sự tự mâu thuẫn nhau đem lại cho người ta hiệu quả hài hước. Chỗ đứng của chúng ta là trên giao điểm của ngôn ngữ học và logic học.

Lời nói phù hợp với nguyên tắc logic, ngôn ngữ vận hành trên quỹ đạo bình thường là điều kiện tối thiểu mọi người có thể thuận lợi trao đổi tư tưởng, thực hiện qua lại với nhau, nhưng trong đó không tồn tại một chút giá trị hài hước nào.

Còn tự mâu thuẫn nhau về logic, lại có thể sản sinh hài hước thú vị. Bởi vì trong tình huống tự mâu thuẫn nhau, ngôn ngữ mất cân bằng, logic sai lạc, liền đó bí tắc về logic, về ngôn ngữ sẽ đem lại cho chúng ta vẻ kinh sợ, thú vị hài hước liền thai nghén từ trong đó.

Nguồn chuyện cười tự mâu thuẫn trong cuộc sống, có thể nói là đâu đâu cũng kiếm được, xin dẫn ra vài chuyện:

Có một ông già đã hơn 60 tuổi, nghỉ hưu tại gia đình nhàn rỗi không có việc, một hôm đột nhiên hưng phấn, muốn làm một chiếc ghế gỗ nhỏ cho đứa cháu gái.

Nhưng thật không may, người thợ mộc mà ông lão mời đến là người giữa chừng đổi nghề, lại không chịu chăm chú học nghề, nên công việc làm rất tồi.

Người thợ mộc làm mất một ngày ở nhà ông lão, vội vàng hoàn thành để đòi tiền công.

Ông lão nói: "Công việc anh làm quá chậm".

Người thợ mộc nói: "Cụ không nghe nói làm việc chậm thì sẽ cẩn thận tỉ mỉ ư?"

Ông lão nói: "Việc anh làm không những chậm, điều quan trọng hơn là chất lượng quá kém, làm cho tôi đã phải thết đãi mất ba bữa ăn. Như thế này nhé, tôi sẽ đem chiếc ghế này trả cho anh để bù tiền công".

Người thợ mộc ngừng làm việc, tranh luận: "Đừng xem người ta là thằng ngốc, vài đồng bạc tôi không cần, ai thèm lấy chiếc ghế này của cụ? Khe hở vừa to, ván lại xiên, bốn chân đều không bằng nhau, chẳng đáng tiền!"

Nếu là thầy giáo dạy học sinh tiểu học khẳng định nêu lên vấn đề như sau: Người thợ mộc là thông minh hay là ngu đần? Không nghi ngờ gì nữa, nếu trả lời thiên về một phía đều là không được điểm cao.

Nên trả lời như thế này: Người thợ mộc bề ngoài thông minh nhưng chứa đựng cái cốt lõi bên trong là ngu đần.

Đương nhiên, sau khi xem xong câu chuyện hài hước này, chắc không có ai để ý lâu làm gì, nhưng vấn đề này khẳng định là có thể sinh ra trong vô thức của người ta.

Bởi vì nhìn vẻ bề ngoài của người thợ mộc giống như là thông minh nhưng thực tế lại biện bạch rất ngu xuẩn, khiến cho người chứng kiến phải bật cười. Trong câu chuyện hài hước này, điều mà chúng ta chăm chú không phải là ông già đối phó với người thợ mộc ra sao, mà là ông già nhìn thấy chiếc ghế tồi tệ này thì chán chường biết dường nào.

Điều làm người ta tức cười là những lời nói của chàng thợ mộc, bởi vì nó là nguyên nhân của hài hước, không có điểm

tựa này toàn bộ sự hài hước sẽ xảy ra, nó có lẽ sẽ biến thành một mẩu chuyện nhỏ chứa đựng ý nghĩa giáo dục xã hội nào đó, mà không có một tí cảm giác hài hước nào.

Sự hài hước do cách tự mâu thuẫn nhau tạo nên, nói chung đều có mùi vị trào phúng, nhưng không phải là nói loại hài hước này lùi xuống biến thành một thứ thuyết giáo nào đó; thuyết giáo làm cho người ta chán ngấy, hình thức khô khan tẻ ngắt của nó không thể mang lại cho người ta niềm vui mừng khoái chá. Điểm tựa của loại hài hước này cũng sai lệch về logic.

Có hai ông bủn xỉn ở hai nhà hai phía Đông và Tây. Bình thường hai người đều sợ tốn kém rất ít đi lại với nhau. Một hôm, ông chủ nhà phía Đông sai con sang nhà phía Tây mượn một chiếc búa.

"Xin lỗi, cho cháu mượn chiếc búa của nhà bác dùng một lát được không?"

"Có thể được". Ông chủ nhà phía Tây trả lời, "Nhưng, cháu đóng đinh thép hay là đinh gỗ?"

"Đinh thép", cậu con trai nhà ông chủ phía Đông cứ thực thà trả lời.

"Ôi" vừa nghe lời này, người đó liền vội vàng đổi giọng "Thật là không may, cái búa của nhà tôi đã cho nhà khác mượn đem đi rồi".

Cậu con trai trở về. Ông chủ nhà phía Đông nghe xong đầu đuôi sự việc rất bực tức: "Đinh gỗ, đinh thép gì, rõ ràng là "buốt ruột" không muốn cho mượn búa, trên đời lại còn có kẻ bẩn bụng như thế?"

"Thế thì làm thế nào?" đứa con hỏi.

"Thôi! Thôi! Vẫn là lấy cái búa của nhà mình ra để dùng vậy!"

Nhìn một cách riêng biệt, ông chủ nhà phía Đông trách ông chủ nhà phía Tây là không chơi được, đồ bủn xỉn đương nhiên là phải bị người khác quở trách. Nhưng suy nghĩ một cách toàn diện lời nói của ông ta một chút, thì hài hước sẽ sinh ra.

Đồ bủn xỉn quở trách đồ bủn xỉn, nhận thức của mọi người đối với sự bần tiện của kẻ bủn xỉn bị phá vỡ, trạng thái bình thường, hoang đường xuất hiện.

Phẩm chất bủn xỉn của ông chủ nhà phía Đông tự bộc lộ và lòng bất mãn của ông ta đối với ông chủ nhà phía Tây bủn xỉn hầu như là hai thứ so sánh trắng đen, nổi bật lên màu sắc hài hước ở trong đó một cách rõ ràng.

Quy luật hài hước của việc tự mâu thuẫn nhau, huyền bí sẽ ở chỗ phá vỡ quy luật tư duy của ngôn ngữ bình thường biến mất thông qua việc đi ngược lại quy luật bình thường để giành được hiệu quả hài kịch.

Chương ba

ÂM DƯƠNG KINH "DƯƠNG DỤNG" ÂM MƯU NHƯ THẾ NÀO?

Lấy âm khắc dương, lấy nhu khắc cương
Lấy tĩnh chế động, lấy hằng ứng biến

Đạo âm dương, bên căng bên trùng.

Thường thường người ta chỉ chú ý "Đạo dương" mà bỏ qua "Đạo âm". Theo quan điểm của "Kinh Dịch": "Một âm một dương mới thành đạo".

Bất kể là thời xưa hay thời nay, bất kể là Trung Quốc hay là nước ngoài, bất kể là thời chiến hay thời bình, bất kể là người dân thường sống ở nhà hay là chính khách trên "chính trường" hoặc lăn lộn trên "thương trường" đều không tách rời đạo của Âm, Dương.

Trước kia người ta hiểu lầm rằng những người dùng phương thức "đường vòng" để làm một việc, bị gọi là con đường không chính đáng. Hoặc nói: "Người này đang thực hiện âm mưu, giở mánh khóe". Thật ra trong cuộc sống mỗi một người ngay thẳng chỉ cần họ dám nhìn thẳng vào mình, sẽ thấy trong cuộc sống thường ngày mình vẫn thường xuyên có thể giở một chút "âm mưu nhỏ", làm một chút trí trá. Mục

đích cuối cùng chẳng qua là để cho mình sống được tốt hơn một chút!

Ở đây, chúng ta cần phải chỉnh lý ngữ nghĩa của từ "âm mưu" - âm mưu kỳ thực không ngấm ngầm, âm mưu hoàn toàn có thể "dương dụng", từ đó làm cho hướng tư duy của người ta chuyển biến, phá bỏ những khuynh hướng sai lầm cứng nhắc cực đoan hóa lâu nay như "không đúng tức sai, không phải ta tức địch, không phải đẹp tức xấu, không thật tức giả" qua đó mỗi người đối đãi với thế giới, đối đãi với người khác, đối đãi với mình một cách biện chứng.

1- Giả dại giả ngây tài tình

Trong tình huống bình thường, người ta đều tranh giành nhau tỏ rõ trí tuệ và tài năng của mình, lấy tinh khôn tài giỏi làm tự hào.

Song, trong thời đại phong kiến đen tối "hôn quân bạo chúa", có lúc trí tuệ và ngay thẳng trở thành tai họa người ta phải tự hủy hoại tự chịu nhục nhã, giả điên giả dại mới thoát nạn.

Đây thật là bi kịch của lịch sử, làm cho người ta không tài nào hiểu được đây là chỗ khôn khéo hay chỗ đáng buồn của nhân loại. Chỉ vì sinh tồn, người ta phải nảy sinh thủ đoạn mới sống được.

Vận dụng giả điên giả dại, điển hình nhất chính là dùng hình tượng giả điên giả dại để che giấu tài năng của mình, nhẫn nhục chịu đựng, dùng sách lược thoái để tiến, Cơ Tử thời nhà Thương là một ví dụ.

Thương Trụ vương là vua cuối thời nhà Thương, ông ta

quen thói bạo ngược, hoang dâm vô độ, suốt ngày đêm chè chén vui chơi với Đát Kỷ là sủng phi của ông và bọn sủng thần quý tộc, sống cuộc sống hủ bại "rượu tầy hồ thịt tầy núi" "ăn uống thâu đêm". Ông ta thường ra ngoài đi săn du chơi, khiến cho đồng ruộng hoang vu, dân chúng không sống nổi.

Những năm cuối, Trụ vương ngày càng thậm tệ, hình phạt nặng nề nghiêm ngặt, dâm loạn vô độ, từ chối những lời khuyên can, che giấu khuyết điểm, đánh mạnh vào các trọng thần tôn thất, sát hại người trung thành lương thiện, dẫn đến tình thế đất nước nguy ngập, lòng người rối loạn. Thứ huynh của ông là Vi Tử nhiều lần khuyên can, ông căn bản không nghe. Để tránh tai họa, Vi Tử đã tức giận bỏ đi. Cơ Tử là chú ruột của Thương Trụ vương. ông ta với tư cách là Thái sư, nhìn thấy tình huống này nhưng cũng chịu bó tay. Một ông chú khác của Thương Trụ vương, Thiếu sư Tỷ Can cho rằng làm một viên đại thần không thể không bất chấp cái chết để khuyên can.

Thế là, ông đã vất vả khuyên răn Trụ vương, khuyên liền ba ngày không dời, Trụ vương nổi nóng đem giết chết ông, lại còn moi tim của ông ra để xem, nói: "Tỷ Can tự cho mình là bậc thánh, ta nghe nói tim của bậc thánh có bảy buồng, ta phảixem tim của ông ta có phải có bảy buồng không". Cơ Tử vô cùng sợ hãi, sợ Trụ vương tàn bạo giở ngón độc ác đối với mình. Thế là đã giả vờ điên, đầu tóc rũ rượi, nói năng lung tung, không có một chút vẻ tôn nghiêm của Thái sư, hoàn toàn giống như một người điên. Trụ vương thấy ông ta như thế, liền đem ông giam vào trong nhà lao.

Nước Chu vốn là chư hầu của nhà Thương, khi Chu Văn vương ở ngôi đã dự định tiêu diệt nhà Thương liền tiến hành

nhiều việc chuẩn bị. Sau khi Chu Võ vương lên ngôi, chiêu nạp kẻ hiền người tài, dốc sức vì nước, làm cho đất nước hưng thịnh lên rất nhanh.

Lúc đó, ông thấy Thương Trụ vương làm nhiều điều ngang trái, khiến cho các đại thần và chư hầu đồng loạt đều ly khai ông ta, cảm thấy thời cơ diệt Thương đã chín muồi, liền bàn bạc với mưu thần Lã Thượng, nhanh chóng dẫn 3.000 dũng sĩ, 45.000 giáp binh liên hợp với 800 quân chư hầu ồ ạt đi đánh dẹp Thương Trụ vương.

Trụ vương đem quân chống lại tại Mục Dã (nay là phía Nam huyện Kỳ tỉnh Hà Nam). Nhưng binh sĩ do căm giận Trụ vương cho nên đã quay giáo phản chiến. Thương Trụ vương thấy mọi người chống lại, người thân thì xa rời, thế lớn đã mất, liền chạy trốn về quốc đô Triều Ca (nay thuộc huyện Kỳ, Hà Nam) trèo lên Lộc Đài, mặc áo báu vào, rồi tự thiêu chết. Triều nhà Thương diệt vong, vương triều Tây Chu được thành lập. Lúc này, Chu Võ vương đã thả Cơ Tử từ trong nhà tù ra.

Cơ Tử là một nhà chính trị đầu tiên từ thời xưa đã vận dụng kế giả điên giả dại.

Ông bản thân là Thái sư, nhưng lại không có cách gì khuyên Trụ vương thi hành chính sách lương thiện. Đối mặt với hành vi tàn bạo của Trụ vương, ông từ sợ hãi nảy ra kế bảo toàn mình, là thông qua việc giả điên để làm cho mình may thoát khỏi nạn. Khi Trụ vương lên ngôi không lâu, bắt đầu sử dụng đũa ngà voi, sau khi Cơ Tử trông thấy đã nói: "Dùng đũa ngà voi, thế thì nhất định không thể dùng các đồ đựng bằng đất sét nữa, mà là phải dùng cốc bằng tê ngọc. Dùng đũa ngà voi và cốc tê ngọc, cũng nhất định không thể ăn những thứ

"trà thô cơm đạm", mặc những thứ "vải thô áo ngắn" và ở dưới mái nhà tranh được rồi. Áo gấm chín tầng, đài cao phòng lớn, lấy đó làm tiêu chuẩn, trắng trợn theo đòi, thiên hạ không đủ để cung cấp. Cống phẩm quý lạ ở nơi xa xôi, việc chế tác xe ngựa, xây dựng cung thất, đều không có chỗ tận cùng. Bắt đầu từ đây, tôi e rằng ông ta sắp bước đến con đường cùng".

Quả nhiên, không ngoài dự định của Cơ Tử, Trụ vương nhanh chóng bắt xây dựng Lộc Đài, xây dựng "quỳnh thất ngọc môn" chứa chất ê hề các đồ quý hiếm ở trong đó, còn dân chúng thì chịu không hết khổ, lòng người ly tán.

Trụ vương còn thường xuyên ăn uống thâu đêm, uống tới mức choáng váng, say túy lúy, đến ngày tháng đều quên hết, không biết hôm đó là ngày nào tháng nào, liền hỏi người xung quanh, người xung quanh đều trả lời: "Không biết". Trụ vương liền sai người đi hỏi Cơ Tử.

Cơ Tử nghĩ một lát, trả lời nói: "Tôi uống say rồi, cũng không rõ hôm nay là ngày gì". Sau khi sứ giả đi, các đệ tử của ông hỏi Cơ Tử: "Ngài biết hôm nay là ngày gì, vì sao lại nói không biết?" Cơ Tử nói: "Là chủ của thiên hạ, mà làm cho cả một nước chuyển dịch cả khái niệm về thời gian và ngày tháng, thiên hạ đã đến lúc nguy cấp rồi. Nhưng việc mà mọi người cả một nước đều nói không biết, chỉ có một mình ta nói biết, thế thì ta há chẳng phải là cái nguy đang đến trước mắt rồi ư? Cho nên ta giả vờ mượn say rượu, cũng thoái thác nói không biết". Từ sự việc này có thể thấy, Cơ Tử đề phòng Trụ vương có lòng nghi đối với mình, mọi chỗ mọi nơi đều phải bo bo giữ mình.

Là một nhà chính trị, Cơ Tử dựa vào tài chính trị của

mình, từ lâu đã nhạy bén từ việc nhỏ. Nhìn nhận ra Trụ vương ắt sẽ đi vào con đường diệt vong. Nhưng không có sức xoay chuyển trời đất, lại thấy lòng son dạ sắt của Tỷ Can được đổi lại một kết cục hết sức bi thảm. Cho nên, để bảo toàn mình, đã nghĩ ra kế hay giả điên giả dại, qua việc ngụy trang khéo léo, dùng cảnh tượng giả để mê hoặc Trụ vương, với mục đích là thực hiện thoát chết.

Trụ vương mặc dù đem Cơ Tử giam lại, nhưng rốt cuộc không biết ông ta. Đây chính là chỗ thành công của ông mượn cái giả để che giấu cái thật.

Không chỉ là các bầy tôi bình thường, mà ngay cả các con em hoàng gia, người được phong vương, cũng không thể không sử dụng phương pháp này để bảo toàn mình. Bắc Hải vương Lưu Mục thời Đông Hán ham đọc sách, coi trọng người hiền tài, xưa nay được Quang Vũ đế và Hán Minh đế yêu thích. Khi đó, Tây Vực đi lại hữu nghị với vương triều Đông Hán, Thiện Thiện vương gửi con trai của mình đến Lạc Dương làm con tin.

Theo quy định, Bắc Hải vương cử sứ giả đến Kinh sư chúc mừng. Trước khi sứ giả lên đường, Lưu Mục hỏi ông ta: "Nếu như Hoàng thượng hỏi đến ta, ông nói như thế nào?" Sứ giả nói: "Đại vương lòng trung hiếu thuận, nhân từ lương thiện, kính trọng người hiền, làm sao thần không cứ theo tình thực tâu lên?"

Lưu Mục nghe những lời này xong, liền nói: "Nếu ông cứ nói thật như thế, thì ta sẽ nguy mất. Đó đều là việc của ta thời nhỏ. Ông nếu vì ta tính liệu, thì chỉ có thể nói ta từ sau khi kế thừa vương vị, ý chí sút kém, chỉ thích vui chơi, nữ sắc và ca

xướng. Cứ như thế, ta mới có thể tránh được tai họa". Sứ giả liên tục nói vâng. Con em hoàng gia và cả những người được phong vương, nếu như có tiếng làm tốt, uy vọng càng cao càng có thể làm cho Hoàng đế không yên tâm, bởi vì họ có khả năng uy hiếp ngôi vua của Hoàng đế.

Do vậy, Lưu Mục vì để làm cho Hoàng đế yên tâm, mới dùng kế mượn giả để che giấu cái thật, đây là biện pháp tốt nhất bảo toàn mình.

Quách Tử Nghi thời Đường công trạng lừng lẫy, nhưng cửa lớn của nhà ông thường xuyên mở, mặc cho mọi người vào ra, cũng không hỏi đến. Con em gia đình họ Quách cho rằng bất kể người sang hèn đều có thể vào nhà trong, sẽ có thể mở lòng gần gũi mà suồng sã.

Song Quách Tử Nghi lại nói: "Việc này, đạo lý ở trong đó làm sao các người hiểu được. Năm trăm con ngựa của ta hoàn toàn dựa vào quốc gia cung cấp cỏ, hưởng quan bổng có 1.000 người, tiến lên không có chỗ, lùi lại không có đường. Nếu như kín cổng cao tường, trong ngoài không thông, nếu như người có lấy cớ vu tội, gán cho tội danh không phục, xử chém cả nhà, đến lúc đó thì hối lại không kịp. Hiện tại mở toang hết cửa, dù có người muốn nghĩ đủ mọi lời gièm pha, cũng không có cơ hội nữa". Mọi người nghe xong, đều hoàn toàn bái phục.

Ban đầu, Quách Tử Nghi vốn là tránh xa tai họa, nhưng thật sự khôn khéo tài giỏi vẫn là Quách Tử Nghi.

Trong "Kinh Dịch", chúng ta có thể thấy một số chỗ sự tích có liên quan với Cơ Tử, còn Quách Tử Nghi thì là Đại tướng quân thanh danh hiển hách thời Đường. Các nhân vật lịch sử này cũng là người có học rộng rất biết bảo toàn mình.

Có một số người chính vì không khéo xây dựng phát triển mình, kết quả khiến cho sự nghiệp, tình yêu, quan hệ cấp trên và dưới, quan hệ xóm giềng đều hỏng bét hết.

* Quách Hoa là một học sinh giỏi tốt nghiệp trường Đại học Phúc Đán, Thượng Hải. Anh ta rất may mắn được phân công làm việc trong cơ quan nhà nước, thầy giáo và bạn học đều kiêu hãnh vì anh ta, cho rằng tương lai tiền đồ của anh ta rất lớn, bản thân anh cũng rất coi trọng phần công tác không dễ dàng kiếm được của mình, hàng ngày đi sớm về muộn, cố gắng chăm chỉ, trong thời gian ngắn đã mở ra tiền đồ tốt.

Cấp trên của anh, chủ nhiệm văn phòng rất khen ngợi tài hoa và tinh thần làm việc của anh, đã nhiều lần biểu dương. Anh cũng biết ơn đối với chủ nhiệm, trong lòng nghĩ: Có người lãnh đạo tốt như thế, đánh giá cao mình, mình nhất định phải làm ra thành tích, để không phụ sự ưu ái của lãnh đạo đối với mình.

Một lần chưa đến giờ làm việc, anh cầm các giấy tờ đến văn phòng chủ nhiệm. Vừa bước vào cửa, không ngờ bắt gặp chủ nhiệm và nữ nhân viên đánh máy ở cơ quan, cô Lý đang ôm hôn nhau mức độ quan hệ không phải ở mức bình thường.

Anh ta bối rối, vội vàng lui ra ngoài.

Việc này làm xáo động rất lớn đến tư tưởng của anh, khiến anh ta không biết phải làm như thế nào mới tốt. Từ đó, nhìn thấy chủ nhiệm anh đều ngượng ngập cứ như vừa làm việc gì sai, trong lòng vẫn rờn rợn, luôn cảm thấy chủ nhiệm sẽ nghi mình nói lung tung ra bên ngoài. Vì thế mà suốt ngày anh ta chẳng làm được việc gì tốt.

Trong một lần họp mặt bạn bè với thầy giáo, thấy tinh

thần của anh giảm sút. Mọi người hỏi anh đã xảy ra chuyện gì, anh đều không nói. Về sau, khi hội tiệc kết thúc, anh đem chuyện này nói riêng với thầy giáo của mình, hy vọng thầy cho anh ý kiến.

Thầy giáo đã cho anh một kế hay là: giả vờ hồ đồ. Bởi vì:

Một là, chủ nhiệm là người lãnh đạo trực tiếp đến anh, lại là người Quách Hoa chịu ơn dù anh nhìn thấy việc này, nhưng cũng không nên tung tin ra ngoài. Làm như thế là cung cấp "chỗ đuối" của chủ nhiệm cho đối thủ chính trị và các đối thủ khác của ông ta, từ đó chôn vùi hết toàn bộ tiền đồ của chủ nhiệm.

Hai là, mặc dù chủ nhiệm là người đàn ông có vợ, nhưng vợ của ông đã ra nước ngoài, sang Nhật Bản đã 2 năm, tình cảm của hai người rốt cuộc ra sao không ai cũng biết. Có thể chủ nhiệm vẫn giữ quan hệ vợ chồng danh nghĩa với người phụ nữ đã ra nước ngoài kia, nhưng cũng có thể đã không còn quan hệ gì với người phụ nữ đó nữa.

Ba là, "việc kia" của chủ nhiệm với cô Lý nếu như truyền ra, mọi người có thể cho là một tin xấu của cơ quan, khẳng định có thể lấy việc này để phủ định công tác của chủ nhiệm, đồng thời có thể đuổi cô Lý đi khỏi cơ quan, hậu quả sẽ rất nghiêm trọng

Bốn là, tình cảm của con người giống như sinh hoạt xã hội đều rất phức tạp. Hiện tượng thật ra không thể nói lên bản chất. Chưa biết chừng giữa hai người họ không phải là quan hệ nam nữ bất chính, mà là quan hệ tình yêu thật lòng. Chỉ là do thời cơ và điều kiện chưa đến, không tiện công khai mà thôi.

Tóm lại thầy giáo yêu cầu Quách Hoa đối với việc này, không nên có thái độ "nửa úp nửa mở", mà phải có biểu hiện chứng tỏ "không nhìn thấy gì hết".

Quách Hoa thấy có lý, đã tiếp nhận ý kiến của thầy giáo.

Trong công tác, anh ta vẫn như trước đây, cần làm gì thì làm việc ấy. Trong cơ quan trước nay cũng không có ai bàn tán vấn đề quan hệ của chủ nhiệm với cô Lý.

Sau khi sự việc xảy ra, ban đầu chủ nhiệm đối với Quách Hoa có chút thiếu tự nhiên, thậm chí mọi chỗ đều đề phòng, trong lời nói và hành động còn lộ vẻ ám hiệu nhắc nhở.

Nhưng Quách Hoa theo "kế sạch" thầy giáo đã bày cho anh ta, đôi khi làm như vô tình truyền đạt cho chủ nhiệm thông tin: "Ông cứ việc yên tâm, tôi tuyệt đối không làm hỏng việc của ông, cũng tuyệt đối không thể để cho người khác nắm được "chỗ đuối" của ông".

Do vậy chủ nhiệm càng thấy Quách Hoa đích thực là một người kín đáo tử tế, không thể làm hỏng việc lớn của mình, càng thêm tín nhiệm anh. Đồng thời còn đem nhiều công tác quan trọng của cơ quan ủy thác cho anh thực hiện.

Sau một năm, chủ nhiệm và cô Lý chính thức tiến hành lễ kết hôn.

Việc này khiến cho tất cả mọi người ở cơ quan đều ngẩn người ra, cho rằng đây là "đánh chớp nhoáng", "đánh nhanh thắng nhanh". Mọi người xôn xao bàn tán: "Làm sao mà trước kia chưa hề nhìn thấy dấu hiệu gì?"

Thực ra, một năm trước chủ nhiệm đã ly hôn với vợ của ông ở Nhật Bản rồi. Nguyên nhân vì vợ ông ở Nhật Bản đã có một mối tình khác và đã lập lại gia đình.

Trong buổi hôn lễ, chủ nhiệm và cô Lý đều nâng ly tới tấp chúc rượu Quách Hoa và nói: "Anh thật là một người rất có bản lĩnh, là người rất đáng tin cậy, chúng tôi thành thật cảm ơn anh".

Không bao lâu, chủ nhiệm được đề bạt đảm nhiệm công tác lãnh đạo cơ quan cấp thành phố. Quách Hoa đã tiếp thay ca của chủ nhiệm, trở thành cán bộ lãnh đạo trẻ nhất trong cơ quan.

Thử nghĩ, nếu như lúc đó Quách Hoa đầu óc không bình tĩnh, đem việc mình trông thấy tung ra ngoài, thì có thể làm cho người ta thêm mắm thêm muối thêu dệt, gây ra một trận sóng gió lớn, rất có thể chủ nhiệm sẽ mất hết uy tín, cô Lý cũng sẽ bị làm cho lúng túng. Một cặp người yêu thật lòng yêu nhau có thể bị dư luận làm hại, thậm chí có thể bị làm cho tan nát.

Giả vờ mơ hồ hoặc nói là giả ngây ngô, ở mức độ cao là biện pháp của người lương thiện xuất phát từ mục đích lương thiện dùng đối với người khác, đối với mình đều có ích lợi.

Có thể khẳng định rằng, cách "giả vờ" này hoàn toàn không thể làm hại người khác và mình. Mà trong cuộc sống, người không "giả vờ" việc gì, rất có thể dẫn đến làm hại người khác, ngược lại cũng có nghĩa là làm hại mình.

Lý lẽ này rất đơn giản.

Trong "Thánh kinh" nói: "Nếu muốn người khác đối với bạn như thế nào, bạn hãy đối với người khác như thế". Khổng Tử cũng nói: "Kỷ sở bất dục, vật thi vu nhân". (Việc gì mình không muốn, đừng bắt người khác muốn).

Trong vở kịch nổi tiếng "Hamlet" của Shakespeare, vị thái

tử Đan Mạch, mang một tư tưởng lớn, có mục tiêu cao xa, nhưng mâu thuẫn giữa hiện thực và lý tưởng quá lớn.

Để thực hiện mục tiêu đã định, ông ta có thể giả ngây giả dại miệng nói những lời ngây ngô, hy sinh tình yêu và hạnh phúc của mình. Dùng dáng vẻ điên dại để làm đối thủ mất cảnh giác và bảo toàn mình.

* Khoái Thông thời Tây Hán khi dưới trướng của Hàn Tín là người vạch ra mưu kế cho Hàn Tín.

Sau khi Hàn Tín đánh bại Hạng Võ, ông ta khuyên Hàn Tín làm phản cùng chia thiên hạ với Lưu Bang. Sau khi Hàn Tín bị Lã hậu giết hại vì tội mưu phản, Khoái Thông đã bắt đầu giả điên giả dại, suốt ngày nói mê nói sảng, khiến Lã hậu không rõ ông ta rốt cuộc là điên thật hay là điên giả, cuối cùng không giết ông ta.

Trong hoàn cảnh sinh tồn hiểm ác, giả điên giả dại như Cơ Tử, Khoái Thông và Hamlet như thế là rất cần thiết. Còn trong cuộc sống thường ngày, trong hoàn cảnh hòa bình người ta vì bảo toàn lợi ích của mình, vì tránh bị xã hội và người khác làm tổn hại, giả điên giả dại thích đáng cũng vẫn là rất cần thiết.

2- Giữ vẻ bề ngoài ngờ nghệch (Đại trí nhược ngu)

Vì kế lớn cũng vì bảo toàn mình, đôi khi đối với sự việc đã rõ ràng rành lại không thể trực tiếp tỏ thái độ, nói hết cõi lòng, qua loa một chút, mơ hồ một chút lại là kế sách vẹn toàn, là hành động tài giỏi, khôn khéo.

Kỳ thực, đây cũng chính là ý "đại trí nhược ngu", "hồ đồ hiếm có" mà người ta thường nói.

Trí tuệ và tài năng của con người thể hiện ở chỗ bất cứ lúc nào đều có thể nắm chắc thế cục, nắm chắc mình, chứ không phải là "bạ đâu nói đấy, muốn làm gì làm nấy".

Thiếu thao lược rất khó hoàn thành việc lớn.

"Thao lược" cùng nghĩa với "âm mưu" mà chúng ta thường nói, bất kể là nhân vật lớn, hay là vai trò nhỏ, có một chút mưu lược vẫn mạnh hơn không có.

Trong cạnh tranh xã hội ngày càng mạnh mẽ, những người thành công đều là người có trí tuệ và thao lược cao hơn người khác, mà không phải vì họ có tiền, có quyền.

Nếu như không có mưu lược, dù là có quyền, có tiền, cũng rất có thể mất hết. Còn người giỏi mưu kế, dù không có lấy một thứ gì, cũng có thể thông qua mưu lược và phấn đấu một thời kỳ nhất định, giành được quyền lực, giành được tiền của.

Jeamson, Tổng giám đốc công ty Á - thông Mỹ là một nhà triệu phú, ông đã từng nói: "Hỡi các nhà cạnh tranh, các bạn hãy nghe đây, xin hãy đem tất cả tiền tài của tôi mang đi hết, hãy đem tất cả nhà xưởng của tôi tịch thu hết, hãy đem tất cả cổ phiếu của tôi đổi thành tên của các bạn hết, chỉ cần tôi vẫn đang còn động não được, các nhân viên dưới quyền của tôi vẫn trung thành với tôi, trong 3 năm, tất cả mọi thứ đã mất, tôi đều có thể gọi chúng quay trở lại được!"

"Động não" mà Jeamson nói chính là vận dụng mưu kế, trên thực tế chính là nghệ thuật của trí tuệ.

Các ví dụ như thế có rất nhiều - Thời Tây Hán người tài như Trương Lương, Trần Bình rất tinh thông đạo lý này, giữ nước giữ mình thì không thể có người bình thường nào sánh kịp.

Lưu Bang lập nên triều Hán, việc đầu tiên sau khi làm Hoàng đế chính là phong cho Lưu Doanh, con trai của ông với Lã Trĩ làm Hoàng Thái tử, Lã Trĩ đương nhiên lấy danh nghĩa chính tông Hoàng hậu ở ngôi cao. Nhưng khi thống lĩnh đại quân đi đánh đông dẹp tây, Lưu Bang người tham rượu hiếu sắc trong chiến tranh vẫn không quên mua vui, tiêu khiển Lưu Bang có một loạt các tì thiếp xinh đẹp.

Như thế, nên có Lưu Hằng (chính là Hán Văn đế sau này) do Bạc Cơ sinh, Lưu Như Ý do Thích Ý sinh, Lưu Trường do Triệu Cơ sinh là Lưu Hữu, Lưu Khôi và Lưu Kiến do Gia Cơ sinh. Cộng thêm với Lưu Doanh, Lưu Phì, như vậy Lưu Bang có tất cả 8 người con trai.

Một này đầu thu năm 197 trước Công nguyên, Lưu Bang ngồi oai vệ trên ngai ở điện trước cung Vị Ương, các quan văn võ đứng xếp hàng hai bên, vẻ mặt căng thẳng lắng nghe Lưu Bang tuyên bố quyết định thay đổi Thái tử.

Lưu Bang vốn bắt đầu từ hành cung Thành Cao, đã yêu riêng Thích Ý xinh đẹp thướt tha lại hay "tranh cường hiếu thắng", vẻ bề ngoài của Thích Ý có thể sánh với Tây Thi, lại biết đàn biết hát, biết đọc sách, nói năng trôi chảy lại sinh cho Lưu Bang một đứa con trai là Lưu Như Ý, nàng Thích Ý vốn có ý nghĩ không an phận, muốn thay Lưu Như Ý giành trưởng.

Trước kia, Lã hậu chưa kịp đi theo quân lính, ở lại Trường An, tình cảm với Lưu Bang đương nhiên là hững hờ, không địch nổi vẻ thân thiết mặn nồng như Thích phi. Sau khi dựng nên triều Hán, Lưu Bang vẫn yêu Thích phi như xưa, Lã hậu cũng nhận ra điều đó, nhưng đành chịu vì sắc suy tình cũng

giảm, không thể tranh hơn, đành phải luôn luôn đề phòng, xem mẹ con Thích phi như cái gai ở trong mắt.

Bởi Lã hậu biết được rằng, một khi vị trí Hoàng hậu bị lật đổ thì hậu quả không thể tưởng tượng được.

Khi Lưu Như Ý lên 10 tuổi, Thích Ý liền tăng nhanh tốc độ đoạt trưởng, bà ta ngày đêm chau mày sướt mướt trước mặt Lưu Bang, van xin Lưu Bang đổi lập Lưu Như Ý làm Thái tử. Lưu Bang không khỏi mủi lòng, hơn nữa vì Lưu Doanh bẩm tính nhu nhược, không thông minh bằng Như Ý, muốn đổi lập quách đi cho xong.

Lưu Bang tuy nhận lời hứa với Thích phi, nhưng vẫn phải họp các đại thần lại để cùng bàn bạc. Bởi vì việc thay đổi Thái tử ở xã hội Trung Quốc có thể làm lung lay quốc gia đến tận gốc rễ, do đó người ta không thể cẩu thả, hồ đồ làm việc này được.

Mấy ngày nay, Lã hậu vốn là người nhạy cảm chính trị đứng ngồi không yên, bà dự cảm thấy sắp có việc lớn xảy ra. Giờ đây, thấy Hoàng thượng triệu tập các quan bàn việc, bèn lặng lẽ trốn vào dãy nhà ngang phía Đông điện trước cung Vị Ương dò la tin tức. Chỉ thấy Lưu Bang trịnh trọng nói: "Thái tử Lưu Doanh bẩm tính nhu nhược, tư chất bình thường, như thế làm sao có thể kế thừa nghiệp lớn? Triệu vương Như Ý tuổi tuy nhỏ, lại rất thông minh, lời nói và việc làm rất giống ta, ta định phế bỏ Thái tử Doanh, lập Như Ý làm Thái tử, các vị đại thần thấy như thế nào?"

Lã hậu nghe rõ tất cả, lòng bà đột nhiên thắt lại, cảm thấy mắt tối sầm, hai chân mềm nhũn, suýt nữa ngã lăn xuống đất. Bà biết rằng, Thái tử bị phế bỏ, thì địa vị Hoàng hậu của bà

cũng sẽ chấm dứt, chưa biết chừng còn bị đưa vào lãnh cung! Lã hậu vừa bực vừa hận vừa sốt ruột, bà tiếp tục kiên trì để lắng nghe ý kiến của các đại thần.

Việc làm của Lưu Bang muốn lập Như Ý làm Thái tử chắc chắn làm cho bách quan văn võ khiếp sợ, nên những lời thưa lên phần nhiều là những lời cũ rích, ý Lưu Bang muốn đổi lập Thái tử vẫn không thay đổi. Bỗng nhiên nghe thấy một tiếng kêu lớn: "Không được! Không... Không được!" mọi người nhìn, té ra là Ngự sử đại phu "nói lắp" Chu Xương. Người này rất thẳng thắn, dám nói dám làm, đã theo Lưu Bang vào sinh ra tử, một lòng trung thành, lời nói của ông đối với Lưu Bang là rất có trọng lượng. Do Chu Xương dám mạo phạm can gián thẳng ngay giữa triều đình, cộng thêm quần thần một mực phản đối, ý định đổi lập Thái tử của Lưu Bang đành tạm thời xóa bỏ.

Sau khi bãi triều, Lã hậu không nén nổi kích động trong lòng, xông vào dãy nhà phía Đông, không giữ nổi vẻ tôn nghiêm của Hoàng hậu nữa, chạy thẳng đến trước mặt Chu Xương quỳ xuống, nói: "Ngự sử đại phu, hôm nay không có ngài, Thái tử nhất định không giữ nổi". Việc quỳ cảm ơn của Lã hậu, làm cho Chu Xương chân tay luống cuống, vội vàng đáp lễ, nói:

"Thần can gián bệ hạ là vì việc công chứ không phải vì việc tư, làm sao dám xứng với lễ lớn này". Nói xong bỏ đi.

Nhìn bóng của Chu Xương đã đi xa, Lã hậu đứng ngẩn người ra ở đó, trong lòng bà rộn lên, hôm nay đích thực là rất nguy hiểm, đây cũng là sự bắt đầu "đọ súng" chính diện của bà với Thích Ý, trên miệng bà lộ ra vẻ cười nhạt khó hiểu,

quyết định tiếp nhận thách thức của vận mệnh. Bà biết Lưu Bang chỉ là nhượng bộ tạm thời, việc phong Lưu Như Ý làm Hoàng Thái tử bất cứ lúc nào đều có thể lặp lại. Bà muốn tìm được một biện pháp ổn thỏa.

Lã hậu là người sáng suốt tự biết mình, bà biết trong việc tranh giành chính trị còn khó mà ứng phó tự nhiên được, thế là liền bắt đầu tìm người mưu kế, đầu tiên bà nghĩ đến Trương Lương đa mưu túc trí, bèn không ngại hỏi kế ông ta. Trương Lương biết rất rõ những việc lợi hại trong cung, không muốn nhúng tay vào việc gia đình Hoàng đế, nên không bằng lòng bày kế, cũng không tỏ thái độ.

Lã hậu không nản lòng, lại cử anh trai mình là Lã Trạch mềm rắn đủ cả, làm việc với Trương Lương. Trương Lương chẳng còn cách nào hơn mới nói: "Việc thay đổi Thái tử chỉ dựa vào tranh luận ngoài cửa miệng là không xong, tôi cũng khó trực tiếp xuất đầu lộ diện. Như thế này nhé! Tôi tiến cử người khác thay tôi. Trên núi Chung Nam Thương có bốn vị lão nhân ẩn cư, danh tiếng rất lớn, Hoàng thượng trước kia muốn chiêu nạp họ, nhưng họ cho rằng Hoàng đế khinh thường vô lễ, từ chối chiêu nạp mà chạy trốn vào trong núi, thề không làm bầy tôi của nhà Hán. Hoàng thượng trái lại càng tôn trọng họ. Nếu Thái tử có thể tự mình viết thư, không tiếc vàng bạc châu báu, mời họ làm tân khách của mình, luôn luôn đi theo mình vào triều, cố ý để cho Hoàng thượng trông thấy, Hoàng thượng biết có bốn người này phò tá Thái tử sẽ không thể đổi lập Thái tử nữa".

Lã Trạch sau khi được kế, về nói với Lã hậu, Lã hậu hết sức vui mừng, lập tức liền xếp đặt người chuyên đem thư của

Thái tử và mang theo hàng loạt vàng ngọc gấm vóc lên đường đi mời "Thương sơn tứ hạo" gồm Đông Viên công, Khởi Lý Quý, Hạ Hoàng công, Giốc Lý tiên sinh, bốn ông già cuối cùng đã xuống núi.

"Bốn ông già núi Thương" không bao lâu đã tỏ rõ tác dụng.

Năm 196 trước công nguyên, Hoài Nam vương Anh Bố đóng giữ ở huyện Thọ, An Huy làm phản, Lưu Bang đang có bệnh có ý định để cho Hoàng Thái tử Lưu Doanh dẫn quân đi dẹp loạn. Lã hậu cho rằng sự việc quan trọng, liền đến tìm "bốn ông già" bàn bạc. Bốn người cảnh báo Lã hậu nói: "Việc đi dẹp loạn này bất kể thắng thua đều không có lợi cho Thái tử. Nếu như thắng thì có công lao gì? Hoàng thái tử vị trí đã ở tột đỉnh của kẻ bày tôi, không thể lại thăng quan được nữa. Nhưng nếu thua thì việc này thật là ghê gớm, khi Hoàng đế phải phế bỏ ông ta thì còn có cớ gì nữa". Lã hậu nghe xong, cho là đúng, liền đi gặp Lưu Bang, khóc lóc kể lể với ông ta việc dẹp loạn rất quan trọng đối với giang sơn nhà Hán, hơn nữa phải nói chỉ có Hoàng thượng thân chinh đi mới có thể đạt được thành công.

Lưu Bang vừa nghe, hóa ra vai trò của ông quan trọng như thế, trong lòng đầy hớn hở, quyết định mang bệnh xuất chinh. Như vậy, Lã hậu không những tránh được nguy hiểm của việc Thái tử xuất chinh, mà cũng giành được thời gian khiến cho Lưu Bang hoãn thay Thái tử, mình sẽ trù liệu bí mật đối sách.

Năm 194 trước công nguyên, trong quá trình chinh phạt Anh Bố, Lưu Bang bị trúng một mũi tên. Về đến Trường An, bệnh tình trầm trọng, Thích phu nhân ngày đêm khóc lóc. Lưu

Bang dự cảm chỉ được ở cõi trần gian không lâu nữa, bịn rịn không nỡ dứt Thích Ý, lo lắng cho mẹ con Thích phi không thể là đối phủ của Lã hậu, liền sinh bụng thực thi lại kế hoạch phế lập Thái tử.

Lưu Bang lại triệu tập hội nghị quần thần một lần nữa, lần này là Phụng thường Thúc Tôn Thông dẫn đầu đấu tranh trong triều đình, làm cho Lưu Bang không thể thực hiện được quyết tâm, đành ôm hận ra về.

Lã hậu thấy thời cơ đã đến, liền gọi Thái tử đến làm một bữa tiệc gia đình, mời "bốn ông lão" cùng dự. Sau khi Lưu Bang đến dự, nhìn thấy phía sau người Thái tử có bốn cụ già hơn 80 tuổi đầu tóc bạc phơ hầu hạ Lưu Doanh, trong lòng bất giác thấy nghi hoặc, sau khi nghe xong bốn ông già tự báo họ tên, lại một lần kinh ngạc nữa, mắt trợn tròn dè dặt nói: "Trẫm nhiều lần mời các vị, các vị lại trốn đi, con trẫm có tài đức gì, phiền bốn vị cùng giúp đỡ?" Bốn vị lão nhân ở núi Thương, dưới sự gợi ý trước của Lã hậu, trả lời: "Bệ hạ xem thường làm nhục người khác, chúng tôi không muốn làm quan, không bằng lòng chịu nhục, mới từ chối gặp mặt bệ hạ. Hoàng Thái tử trung hậu nhân hiếu, thiên hạ đều muốn dốc toàn lực để đóng góp cho Thái tử, cho nên chúng tôi bằng lòng hầu hạ để ông sai bảo".

Lưu Bang sau khi nghe xong những lời này thở phào một cái, dặn dò nói: "Các ông phải chăm sóc Thái tử cẩn thận". Rồi với vẻ lúng túng nhà vua rút lui khỏi bữa tiệc gia đình.

Đến đây, ý nghĩ thay Thái tử của Lưu Bang đã hoàn toàn tiêu tan. Về đến hậu cung, Lưu Bang nói với Thích Ý rằng: "Ta vốn quyết định lập Như Ý làm Thái tử, trong triều không

có người tán thành, bây giờ Lưu Doanh lại có "bốn ông già ở núi Thương" phò tá, vây cánh đã đủ, khó mà động đến được. Xem ra Lã Trĩ sẽ trở thành người chủ của nàng rồi".

Không lâu, trong cung có Phù tỷ lang giữ ấn tín tên là Triệu Nghiêu, ông ta nhìn thấy rõ tâm tư của Lưu Bang lo lắng sự an toàn của mẹ con Thích phi, đã tính kế can gián Lưu Bang phong cho Lưu Như Ý làm Triệu vương và dời kinh đô đến nước đó sớm hơn và phái một vị Tướng quốc cao quý mà cương cường đến bảo hộ ông ta. Lưu Bang bằng lòng, chọn phái Chu Xương và Lưu Như Ý cùng đi đến đất phong, đồng thời tuyên chỉ Triệu Nghiêu làm Ngự sử đại phu. Sắp xếp xong những việc này, Lưu Bang như một hòn đá rơi xuống đất. Về phía Lã hậu, từng giờ từng phút theo dõi động thái của Lưu Bang, từ lâu đã bố trí người tâm phúc ngấm ngầm đi điều tra, sau khi hỏi thăm ra là mưu kế của Triệu Nghiêu, cười nhạt nói: "Xem rồi sẽ ra sao!"

Sóng gió chính trị củng cố dòng trưởng giữ ngôi là một màn hiểm ác nhất một đời của Lã hậu, do mưu mô và kế hoạch bí mật của Lã hậu, cuối cùng đã chuyển hiểm thành an. Thành công của Lã hậu, có người cho là sức mạnh của "bốn ông già núi Thương", song trên thực tế mời Trương Lương vạch ra kế sách vừa vào cuộc đã sôi nổi hẳn lên này lại là Lã hậu, vì thế Thích Ý không tài nào độ nổi.

Còn Trương Lương ở đây càng có tác dụng quyết định, cũng càng để cho người ta nhìn ra sự độc đáo và trí tuệ của ông. Ông đã nói gì, nghĩ gì đều cặn kẽ kín đáo không để lộ ý, không đặt mình vào trong dòng xoáy đấu tranh, nhưng thực chất tỏ thái độ hết sức rõ ràng. Thật là trí tuệ của ông hết sức cao minh.

Lấp lửng nước đôi chính là "pha trò cười" mà người ta thường nói.

Lỗ Tấn đã từng kể một câu chuyện nổi tiếng:

Một nhà sinh được một bé trai, phố phường hàng xóm xung quanh xôn xao đến chúc mừng.

Có người nói, đứa bé này sinh ra trắng trẻo bụ bẫm, tương lai nhất định có triển vọng, có thể làm quan to. Có người nói, đứa bé này thông minh lanh lợi, tương lai rất có năng khiếu văn chương, có thể viết những bài văn hay nhất thiên hạ. Có người nói, đứa bé này tinh thần sung mãn, tương lai nhất định sẽ phát tài to.

Nhưng có một người lại nói ngược lại rằng đứa bé này sẽ chết yểu.

Câu nói thật này của anh ta làm cho tất cả mọi người đều ngơ ngác kinh ngạc.

Thế là mọi người đều căm tức kết thành một khối đánh người đó một trận nên thân.

Ai ai cũng đều thích nghe lời nói tốt, ai ai cũng đều thích nói những lời nói tốt. Người nói những lời tốt được tán thưởng còn người không thức thời nói thật thì bị đánh đòn.

Trong trường hợp như thế, người ta sẽ cảm thấy nói lời giả dối, nói lời hoa mĩ hầu như mất tôn nghiêm nhân cách, hơn nữa có thể những lời nói đó không thật thốt ra tự đáy lòng người ta.

Nhưng nói những lời nói thật quá dứt khoát thì không tránh khỏi chuốc lấy phiền phức, thậm chí có thể rước họa vào thân.

Làm thế nào đây?

Thế là người ta liền bắt đầu nói đùa. Nói rằng: "Đứa bé này... ha ha ha..." "Đứa bé này... ha ha ha..." "Đứa bé này... ha ha ha ha ha..."

"Pha trò cười" đúng lúc là rất cần thiết. Nhất là trước khi người ta đối với một số vấn đề còn chưa nhìn ra kết quả, không nên bộp chộp nói những lời có tính tuyệt đối, mà nên lấp lửng nước đôi, bình tĩnh xem xét sự phát triển của trạng thái sự việc.

Mao Trạch Đông đã từng nói: "Chưa điều tra, thì không có quyền phát ngôn". Tất cả mọi kết luận đều nên đưa ra sau khi tìm hiểu đầy đủ nguyên nhân và kết quả của sự việc mà không phải là trong phát triển của nó.

Nhiều người không hiểu rõ những lý lẽ này, khi không nên đưa ra kết luận thì chớ có quả quyết kết luận, chớ có nói ra những lời cứng nhắc mà phải khôn khéo linh động từng từ từng câu, chớ có nói:

- "Việc này, chắc như đinh đóng cột, tuyệt đối không có vấn đề!"

- "Những thứ anh cần, trong vòng 10 ngày sẽ đưa đến 100%, xin anh yên tâm!"

- "Việc này đáng tin 100%!"

- "Con người tôi nói một là một hai là hai, thứ tư gặp mặt thì thứ tư sẽ gặp!"

- "Ngày 1 tháng 10 nhà máy chúng tôi nhất định có thể sản xuất ra loạt sản phẩm đầu tiên, nếu như nói mà không làm được, tôi sẽ không phải là người!"

.....

Những lời vỗ ngực, cam đoan giống như thế, trong cuộc sống này có rất nhiều.

Còn bản thân bạn khi tâm tình hăng hái bốc lên cũng có thể nói những lời có tính tuyệt đối này. Nhưng trên trời mây gió khôn lường, con người có phúc họa sớm tối, việc công xưa nay khó vẹn toàn - trong đời sống xã hội mọi tình huống ngoài ý muốn như thế đều có thể xảy ra bất cứ lúc nào.

Do vậy, khi nói chuyện với người khác, nên lưu lại cho mình phần linh động đầy đủ, không nên tự đặt mình vào chỗ khó xử.

Ví dụ nói: bạn có kế hoạch nhà máy của mình trong tháng 10 sẽ sản xuất ra sản phẩm đầu tiên, nhưng khi nói việc này với người khác, thì hãy xem xét đến một phần trăm yếu tố bất trắc xảy ra trong quá trình sản xuất? Không may kéo dài thời gian thì làm thế nào? Không may do các nguyên nhân như điện, kỹ thuật, tố chất công nhân v.v... đem lại phiền phức, các nhân tố bất lợi cho bạn thì làm thế nào?

Cho nên khi nói chuyện, phải nói: "Kế hoạch của chúng tôi tháng 10 có thể sản xuất ra loại sản phẩm đầu tiên, nếu như không có gì xảy ra ngoài ý muốn. Nhưng, chúng tôi sẽ hết sức cố gắng để làm vừa lòng các bạn".

Khi nói chuyệnvới người khác hoặc khi đàm phán, hoặc khi kết giao bạn bè, xin hãy dùng nhiều những cụm từ dưới đây:

- Mặc dù... nhưng mà...
- Hoặc là... hoặc là...
- Tuy rằng... nhưng...
- Có thể... song...

3- Lấy bất biến ứng vạn biến

Thuật ứng biến là năng lực, bản lĩnh của con người biết nắm lấy thời cơ để quyết đoán.

Người ta khi rơi vào lúc nguy nan, cần phải tùy cơ ứng biến, gặp khó khăn không sợ, đứng trước nguy nan không run, gan dạ hơn người, sức địch ngàn quân, giành thắng trong phút chốc, xoay chuyển thế cục, chuyển bại thành thắng.

Tính quyết đoán làm cho mâu thuẫn chuyển hóa, chỉ có kẻ trí dũng kiêm toàn, mới đủ để đảm đương.

Trong cuộc sống cũng có thể xuất hiện những tình huống đòi hỏi chúng ta phát huy thuật ứng biến, học thêm được vài kế sách đối với việc bảo hộ lợi ích của mình, đối với việc phát triển sự nghiệp của mình chỉ có ích mà không có hại.

Với những người vốn lơ là học tập, với tâm lý tự cao tự đại cho rằng "mọi việc trong thiên hạ tôi đều hiểu rõ", kỳ thực người biết rõ hơn bạn đều là những nhân vật kiệt xuất có thành tựu cao trong sự nghiệp. Những ông chủ sáng tạo kỳ tích trên thương trường, và cả những người "tinh thần đại chúng" thành thạo trong quan hệ nhân tế... Họ đều là những người có khá nhiều mưu lược, xin chớ nên coi thường họ.

Thuật ứng biến nêu ra ở đây, bao gồm những thuật "quyền biến" như tốc độ nhanh, quyết đoán nhanh, dũng cảm nhanh nhẹn, tinh nhanh, nguỵ thoát, bí mật, cẩn thận không sơ hở, đối xử lịch sự nhã nhặn, tỉnh ngộ nhanh v.v... là những phản ứng của người vừa có trí vừa có dũng đưa ra khi gặp nguy nan.

Xử trí vấn đề thắc mắc khó hiểu cần phải tinh ranh mà chóng vánh, hơi chần chừ một chút sẽ sinh ra họa khôn lường, khó mà giải quyết được.

Người xưa nói: "Gặp việc không quyết, không phải là người có trí; lâm nạn mà không quyết, không phải là kẻ dũng". Xử lý nạn lớn quý là ở chỗ mưu trí nhanh, việc ngàn cân treo sợi tóc, chốc lát vạn biến không thể chần chừ. Thời Ngụy, Nhĩ Chu Vinh xử trí vấn đề của Cát Vinh là một ví dụ có thể xứng đáng tinh ranh chóng vánh.

Nhĩ Chu Vinh là đại thần cuối thời Bắc Ngụy là người Khế Hồ. Ban đầu là tù trưởng bộ lạc làm giàu bằng chăn nuôi. Khi Lục Trấn khởi nghĩa, ông tích cực "chiêu binh mãi mã", mở rộng thực lực, nhiều lần trấn áp khởi nghĩa của những người chăn thuê.

Năm 528, nhân cơ hội Hiếu Minh đế bị Hồ Thái hậu đầu độc chết, cử binh vào Lạc Dương, cướp lấy quyền lớn về quân chính, ủng hộ lập Hiếu Trang đế. Đem Thái hậu và Ấu chúa dìm chết tại Hà Âm (nay là chỗ bờ sông Hoàng Hà phía bắc Lạc Dương, Hà Nam) đã giết hơn 2.000 người thuộc tôn thất và đại thần. Tiếp đó lại xuất binh trấn áp khởi nghĩa của Cát Vinh, bố trí tôn thất Đảng Vũ thao túng quyền lớn, kiêu căng bạo ngược tự buông thả, sau lại bị Hiếu Trang đế giết.

Cát Vinh là người dân tộc Tiên Ti, là thủ lĩnh cuộc khởi nghĩa nông dân Hà Bắc cuối thời Bắc Ngụy. Năm 526, ông chém chết Chương Vũ vương Nguyên Dung, tự xưng Hoàng đế, đặt quốc hiệu là Tề. Về sau ông thừa thắng đã giết chết Thống soái cao nhất của quân Ngụy là Nguyên Sâm, chiếm cứ mấy châu ở Hà Bắc có số dân mấy chục vạn người, thanh thế rất lớn.

Nhưng trong quá trình hành quân khởi nghĩa, ông ức hiếp nhân dân dân tộc Hán, lôi kéo bọn địa chủ cường hào, lại bất

thình lình giết Đỗ Lạc Chu (thủ lĩnh khởi nghĩa nông dân Hà Bắc cuối thời Bắc Ngụy) dẫn đến nội bộ quân khởi nghĩa lục đục, đã định trước vận mệnh thất bại của ông.

Năm 528, Nhĩ Chu Vinh lợi dụng mâu thuẫn bên trong quân Cát Vinh, đánh lớn vào Cát Vinh tại Tương Châu (nay là phía Nam huyện Từ, Hà Bắc). Nhĩ Chu Vinh lợi dụng điều kiện thiên thời, địa lợi, nhân hòa, xung phong đi đầu binh sĩ làm một mạch cho xong, không tổn thất bao nhiêu binh lực, liền đánh tan toàn bộ bộ thuộc của Cát Vinh, Cát Vinh là thủ lĩnh của nghĩa quân cũng bị bắt sống.

Cục diện lúc đó, đối với Nhĩ Chu Vinh là vô cùng hoành tráng: thủ lĩnh Cát Vinh đã như cá nằm trong chậu, tai vạ khó tránh. Mấy chục vạn binh mã nằm dưới tay Cát Vinh như rắn không đầu. Còn quân của mình thì vui mừng phấn khởi mặt mày hớn hở, tiếng hò reo vang trời, tiếng ngựa hí rung chuyển núi đồi. Cát Vinh mặt mày đờ đẫn không biết là hối hận hay là sợ, không nói một lời, ngồi để chờ chết. Mặc dù ông ta cũng đã từng có không chỉ một lần thắng, thậm chí đã giết được cả Nguyên Sâm, Thống soái cao nhất của quân Ngụy, cũng đã từng có không chỉ một lần vui sướng, nhưng không ngờ tới ngày nay rơi vào tay kẻ thù, công lao trước kia đều vứt hết, việc sắp thành công lại bị hỏng.

Nhìn thấy vẻ chán nản và tuyệt vọng của Cát Vinh, lòng sĩ diện hão của Nhĩ Chu Vinh đã được thỏa mãn tột bậc. Nhưng, ông ta không bị thắng lợi làm cho u mê đầu óc, ông đang suy nghĩ: biểu hiện của Cát Vinh có thật hay không? Cát Vinh chưa đánh đến cùng đã đầu hàng, ở đây phải chăng là có gian trá? Phía sau lưng Cát Vinh còn mấy chục vạn binh mã, cùng

lẫn vào trong quân của mình, nhỡ ra chúng cùng liều đến chết, từ trong đó dấy binh thì làm thế nào? Cứ như thế suy nghĩ...

Việc suy nghĩ này không phải có lý. Bởi vì Cát Vinh quân nhiều thế lớn, một khi nhỡ xử lý không tốt, đuôi lớn không quẫy được, biến thành gánh nặng, nguy hại đến mình, lúc đó sẽ không dễ sửa.

Thế là, Nhĩ Chu Vinh thừa cơ quyết kế, hạ lệnh các binh sĩ tướng lĩnh vốn thuộc Cát Vinh, mỗi người theo sở thích của mình, thân thuộc có thể đi theo, ai thích lưu lại cũng được, còn ai muốn về nhà cũng cho. Mệnh lệnh này quả là giành được sự tán thành của các tướng sĩ đầu hàng, thế là mọi người chạy đi báo tin cho nhau biết, biến khổ thành vui, biến buồn rầu thành sung sướng.

Mọi người mặc dù cảm ơn mệnh lệnh của Nhĩ Chu Vinh, nhưng người muốn lưu lại đi theo Nhĩ Chu Vinh lại rất ít, mọi người đều muốn về nhà, trốn thoát chiến tranh. Một thời gian, bụi đất tung bay, tiếng người ồn ào, kẻ chạy người trốn, mấy chục vạn binh mã, một ngày tan hết, giống như ở nơi đây không hề có chiến tranh xảy ra.

Nhưng, Nhĩ Chu Vinh không thể dễ dàng bỏ qua những "chiến lợi phẩm" này. Đợi đến khi người ngựa chạy khỏi ngoài trăm dặm, Nhĩ Chu Vinh chia quân theo các đường áp lĩnh hàng binh, đem những hàng binh bỏ chạy này, lại từng người từng người thu nhận, tùy ý sắp đặt, biên chế vào trong quân, khiến cho mấy chục vạn người ngựa của Cát Vinh phân thành nhiều cánh quân nhỏ, rất khó trở thành một bộ phận hoàn chỉnh nữa, khả năng tụ tập mưu phản của họ sẽ rất nhỏ.

Đối với một số tướng soái trong quân Cát Vinh, thì căn cứ

theo nhu cầu và lượng tài phong chức vị. Như vậy, đại quân mấy chục vạn của Cát Vinh, đã bị Nhĩ Chu Vinh chỉnh đốn biên chế lại một cách hệ thống chặt chẽ. Cuối cùng Nhĩ Chu Vinh dùng xe tù đem Cát Vinh đến Lạc Dương, chém đầu thị uy trước công chúng.

Nhĩ Chu Vinh dùng biện pháp phân tán và thu nhận chỉnh đốn lại, đã triệt để khắc phục được mấy chục vạn binh mã của Cát Vinh, tránh được xung đột có thể xảy ra, giảm bớt khả năng thuộc hạ cũ của Cát Vinh tụ tập mọi người dấy binh và đợi thời cơ trở lại.

Từ đó ta thấy, sự tinh ranh nhanh nhạy của Nhĩ Chu Vinh là một thủ đoạn quan trọng giành thắng Cát Vinh của ông ta.

Phản ứng nhanh nhạy, đối với chiến tranh thời xưa có thể có tác dụng quyết định. Trong thương chiến của hoàn cảnh hòa bình, vẫn có thể có tác dụng quyết định. Đây chính là cái người ta thường nói: "Nắm chắc thời cơ, tùy cơ ứng biến"

Lại phải nói rằng, tất cả mọi biến đổi là do xã hội và thị trường phát sinh biến đổi, mà đối sách của mình không thể không tiến hành điều chỉnh và biến đổi.

Vào lúc như thế, nhất định phải nhớ rằng: bất kể tình thế biến đổi như thế nào, lập trường của mình không thể thay đổi. Chính là: "Mặc cho gió dồn sóng vỗ, vững vàng ngồi câu giữa thuyền".

Nếu như trong biến đổi, mình cũng bị làm cho đầu óc rối mù không tìm ra hướng, thế thì chỉ có thể chôn vùi sự nghiệp và tiền đồ của mình.

Có người nói, thế giới ngày nay là thế giới tri thức bùng nổ. Mọi người ở bất cứ lúc nào, bất cứ ở đâu đều đang biến

đổi, nếu như ta không thay đổi mình sẽ không đuổi kịp tình hình, sẽ trở thành kẻ lạc ngũ của thời đại.

Câu hỏi này nghe ra rất có lý. Nhưng người biết đọc Âm kinh sẽ có thể phát hiện: câu nói này chỉ nói đúng một nửa - tức nói đúng về mặt "biến đổi", mà bỏ qua mặt "không biến đổi".

Trung Quốc có câu cổ ngữ nói là: "Vạn biến bất ly kỳ tông" (Dù vạn biến cũng không tách rời "tông" của nó). Chữ "tông" ở đây kỳ thực chính là lòng dạ không đổi của con người.

Mỗi người, do sự ra đời của họ, sự từng trải của họ, học thức của họ, môi trường sống và địa vị của họ khác nhau, quyết định thái độ của họ đối với các mặt đời sống xã hội cũng khác nhau.

Trong xã hội muôn màu muôn vẻ, bạn có thể thay đổi như thế này, thế kia. Bạn có thể thay đổi nhiều một chút, ít một chút. Bạn có thể để cho mình trở thành những người theo đuổi cái mới, bạn có thể để cho mình trở thành kẻ bàng quan thờ ơ nhìn thế giới v.v... và v.v...

Nhưng, bất kể thay đổi ra sao, đều không nên đánh mất mình.

Triết học phương Tây có một mệnh đề quan trọng: "Ta là ai?"

Ở Trung Quốc, người ta đa số đều tin sự chỉ dẫn của Thánh hiền, đa số đều không thích nêu ra nghi vấn, không biết đặt câu hỏi "ta là ai" lắm.

Song vấn đề này luôn luôn tồn tại, đặc biệt là ngày nay càng phát triển nhanh chóng, mỗi người đều có thể dùng

phương thức của mình để thay đổi mình, để điều chỉnh mình, để thích ứng với quan hệ của mình với xã hội và người khác. Xin hãy nhớ rằng: Nhất thiết phải dùng lập trường không đổi ứng phó với tình thế vạn biến.

4- Trong lộn xộn, phải bình tĩnh

Từ cải cách mở cửa đến nay, ti vi màu và đồ điện Trường Hồng đã được đông đảo người tiêu dùng ưa chuộng. Nhưng lúc ban đầu khi người của Trường Hồng sáng nghiệp tình hình lại rất rối ren phức tạp.

Năm 1982, Bộ Công nghiệp điện tử và Bộ Kinh tế đối ngoại Nhà nước đều phê chuẩn quyết định không nhập bóng thu hình mầu từ nước ngoài, thế là nhiều địa phương như Tây An, Quảng Châu, Thâm Quyến, Bắc Kinh, Thượng Hải, Vũ Hán, Lan Châu, Nam Xương, Nam Kinh, Hàng Châu... đều tới tấp sửa soạn vốn để nhập dây truyền sản xuất bóng thu hình mầu. Việc này đã làm cho các dây truyền sản xuất bóng thu hình màu của các công ty lớn như Mashushita, Hitachi, ồ ạt vào thị trường Trung Quốc hàng loạt.

Song các loại máy thu hình màu nổi tiếng của nước ngoài cũng với thế mạnh đang chiếm lĩnh thị trường rộng lớn Trung Quốc. Trong tình hình đó máy thu hình màu Trung Quốc sản xuất. do tiền vốn và kỹ thuật của các nhà máy không đồng đều, tốt xấu lẫn lộn đã tạo nên cục diện hỗn loạn lộn xộn.

Trong hỗn loạn, người của Trường Hồng vẫn giữ được đầu óc bình tĩnh, nay từ lúc bắt đầu đã nhắm đúng trình độ tiên tiến thế giới, phát triển công nghiệp dân tộc của Trung Quốc khởi điểm cao.

Do nguồn nhân lực của Trung Quốc hùng hậu, mức lương tương đối thấp, cho nên giá thành sản phẩm so với nước ngoài rẻ hơn rất nhiều. Máy thu hình màu Trường Hồng (Cháng hóng) khi ra đời với ưu thế chất lượng cao, giá thành hạ chiếm lĩnh thị trường rất nhanh chóng. Còn những xí nghiệp muốn thành công và có lợi ngay, đua nhau chen lên, do không hình thành được dây chuyền sản xuất hàng loạt lớn, cộng với chất lượng không cao, trong cạnh tranh tới tấp bị thất bại, bị buộc phải đóng cửa ngừng sản xuất và chuyển đổi.

Nguyên tắc của người Trường Hồng là: "Thị trường mãi mãi là đúng". Trước sản phẩm chất lượng tốt, sản xuất hàng loạt lớn, giá thành hạ của họ, thị trường máy thu hình màu nước ngoài vốn chiếm lĩnh, dần dần thu hẹp. Từ đó làm cho máy thu hình màu sản xuất trong nước nắm được cơ hội, xây dựng thương hiệu, giành được lòng người.

Thử nghĩ xem, nếu như trong thời kỳ hỗn loạn đó, các xí nghiệp máy thu hình Trung Quốc như Trường Hồng v.v... không thể bình tĩnh thừa thế xông lên, thì ngày nay trên thị trường Trung Quốc, rất có thể máy thu hình màu nước ngoài đã nhất thống thiên hạ rồi.

Gặp hỗn loạn không hoảng sợ, giữ bình tĩnh xét thời cơ đích thực là trí tuệ quan trọng của đời người. Việc đó vừa cần phải có kinh nghiệm, lại cần phải có lòng can đảm và hiểu biết.

Ví dụ như thời Tam quốc, hai nước Ngô - Thục thường liên quân đánh nước Ngụy. Đây chính là chính sách "Liên Ngô kháng Tào" của Thục tướng Gia Cát Lượng.

Năm 208, Tào Tháo chiếm lĩnh Kinh Châu xong, thống

soái mấy chục vạn quân thủy, bộ, chỉ huy quân xuống phía Nam, hòng một trận tiêu diệt Đông Ngô. Đông Ngô liên quân với Lưu Bị, cùng chống lại Tào Tháo.

Chu Du và Lỗ Túc xem xét tình thế, chỉ ra rằng Tào Tháo mạo hiểm dùng quân có bốn tai họa, đồng thời tự mình chỉ huy quân Ngô liên quân với Lưu Bị đại phá Tào Tháo tại Xích Bích, đây là trận đánh lớn ở Xích Bích lừng danh trong lịch sử: Sau khi cuộc đại chiến thắng lợi, Gia Cát Lượng liền thừa cơ chiếm lĩnh Kinh Châu và Ích Châu, giúp Lưu Bị xây dựng nên chính quyền Thục Hán, đã hình thành thế chân vạc ba nước Ngụy, Thục, Ngô, bản thân ông cũng lập công được phong Thừa tướng. Năm 223, sau khi Lưu Bị chết, ông liền phò tá Lưu Thiện, chủ trì việc quân, việc nước.

Mã Tốc là tướng của nước Thục, được Gia Cát Lượng trọng dụng, chuyển nhiệm làm Tham quân. Năm 229, Gia Cát Lượng khởi binh đánh Ngụy, mệnh lệnh Mã Tốc làm Tiên phong đốc thúc các quân, đánh nhau với tướng Ngụy - Trương Đại tại Nhai Đình (nay là vùng đông nam Trang Lãng, tỉnh Cam Túc). Mã Tốc làm trái với sự điều khiển của Gia Cát Lượng, chỉ huy không thích ứng, cuối cùng bị thua Trương Đại.

Kế hoạch khởi binh của Gia Cát Lượng bị phá hoại, buộc phải rút quân về Hán Trung, đem Mã Tốc giam vào ngục và chết ở trong ngục.

Mã Tốc thất bại ở Nhai Đình, Gia Cát Lượng rất bực. Nhưng quân Ngụy dưới sự chỉ huy của viên Đại tướng Tư Mã Ý, lại không bỏ đuổi đến cùng. Gia Cát Lượng vốn là một nhà chính trị, nhà quân sự hiếm có. Ông một mặt đem bắt giam Mã Tốc vào nhà ngục, để làm vang động quân uy, để giữ

nghiêm kỷ luật quân đội, đồng thời lại bình tĩnh suy nghĩ cách đối phó.

Ông nghĩ, dùng binh lực của mình trực tiếp đón đánh Tư Mã Ý, rất khó hy vọng thắng, nếu như hoảng hốt chạy trốn, Tư Mã Ý nhất định sẽ tiếp tục đuổi giết, có khả năng bị bắt làm tù binh. Trong thế ngàn cân treo sợi tóc, suy đi nghĩ lại Gia Cát Lượng nhanh chóng đưa ra kế sách bố trí quân: vội vàng gọi Quan Hưng và Trương Bào lại dặn dò hai người đem sẵn 3.000 quân tinh nhuệ, tung nhanh vào núi Võ Công, đồng thời la hét om sòm lên để hư trương thanh thế. Lệnh cho Trương Dực dẫn binh đến Tu Kiếm các, để chuẩn bị đường chạy. Lệnh cho Mã Đại, Khương Duy chặn hậu, phục ở giữa thung lũng núi để đề phòng việc bất trắc. Lại ra lệnh đem tất cả cờ xí ẩn náu hết, các quân chuẩn bị sẵn sàng giữ thành trì. Ra lệnh mở rộng cửa thành, không cần đóng kín, mỗi cửa thành dùng 20 quân sĩ, bỏ hết quân phục, ăn mặc thành những người dân thường, tay cầm dụng cụ, quét dọn đường phố. Những người khác thì đi ra đi vào không có chút biểu hiện căng thẳng nào.

Dặn dò xong, Gia Cát Lượng mình khoác áo choàng lông hạc, đầu đội khăn Hoa Dương, tay cầm quạt lông hạc, dẫn hai tiểu đồng xách theo chiếc đàn đi lên thành lầu, ngồi tựa lan can, sau đó sai người đốt trầm, gảy đàn tỏ ra như không có việc gì xảy ra, điềm nhiên như không. Quân tiên phong của Tư Mã Ý đuổi đến chân thành, lại không thấy một chút động tĩnh nào ở trong thành, chỉ thấy Gia Cát Lượng ngồi trên lầu thành gảy đàn ngắm cảnh cảm thấy rất khó hiểu, không biết trong bầu nậm của Gia Cát Lượng bán loại thuốc gì, không dám mạo hiểm tiến lên, liền tạm dừng lại, vội vàng báo với Tư Mã Ý.

Đại tướng Tư Mã Ý cho rằng đây là báo cáo láo, bèn ra lệnh cho ba quân nghỉ ngơi tại chỗ, còn mình thì cưỡi ngựa phi nhanh đến, phải xem tận nơi xem sao. Quả nhiên, Gia Cát Lượng đang ngồi trên thành lầu, nét mặt tươi cười rạng rỡ, đốt trầm gảy đàn, tự nhiên nhàn nhã, tuyệt nhiên không hề có vẻ gì sợ hãi hoang mang, lại trông thấy bên trái ông có một tiểu đồng tay nâng "bảo kiểm", bên phải có một tiểu đồng tay cầm "phất trần", giống như lúc bình thường ông ở nhà mình vậy.

Lại nhìn thấy bên trong và bên ngoài thành có hơn 20 người dân thường đang cúi đầu quét dọn, không vội vàng như bên cạnh chẳng có ai, không có bầu không khí chiến tranh. Tư Mã Ý xem xong, lại hít thở một làn khí lạnh, cảm thấy trong thành khẳng định có quân quan trọng. Gia Cát Lượng ngồi trên thành là để tiện chỉ huy, nếu như đánh vào, chưa biết chừng sẽ trúng kế của Gia Cát Lượng, tiến vào lại không có ra, cuối cùng thất bại. Nếu như dừng lại quan sát, chưa biết chừng lại có thể bị Gia Cát Lượng bao vây tiêu diệt, tử thương nặng nề. Gia Cát Lượng đa mưu đa trí, không thể không đề phòng được. Tư Mã Ý càng nghĩ càng sợ, liền vội vàng quất ngựa trở về trung quân, lập tức cho hậu quân làm tiền quân, mà tiền quân làm hậu quân đổi đầu chuyển hướng, rút lui theo đường núi phía bắc.

Đối với những người đứng tuổi và người già của Trung Quốc, kế sách "thất - không - trảm" của Gia Cát Lượng, mọi nhà mọi người đều biết. Còn đối với thanh thiếu niên sinh ra từ thời kỳ mới trở lại đây thì người biết không nhiều.

"Thất - không - trảm" đối với Gia Cát Lượng là mưu trí nhân sinh, mà đối với Tư Mã Ý chính là âm mưu.

Nếu như Gia Cát Lượng không dùng mưu kế này, không những có thể toàn quân bị tiêu diệt gọn, mà còn tính mệnh của mình cũng khó bảo toàn, trở thành tù nhân của Tư Mã Ý.

5- Tinh nhanh là mưu lược

Lúc nguy hiểm ập đến, tuyệt đối không nên sợ hãi, bạn càng sợ, thì sẽ càng làm cho bạn cảm thấy sợ hơn.

Khắc phục sợ hãi trong lòng, mạnh dạn đối mặt, chiến thắng nguy hiểm thì sẽ có thể chuyển nguy thành an. Đáng quý nhất là, chẳng những người lớn khi nguy cấp xử lý nguy biến không sợ, đến cả trẻ con khi nguy cấp cũng có gan dạ, có tri thức ứng phó với cục diện phức tạp.

Ví dụ thời Khang Hy nhà Thanh, có một người đồng thời hoạt động mạnh cả trong chính giới và trong giới học thuật, tên là Lý Quang Địa. Ông là người vạch ra mưu kế cho nhà Thanh bình định phản loạn Cảnh Tinh Trung, thu hồi Đài Loan, là một nhà mưu lược xuất sắc.

Lý Quang Địa sớm hiểu biết, sớm thông minh, ham học suy nghĩ sâu, nhanh trí hơn người. Năm lên 9 tuổi ông đã không may rơi vào tay bọn cướp lục lâm, nhưng ông vừa tinh nhanh ứng biến, vừa không khuất phục, cuối cùng lại thuyết phục được đối thủ, trở về nhà một cách an toàn.

Lúc đó, các gia đình nhà họ Lý ở quây quần lại với nhau, nhân đinh hưng vượng, người trong gia tộc làm quan ở ngoài không ít, mọi người đều nói "phong thủy" nhà họ Lý tốt. Trong núi gần đó có một thủ lĩnh "Lục lâm" họ Lý, có biệt danh là "Lý đầu to", tụ tập trong tay mình có hàng trăm người. Ông ta đã nhắm trúng "mảnh đất phong thủy quý" này của họ Lý, một lòng muốn chiếm làm của mình.

Một sáng tinh mơ, mọi người còn đang ngủ say, "Lý đầu to" dẫn một toán lâu la sát khí đằng đằng chiếm ngôi nhà thờ họ Lý. Cả họ Lý bị tai họa đột nhiên ập đến làm cho khiếp sợ, nhất thời không biết nên làm như thế nào cho tốt. Ông trưởng tộc liền triệu tập tất cả mọi người lớn trong họ lại trên đám đất trống ở bên ngoài nhà thờ để bàn cách đối phó, Lý Quang Địa cũng theo cha đến đây.

"Lý đầu to" vừa trông thấy Lý Quang Địa mặt mày thanh tú, tư chất thông minh, trong lòng bỗng nảy ra một ý nghĩ kỳ lạ: con trai mình đã 8 tuổi, vẫn không thể nối tiếp mình làm giặc cướp được, phải để cho nó đi học. Nếu như có thể làm cho đứa trẻ ở ngay trước mắt mình này làm bạn với đứa con trai của mình đi học, thì tốt biết bao! Thế là trong đầu óc ông ta thoáng lên ý nghĩ phải bắt Lý Quang Địa nhận làm con nuôi. "Lý đầu to" mở cửa lớn nhà thờ, chỉ vào Lý Quang Địa hét to: "Này, mày lại đây!"

Mọi người cả họ Lý khiếp đến nỗi không ai dám thở mạnh, người cha giữ chặt lấy con trai. Lý Quang Địa đẩy tay cha ra, bước vào trong nhà thờ một cách điềm tĩnh thản nhiên.

"Lý đầu to" nhìn chú bé đi đến, trong lòng vui sướng, liền cử người nói truyền lời ra ngoài: "Một nét bút khó viết thành hai chữ Lý, các anh nếu đồng ý đem đứa bé này tặng cho tôi làm con nuôi, tôi sẽ đem nó xa chạy cao bay, từ đây, chúng ta không động chạm đến nhau. Nếu như rượu mời không uống lại uống rượu phạt, thì đừng trách Lý mỗ ta là không khách sáo".

Người cha họ Lý tuyệt vọng, ông hiểu rằng chẳng còn biết làm sao được bèn nói: "Hãy hỏi thử thằng bé xem!"

Lý Quang Địa lúc đó đang đứng ở cửa nhà thờ chứng kiến rất rõ ràng. Thế là, nó ung dung nói to với người cha: "Cha ơi, tất cả nghe theo mệnh trời, cha hãy đáp ứng ngay đi!" Để bảo toàn gia đình, người cha day dứt lắm, xong đành gật đầu bằng lòng.

Hôm ấy, "Lý đầu to" nói với Lý Quang Địa: "Chúng ta đã là quan hệ cha con rồi, bình thường phải dùng cha con để xưng hô". Ông ta thấy Lý Quang Địa không trả lời, liền trừng mắt nhìn Lý Quang Địa một cách dữ tợn nói: "Mày đã nghe thấy chưa?"

Lý Quang Địa bĩu môi nói: "Ông không phải là cha của tôi, tôi làm sao có thể gọi ông là cha được?"

"Lý đầu to" đột nhiên nổi giận: "Trong nghi thức nhận nuôi, chẳng phải đã làm lễ lớn rồi sao?"

Lý Quang Địa tiếp lời, nói: "Đó là tôi tuân theo lệnh của cha, thật ra không phải là xuất phát từ ý của tôi".

"Tao xem mày đang giở trò xảo trá, nói bướng!" Nói xong, "Lý đầu to" mở đầu bằng một bàn tay nặng nề, đánh Lý Quang Địa chảy máu mồm máu mũi. "Lý đầu to" lại đem nhốt Lý Quang Địa hai ngày, nhưng Lý Quang Địa vẫn không chịu nghe theo.

"Lý đầu to" trong cơn thịnh nộ, đã nghĩ ra một ý định xấu. Ông ta ra lệnh cho người đem nhốt Lý Quang Địa vào trong một ngôi nhà trống, đóng chặt hết tất cả các cửa lại rồi cho hun khói vào trong đó, tuyên bố nếu như Lý Quang Địa không xin dung thứ, thì sẽ hun cho đến chết. Lý Quang Địa quật cường trước sau đều không xin tha, bị khói xông một ngày một đêm. "Lý đầu to" dự tính Lý Quang Địa ắt đã chết chẳng còn nghi ngờ gì nữa, sai người mở cửa để xem thử.

Ai ngờ cửa phòng vừa mở, làn khói mù mịt xông ra xong, Lý Quang Địa dụi dụi mắt, lại lắc lư đứng dậy, đây thật là kỳ tích! "Lý đầu to" sợ đến nỗi một lúc lâu không nói ra lời. Vốn là, Lý Quang Địa tinh khôn đã phát hiện chỗ mặt đất gần mép cửa thấp hơn một chút, cửa thả xuống cũng có khe hở, đã nằm rạp xuống mặt đất, dùng miệng tựa sát khe hở ở mép cửa hít thở không khí từ từ. Khói nhẹ bay lên trên, nồng độ khói dưới mặt đất thấp, bên ngoài khe hở có thể trao đổi không khí, do đó Lý Quang Địa đã may mắn sống sót trong đám khói đặc đầy nhà.

"Lý đầu to" trong lòng nghĩ: Người này tự nhiên có tướng trời cho, thằng nhóc này thần thái không tầm thường nhất định là có Bồ Tát bảo hộ. Hắn bất thình lình đổi thái độ mềm hẳn lại.

Lý Quang Địa nói: "Có trời cao bảo hộ, mệnh tôi không thể tuyệt! Ông có biết câu nói "chim sẻ bắt ve, bọ ngựa chực sẵn này chứ?"

"Câu nói đó như thế nào?" "Lý đầu to" trong lòng hơi sợ.

"Lưới trời lồng lộng, thưa nhưng khôn thoát, quân của triều đình khẳng định sẽ bủa thiên la địa võng đối với các ông, tôi xem ông chỉ là "châu chấu sau thu, nhảy nhót chẳng được mấy ngày". Ông thử nghĩ xem, từ xưa đâu có bọn người lục lâm không bại?" Lý Quang Địa đã thấy "Lý đầu to" băn khoăn liền tiếp tục nói: "Quân chính phủ nếu tóm được ông, tính mạng của cả nhà ông sẽ khó giữ nổi, con trai của ông cũng không thể thoát khỏi. Tôi chết đi, tôi còn có mấy em trai, gia đình họ Lý nhà tôi vẫn có thể tiếp tục hết đời này đến đời khác. Con trai của ông chết, đời sau của gia đình ông có thể sẽ chấm dứt, cho nên tôi khuyên ông phải nhanh chóng suy tính thật sáng suốt!".

Những lời này của Lý Quang Địa làm cho "Lý đầu to" động lòng. "Lý đầu to" và vợ cùng bàn luận, chỉ nghe thấy vợ nói: "Mệnh của thằng bé này cứng lắm, tương lai khẳng định sẽ đại phú đại quý. Chúng ta đã sống nửa đời người rồi, cần phải suy nghĩ con đường về sau cho con trai của chúng ta. Chúng ta đã sống nửa đời người của những ngày nơm nớp lo lắng, thấy con trai dần dần hiểu biết, chẳng lẽ vẫn muốn để cho nó tiếp tục sống những ngày này? Tôi thấy chi bằng đem Lý Quang Địa trả lại, đem con trai của chúng ta cũng giao phó cho gia đình nhà nó. Bảo toàn được con trai, thì tiếp tục được hương khói của nhà họ Lý ta, một khi chúng ta nhỡ có việc bất trắc xảy ra, cũng không phải lo lắng gì nữa".

Lời nói của người vợ hợp với ý của "Lý đầu to". Thế là, ông ta sai người mời cha của Lý Quang Địa đến, đem hai đứa trẻ giao cho ông ta mang về.

Người ta trong cuộc sống, rất có thể gặp những tình huống khẩn cấp đột nhiên:

- Đang đi xe đạp trên đường phố đột nhiên xe đạp không phanh được. Phía trước mặt là xe ô tô và dòng người, còn có cả trẻ con, người già, phụ nữ...

- Khi bạn mặc một bộ váy rất đẹp, cùng các bạn đi chơi ở ngoại thành, đột nhiên chiếc váy bị cành cây làm rách một mảng lớn.

- Khi bạn lái ô tô đang chạy trên đường phố, đột nhiên ở chỗ góc ngoặt chạy ra hai đứa trẻ đang đùa nghịch, sắp sửa đâm thẳng vào xe...

- Khi bạn ta ca đêm, đang vội vội vàng vàng đi về nhà, tại chỗ vắng không có đèn đường, đột nhiên mấy tên côn đồ chặn đường cướp giật ập đến...

- Khi bạn vừa mới có được một khoản tiền, mang túi tiền đến ngân hàng để gửi thêm tiền, lúc này, mấy kẻ lạ mặt chắn ngang đường đi của bạn...

- Khi bạn nghe chuông điện ở cửa reo, cho là người thân hoặc bạn bè của mình về nhà, nhưng vừa mở cửa, lại phát hiện mấy kẻ bịt mặt cầm hung khí.

Trên đời, ai cũng đều có thể gặp phải nguy hiểm này khác. Một khi gặp các việc nguy hiểm này, đại đa số người (nhất là phụ nữ) sẽ rất sợ hãi, rất run sợ. Mà trong tình huống như thế, ngược lại chúng ta cần phải giữ bình tĩnh, có gan dạ có mưu trí - "mưu" nói ở đây cũng chính là "âm mưu".

Bởi vì, thông thường trong những tình huống này, dùng dương mưu là không được, dùng chính diện cũng không được, nhất là phụ nữ đối mặt với những nguy hiểm này, dựa vào sức của mình, bất kể như thế nào đều không thể chống chọi nổi đối thủ.

Việc này phải dốc hết dũng khí, đấu gan dạ, đấu mưu trí với đối thủ, mới có thể chuyển nguy thành an.

Năm 1988, trên báo Thanh niên Bắc Kinh đăng một tin:

Cả một dải gần "Khách sạn Bắc Kinh", trong mấy năm liền đã từng xảy ra những sự việc nữ công nhân viên tan ca làm đêm bị người dùng dao rạch mặt trên đường phố vắng.

Cục Công an rất coi trọng vụ án này, đã từng tổ chức những cảnh sát có kinh nghiệm, nhiều lần tiến hành trinh sát và phá án, nhưng đều không thể triệt phá hẳn được. Khiến cho các công nhân viên làm ca đêm ở khách sạn Bắc Kinh lo nơm nớp, ai cũng không muốn đi làm ca đêm, sợ vận đen sẽ rơi xuống đầu mình.

Tối ngày 23 tháng 9 năm 1998, cô Lợi làm ca đêm xong đi xe đạp về nhà, lúc đó đã là hơn 2 giờ đêm.

Đột nhiên, từ chỗ góc ngoặt vụt ra một chiếc xe đạp chạy theo. Người đi xe là một nam giới gầy gò, anh ta dùng xe đạp xô ngã cô Lợi, sau đó rút ra một con dao nhọn, rạch lên mặt cô Lợi...

Cô Lợi vội vàng tránh sang một bên, ngây người ra một lát, trong đầu lập tức phán đoán: chính là tên ác ôn từng rạch mặt nhiều bạn gái đây! Nếu như mình hôm nay nhát gan, thì sẽ giống như kết cục của các chị em khác. Mình không nên biểu hiện khiếp sợ trước mặt nó, mà phải đọ sức với nó, tìm cơ hội.

Thế là, cô Lợi từ mặt đất bò lên, cố ý giả vờ như không trông thấy hung khí của nó, mà nói: "Anh đã đụng em ngã, nếu anh cần tiền, thì cầm ví tiền của em đi".

Lúc này, tên ác ôn kia đã thu cất con dao lại. Phát hiện cô Lợi thật ra chưa phát giác hành vi tội ác hòng rạch mặt của nó, liền yên tâm lại, nhận ví tiền cô Lợi đưa, đã móc ra mấy chục đồng tiền mặt từ trong ví, sau đó lại trả ví cho cô Lợi.

Lúc này, cô Lợi dùng sức đẩy mạnh chiếc xe đạp, chạy trốn sang đường phố lớn.

Ngay đêm đó, cô Lợi đã đem đầu mối quan trọng này báo với Cục Công an. Cục Công an căn cứ manh mối cô Lợi cung cấp, dùng máy vi tính vẽ ra tướng mạo của tên tội phạm, rải đi rộng khắp trên đường phố. Nhiều quần chúng đều phản ảnh, thường xuyên có thể trông thấy con người này.

Với sự giúp đỡ tích cực của quần chúng, trưa ngày hôm sau, đã bắt được tên tội phạm để quy án.

Chúng ta chúc mừng cô Lợi đã tránh được vận rủi, đồng thời cũng khen ngợi cô Lợi gặp lúc lâm nguy không sợ sệt.

Thử nghĩ, nếu như lúc nguy cơ, cô ta hoang mang bối rối, vốn không bị rạch mặt, do mình sợ hãi, mất hết dũng khí, không giỏi vật lộn với tên ác ôn, thế thì vận đen bị rạch hỏng mặt tất nhiên sẽ rơi xuống đầu cô ta, hạnh phúc một đời của cô, công tác của cô, sự nghiệp của cô, tình yêu của cô... tất cả đều hết cách để nói nữa.

6- Trong việc dùng người có thể dùng một ít mưu toan

Trong sự hợp tác giữa người này với người khác, nhất là những người làm nhân viên công ty do mình làm chủ, dùng người như thế nào là một vấn đề lớn.

"Cao Long" của Hàn Quốc là một tập đoàn xí nghiệp đa ngành có các công ty lớn về công nghiệp hóa dầu, xây dựng công trình, mậu dịch đối ngoại, vận tải, du lịch và dệt. Sự nghiệp của chủ tịch Hội đồng quản trị Lý Đông Sán có một số điểm đặc biệt, vừa không phải là nhà doanh nghiệp đời thứ nhất tự khởi xướng dựa vào cố gắng gian khổ sáng tạo sự nghiệp của mình. Cũng không phải là nhà doanh nghiệp đời thứ hai tiếp tục phát triển trên cơ sở sản nghiệp của cha ông mà là nằm giữa hai cái đó. Ông đã từng được người cha giúp đỡ, đã từng rất cố gắng để dần dần giành được việc chung vốn kinh doanh với 2 người là cha và chú và bản thân ông ta có thể tự lập, lại trải qua một cuộc đấu tranh quyền lực vừa phức tạp vừa khéo léo, tiếp nhận sự nghiệp do cha, chú và mình cùng sáng lập vào tay mình. Do đó giới kinh tế Hàn Quốc gọi ông là nhà doanh nghiệp "một đời rưỡi". Thực ra, con đường ông đi là một con đường kinh doanh đầy gập ghềnh.

Ông sinh ra trong một gia đình địa chủ có 500 mẫu ruộng đất canh tác miền Ấn Nhật tỉnh Khánh Thượng Bắc, Hàn Quốc. Cha là Lý Nguyên Vạn, là một kẻ phóng đãng ăn tàn phá hoại làm cho gia sản nhanh chóng hết sạch sành sanh, nên ông sinh ra đã không được sống những ngày tốt đẹp. Khi ông học đến năm thứ 4 tiểu học, Lý Nguyên Vạn đột nhiên đem mảnh đất duy nhất còn lại trong nhà bán nốt, rồi một mình đi sang Nhật "lăn lộn trong thiên hạ", bỏ lại hai mẹ con ông ở lại không giữ nổi ngày ba bữa ăn. Lý Đông Sán dựa vào việc đi kéo xe thuê cho người ta để học xong được tiểu học, sau đó đến hiệu bán tạp hóa của Phố Hạng làm người giúp việc.

Năm ông 15 tuổi nhận được tin nhắn, cha và chú là Lý Nguyên Thiên dùng tiền làm thuê tiết kiệm lại được chung vốn với nhau mở "Hãng công nghệ Mặt trời mới mọc (Húc nhạt)" sản xuất mũ quảng cáo, buôn bán khá, bảo ông đi sang Nhật Bản giúp việc. Lý Đông Sán mặc dù còn mang hận tuyệt tình của người cha, nhưng vẫn sang Nhật theo học buôn bán. Ông ta đã từ một chân chạy việc lặt vặt đến tham gia kinh doanh, còn làm cổ đông của "Hãng công nghệ Mặt trời mới mọc". Ông rất ham học tập, đã vào trường Đại học Waseda học khoa kinh tế, không lâu Đại chiến thế giới thứ II kết thúc, sau khi Nhật Bản đầu hàng, nền kinh tế bị đình trệ làm cho ba cha con chú cháu nhà họ Lý tan vốn. Lý Nguyên Thiên một mình ở lại Nhật Bản.

Lý Nguyên Vạn và Lý Đông Sán sau khi trở về Triều Tiên bỏ nghề buôn, làm chính trị. Lý Nguyên Vạn mặc dù kết bạn với không ít bạn bè thuộc giới chính trị, nhưng khi tranh cử ủy viên lập hiến vẫn bị thất bại, ông lại sang Nhật chung vốn với Lý Nguyên Thiên buôn bán. Lý Đông Sán làm trưởng phòng

bảo an tại cục Cảnh sát Đại Khưu, do tiền lương không nhiều, ông đã từ chức trưởng phòng đi lập xưởng dệt. Chiến tranh Triều Tiên bùng nổ, xưởng dệt của ông đành phải ngừng việc, vừa may gặp được Bộ trưởng Nội chính Nam Triều Tiên lánh nạn, sau khi được khuyên nhủ ông lại quay về làm trưởng phòng Cảnh sát. Chiến tranh Triều Tiên đã kích thích kinh tế Nhật Bản phục hồi, Lý Nguyên Vạn và Lý Nguyên Thiên cũng phát tài trong công việc "đặt hàng nhu cầu đặc biệt" của quân Mỹ, lập nên "Công ty sản vật Tam Khánh", chuyên hoạt động mậu dịch xuất khẩu sợi nilông.

Năm 1954, Lý Đông Sán bỏ "cảnh phục", tại Hán Thành lập nên Văn phòng của Hãng buôn Khai Minh" và "Công ty sản vật Tam Khánh" trú tại Hán Thành. Ba cha con chú cháu nhà họ Lý lại bắt tay liên hợp với nhau một lần nữa trong việc buôn bán xuất, nhập khẩu sợi nilông. Việc buôn bán sợi nilông của Lý Đông Sán càng làm càng lớn, đến năm 1957 lập nên Nhà máy Nilông Hàn Quốc, muốn thu được lợi nhuận nhiều trong việc gia công sợi nilông. Không ngờ, khi mua sắm các thiết bị bị thương nhân Italia lừa, không những giá cao mà máy móc lại cũ kỹ, may mà sản phẩm vẫn có đường tiêu thụ, nên vẫn có thể kiếm được khoản lời nhỏ.

Mặc dù như vậy, các đồng nghiệp trong nền công nghiệp dệt Hàn Quốc vẫn cảm thấy bị uy hiếp lớn, thế là họ tung tin đồn là "Nilông sinh ra tĩnh điện, có hại cho cơ thể người", đánh vào Nhà máy Nilông Hàn Quốc của ông. Lý Đông Sán tức khắc rơi vào nguy cơ phá sản, ông vội vàng thu gom tiền vốn của các hộ khách hàng bán lẻ, đổi tiền mặt của các nhà buôn tiền bí mật vào, tạm thời duy trì được hoạt động của xí nghiệp. Nhưng nếu kéo dài thì khó mà chống đỡ nổi, ông

đành vay tạm tiền vốn của "Công ty sản vật Tam Khánh" của cha và chú. Sau nửa năm, giới khoa học dùng thực nghiệm chứng minh thuyết "tĩnh điện có hại" hoàn toàn là chuyện vu vơ, Lý Đông Sán cũng điều tra được nguồn gốc của tin đồn, Nhà máy Nilông Hàn Quốc xem như đã thoát khỏi cảnh khó khăn, con đường tiêu thụ nhanh chóng tăng trở lại, nhưng ông lại ghi nhớ mãi tác hại của mưu chước này của đối thủ.

Những trắc trở trong cuộc sống, những chèn ép trên thương trường làm cho Lý Đông Sán khôn ngoan hơn, lão luyện và xảo quyệt hơn, đồng thời có khả năng đối phó với các tình huống lớn hơn. Quỹ cho vay khai thác ở nước ngoài của Mỹ (DLF) sẽ có khoản cho vay 2,8 triệu USD đầu tư vào ngành sợi hóa học Hàn Quốc. Cùng tranh giành khoản ngoại hối lớn này với ông có "Hãng dệt Kim Khưu" và "Hãng dệt Vĩnh Thuận".

Thực lực kinh tế của hãng "Kim Khưu" và "Nhà máy Nilông Hàn Quốc" xấp xỉ nhau, thực lực kinh tế của hãng "Vĩnh Thuận" nhỏ hơn, nhưng họ được một nhân vật có thế lực chính trị tương trợ, hình thành cục diện cạnh tranh hai hãng lớn kẹp một hãng bé. Cả ba bên đều muốn lấy mình làm chính, liên hợp với một bên đẩy một bên khác ra, sau vài cuộc đấm đá nhau công khai và ngấm ngầm, "Vĩnh Thuận" nhỏ bé đã lộ ra manh mối bị bắt buộc phải cộng tác với "Kim Khưu", Lý Đông Sán không chịu ngồi chờ chết, dùng cha là Lý Nguyên Vạn tiến hành hoạt động hậu trường, mượn ảnh hưởng của ông ta đối với chính phủ Hàn Quốc và việc đi lại trước kia của mình với Bộ trưởng Tài chính, làm cho "Vĩnh Thuận" tới tấp nhận được gợi ý của phía chính phủ là "tốt nhất hợp tác với Nilông Hàn Quốc". Kết quả là 2 phiếu đấu với 1

phiếu, Lý Đông Sán nhận được khoản tiền vốn nước ngoài này, đã xây dựng "Nhà máy Sợi dệt Polyeste Hàn Quốc". Sau khi ông ta giành được hiệu quả kinh tế khả quan, thì bỏ rơi "Vĩnh Thuận". Lần đầu sử dụng kế "Mượn đường đánh Quắc" khiến ông ta hoàn toàn chiến thắng trở thành độc nhất.

Từ đó về sau, để nâng cao sức cạnh tranh, cũng để cho "nước phân không chảy sang ruộng người ngoài", Lý Đông Sán hợp nhất "Xưởng Nilông Hàn Quốc" và "Nhà máy Polyeste Hàn Quốc", liên hợp tiền vốn với cha và chú và thu hút vốn "Đông Loa" của Nhật Bản, vào năm 1972 thành lập Công ty "Cao Long". Ba cha con chú cháu họ Lý chiếm 51% cổ phần của công ty. "Đông Loa" chiếm 49% cổ phần. Lý Nguyên Vạn đảm nhận chức Chủ tịch Hội đồng quản trị danh dự, Lý Nguyên Thiên nhận chức Chủ tịch Hội đồng quản trị Tổng quản công việc công ty, Lý Đông Sán nhận chức Tổng giám đốc đại diện công ty đối ngoại. "Cao Long" thành lập được hai năm, doanh lợi rất lớn, ba cha con chú cháu nhà họ Lý vì tranh giành lợi ích bắt đầu cọ sát với nhau.

Năm 1974 cổ phiếu của công ty Cao Long bắt đầu bán trên thị trường, sắp giành được lợi ích nhiều hơn khiến mâu thuẫn càng sâu sắc, càng công khai. Lý Nguyên Thiên dựa vào đại quyền nắm trong tay, chủ trương làm việc theo chương trình ban đầu. Lý Đông Sán thì cho mình kinh doanh có phương pháp, yêu cầu sửa đổi chương trình, chia sẻ quyền quản lý kinh doanh nhiều hơn.

Hai chú cháu không nhường nhau, do việc cãi cọ hàng ngày càng tăng đến mức chửi nhau thậm tệ. Lý Nguyên Thiên biết sớm muộn phải chia vốn, bèn ra tay trước, mềm rắn đủ cả hết dụ dỗ đến uy hiếp "Đông Loa" đi theo mình, riêng mình

mới có quyền kinh doanh "Nilông Hàn Quốc" và "Polyeste Hàn Quốc". "Đông Loa" nhận lời hứa riêng, Lý Nguyên Thiên liền ngã ván bài ra với Lý Đông Sán.

Lý Đông Sán biết kế sách người chú dùng là kế "mượn đường đánh Quắc", không đồng ý tuân theo sự chi phối và điều khiển, kiên quyết phản đối phân chia tài sản với lý do là: "Cạnh tranh với người ngoài, lực lượng của nhà mình nên hợp lại với nhau mà không nên chia ra. Nếu như phân chia tài sản, Cao Long từ đó có thể tan vỡ".

Lý Nguyên Vạn thì không bày tỏ rõ ràng đối với việc có nên phân chia tài sản hay không, chỉ thoái thác nói "tuổi nay đã cao, không muốn quản nhiều". Rõ ràng là ám chỉ người em là Lý Nguyên Thiên không nên quản lý việc quá nhiều.

"Đông Loa" thấy tình trạng như thế đành phải đánh giá lại thực lực của mỗi bên: Lý Nguyên Thiên và Lý Đông Sán, sau nhiều lần suy nghĩ, thu lại lời hứa trước kia với Lý Nguyên Thiên, đưa ra một cách hòa giải hai bên, đã đề xuất Lý Nguyên Thiên phụ trách sản xuất của Cao Long, còn Lý Đông Sán thì phụ trách thương vụ của Cao Long. Người chú đang cân nhắc, người cháu lại biểu thị phản đối, do vậy tình hình lại bị bế tắc và duy trì thêm được một năm rưỡi.

"Đông Loa" tuy có quyền 49% cổ phiếu, nhưng không thể không thận trọng đối với ảnh hưởng tương đối lớn của Lý Nguyên Vạn trong chính giới Hàn Quốc, trong lòng suy nghĩ, ông ta đã muốn để cho con trai Lý Đông Sán quản lý Cao Long, nếu như có thể làm cho sự nghiệp của Cao Long phát triển, chính là đã bỏ thêm cho Lý Đông Sán một lá phiếu, sao vẫn không thể?

Đang lúc thái độ của "Đông Loa" xuất hiện sự chuyển biến tế nhị, em trai của Lý Đông Sán là con rể của một nhân vật có thế lực trong chính đàn Hàn Quốc đến thăm "Đông Loa", càng thúc đẩy sự chuyển biến thái độ của họ, tiếp theo đó lại nghe được tin truyền của "Đông Loa" sẽ tiến cử Lý Nguyên Thiên làm người kế thừa của Cao Long.

"Đông Loa" cho rằng tin truyền là do Lý Nguyên Thiên đưa ra, cố ý đẩy mình lên lửa để nướng, thế là quyết tâm tẩy chay Lý Nguyên Thiên, ủng hộ Lý Đông Sán. Rõ ràng là người cháu đã dùng đến kế "mượn đường đánh Quắc" cao hơn chú một bước, Lý Nguyên Thiên rơi vào thế cô lập, năm 1976 đã rút vốn cổ phần, mang theo những người cốt cán rời khỏi Cao Long.

Tốn mất 2 năm, cuối cùng Lý Đông Sán giành được quyền quản lý kinh doanh của công ty Cao Long. Sau khi làm Chủ tịch Hội đồng quản trị, ông đã dày công sắp xếp, kinh doanh, cải cách tổ chức nhân sự "Dùng người chỉ dùng người thân", cải thiện tiền lương và đãi ngộ phúc lợi cho công nhân viên chức, còn mở ra tiền lệ hợp đồng lao động với nữ công nhân suốt đời ở Hàn Quốc.

7- Lấy âm khắc dương, lấy nhu khắc cương

Tất cả mọi sự vật trên thế giới, từ sinh vật đơn giản nhất đến tổ chức phức tạp nhất đều biết một điều quan trọng nhất chính là bảo tồn mình, chỉ có trước tiên bảo tồn mình, có sự tồn tại của mình, mới có thể bàn đến tất cả mọi cái khác được.

Dùng câu nói có tính triết học một chút, chính là "tồn tại quyết định tất cả, tồn tại trước bản chất". Cho nên, để bảo tồn mình, đặc biệt là khi liên quan đến tiền đồ, vận mệnh, sống

chết tồn vong của mình, của một người, của một tổ chức, thì đó là biện pháp gì đều có thể nghĩ ra, thủ đoạn nào đều có thể dùng. Từ trong những việc làm của người xưa và tổ tiên, chúng ta sẽ hiểu ra không ít các đạo lý.

Các nhà chính trị phong kiến chủ trương quản lý quốc gia, phải nhắm đúng tình hình cụ thể, cương nhu đều dùng song song, không thể tuyệt đối hóa. Cương và nhu bồi bổ và xúc tiến lẫn nhau, quá cương dễ gãy, quá nhu thì vô dụng, cương nhu cùng giúp nhau, thì làm gì ở đâu cũng thắng. Đây là quy luật bên trong của sự phát triển sự vật. Thời xưa quân vương "trị quốc yên bang" cần phải văn võ song song, đức tài hình đồng thời dùng, cương nhu giúp đỡ nhau, về vĩ mô thống trị nhân dân, khống chế thế cục toàn quốc. Cho nên thuật cương nhu là thuật xử thế cơ bản bảo đảm sự thống trị của họ.

Sách "Thập lục kinh" nêu lên: "Đạo làm người là phải có đủ cả cương nhu, chỉ cương không đủ đáng tin, chỉ nhu không đủ đáng cậy". Tuyển Bất Nghi thời Tây Hán nói: "Phàm là quan lại, quá cương dễ bị trắc trở, quá nhu thì sự việc làm không thành. Làm việc uy phải nên bố thí ân đức, sau đó mới có thể lập nên công trạng, truyền bá tiếng tăm. Sự vật có tính cương thì cứng rắn nhưng dễ bị vỡ, dễ tiến thủ mà khó giữ. Sự vật có tính nhu thì không sắc (cùn) mà có tính dai, dễ giữ lại thì khó (tiến) công. Cho nên cương (cứng rắn) quá dễ gãy, nhu quá thì bị bỏ, cương mạnh có lợi cho tiến công, nhu nhược có lợi cho việc giữ lại. Mỗi cái đều có chỗ mạnh chỗ yếu, cương nhu hỗ trợ nhau thì không có việc gì làm không thắng được.

Song, giữa hai cái cương và nhu, cái nào cần trước. Đạo gia Lão Tử chủ trương "nhu nhược" thắng "cương cường". Thường Nghĩ trước lúc lâm chung đã di huấn lại cho Lão Tử,

đã dạy ông xử sự quý là ở chỗ dùng nhu, và lấy cái lý "răng rụng lưỡi còn" để nói với Lão Tử, cho rằng nhu là cái gốc kiềm chế địch giành thắng, gặp việc dùng nhu để xử lý, thì mọi sự việc trong thiên hạ đều có thể hoàn thành.

Thường Nghĩ bị ốm, Lão Tử đi đến hỏi thăm, nói: "Tiên sinh ốm nặng quá, có điều gì di huấn lại có thể nói với đệ tử được không?" Thường Nghĩ nói: "Ông không hỏi, ta cũng sẽ bảo ông. Ta đến quê hương thì xuống xe, ông có biết vì sao không?" Lão Tử nói: "Qua quê hương mà xuống xe, chẳng phải là nói không quên quê hương chăng?" Thường Nghĩ nói: "Ôi! Đúng thế! Qua cây cao mà cúi đầu đi tới, ông có biết vì sao không?" Lão Tử nói: "Qua cây cao mà cúi đầu đi tới, chẳng phải là nói phải kính trọng người già chăng?" Thường Nghĩ nói: "Ôi! Đúng thế".

Thường Nghĩ lại há to miệng chỉ cho Lão Tử nói: "Lưỡi của ta vẫn còn phải không?" Lão Tử nói: "Răng không còn ạ". Thường Nghĩ nói:"Ông có biết đạo lý ở trong đó không? Lão Tử nói: "Lưỡi còn, đó là vì nó có tính nhu (mềm); răng rụng hết, đó chẳng phải là vì nó cứng rắn phải không?" Thường Nghĩ nói: "Ôi! Đúng thế. Đạo lý của sự vật trong thiên hạ hoàn toàn ở đó. Ta còn có điều gì lại nói với ông nữa đây".

Thúc Hướng cũng giữ quan điểm giống như thế, cho rằng "nhu" phải rắn chắc hơn "cương", hai đối thủ tranh giành lợi mà kẻ "nhu" giành thắng".

Hàn Bình Tử hỏi Thúc Hướng: "Cương và nhu cái nào cứng rắn?" Thúc Hướng trả lời: "Thần tuổi tác nay đã hơn tám mươi, răng đã rụng hết nhưng lưỡi vẫn còn, Lão Tử có câu nói: "Cái mềm nhất trong thiên hạ điều khiển cái cứng rắn nhất trong thiên hạ". Lại nói: "Con người lúc mới sinh mềm

yếu, khi chết thì cứng lại. Cỏ cây vạn vật khi sống thì mềm yếu, khi chết thì khô cứng. Từ đó ta thấy, cái mềm yếu là con đường sống, cái cứng rắn là con đường chết. Thần cho rằng phải biết nhu là cứng rắn hơn cương". Bình Tử nói: "Nhu phải chăng quá yếu mềm?" Thúc Hướng nói: "Người nhu bẻ cong nhưng không gãy, liêm khiết mà không thiếu, thế nào là mềm yếu? Đạo lý lên trời rất huyền diệu, mọi sự vận hành theo quy luật tự nhiên, cho nên nó mới đánh đâu thắng đó, hai quân đội đánh nhau mà kẻ mềm yếu thường giành thắng.

Đại bá chủ Tề Hoàn công nêu lên hiện tượng tự nhiên và xã hội để thuyết minh gặp việc mà cứng rắn và gắt gao quá thì dễ bỏng việc. Hoàn công nói: "Kim loại cứng rắn dễ gãy, da cứng dễ rạn nứt, ông vua cứng rắn và gắt gao thì quốc gia diệt vong, người bầy tôi cứng rắn khắt khe thì bạn bè đoạn tuyệt, làm người cứng rắn khắt khe thì bất hòa với mọi người, bốn ngựa bất hòa (chỉ xe 4 ngựa kéo) thì chạy không dài, cha con bất hòa thì gia đạo lụn bại, anh em bất hòa thì không thể bền lâu, vợ chồng bất hòa thì trong nhà bất hạnh".

Vì sao mềm yếu thắng cứng rắn? Quỷ Cốc tử lấy đạo lý lượng biến thành chất biến thuyết minh nó: "Nhu nhược (mềm yếu) thắng cương cường (cứng rắn) cho nên tích nhược có thể là cường; thẳng nhiều như cong, cho nên tích cong có thể là thẳng, ít thì được nhiều, cho nên tích cái không đủ có thể là dư".

Trong tự nhiên, nhu thắng cương, nêu mãi không bao giờ hết, nước rất mềm, nhưng có thể xuyên qua núi, dập tắt lửa.

Lão Tử cho rằng, nước chảy sở dĩ nó có thể xuyên qua núi, dập tắt lửa, bởi vì tính chất của nước rất mềm, chảy tuôn muôn dặm. Trong hiện tượng xã hội, vật nhỏ yếu có thể chiến

thắng vật lớn mạnh, đâu đâu cũng có. Ví như nước nhỏ chiến thắng nước lớn, nước yếu chiến thắng nước mạnh, đây là một ví dụ: Việt vương Câu Tiễn chiến tranh với Ngô thất bại, nước tan người mất, bị khốn đốn ở Cối Kê, tức lộn ruột lộn gan lên, căm hờn tuôn ra như suối, tuyển luyện quân lính sau đó xin bản thân mình làm kẻ bày tôi mà vợ làm kẻ tỳ thiếp. Nhưng vẫn không quên nỗi nhục Cối Kê, quyết chí vươn lên phục thù, mười năm sinh kế. Cuối cùng một trận đánh mà tóm được Phù Sai. Cho nên Lão Tử nói: "Nhu có thể khắc cương, nhược có thể thắng cường".

Khổng Tử đề xướng "Đạo của trung dung", giữ cho đúng ở giữa, không nghiêng sang trái không nghiêng sang phải, không cương không nhu, cương nhu đều có. Học thuyết này trở thành nguyên tắc xử sự của đời sau. Tuân Du, mưu thần của Tào Tháo, là một nhân vật trong cương có nhu, trong nhu có cương: "Tuân Du có trí phòng ngừa sâu xa kín đáo, từ khi Thái tổ đi chinh phạt, thường mưu tính kế hoạch trong phòng kín, người đương thời và đệ tử đều không biết những lời ông trình lên". Thái tổ mỗi lần khen nói: "Ông đạt đến trình độ bên ngoài như ngu bên trong đầy mưu trí, bên ngoài khiếp đảm bên trong dũng cảm; bên ngoài nhu nhược bên trong cứng rắn, không khoe mình, không kể lao khổ, trí tuệ có thể đuổi kịp, nhưng ngu thì không thể bì kịp, tuy rằng Nhan Tử và Ninh Vũ cũng không thể vượt qua".

Thời Tam quốc, Viên Hoán vẻ bề ngoài như ôn hòa nhu nhược, nhưng khi ông gặp việc lớn, xử lý nguy nan, tuy Bôn Dục dũng cảm cũng không thể vượt ông ta. Khổng Tử đề xướng đạo nhân ái, nhưng tại cuộc gặp Tề - Lỗ, hăng hái dũng cảm giữa hai vua, đánh bại sự khiêu khích của nước Tề, giữ

được uy nghiêm của Lỗ vương, đây là ví dụ về dũng lấy cương giúp nhu. Lận Tương Như phụng mệnh đi sứ Tần, nộp ngọc quý về Triệu, không khuất phục trước uy vũ, song ông nhường xe với Liêm Pha, chiếu cố đến toàn cục, đạo nghĩa đều coi trọng, đây là ví dụ về nghĩa lấy nhu để giúp cương. Cho nên cương lấy nhu tương trợ, nhu lấy cương tương trợ, cương nhu cùng giúp lẫn nhau, mới có thể có lý, có tiết tháo, có lợi, trở thành nhân vật có bàn tay sắt về chính trị.

Song, xử lý quan hệ giữa người với người, các chính trị gia thời xưa phần nhiều quý nhu, coi trọng khoan (khoan dung), nhu có thể tiếp nhận được vật chất, khoan dung có thể dung nạp được mọi người, đây là triết học xử thế của các chính trị gia phong kiến, họ bị bức ép giữa sự cường bạo của vua chúa và lời gièm pha của bọn gian thần, không thể không làm người như thế.

8- Không nên dễ dàng bộc lộ ý đồ chân thực

Rất nhiều việc trong xã hội làm cho người còn non nớt, người ấu trĩ nói chung không thể tưởng tượng nổi, nhưng thực ra lại rất bình thường. Ví như về bản lĩnh có người thể hiện không có bản lĩnh, về ý đồ có người chính là không để cho người khác biết họ có ý đồ gì. Mà những người như thế chưa hẳn là thật sự không có tài năng, phải nói đây là một tài năng càng đặc biệt: biết che giấu ý đồ thực của mình.

So sánh việc này một chút, những người thẳng thừng hùng hổ hăm dọa người, có thể đứng không vững, thậm chí khó mà giữ được mình, cũng rất khó nói đây là biểu hiện của tài năng và trí tuệ, còn về hoài bão lớn lao thì lại càng không thể bàn đến nữa.

Thời Hán Vũ đế, kinh tế phồn vinh, chính trị ổn định, thực lực quốc gia lớn mạnh, cộng thêm với tài ba lỗi lạc của bản thân ông không cam chịu cố giữ những luật lệ có sẵn của tổ tông. Thế là dưới sự chỉ huy của ông, chính sách đối nội, đối ngoại đã thay đổi rất nhiều. Song, các Thừa tướng với tư cách là trọng thần phụ chính, phần nhiều đều lấy các hầu kế tự, Hán Vũ đế tài cao chí lớn không thể vừa lòng, cho nên trong một đời ông đã giết hơn 10 thừa tướng. Vào năm Nguyên Sóc thứ 5 (năm 124 trước công nguyên) Hán Vũ đế đã chọn trúng Công Tôn Hoằng, người không xuất thân từ quý tộc, làm Thừa tướng.

Vị Công Tôn Hoằng này không có nguồn gốc gia thế, trong tình huống Hán Vũ đế mắng giết đại thần, có thể giữ nổi vị trí Thừa tướng, suốt đời với chức này, có thể gọi là người biết sâu đạo làm Thừa tướng.

Công Tôn Hoằng là người Tiết, Tri Xuyên (nay là Khúc Phụ, tỉnh Sơn Đông), khi trẻ làm quan coi ngục, vì có tội bị bãi chức. Hơn 40 tuổi mới bắt đầu học tập thuyết Xuân Thu, 60 tuổi mới được gọi do có tài văn chương, được làm Thái thường tiến sĩ.

Nhưng, khi phụng mệnh đi sứ Hung Nô về, không hợp ý của Hán Vũ đế, cho là ông không có năng lực, Công Tôn Hoằng đành cáo bệnh về quê. Đến khi 70 tuổi, ông lại một lần nữa ứng cử "hiền lương văn sĩ" (người có tài về văn học) được Hán Vũ đế chọn là người đỗ đầu lại được làm Thái thường tiến sĩ một lần nữa. Do dâng sớ hợp ý chỉ trong một năm liền được thăng làm Tả nội sư. Không lâu vì "thủ hiếu" 3 năm cho mẹ kế, khi trở lại vẫn nhận chức Nội sử, rất nhanh được thăng

làm Ngự sử đại phu, được ngồi vào chức Phó thừa tướng, năm đó là 74 tuổi.

Hai năm sau, ông được thăng làm Thừa tướng và được phong là Bình Tân hầu, mở ra tiền lệ thừa tướng được phong chức hầu. Công Tôn Hoằng trong thời gian 6 năm (trừ đi 3 cũng có đạo làm quan của ông.

Trước hết, Công Tôn Hoằng rất giỏi quan sát phán đoán được ý của nhà vua, xưa nay không bộc lộ ý đồ chân thực của mình. "Mỗi lần hội nghị trong triều, bắt đầu trình bày các công việc, để cho nhà vua tự chọn, không hề chỉ trích ngay trước mặt và tranh luận ngay ở triều đình". Có việc không thể không bàn, ông thường xúi bẩy người khác tâu lên, mình từ bên cạnh quan sát khuynh hướng của nhà vua, sau khi biết được khuynh hướng của vua, mình lại tâu lên những lời đồng tình bàn việc đó, do vậy thường được lòng của nhà vua. Khi bàn bạc việc nước với các công khanh, vốn ông đã tán thành ý kiến của mọi người, nhưng khi đến trước mặt vua, "đều làm ngược với lời hứa để thuận theo ý chỉ của vua". Công Tôn Hoằng cho rằng: "Bệnh của nhà vua là không rộng rãi, bệnh của kẻ bầy tôi là không tiết kiệm". Cho nên tự ông thực hành tiết kiệm, mặc dù mình ở địa vị cao, nhưng vẫn "áo vải cơm rau", phu nhân tự mình làm việc, vẫn là dáng vẻ của một nho sinh nghèo. Sách sử gọi ông là "ông làm việc cẩn thận sâu sắc, khả năng biện luận có thừa, thông thạo văn thư pháp lệnh và công việc chung, có duyên che giấu bằng Nho thuật", do đó được lòng Hán Vũ đế.

Hai là Công Tôn Hoằng giỏi phát hiện trong "quần thần" ai có lợi đối với mình, ai có hại đối với mình. Bất kể lợi hại, ông đều có thể chung sống ôn hòa và thân thiện với họ, nhưng trong lòng biết rõ họ có thể uy hiếp mình hay không, đối với người không có lợi cho mình, luôn có thể không lộ tiếng nói và sắc mặt trừ bỏ họ luôn. Chính vì thế ông mới giành được tiếng là "nho nhã".

Ba là, Công Tôn Hoằng biết rất rõ tâm lý của ông vua và các bầy tôi, có thể dùng mưu lược mà người khác khó phát hiện, nhiều lần làm cho mình chuyển nguy thành an. Ví dụ như Chủ tước Đô úy Cấp Ảm đã từng công kích ông trước Hán Vũ đế: "Công Tôn Hoằng ngôi vị ở Tam công, được hưởng lộc rất nhiều, song lại đắp chăn vải, việc này phải chăng là lừa bịp?" Khi Hán Vũ đế hỏi đến việc này, Công Tôn Hoằng thật ra không né tránh. Trước tiên nói Cấp Ảm thành bạn đồng liêu tốt nhất của mình, sau đó nói rõ đầu đuôi: "Là Tam công mà đắp chăn vải, quả thật là thần muốn theo đuổi một chút thanh danh", liền nêu ra ví dụ Quản Trọng và Yến Tử tuy xa xỉ và tiết kiệm khác nhau, nhưng đều là mưu tính sự lớn mạnh cho quân vương, để ví mình là dốc lòng vào công việc. Sau đó nói: "Nay Công Tôn Hoằng thần đã ở chức vị là Ngự sử Đại phu mà lại đắp chăn vải chẳng khác những người từ Cửu Khanh trở xuống đến tận Hạ lại, đúng như lời Cấp Ảm nói. Nay nếu như không có Cấp Ảm thì làm sao Bệ hạ có thể nghe được những lời nói thực đó?" Vừa không có lỗi với Cấp Ảm, lại làm cho Vũ đế vui lòng, đồng thời còn ngầm biểu thị Cấp Ảm ghen người hiền, ghét người tài, có thể gọi là "một hòn đá ném được ba con chim". Từ đó ta thấy trí thuật của Công Tôn Hoằng rất sâu xa.

Sách sử gọi Công Tôn Hoằng "Tính cách đố kỵ, bên ngoài tỏ ra rộng rãi, bên trong thâm sâu. Giữa Chư Thưởng và Công Tôn Hoằng có chỗ rạn nứt không lớn lắm, mặc dù đã bộc lộ ra và giải quyết tốt đẹp, nhưng về sau lại đưa lỗi ra".

Bây giờ nêu ra ba ví dụ về việc hại Cấp Ảm, Chủ Phụ Yển và Đổng Trọng Thư.

Cấp Ảm tự Trường Nhụ, gia thế là Khanh đại phu. "Là người tính kiêu ngạo, thiếu lễ độ, trở mặt, không thể dung thứ lỗi lầm của người khác. Người hợp với mình thì đối đãi tốt, người không hợp thì không thèm nhìn mặt". Vì đi theo Hán Vũ đế từ rất sớm, nên Hán Vũ đế rất có cảm tình tốt với ông, coi kính trọng ông. Khi Công Tôn Hoằng làm Thừa tướng, ông làm Ngự sử Đại phu. Chính vì ông không thể khoan dung lỗi của người khác, cho nên ông rất có ác cảm đối với thái độ "giả vờ là có trí tuệ để nịnh lấy lòng vua" của Công Tôn Hoằng, đã nhiều lần công kích Công Tôn Hoằng. Cấp Ảm là trọng thần tín nhiệm của Vũ đế, nếu muốn loại bỏ ông ta là một việc không dễ dàng. Qua suy nghĩ kỹ càng, Công Tôn Hoằng lấy việc "Trong giới bộ Hữu nội sử (Phù phong quận) có nhiều quý thần, tôn thất, khó quản lý nếu không có trọng thần thuần phác thì không thể phụ trách được" làm danh nghĩa, xin chỉ thị của Vũ đế để Cấp Ảm đảm nhận chức này. Đây là "giương đông kích tây", về danh nghĩa là suy tôn, nhưng kỳ thực là hại ông ta.

Quả nhiên, Cấp Ảm làm Hữu nội sử mới vài tháng liền "phạm pháp nhỏ, được tha nhưng bị cách chức quan. Thế là Cấp Ảm về ẩn chốn điền viên mấy năm" . Cho mãi đến khi Công Tôn Hoằng mất, mới trở lại làm quan, nhưng đã khác hẳn.

Chủ Phụ Yển là người Lâm Tri, nước Tề (nay nằm trong huyện Ích Đô, Sơn Đông). Bằng việc dâng thư bàn công việc trúng ý Vũ đế, trong năm bốn lần thay đổi chức quan của ông, làm cho trong ngoài triều đều trố mắt nhìn, "các đại thần đều sợ cái miệng ông ta". Công Tôn Hoằng cũng phải chịu cái khó đó. Nhưng Chủ Phụ Yển là trung đại phu, vị trí ở trong triều, "sớm tối bên cạnh vua", Công Tôn Hoằng không có được cơ hội trả đũa. Về sau Chủ Phụ Yển nói đến Tề vương có hành vi dâm dật, Công Tôn Hoằng liền mượn cơ hội đó tiến cử Chủ Phụ Yển làm Tướng quốc nước Tề.

Trung đại phu là quan lương 600 thạch, Tướng quốc là 2.000 thạch, lên vượt cấp, Chủ Phụ Yển thật là đắc ý. Đến nước Tề, "lần lượt triệu Côn Đệ và Tân Khách, phân phát 500 lạng vàng cho họ, quở trách nói: "Mới đầu khi ta nghèo, Côn Đệ không cho ta ăn mặc, Tân Khách không cho ta ở trong nhà, nay ta là Tướng quốc nước Tề, các ông đón ta có lẽ từ ngàn dặm. Ta và các ông tuyệt giao rồi, đừng vào lại cửa của Yển này nữa!" Thật là một dáng vẻ thế lớn ắt người, không biết họa lớn sẽ bắt đầu đến ngay khi ông ta di chuyển nhận chức. Chủ Phụ Yển ra ngoài làm quan, chính là kế "giương đông kích tây" của Công Tôn Hoằng.

Bởi vì Chủ Phụ Yển ở bên cạnh Vũ đế, không tiện dâng lời, bây giờ Công Tôn Hoằng đã có cơ hội bẩm báo. Về sau gặp Triệu vương dâng thư tố cáo Chủ Phụ Yển nhận vàng của chư hầu, Công Tôn Hoằng đã có cơ hội trả đũa, lấy danh nghĩa là "Yển vốn là người xấu nhất, không chu diệt Yển thì không tạ được thiên hạ" đã buộc Vũ đế phải hạ lệnh giết cả họ nhà Chủ Phụ Yển.

Đổng Trọng Thư là nhà Nho lớn nổi tiếng, do ông kiến nghị "bãi bỏ" "bách gia", duy nhất tôn "Nho thuật" được Hán Vũ đế bằng lòng, dùng tư tưởng Nho gia làm tư tưởng thống trị, trở thành chính sách các đời về sau theo đuổi không đổi, cho nên tiếng tăm rất lớn. Đổng Trọng Thư là người liêm trực, "tiến thoái, dung mạo, cử chỉ không lễ phép là không làm, các học sĩ đều tôn ông là bậc thầy". Lúc bấy giờ là danh nho, con người như thế đương nhiên là coi thường những việc làm của Công Tôn Hoằng, không tránh có chỗ bàn tán. Có danh tiếng đương thời lại có bàn tán, Công Tôn Hoằng đương nhiên trong lòng hờn ghen, từ đó sinh ra âm mưu trả đũa.

Lúc đó Giao Tây vương là anh của Vũ đế, vô cùng kiêu căng phóng túng, những người làm Tướng quốc ở chỗ ông ta phần nhiều đều bị ông ta tìm kế hãm hại, cho nên Tướng quốc ở đó là chức vụ vô cùng nguy hiểm. Đúng vào lúc ở đó đang thiếu, Công Tôn Hoằng liền tiến cử Đổng Trọng Thư bổ sung làm chức này. Lúc đó Đổng Trọng Thư cũng đang là Trung đại phu lương 600 thạch, vinh dự thăng lên chức Tướng quốc 2.000 thạch, phải là một vẻ vang rất lớn. Nhưng Đổng Trọng Thư không phải là Chủ Phụ Yển, đầu óc của ông ta tương đối tỉnh táo và không lưu luyến với lợi lộc, nên cáo có bệnh xin về nhà để "sửa sang việc học và viết sách". Từ đó bảo toàn được mình và tránh được tai nạn.

Từ trên ta có thể thấy thủ đoạn của Công Tôn Hoằng khi mưu khử đối thủ chính trị. Ông ta thường cất nhắc và tôn sùng đối thủ chính trị làm cho đối thủ và cả những người ngoài cho rằng ông ta rất có bản lĩnh, không mang trong lòng oán hận nhỏ. Trên thực tế chính là ông ta biết tránh chỗ mạnh của đối thủ chính trị, biết làm cho nó trở nên yếu, rồi nhân chỗ yếu đó

mà trừ khử họ. Ông ta thật sự là một tay ghê gớm sành sỏi trên quan trường, là người có mưu trí trong đấu tranh chính trị, là người có trí lớn mà tưởng như ngớ nghếch của kế giương đông kích tây, là người sử dụng thành thạo lấy tất nhiên làm ngẫu nhiên để tránh mà làm yếu kẻ địch.

*

* *

Mỗi người làm việc đều có ý đồ thực sự của mình. Nhưng để ngăn ngừa kẻ khác thọc tay vào hoặc là đề phòng kẻ tiểu nhân phá hoại, không thể không tìm cách che giấu ý đồ thực của mình, tạo cho người khác cảnh tượng giả, thật ra không phải là việc xấu, việc này với tình bạn và tình yêu là hai khái niệm khác nhau.

Dù trong chuyện yêu đương, một đôi trai gái yêu nhau, cũng đều có thể trăm phương ngàn kế che giấu cách nghĩ chân thực của mình, để giành chủ động, thử thăm dò đối phương.

Ví dụ như, bên nữ rõ ràng rất thích bên nam, lại cố ý nói: "Em ghét anh!" Lại ví dụ như trong thời gian hẹn gặp đã nói rõ ràng đâu vào đấy, bên nam đã đến sớm một tiếng đồng hồ hoặc nửa tiếng đồng hồ, nhưng sau khi gặp bên nữ, lại nói: "Anh vừa mới đến, phải chăng đã đến muộn rồi?"

Còn về phía anh ta biết rằng, khi anh ta hết sức nóng lòng chờ đợi, cô ta đang nấp ở phía sau gốc cây, quan sát từng cử động của anh ta.

Nói chuyện yêu đương cần phải che giấu mình, các mặt khác của việc đối nhân xử thế cũng cần phải như thế. Người không biết che giấu mình, sẽ không thể sống tự nhiên.

9- Hãy làm một lần "phạm lỗi"

Trong nhiều tình huống chữ "vụng trộm" đều có liên quan với những hành vi xấu, ví dụ như tên trộm, trộm cắp, yêu nhau vụng trộm v.v... cho nên người ta đối với những gì liên quan đến chữ "vụng trộm" thường không tôn trọng.

Về logic học, nếu như đánh tráo khái niệm, đó là phạm "sai lầm" là hành vi ngôn ngữ "không vẻ vang". Nhưng từ khía cạnh hài hước đưa vào để bàn vấn đề này, thì có thể "sửa lại kết luận sai và rửa sạch hết oan uổng" cho "vụng trộm".

Bởi vì trong cuộc sống chúng ta từng trải qua, không thiếu những ví dụ cố ý đánh tráo khái niệm, từ đó sinh ra yếu tố hài hước. Đánh tráo khái niệm, nguyên tắc hài hước này có liên quan với logic, nhưng phải học hiểu logic trước, sau mới tạo ra yếu tố hài hước.

Hài hước là một phương pháp tư duy tình cảm, có một số người tính hài hước rất cao như là bẩm sinh không cần đi sâu nghiên cứu tìm tòi cũng có thể nắm được một cách tự phát. Ở đây chúng ta chỉ là tiến hành thảo luận về lý thuyết đối với nguyên tắc này.

Khái niệm đánh tráo là biểu hiện đặc biệt của hài hước. Trong diễn đạt ngôn ngữ thông thường của người ta, có một yêu cầu cơ bản là hàm nghĩa của khái niệm phải rõ ràng, quyết không thể mơ hồ, càng không thể chỉ đông nói tây.

Bằng không sẽ có thể biến thành nói năng lộn xộn, nghĩ một đằng nói một nẻo, đây là việc kiêng kỵ nhất của việc giao tiếp ngôn ngữ. Nhưng tư duy hài hước sẽ khác nhau, nó là cố ý "phạm lỗi", là biến đổi ngôn ngữ sinh ra sau khi dùng yếu tố tình cảm can thiệp vào.

Trong hoàn cảnh nhất định, khái niệm đánh tráo đã biểu hiện nghệ thuật sử dụng ngôn ngữ, sự tinh nhanh của ngôn ngữ.

Sau khi cuộc chiến tranh chống Nhật thắng lợi, Đại sư quốc họa nổi tiếng Trương Đại Thiên phải từ Thượng Hải trở về quê nhà Tứ Xuyên. Các học sinh của ông bày tiệc đưa tiễn ông, mời nhà nghệ thuật Kinh kịch nổi tiếng Mai Lan Phương và các bậc danh lưu xã hội cùng dự.

Bữa tiệc bắt đầu, Trương Đại Thiên chúc rượu Mai Lan Phương nói: "Mai tiên sinh, ông là quân tử, tôi là tiểu nhân. Tôi mời ông một cốc rượu trước".

Mai Lan Phương không rõ ý của ông, các quan khách khác cũng không hiểu sao cả.

Trương Đại Thiên miệng tươi cười giải thích nói: "Ông là quân tử - hát kịch thì miệng cử động, tôi là tiểu nhân - họa tranh thì tay cử động". Một câu nói gây được cả hội tiệc cười mãi không thôi.

Giữa những người quen thuộc nói một chuyện vui là việc bình thường. Nhưng chuyện cười mở đầu ra sao, là tục tĩu, là lịch sự, trong đó rất cần có học vấn.

Hài hước là sự biến hóa bên ngoài của trí tuệ, là sự bùng nổ của linh cảm. Kháng chiến thắng lợi, ai mà không vui? Từ ngàn dặm trở về quê nhà, ai mà không vui? Trương Đại Thiên vui vẻ thừa hứng đưa ra một câu "ông là quân tử, tôi là tiểu nhân", mọi người không biết "trong bầu đựng là loại thuốc gì" mà đều bị "đánh lừa". Hiệu quả của trò "lừa này rất tuyệt, không có trò "lừa" này, thì chẳng có hài hước đáng nói nữa. Bị "lừa" rồi thì phải hỏi rõ ràng, phải có giải thích rõ ràng, mọi

người đều sinh ra tâm lý chờ đợi, tìm được ý ẩn ý ở trong câu nói.

Thế là, Trương Đại Thiên về ngôn ngữ đã giở một ngón: "ông là quân tử - hát kịch thì miệng cử động, tôi là tiểu nhân - họa tranh thì tay cử động".

Trương Đại Thiên cố ý đánh tráo khái niệm đem chữ "miệng cử động" giải thích thành hát kịch, đem chữ "tay cử động" giải thích thành họa tranh, có được sự câu kết ngấm ngầm này, câu nói trên của ông "ông là quân tử, tôi là tiểu nhân" liền được giải thích đầy đủ.

Bởi vì Trương Đại Thiên đem nội dung của khái niệm im hơi lặng tiếng đã chuyển đổi ở mức độ lớn, cho nên chú ý tâm lý của mọi người cũng theo đó thay đổi đột nhiên, mọi tâm lý của mọi người bị kinh hãi ngoài ý muốn, thu được phát hiện ngoài ý muốn. Việc "đánh tráo" này của Trương Đại Thiên tiên sinh làm rất ngấm ngầm, hành động rất nhanh nhẹn, bầu không khí hài hước tạo nên càng đậm đà.

Đúng như ở trên chúng ta đã nói khái niệm đánh tráo phải có thể hiện ra sự tinh nhanh, ngoa ngôn kỳ diệu và tình thú, có thể làm cho mọi người sau khi tâm lý chờ đợi bị mất, đột nhiên giành được sự phát hiện và thỏa mãn bất ngờ.

Một lần, thầy giáo địa lý lên lớp, yêu cầu học sinh phải mang theo mô hình quả đất, nhưng có một học sinh không biết vì nguyên nhân gì không mang đến. Các học sinh khác tới tấp xoay mô hình quả đất để tìm vị trí địa lý thầy giáo nêu ra, cậu ta đành chịu ngồi. Thầy giáo muốn làm khó dễ cho cậu ta, đột nhiên gọi cậu ta đứng lên trả lời câu hỏi.

Thầy giáo hỏi: "Sông Amazon ở đâu?"

Cậu học sinh kia cúi đầu, không nói gì cả.

Thầy giáo hỏi: "Vì sao em không đem mô hình quả đất? Em chỉ cúi đầu để nhìn cái gì?"

Cậu học sinh kia liền trả lời: "Thưa thầy quả đất em mang đến rồi, nó đang đứng dưới chân em. Em đang cúi đầu tìm sông Amazon, nhưng nó lớn quá, em nhìn không thấy sông Amazon ở đâu"

Cậu học sinh này thật là có tài hài hước. Cậu ta không mang mô hình quả đất, không tỏ ra lúng túng. Thầy giáo nêu câu hỏi, cậu ta không trả lời được cũng không tỏ ra căng thẳng. Thầy giáo muốn gây khó dễ cho cậu ta, cậu ta lại bất ngờ chuyển bại thành thắng thầy giáo.

Vũ khí mà cậu ta sử dụng chính là "khái niệm đánh tráo". Cậu ta đem "mô hình quả đất" đánh tráo thành "quả đất" khéo léo đem những câu hỏi của thầy giáo làm đệm lót hài hước của mình, đã thành công nhờ sáng tạo ra một chuyện hài hước.

Gặp sự việc này, chắc chắn thầy giáo không thể quở trách lỗi cậu ta không mang mô hình quả đất nữa, còn có thể nói vui rằng: Cậu ta còn rất giỏi giang nữa, tôi dạy các học sinh xem quả đất từ mô hình, còn cậu ta lại đứng trên quả đất nhìn quả đất, tương lai chưa biết chừng sẽ có thể trở thành một nhà địa lý giàu tinh thần thực tiễn!

Khái niệm đánh tráo đã phá bỏ thường lệ cứng nhắc của vận hành logic, làm cho khái niệm phát sinh liên hệ trên mục nghĩa "như thật mà lại giả", giữa các khái niệm vốn không có liên quan, đã mở ra một đường thông, tạo nên sự kỳ thú của hài hước.

Chương bốn

ÂM DƯƠNG KINH DÙNG TRONG KINH TẾ VÀ TIỀN BẠC

Đạo âm dương, chính phản thuận nghịch
Thuận thì phát đạt, nghịch thì diệt vong

Người Trung Quốc do chịu ảnh hưởng sâu sắc của luân lý đạo đức Khổng Mạnh mấy ngàn năm, phần nhân dân đều rất khiêm tốn, không giống người phương Tây bộc trực có gì nói nấy.

Sự khiêm tốn này, hầu như đã thành tính cách chung của dân tộc: rõ ràng biết là tốt, nhưng ai ai cũng đều không nói ra, tìm mọi cách tránh nó - đây là một đặc điểm lớn trong lịch sử văn minh loài người. Nó là đức hạnh tốt đẹp truyền thống của dân tộc Trung Hoa, đồng thời cũng là thói xấu đã ăn sâu của dân tộc Trung Hoa.

Từ trước đến nay, người Trung Quốc tránh nói đến hai việc:

Một là tiền bạc.

Hai là tính dục.

Chỉ đến sau khi cải cách mở cửa, người ta mới quan tâm vấn đề "tiền bạc" và "tính dục" một cách hết sức thận trọng và e ngại.

Vấn đề tính dục tạm không nói đến.

Chương này, sẽ chuyên thảo luận về vấn đề tiền bạc. Hơn nữa chúng tôi cho rằng: bất kể gọi tiền là tiền mặt hoặc gọi bằng cái tên khác, sức cuốn hút vô tận và tính chất thần bí của nó đều không nói cũng hiểu.

Đến lúc mọi người Trung Quốc đều phải đối mặt với thế giới, đối mặt với thị trường, thực tế không cần phải giữ gìn khách sáo nữa, đã là lúc cần phải thảo luận vấn đề tiền bạc một cách thẳng thắn, và không sợ gì nữa.

Vận dụng tốt "Âm Dương kinh" nhất định có thể giúp bạn như cá gặp nước, như hổ chắp thêm cánh trong kinh tế xã hội.

1- Tiền là một vật tốt

Đối với đông đảo dân chúng, tiền là một vật tốt.

Sống ở nhà, không có tiền là tuyệt đối không xong, nguyên tắc này ai nấy đều biết rõ.

Sở dĩ trong lịch sử, bọn thống trị không thích dân chúng nói đến tiền, là vì họ sợ dân chúng sau khi nhận thức được tính quan trọng của tiền, sẽ tự ý thức phải được giải phóng, kinh tế xã hội được phồn vinh, trò ma quỷ bòn rút mồ hôi nước mắt dân chúng của họ sẽ bị vạch trần.

Vì sao trong lịch sử có thể xuất hiện những đại gian thần bòn rút của công làm của riêng hàng trăm triệu như Ngụy Trung Hiền, như Hòa Thân? Là bởi vì bản thân xã hội Trung Quốc đã có môi trường sinh ra họ.

Trang Tử đã từng nói: "Kẻ chiếm đoạt chiếc lưỡi câu thì giết, kẻ cướp nước thì phong hầu". Xã hội Trung Quốc trước nay đều không công bằng với dân chúng. Do việc ăn sâu bám

rễ của cương vị quan chức cho nên đã sinh ra "đại tham quan" hết đời này đến đời khác.

Bọn thống trị trong lịch sử đều không mong muốn dân chúng bàn đến vấn đề tiền bạc, còn đưa ra kết luận: "Ai nói đến tiền, người đó là kẻ tiểu nhân". Bởi vì Thánh Khổng Tử đã dạy chúng ta: "Người quân tử hiểu được chính nghĩa, kẻ tiểu nhân chỉ hiểu lợi riêng". Họ chỉ cho phép mình thông qua quyền lợi có trong tay vơ vét tiền cho mình, không cho phép dân chúng nói đến tiền, ai nói đến tiền, người đó chính là kẻ tiểu nhân.

Chúng tôi cho rằng: thời đại dám nói đến tiền một cách không kiêng nể, chính là thời đại mọi người tự ý thức được quyền sống trong xã hội.

Tiền là một vật tốt - cũng giống như tính dục.

Có một câu chuyện kể như sau:

Trong núi sâu có một ngôi chùa thờ Phật, trong chùa có nhiều hòa thượng ở cách biệt với thế gian.

Một hôm, lão hòa thượng dẫn tiểu hòa thượng xuống núi để đi quyên, tiểu hòa thượng nhìn gì đều thấy mới lạ, nhất là khi nhìn thấy những cô gái ăn mặc sặc sỡ nhiều màu sắc, càng thêm vui mắt thích thú vô cùng.

Nhưng tiểu hòa thượng không biết đây là gì, đã chỉ vào họ hỏi lão hòa thượng một cách hiếu kỳ: "Những người này là gì?"

Lão hòa thượng liếc nhìn, phát hiện tiểu hòa thượng mặt mày hớn hở, dáng vẻ hết sức phấn khởi, vội vàng lấy tay che mắt của anh ta, nói: "Không thể nhìn, không thể nhìn, nhìn những thứ đồ chơi này, phật tâm của con đều mất hết, nhất định sẽ bắt đầu say đắm, tu không thành chính quả..."

Tiểu hòa thượng nghe xong lời dạy của lão hòa thượng cho rằng có lý, nhưng do tác dụng tâm lý, vẫn muốn tìm cách xem thử một chút.

Thế là, anh ta đã đẩy bàn tay của lão hòa thượng đi, nói: "Bẩm sư phụ, sư phụ che tay mãi đã mệt rồi, hay là để con tự mình che tay lấy thôi".

Lão hòa thượng thu bàn tay về, bảo tiểu hòa thượng phải che mắt thật tốt, và nói: "Dùng tâm tu luyện trong người, đừng nên bị thế giới sặc sỡ màu sắc làm rối loạn tâm trí".

Tiểu hòa thượng dùng tay mình che mắt lại, miệng lẩm bẩm những lời kinh răn lão hòa thượng vẫn dạy cho. Nhưng trong lòng luôn muốn nhìn thử ra ngoài, thế là đã nhìn qua kẽ hở giữa các ngón tay một lát, rồi lại ngay lập tức nhắm mắt lại, rồi lại nhìn một tí, lại lập tức nhắm mắt lại, rồi lại nhìn một tí...

Cuối cùng anh ta thả tay xuống, quỳ xuống hỏi lão hòa thượng, những vật đẹp như thế này là cái gì?

Lão hòa thượng giọng nghiêm khắc gầm lên nói: "Đây là thứ có thể nhìn được ư? Đây là con cọp!"

Khi về đến núi sâu, Tiểu hòa thượng luôn miệng nhắc: Con cọp - con cọp - con cọp...

Lão hòa thượng bắt tiểu hòa thượng đọc kinh, tiểu hòa thượng vẫn đang đọc "con cọp" của anh ta, các hòa thượng ở bên cạnh đều bảo: "Con cọp là một thứ côn trùng lớn hung hãn, chuyên ăn thịt người đấy, nó tàn nhẫn ghê lắm, nó gây tội ác lớn lắm, là "đệ nhất" trong thiên hạ".

Còn tiểu hòa thượng lại nói: "Không đúng, không đúng, tôi nhìn thấy con cọp rất xinh đẹp, mà còn có thể mỉm cười

với tôi, chúng không hung hãn chút nào, không tin thì lần sau tôi sẽ dẫn các bạn xuống núi để xem con cọp, những con vật đó chắc chắn không thể ăn thịt các bạn".

Ngay đêm hôm ấy, tiểu hòa thượng một đêm không ngủ, liền gọi mấy sư đệ nhỏ cùng đến, nói là xuống núi đi xem cọp rồi lén lút dời khỏi chùa.

Ngày hôm sau, lão hòa thượng dậy, chuẩn bị cho các tiểu hòa thượng đọc kinh, trong phòng thiền đã không có một bóng người.

Các tiểu hòa thượng đã xuống núi xem "con cọp", từ đó không thấy ai quay về núi nữa.

.....

Việc cấm đoán đối với tính dục con người cũng giống như việc cấm đoán đối với tiền bạc.

Đã cải cách mở cửa, người ta cũng nên học tập vị tiểu hòa thượng một chút, nhanh chóng vượt ra khỏi cái vòng cấm đoán, lao mình vào trong xã hội, lao vào trong thị trường, vì lợi ích vật chất mà phát huy sự thông minh tài trí.

2- Dám hướng tới đỉnh cao phát triển

Dám nói đến tiền một cách có lý lẽ và khảng khái, có nghĩa là dám tranh giành quyền sinh tồn và quyền phát triển của mình một cách có lý lẽ và khí thế.

Trong xã hội, sự chú ý của bạn đối với tiền cao bao nhiêu, cũng chính là hy vọng thực hiện giá trị của chính bạn cao bấy nhiêu. Tiền và sự nghiệp, tiền và xã hội, tiền và gia đình... trên mức độ nào đó để bàn, là có thể lấy nó tiến hành so sánh.

Nói chung, người có thể kiếm tiền, chính là người sự

nghiệp tương đối thành công. Của cải bạn tạo ra được càng nhiều, quyền phát ngôn trong xã hội của bạn càng nhiều, đồng thời sự cống hiến đối với xã hội cũng càng lớn.

Xã hội đề xướng mọi người kiếm tiền nhiều, cũng chính là đề xướng mọi người giàu lên thật nhanh. Quan điểm này, Đặng Tiểu Bình khi còn sống đã từng nhấn mạnh nhiều lần: "Nghèo nàn không phải là xã hội chủ nghĩa". "Phải nhanh chóng để cho một bộ phận người giàu lên trước, sau đó từ những người giàu lên trước giúp đỡ và ảnh hưởng người giàu lên sau, từ đó đạt được sự chấn hưng của cả dân tộc".

Dám làm trước thiên hạ, chính là dám kiếm khoản tiền lớn.

Tổng giám đốc công ty Microsoft Mỹ, Bill Gates đã từng nói: "Phải dùng khoa học kỹ thuật tiên tiến nhất để kiếm tiền nhiều nhất trên thế giới".

Lời nói hào hùng này, chẳng khác gì trong những năm chiến tranh các thống soái Napoléon, Roosevelt, Churchill, Mao Trạch Đông, đứng trước cả thế giới phát ra hiệu lệnh.

Tiền bạc là chiếc đòn bẩy bẩy tung quả đất.

Archimede đã từng nói: "Hãy cho tôi một chiếc đòn bẩy, tôi sẽ bẩy tung quả đất". Ông là một nhà nghệ thuật có khí phách vĩ đại. Ông suốt đời đi tìm chiếc "đòn bẩy" đó - Nếu như chúng ta trong cơ chế thị trường ngày nay, đứng trước cạnh tranh gay gắt, cũng đi tìm chiếc "đòn bẩy", thì có thể phát hiện: tiền chính là chiếc đòn bẩy đó.

Trung Quốc có câu tục ngữ: "Người đi lên chỗ cao, nước chảy về chỗ trũng", là nói người ta luôn phải có sự theo đuổi, không thể sống một đời tầm thường.

Kỳ thực, kiếm tiền cũng là như thế, chỉ cần bạn chuẩn bị đầy đủ, không theo đuổi với một dục vọng vô lý quá mức, như thế thì nguồn tiền của nhất định sẽ cuồn cuộn tuôn về.

Vì tương lai của mình, hãy làm tốt ý tưởng mình nung nấu, sau đó cố gắng thực hiện những ý tưởng này. Chỉ cần cố gắng chân chính, bạn nhất định có thu hoạch tốt.

Người ta từ xưa đến nay, phương thức kiếm tiền không nằm ngoài hai cách: một cách là dùng sức lực, một cách khác là dùng trí tuệ.

- Sử dụng sức lực vai vác lưng đeo gọi là lao động thể lực. Người bình thường chỉ cần có thể lực và sức chịu đựng đều có thể làm nổi. Còn dùng trí tuệ thì không giống như dùng sức lực. Chỉ có những người có đầu óc, mới có thể đi theo con đường này.

Kiếm tiền cần có ý tưởng và phương pháp tốt, điểm này đã được phần đông người buôn bán thừa nhận.

Thực ra, làm buôn bán và viết tiểu thuyết về cơ bản rất giống nhau, có cấu tứ tốt là mấu chốt thành công của một thiên tiểu thuyết, làm buôn bán có ý tưởng tốt, mới có thể làm cho việc buôn bán của mình thuận buồm xuôi gió.

Trong triết học kinh doanh của Mỹ có một câu nói hay khuyên đời như sau: "Nếu bạn không thể thắng đối thủ, thì hãy nhập vào với họ" nhận được gợi ý của câu nói này, công ty General (thông dụng) của Mỹ mới có kế hoạch liên kết để an toàn vượt qua thời kỳ nguy hiểm.

Công ty xe hơi General (thông dụng) Mỹ là một trong những xí nghiệp sản xuất xe hơi đếm trên đầu ngón tay trên thế giới có quy mô lớn, nhãn hiệu có tiếng, các hãng xe hơi

khác không thể sánh kịp nó. Năm 1980, số lượng xe hơi các loại bán ra là 8,3 triệu chiếc, tổng kim ngạch bán ra đạt 83,9 tỷ USD, thu lợi nhuận thực tế là 4,5 tỷ USD.

Nhưng, cùng với nguy cơ dầu mỏ thế giới tăng, giá xăng dầu lên cao, lại cộng thêm cuộc cạnh tranh của ngành xe hơi thế giới ngày càng gay gắt, xe hơi thông dụng (General) ngày càng gặp khó khăn.

Bản thân xe hơi do Công ty thông dụng sản xuất, lượng hao dầu lớn, phần nhiều thuộc kiểu hào nhoáng, giá rất cao, trong cạnh tranh thị trường gay gắt, bị thua thiệt liên miên, ngày càng không đứng vững. Năm 1991, công ty nợ tới 3 tỷ USD.

Sau khi Smith nhậm chức chủ tịch Hội đồng quản trị công ty thông dụng (General) mới mang lại niềm hy vọng cho công ty này. Smith sau khi cân nhắc kỹ lưỡng, đưa ra quyết tâm, kịp thời điều chỉnh sách lược. Động tác đầu tiên ông ta chọn chính là nhanh chóng "nhập vào giữa họ".

Qua đàm phán, công ty xe hơi thông dụng (General) đã ký một hiệp nghị với công ty Toyota Nhật Bản, sản xuất tại phân xưởng ở California 25 vạn chiếc xe du lịch do Toyota thiết kế, dùng nhãn hiệu "Shelfly" bán ra tại thị trường Mỹ, lợi ích chia đều.

Công ty Toyota thấy công ty General tiếng tăm lừng lẫy cam chịu quỳ gối trước mình, thì hết sức vui mừng, cảm thấy như thân phận của mình bỗng chốc cũng tăng lên rất nhiều.

Song chính lúc đó, Công ty xe hơi General đã ngấm ngầm trù bị xây dựng công ty chế tạo xe hơi hạng nhẹ của mình - Công ty "Nongshen". Để phòng ngừa thị trường truyền thống của mình và thị trường Nongshen vốn có bị xe hơi Nhật Bản

chen vào chiếm, kịp thời tiến hành bán thử trước khi chính thức đưa ra bán "Nongshen".

Công ty General ngay lập tức nắm chắc thời cơ, đầu tư mấy tỷ đôla trù bị xây dựng công ty Nongshen. Công ty Nongshen đã chọn dùng thiết bị tự động hóa mới nhất chuyên sản xuất loại xe du lịch có hình dáng bề ngoài gọn nhẹ và đẹp, lượng hao dầu ít, chất lượng và giá cả của nó sai khác không nhiều so với sản phẩm Nhật Bản.

Trải qua mấy năm cố gắng, Công ty General cuối cùng lại đứng vững trong thị trường xe hơi của Mỹ.

3- Thích ứng mới có thể sinh tồn

Nếu muốn kiếm khoản tiền lớn, thì phải dám đi trước thiên hạ giống như công ty Matsushita, vận dụng đầy đủ mưu kế. Đồng thời, lại phải như Bill Gates dùng khoa học kỹ thuật tiên tiến nhất để kiếm được tiền nhiều nhất.

Sáng tạo cái mới và mạo hiểm là bí quyết chung của tất cả mọi người kinh doanh thành công.

Nhưng vận dụng thích đáng có thể làm cho mình thu được ích lợi vô hạn; vận dụng không thích đáng hoặc vứt bỏ không dùng chỉ có thể làm cho mình giậm chân tại chỗ, không phát triển, thậm chí bị người khác thôn tính.

Ví dụ ba loại máy thu hình "Hoàng Hà", "Hải Yến", "Như Ý" nổi tiếng nhất một thời ở Thiểm Tây, đến nay trên thị trường lại bặt vô âm tín chẳng còn tiếng tăm gì nữa.

Tháng 7 năm 1984, Nhà máy Chế tạo cơ khí quốc doanh Hoàng Hà đóng tại thành phố Tây An, dựa vào ưu thế của mình vốn là xí nghiệp công nghiệp quốc phòng, nhập dây

truyền sản xuất của Công ty điện khí Toshiba, đưa ra máy thu hình màu nhãn hiệu "Hoàng Hà".

Tháng 12 cùng năm, Nhà máy vô tuyến điện I thành phố Tây An và Nhà máy thiết bị truyền thanh Thiểm Tây đóng tại thành phố Hàm Dương cũng lần lượt xây dựng nên dây truyền sản xuất máy thu hình màu của mình, sản xuất hai loại máy thu hình nhãn hiệu "Hải Yến" và "Như ý". Cả ba loại máy thu hình nổi tiếng này vừa đưa ra thị trường đã bán rất chạy. Năm đó để mua được một chiếc máy thu hình màu "Hoàng hà" trong tháng chạp mùa đông giá rét mà mọi người phải đứng xếp thành hàng dài ở trước cửa hàng.

Khi đó, khả năng sản xuất năm của các loại máy thu hình màu "Hoàng hà", "Hải yến" và "Như ý" đều là 15 vạn chiếc.

Nếu như lúc này, những người vạch quyết sách của ba nhà máy này có thể xem xét thời thế, đứng trên cơ sở vật chất kỹ thuật mình hiện có, tìm tòi quy mô kinh doanh và tiến bộ kỹ thuật, làm cho chất lượng sản phẩm càng nâng lên một bước, thì chắc chắn có thể tạo ra được sản phẩm "quả đấm" của mình, mở rộng ảnh hưởng trong lòng người tiêu dùng.

Nhưng sự việc hoàn toàn ngược lại, cả ba nhà máy từ đây không phải là hăng hái tiến thủ, tìm kiếm đột phá, mà dừng bước tại chỗ, thậm chí quay sang phá đám lẫn nhau.

Ngày nay, ba xí nghiệp này đã bị suy tàn như đóa cúc vàng đêm qua rồi, khó có thể trở lại vẻ huy hoàng của thời hoàng kim trước kia.

Nhà máy sản xuất máy thu hình "Như ý" cũ đã bị tập đoàn Kangjia Thâm Quyến thôn tính, trở thành một xí nghiệp sản xuất gia công máy thu hình "Kangjia" ở Tây Bắc.

Tháng 8 năm 1996, Nhà máy vô tuyến điện I thành phố Tây An sản xuất máy thu hình màu "Hải yến" đã tuyên bố phá sản, nguyên giám đốc nhà máy Cường Quần Bảo, nhân vật có thực quyền đầu bảng của xí nghiệp, vì phạm tội tham ô hối lộ, lạm dụng công quỹ, không làm tròn chức vụ, bị cơ quan tư pháp bắt theo pháp luật. "Hải yến" gãy cánh chết luôn.

Công ty cổ phần hữu hạn Cơ điện Hoàng Hà cũng vì học hặc lâu dài với nhau trong ban lãnh đạo xí nghiệp nên mất nhiều sức lực. Tháng 4 năm 1997, công ty cổ phần hữu hạn Điện khí Trường Linh nổi tiếng Thiểm Tây đã thôn tính "Hoàng Hà".

Đến đây, ba nhà máy sản xuất máy thu hình nổi tiếng đã từng vang bóng một thời ở Trung Quốc cuối cùng thất bại thảm hại, đã gục ngã trong cuộc cạnh tranh kịch liệt.

Tìm hiểu nguyên nhân của nó, một người phụ trách Tập đoàn Trường Hồng - Tứ Xuyên tương đối có ảnh hưởng trong và ngoài nước nói: Những năm 90 khi ông ta đến Tập đoàn Trường Hồng thuộc khu vực Cẩm Dương, Tứ Xuyên, đã lo lắng và sợ các xí nghiệp sản xuất máy thu hình Thiểm Tây liên hợp với nhau, việc này chắc chắn sẽ dẫn đến Trường Hồng tranh giành thị trường máy thu hình màu gặp nhiều khó khăn. "Đáng tiếc là, các xí nghiệp sản xuất máy thu hình màu Thiểm Tây vì chưa chịu liên hợp lại với nhau mà mất thời cơ lớn".

May mắn chăng? Không may mắn chăng?

4- Kiếm tiền như chạy thuyền xuôi dòng

Annie là một phụ nữ đứng tuổi, nghiên cứu văn học tại một trường đại học ở New York. Chị được giới thiệu với một

nhà văn chuyên nghiệp, nói chị có thể giúp nhà văn này biên tập một loạt truyện ngắn ông đã viết xong.

Trước kia Annie chưa từng biên tập tiểu thuyết, nhưng 15 năm trước, trong thời gian ở Australia chị đã từng làm một trợ lý biên tập phim tài liệu. Chị có khả năng tự nhiên đối với hý kịch (hài kịch).

Trong 15 năm qua ở Mỹ, Annie đã gặp phải không ít phiền phức, cuộc sống rất khó khăn. Để kiếm sống, chị thường phải làm một số việc tạp dịch khiến người ta phát ngấy mà tiền công rất ít. Chị đối với thế giới hiện thực này tràn đầy chán ghét và thù hận, thái độ đối với tiền bạc và cuộc đời rất tiêu cực. Trước đây 6 tháng, chị làm công việc chào bán ô tô cũ, sau đó chị lại thất nghiệp một lần nữa.

Mặc dù Annie không có thâm niên công việc về mặt này, nhưng nhà văn cảm thấy chị có linh cảm và trực giác của người biên tập.

Sau khi gặp chị, nhà văn này đã quyết định để cho chị làm thử, ông đồng ý cứ biên tập ba thiên tiểu thuyết trả cho chị 300 USD.

Nhưng, sau khi chị cùng nhà văn biên tập xong một thiên tiểu thuyết, trong lòng Annie bắt đầu cân nhắc có lẽ tiền công lao động của mình quá rẻ mạt, chị cần phải nhận được thù lao nhiều hơn.

Để kiếm thêm một ít tiền nữa, chị quyết định thay đổi sắp xếp công việc của mình, đem cách tính tiền theo sản phẩm (quyển chương) trước kia đổi thành tính tiền theo giờ.

Chị nêu việc này với nhà văn và còn to tiếng tranh cãi nói rằng ông đã lợi dụng sức lao động rẻ mạt của chị như thế nào.

Nhà văn nói giá như Annie có thể tính chính xác thời gian lao động của mình, ông bằng lòng làm như thế và đồng ý mỗi giờ trả cho Annie 25 USD.

Annie cảm thấy rất hài lòng, bởi vì công việc mỗi giờ của chị trước nay đều không được tiền nhiều ngần ấy.

Annie bắt đầu biên tập một thiên tiểu thuyết khác.

Không lâu, chị lại ý thức được rằng nếu khấu trừ thời gian ăn cơm, thời gian nghỉ hút thuốc 15 phút mỗi giờ và thời gian đi toilet trong một ngày làm việc của mình, thời gian chị thật sự dùng vào việc biên tập tiểu thuyết còn rất ít.

Biên tập thiên tiểu thuyết thứ hai, chị dùng chỉ có 10 giờ, như vậy thù lao của mỗi thiên (chương) tiểu thuyết chỉ là 250 USD.

Lúc này, Annie mới phát hiện ra sự khôn vặt của mình chẳng qua là khuân đá đập vào chân mình. Chị muốn đàm phán lại với nhà văn, chị xông đến chỗ nhà văn kêu ca rằng, do tính thù lao theo thời gian, giữa họ với nhau đã bị quan hệ kinh tế lấn át nên mất đi tình cảm thân thiết vốn có, chị muốn khôi phục sự xếp sắp công việc như lúc đầu.

Nhưng nhà văn lại nói: "Tôi không mất tình cảm thân mến nhưng sẽ đem nó chôn vùi mãi trong lòng, nếu như tôi dánh mất sự mến mộ đó, vậy thì nên để cô đi tìm nó trở lại. Nói thẳng thắn hơn là, toàn bộ việc này, đối với cô, từ trước đến giờ làm gì có vấn đề tình cảm, mà chỉ là vì tiền. Tất cả mọi việc xảy ra ở đây đều là vì cô muốn được tiền nhiều hơn. Cô muốn nắm tiền thật chặt, ai ngờ tiền lại tuột khỏi tay cô".

Sau đó, nhà văn để chị ra đi.

Annie lại thất nghiệp một lần nữa.

Không nên quá chú ý đối với vấn đề tiền bạc, điều thật sự quan trọng là cách bạn kiếm tiền và tiêu tiền như thế nào thôi.

Kiếm tiền sẽ giống như chạy thuyền xuôi dòng, phải nhận biết rõ hướng gió và mức nước, như thế thuyền mới có thể chạy vừa ổn định vừa nhanh. Kiếm tiền cũng phải nhìn rõ trào lưu lựa dòng mà đi mới có thể kiếm được nhiều tiền.

Quan điểm của người hiện đại là dùng tiền mua sự thoải mái, hưởng thụ một chút cảm giác của thượng đế.

Một số nhà hàng khách sạn kinh doanh ăn uống không tốt, những ông chủ không có kinh nghiệm, luôn cho rằng do nguyên nhân thức ăn các đầu bếp của mình làm không hợp khẩu vị khách hàng, trang hoàng cửa hàng không lộng lẫy, mà không biết rằng thái độ của các nhân viên phục vụ mới là nguyên nhân tổn hại chí tử.

Nếu như có đầu bếp thượng hạng, phòng khách đàng hoàng, lại dùng nhân viên phục vụ ngạo mạn vô lễ, thì việc kinh doanh của khách sạn khẳng định sẽ ế ẩm.

Khách hàng trả tiền để được phục vụ, được sự hưởng thụ, tội gì phải mất tiền mua lấy sự khó chịu, chưa biết chừng họ còn kể hết chỗ yếu của khách sạn của bạn cho bạn bè và người thân của họ.

Ngược lại, nếu như có thái độ phục vụ tốt nhất, cho dù thức ăn của bạn làm không hợp khẩu vị lắm, trang hoàng cũng chẳng lộng lẫy lắm, cũng rất khó làm cho khách hàng phẩy tay bỏ đi được.

Ngành bán đồ ăn nhanh Mc Donald là xí nghiệp nổi tiếng toàn thế giới, bí quyết hàng đầu của chiến lược thương mại của họ chính là mỉm cười. Nụ cười hòa nhã đáng yêu của nhân

viên phục vụ, có thể làm cho các nhân viên trong nhà bếp bận rộn an tâm làm việc, mà khách hàng khi ngồi vào bàn ăn cũng dễ chịu như gội gió xuân. Như thế, khách hàng tự nhiên sẽ hài lòng thái độ của nhân viên phục vụ, việc này cũng có nghĩa là bằng lòng đối với hình tượng công ty của bạn.

5- Đá ở núi khác, có thể chạm trổ thành ngọc

Nhiều quan niệm truyền thống, đến nay đã lỗi thời.

Nhưng trí tuệ truyền thống, nếu được tiếp tục chỉnh lý một cách nghiêm chỉnh, đồng thời vận dụng trong cuộc sống một cách có ý thức, nhất định sẽ thu được hiệu quả gấp đôi.

Thời đại đang phát triển, quan niệm của con người cũng đổi mới. Đối với xí nghiệp, cạnh tranh thị trường ngày càng gay gắt, nhiều yếu tố như trạng thái tài chính tốt và tinh thần sáng tạo cải tiến không ngừng, cộng thêm khéo léo vận dụng mưu lược, sẽ là mấu chốt giành thắng lợi. Trong đó "sáng tạo cái mới" có thể gọi là "bài thuốc hay", hiệu nghiệm nhất đến việc sinh tồn của công ty.

Lấy việc "điều tra danh dự công ty của Mỹ năm 1993" do tạp chí "Hạnh phúc" (Happy) Mỹ chủ trì làm ví dụ:

Cuộc điều tra này (mỗi năm làm một lần) bắt đầu từ năm 1982, đối tượng điều tra là nhiều công ty trong 500 công ty lớn nhất toàn nước Mỹ do tạp chí "Hạnh phúc" (Happy) bình chọn.

Trong 11 lần điều tra trước, Hãng cơ khí chuyên dùng trong thương mại Quốc tế (IBM) đã từng 4 lần được xếp hàng đầu, Công ty Merck đã đoạt "7 lần liền đứng đầu".

Song, điều tra năm 1993, hai công ty này đều bị thất bại

thảm hại, bị đẩy ra khỏi 10 công ty xếp ở trước, một loạt những công ty mới trỗi dậy thay thế. Công ty Rubomeid chuyên sản xuất hàng cao su và chất dẻo vinh dự đứng đầu bảng, cửa hàng tổng kinh doanh dụng cụ gia đình Mỹ, Công ty Microsoft, Công ty Didney và Công ty Motorola v.v... chín công ty xếp liền nhau sau đó.

Nguyên nhân vì đâu?

Các nhà kinh tế đều nhất trí cho rằng, thắng lợi của Công ty Merck bảy lần trước là do "trong những năm 80 đã sáng tạo hàng loạt sản phẩm mới", còn nguyên nhân lần này thất bại cố nhiên là có nhiều mặt, nhưng xét đến cùng là "trong những năm 90 không có cách gì giữ được thế đi đầu sáng tạo ra cái mới nữa".

Nói tóm lại là Công ty Merck thiếu tinh thần sáng tạo.

Công ty Rubomeid đã từng 8 năm liền xếp thứ nhì, ngày nay rốt cuộc đã rút khỏi vai "phù dâu", tiếp nhận bó hoa thuộc về "cô dâu". Thành công của họ trước hết phải quy công cho việc sáng tạo cái mới.

Theo thống kê, công ty này trung bình một ngày đã có một sản phẩm mới ra đời. Đây chính là nguyên nhân Công ty Rubomeid đoạt hàng đầu. Mặc dù là bá chủ của ngành hàng cao su và chất dẻo, Công ty Rubomeid lại thường chú ý đến một số "đồ chơi nhỏ" như thùng thư, hộp để tiền tiết kiệm, đồ chơi, giẻ lau sàn nhà, găng tay, thìa ép lưỡi dùng trong y tế, giấy tường v.v... tất cả gồm hơn 5.000 loại.

Lấy "đủ thứ" để thắng, cũng là một sáng tạo mới.

Việc làm xưa nay chưa từng có của Motorola càng khiến cho mọi người khâm phục.

Mấy năm trước, họ đã dự cảm đến lĩnh vực thông tin vô tuyến điện sắp có biến đổi to lớn. Vì vậy, công ty đầu tư một lần mấy tỷ đôla Mỹ bắt đầu nghiên cứu chế thử sản phẩm mới.

Đến nay, có một mùa bội thu sản phẩm vàng gồm: điện thoại di động kiểu tổ ong, máy nhắn tin vô tuyến và lĩnh vực thông tin hiện đại hóa khác, địa vị lãnh đạo của công ty này đã không còn nghi ngờ gì nữa. Công ty Motorola 4 năm trước đã bắt đầu xây dựng 66 vệ tinh của mạng thông tin toàn cầu phủ sóng khắp toàn cầu, ở bất cứ nơi nào trên thế giới đều có thể nối thông bằng điện thoại.

Điều càng làm cho người ta thích thú là, hiện nay điện thoại di động kiểu tổ ong chỉ chiếm khoảng 4% thị trường điện thoại ở Mỹ, mà nhiều kỹ thuật của công ty Motorola còn ở "thời kỳ trẻ sơ sinh".

Cùng với việc mở rộng thị trường, kỹ thuật mới sẽ ngày càng bước tới thời "trai tráng".

Mọi người đều biết, giữ được danh dự tốt của xí nghiệp là một nhiệm vụ lâu dài, gian khổ và phức tạp, còn "khách hàng thì không bao giờ thoả mãn cả".

Xí nghiệp nếu vẫn "theo khuôn phép cũ", thì chắc chắn là ngồi chờ chết. "Hoàng hà", "Hải yến" và "Như ý" là các mặt hàng về máy thu hình màu đã nói ở trên chính là một minh chứng.

Chỉ không ngừng sáng tạo cái mới, mới có thể chiếm được chỗ đứng trong cạnh tranh thị trường gay gắt. Đúng như một nhà kinh tế có uy tín đã chỉ ra, trong thương trường hiện đại, cái duy nhất không biến đổi chính là chữ "biến".

Xí nghiệp như vậy, cá nhân cũng như vậy.

Bạn phải dám mạo hiểm! Dám sáng tạo cái mới!

6- Vì sao phải cõng gánh nặng

Tục ngữ nói, lấy giang sơn dễ, giữ giang sơn khó.

Xí nghiệp sáng tạo ra hàng nổi tiếng khó, quản lý và phát triển hàng nổi tiếng càng khó hơn.

Nhiều sự thực về kinh doanh đã chứng minh, quản lý và phát triển mặt hàng nổi tiếng, một khâu then chốt nhất chính là chiến lược phòng ngự. Nó bao gồm nội dung mấy mặt dưới đây:

1) Tăng cường đề phòng đối với một số khâu tương đối yếu của sản phẩm nổi tiếng, giữ vững địa vị hình tượng mặt hàng nổi tiếng đã thu được. Trân trọng gấp bội danh dự của mặt hàng nổi tiếng, dùng chất lượng để tìm sự sinh tồn và phát triển của mặt hàng nổi tiếng, tuyệt đối không thể có hành vi tạm bợ cẩu thả "củ cải nhẫn không cần rửa đất".

2) Đẩy nhanh tốc độ đổi mới thay đời sản phẩm, đuổi kịp trào lưu của thời đại, phản ánh phong cách thời đại. Mặt hàng nổi tiếng không phải là "nhãn vĩnh cửu", sáng tạo mặt hàng nổi tiếng không thể "kết thúc công hiệu của nó ở một chiến dịch". Sản phẩm nổi tiếng chỉ có không ngừng đổi mới, áp dụng kỹ thuật mới, công nghệ mới, thiết kế mới, nguyên liệu mới, "bao gói" mới, không ngừng nâng cao hàm lượng kỹ thuật của nó, tăng thêm giá trị phụ của nó, mới có thể giữ được mãi vẻ thanh xuân của nó, đứng vững ở chỗ chiến thắng trong cạnh tranh thị trường gay gắt. Có một số sản phẩm nổi tiếng sau khi chiếm lĩnh được thị trường, vì bộ mặt bề ngoài vẫn giữ nguyên như cũ, đến nỗi bị những sản phẩm mới chất lượng tốt hơn đã đẩy ra khỏi thị trường. Bài học như thế không thể nào quên được.

3) Vận dụng thủ đoạn pháp luật để phòng ngự. Phải học và biết vận dụng thủ đoạn pháp luật bảo hộ và quản lý sản phẩm nổi tiếng của mình, kiên quyết tiến hành đấu tranh với việc xâm phạm bản quyền nhãn hàng hóa và hành vi giả mạo. Tích cực thỉnh cầu và phối hợp với cơ quan liên quan để giải quyết triệt để. Ngoài ra, tích cực cổ vũ và khuyến khích người tiêu dùng thông báo cho mình. Một số sản phẩm nổi tiếng của nước Pháp, sở dĩ giữ được thế đứng đầu bán chạy không suy giảm là có liên quan với việc họ không tiếc dùng khoản tiền lớn để chống hàng giả, hàng nhái. Ví dụ như tập đoàn "Katia" mỗi năm chi 4 triệu USD, dùng để truy xét và chống hàng giả, đa bảo hộ một cách hiệu quả sản phẩm nổi tiếng của mình.

4) Chủ động xuất kích. "Tiến công là sự phòng ngự tốt nhất". Thị trường không có mặt hàng nổi tiếng nào chỉ "khó nhọc một lần, an nhàn mãi mãi" được. Sản phẩm nổi tiếng muốn giữ mãi được vẻ thanh xuân, đứng trên thế thắng cần phải nâng cao ý thức cảnh giác, luôn luôn giữ cảm giác nguy cơ, trong tư tưởng. Về hành động tích cực chủ động tiến hành phòng ngự. Bất cứ lúc nào đều không thể giảm sút ý thức cạnh tranh, thỏa mãn với hiện trạng. Trong cạnh tranh thị trường ngày càng gay gắt ngày nay, không chủ động xuất kích thì sẽ bị rớt lại sau. "Hàng nổi tiếng" của trước kia sẽ có khả năng trở thành "bông cúc vàng của hôm qua", bị những người tiêu dùng "thích mới chán cũ" không thèm nhòm ngó tới. Do đó, chủ động xuất kích là hạt nhân phòng ngự của chiến lược quản lý và phát triển mặt hàng nổi tiếng. Ngoài ra, các bộ phận có liên quan cần cố gắng tạo cho sản phẩm nổi tiếng một môi trường tốt, để giữ được địa vị ưu thế của mặt hàng.

Mọi người thường kêu ca: "Cuộc sống thật mệt mỏi", "Gánh trên vai quá nặng"...

Vậy thì thử nghĩ xem cái gì làm cho bạn sống mệt mỏi? Biện pháp đơn giản nhất, nên vứt bỏ gánh nặng, nhẹ nhàng xuất trận.

7- Hãy học tổ tiên vài mưu kế

Trung Quốc có câu cổ ngữ: "Xử sự thức vị tiên, đoán thứ chi" (xử lý công việc trước hết là có hiểu biết, sau đó mới phán đoán).

Khổng Tử, nhà tư tưởng vĩ đại cũng từng chỉ rõ: "Phàm sự dự tắc lập, bất dự tắc phế". Ý nói là, bất kể làm việc gì, nếu như có dự đoán, làm tốt việc chuẩn bị trước, thì có thể giành được thành công. Bằng không thì có thể thất bại.

Dự đoán khoa học là cơ sở trù tính mưu lược kinh doanh thành công của xí nghiệp, bởi vì từ phương thức nhận thức và mô thức tư duy để xét, hình thành mưu lược phải chịu ảnh hưởng và tác động của quy luật khách quan, có thể chính xác dự đoán tương lai được hay không, quan hệ trực tiếp đến mức độ cao thấp của mưu lược và sự thành bại của kinh doanh.

Có thể nói, mưu lược hơn người một bậc bắt nguồn từ dự đoán cao hơn người một nấc.

Do vậy, xí nghiệp khi chế định mưu lược kinh doanh của họ, nên coi trọng hơn tác dụng của dự đoán, giữ đầu óc tỉnh táo, đưa ra phản ứng nhanh nhạy đối với môi trường bên ngoài, thực hiện được tầm nhìn xa, có suy nghĩ sâu sắc trong thực tiễn kinh doanh, nắm chắc tương lai, lấy dự đoán để giành thắng đối thủ.

"Tôn Tử binh pháp, thiên Cửu biến" chỉ rõ: "Thị cố trí giả chi lự, tất tạp vu lợi hại. Tạp vu lợi nhi vụ khả tín dã, tạp vu hại nhi hoạn khả giải dã".

Ý nói, sở dĩ tướng soái tài giỏi suy xét vấn đề, nhất định phải chiếu cố cả hai mặt có lợi và có hại. Trong tình huống có lợi nghĩ đến nhân tố có hại, sự việc sẽ có thể tiến hành thuận lợi; trong tình huống có hại, nghĩ đến nhân tố có lợi, họa hoạn sẽ có thể loại bỏ.

Noi gương Tôn Tử phân tích biện chứng đối với lợi hại, xí nghiệp khi chế định mưu lược kinh doanh của mình, không những phải hướng tới lợi tránh hại, càng phải xử lý tốt quan hệ lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài.

Mưu lược kinh doanh của xí nghiệp là phương châm chính thống quan trọng chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh, nó phải xuất phát từ lợi ích cơ bản lâu dài, dùng tầm nhìn chiến lược và phát triển, kết hợp lợi ích trước mắt với lợi ích lâu dài, thực hiện được mưu sâu lo xa, tính chuyện làm ăn bền vững.

Ví dụ: Năm 1985, trạm thu mua hàng dệt Lâm Nghi tỉnh Sơn Đông vạch kế hoạch xây dựng một siêu thị diện tích kinh doanh là 5.100m^2.

Lúc đó, thành phố Lâm Nghi có đến hàng trăm tiệm buôn lớn nhỏ, trong đó cũng có mấy chục tiệm diện tích kinh doanh từ 3.000m^2 trở lên. Nếu như xây dựng theo như thông thường tất nhiên sẽ chia đôi mỗi bên một nửa, về kinh doanh không có đặc sắc mới gì. Sau khi điều tra phân tích kỹ lưỡng, trạm này cho rằng, cùng với sức mua của xã hội cao lên, mọi người không chỉ đòi hỏi vật đẹp giá rẻ, màu sắc loại hàng đều có đủ, mà còn đòi hỏi một môi trường mua bán tốt.

Thế là, trạm này đã mạnh dạn đầu tư 2,3 triệu NDT, đã xây dựng một thương trường có thiết kế, trang hoàng, thiết bị phục vụ đều ở trình độ bậc nhất, đồng thời còn thiết lập thêm phòng cà phê, âm nhạc, chỗ chơi trò chơi điện tử.

Siêu thị này vừa bắt đầu khởi công đã gây được chú ý của nhiều người, sau khi xây dựng xong khách hàng đến rất đông. Tháng 10 năm 1986 bắt đầu mở cửa kinh doanh, thời gian 1 năm đã kiếm về được toàn bộ tiền vốn xây dựng, trở thành một trong năm siêu thị lớn của tỉnh Sơn Đông.

Mưu sâu lo xa tính chuyện làm ăn lâu dài sở dĩ có thể mang lại cho xí nghiệp lợi ích to lớn, là vì nó khiến cho xí nghiệp khắc phục tâm lý đầu cơ ngắn hạn, không vì hiện tượng ngắn ngủi của thị trường. Nó đòi hỏi xí nghiệp không ngừng nâng cao tố chất bản thân mình, trong thực tiễn kinh doanh có thể nhìn xa trông rộng, nhìn gần biết xa.

Trong sách "Tả truyện. Tương công năm thứ 11" chỉ rõ: "Cư an tư nguy, tư tắc hữu bị, hữu bị vô hoạn".

Ý nói, sống trong hoàn cảnh bình an phải nghĩ đến nguy hiểm, khó khăn có khả năng xuất hiện, nghĩ đến nguy hiểm mới có thể làm tốt việc chuẩn bị trước, có chuẩn bị trước thì có thể tránh được họa hoạn.

Tình thế thị trường biến đổi nhanh chóng, hàng hóa bán chạy hôm nay, ngày mai sẽ có khả năng bán chậm, ứ đọng, là một xí nghiệp có tố chất cao, trong kinh doanh luôn luôn phải "cư an tư nguy", chú ý quy hoạch tương lai, chú ý nhu cầu thị trường tiềm tại, nắm vững phương hướng kinh doanh, sớm chuẩn bị trước tuyệt đối không thể trong hoàn cảnh thuận lợi nhất thời mà chủ quan không lo lắng gì cả.

Tổng xưởng hóa chất đồ dùng hàng ngày Hợp Phì tỉnh An Huy có lịch sử sản xuất bắt đầu từ những năm thứ 20 thế kỷ XX, sử dụng nhãn hàng "Bạch tuyết" đã vượt qua mấy thời kỳ lịch sử, sản phẩm đã từng bán ở Trung Quốc và thị trường

Đông Nam Á, trong đó kem xoa mặt nhãn hiệu "Bạch tuyết" được liệt vào một trong "bốn loại nổi tiếng" của sản phẩm hóa chất dùng trong đời sống hàng ngày lúc đó.

Theo đà cạnh tranh thị trường ngày càng gay gắt, đến cuối những năm 70, sản phẩm "Bạch tuyết" mặc dù vẫn có thị trường, ngành ngoại thương cũng đã từng muốn dùng tiền triệu mua lấy nhãn hiệu "Bạch tuyết".

Nhưng nhà máy này không thỏa mãn với chất lượng hiện có mà đã nhìn về tương lai, cố gắng sáng tạo ra một mặt hàng nhãn hiệu mới, thích hợp với thị hiếu của người tiêu dùng để khai thác thị trường, đẩy mạnh phát triển sản xuất.

Cuối cùng, năm 1979 đã đưa ra loại kem đánh răng với nhãn hiệu "Phương thảo" là loạt đầu tiên của loại kem đánh răng bằng dược liệu, sau khi tung ra thị trường, lập tức được người tiêu dùng đón nhận.

Để làm cho "Phương thảo" tiếng tăm truyền khắp thiên hạ, nhà máy này trước sau đã đem hết cố gắng sản xuất loại sản phẩm vượt tiêu chuẩn chất lượng quy định, nhiều hạng mục tiêu chuẩn vượt trình độ thế giới. Sản phẩm chất lượng cao không những giành được thị trường, còn được các chuyên gia về chất lượng thừa nhận. Năm 1991, kem đánh răng "Phương thảo" giành được huy chương bạc duy nhất toàn quốc trong việc bình chọn chất lượng kem đánh răng bằng dược liệu tốt nhất.

Đối với xí nghiệp kinh doanh việc dự đoán là vô cùng quan trọng. Trong cạnh tranh thị trường các mặt tốt xấu, lợi hại, được mất, tiến thoái đều không phải là cố định không thay đổi. Bất cứ mưu lược nào phân tích ở trạng thái tĩnh, cố

định không thay đổi, đều không thể thích ứng với thị trường biến đổi khôn cùng.

Công ty điện tử thông dụng của Anh là một công ty siêu quốc gia nổi tiếng thế giới. Nó không những có nhiều công ty con ở trong nước mà ở khắp năm châu lục cũng mở 120 công ty con.

Mức doanh thu của nó hàng chục tỷ USD một năm, có tài sản 2,4 tỷ USD. Một trong những bí quyết thành công của nó là mọi việc đều dự đoán, phòng ngừa trước. Hàng ngày công ty tiến hành phân tích, xếp loại các điện báo, fax và thư tín của các công ty con hoặc khách hàng, kịp thời phát hiện và dự đoán các vấn đề tồn tại trong nghiệp vụ buôn bán, để áp dụng các đối sách tương ứng. Mỗi tháng công ty đều phân tích, theo dõi báo cáo của các công ty con, thông qua phân tích tổng hợp đối với tỷ suất lợi nhuận theo vốn, tỷ suất lợi nhuận theo tiêu thụ, tỷ suất tiêu thụ theo vốn, tỷ suất tiêu thụ tồn hàng, tỷ suất tiêu thụ theo công nhân viên chức, tỷ suất lợi nhuận theo công nhân viên chức, dự đoán vấn đề tồn tại và cơ hội tiềm năng để áp dụng các biện pháp, thực thi chỉ đạo cần thiết.

Công ty còn yêu cầu các công ty con và giám đốc bộ phận phải hiểu rõ như lòng bàn tay đối với công việc mình nhận quản lý, luôn luôn nắm chắc tình hình, phải đưa ra dự đoán trước đối với mỗi vụ buôn bán, dự đoán các hạng mục hiệu quả và cả những khó khăn trở ngại đến tốc độ phát triển của công ti quyết không hành động tùy tiện cẩu thả.

Do công ty này chú trọng dự đoán mọi việc, không những đã mang lại hiệu quả và lợi ích to lớn, còn xây dựng nên thương hiệu tốt, do đối với mỗi vụ buôn bán nó đều tiến hành

dự đoán đầy đủ trước, vì thế tỷ lệ hợp đồng ký và thực hiện cao tới 100%, rất được các khách hàng tín nhiệm.

Bất cứ sự vật nào cũng có dấu hiệu riêng giúp ta có thể tìm kiếm, chỉ cần quan sát tỉ mỉ thì có thể phát hiện được. Một chiếc lá rụng biết mùa thu đến. Có thể dự đoán trước thì có thể xác lập định hướng xí nghiệp, phải giỏi nắm bắt thông tin, suy diễn và phán đoán khoa học. Đối với tình huống tương lai đưa ra dự báo chuẩn xác và áp dụng hành động thích hợp, ai dự đoán chuẩn xác, ai ra tay trước, người đó sẽ chiếm được thế chủ động.

Bằng không thì chỉ có thể ngồi để mất thời cơ, để người khác chiếm trước.

8- Gợi ý của "quả táo" (Apple)

Táo chín, sẽ từ trên cây rơi xuống đất - Newton, nhà khoa học vĩ đại đã thông qua hiện tượng này, mà phát hiện ra lực hút của quả đất.

Quả táo chúng ta nói ở đây, không phải là "quả táo" kia của Newton nước Anh, mà là người có tên "quả táo" (apple) của nước Mỹ.

Công ty Apple là người khổng lồ của ngành công nghiệp máy tính nước Mỹ, đã từng được coi là thần tượng của giới khoa học kỹ thuật cao của nước Mỹ thời kỳ hậu công nghiệp, nên được nhiều người tín nhiệm.

Nhưng những năm gần đây công ty Apple nhiều lần gặp thất bại trong cạnh tranh, mức lỗ vốn của một quý năm 1998 đã lên đến 69 triệu USD.

Mọi hiện tượng chứng tỏ, trong giới máy tính, công ty Apple đang nhanh chóng sa vào một tình thế bi đát.

Một người có thẩm quyền nói, nguyên nhân làm cho người khổng lồ của ngành công nghiệp máy tính hiển hách một thời chốc lát rơi vào cảnh ngộ khó khăn là: trước đây khi công ty này nghiên cứu chế thử, khai thác máy tính kiểu Apple II và sáng lập công nghiệp máy tính cá nhân, họ cũng sáng tạo ra một loại sản phẩm phản văn hóa mà nhiều người đều biết.

Đặc trưng cơ bản của nó là bảo thủ sáng tạo của mình, xem thường người phản đối, không chú ý sức mạnh truyền thống và văn hóa xã hội. Do đó, đã làm cho công ty lớn này xuất hiện tình trạng ngày một sút kém.

Xí nghiệp không kể lớn nhỏ, muốn tìm sự sinh tồn trong cạnh tranh thị trường biến đổi khôn lường, hiểm họa luôn xảy ra quanh mình, cần phải thính tai tinh mắt, nhìn bé biết to, phản ứng nhanh chóng, quyết sách đúng đắn, hành động quả đoán, tránh hành động phản văn hóa vì nó đi ngược sự phát triển, khiến cho xí nghiệp trở thành một đứa trẻ trí năng thấp, có mắt mà không tinh, có tai mà không thính, ngửi mà không thấy, hành động mà không nhạy, việc này sẽ khó tránh khỏi bị đào thải một cách tất yếu.

Muốn loại bỏ mầm độc phản văn hóa, xí nghiệp cần phải có một cơ chế lành mạnh, nó bao gồm phải coi trọng việc thiết lập và xây dựng các cơ cấu dự đoán tình hình thị trường, nghiên cứu hành vi tiêu dùng, tư vấn tình báo thông tin, dự thảo kế hoạch tiêu thụ có tính chiến lược, để bảo đảm tính chính xác và tính khoa học quyết sách của xí nghiệp.

Đồng thời phải nâng cao trình độ quản lý của xí nghiệp. Công ty Apple đã từng một thời dẫn đầu khá xa về kỹ thuật,

kết quả chính vì quản lý bất lực và mô thức quản lý không tốt, một mặt nội bộ công ty bè phái, cản trở lẫn nhau, mặt khác ban lãnh đạo đổi lỗi cho nhau mất đoàn kết, thiếu trách nhiệm khiến một bộ phận nhân tài lần lượt bỏ công ty mà đi.

9- Đứa trẻ cắt sữa có thể sống được không?

Từ cải cách mở cửa trở lại đây, Chính phủ Trung Quốc đưa ra quyết tâm rất lớn, yêu cầu các nơi thực hiện "mô hình chính phủ và xí nghiệp tách rời nhau".

Việc này, đối với các xí nghiệp quốc doanh lâu nay tồn tại trong cơ cấu bao cấp giống như bị đột ngột cắt sữa; "cắt sữa" đẩy họ vào thị trường, để tự họ đi tìm không gian sinh tồn.

Có thể sống nổi không, sống có tốt không, hoàn toàn phải chờ xem bản lĩnh của họ.

Trước mắt, do những xí nghiệp này lâu nay dựa vào chính phủ đã quen, cộng thêm vốn lưu động không đủ, tố chất tự chủ của công nhân viên chức không cao, thiết bị kỹ thuật cũ kỹ v.v... Phần lớn các xí nghiệp sau khi "cắt sữa" sống rất khó khăn, có xí nghiệp trong cạnh tranh gay gắt đã chết yểu.

Không phải chỉ có một trường hợp.

Ngày 15 tháng 7 năm 1997, tập đoàn xí nghiệp lớn thứ 8 Hàn Quốc, Tập đoàn Khởi Á đứng hàng thứ 3 trong ngành ôtô, vì "tâm sức suy kiệt" mắc nợ 10,8 tỷ USD nên bị ngân hàng chủ nợ - Ngân hàng số I Hàn Quốc tuyên bố là "đối tượng có nguy cơ vỡ nợ", nhưng cho "thời gian nới hạn" 2 tháng, để cho họ tìm ra lối thoát và tự cứu, tránh tình trạng giẫm vào vết xe đổ vỡ nợ của Tập đoàn Hàn Bảo.

Từ năm 1997 đến nay, Hàn Quốc có không ít xí nghiệp cỡ

lớn lâm vào cảnh khó khăn. Tập đoàn Hàn Bảo vì nợ 5,8 tỷ USD nên tuyên bố vỡ nợ, tiếp theo lại có 7 xí nghiệp trong đoàn đã từng thăm Trung Quốc vỡ nợ hoặc gần tới vỡ nợ, họ là Tam Mỹ, Trân Lộ, Vũ Thành, Kiến Vinh, Tân Khoa Á và 2 tập đoàn xí nghiệp cỡ vừa là Đại Nông và Tam Lợi.

1) Kế hoạch tự cứu "thí tốt giữ xe"

Trước khi bước vào con đường chết hẳn, Khởi Á không tiếc dốc túi đánh một keo cuối cùng, khẩn cấp định ra một kế hoạch "thí tốt giữ xe". Theo kế hoạch này, họ sẽ đem 28 xí nghiệp liên hợp của mình cắt bỏ 23 xí nghiệp, chỉ để lại xí nghiệp đầu đàn tức công ty ô tô và 4 xí nghiệp cốt cán khác; cắt giảm 8.800 nhân viên, các cố vấn lão thành từ 36 người cắt đi 23 người; bán đứt hàng loạt nhà xưởng và công ty con để đổi lại một khoản tiền mấy tỷ USD, khoản vốn này có thể làm cho mình kinh doanh đến cuối năm; động viên các viên chức xí nghiệp mình mua trái phiếu có thể chuyển nhượng, tổng giá trị ước khoảng 56 triệu USD để tránh tập đoàn xí nghiệp khác nhân cơ hội khống chế và thu mua cổ phần của họ.

2) Chính phủ và tập đoàn tài chính tung ra phao cứu sinh

Khởi Á cũng như một số tập đoàn xí nghiệp cỡ lớn khác, vốn là những xí nghiệp do Chính phủ nâng đỡ, khi Khởi Á đứng trước phá sản, Chính phủ đã triệu tập hội nghị khẩn cấp, quyết định cung cấp cho các cửa hàng cung ứng chi tiết của Tập đoàn Khởi Á bảo đảm vay 1.000 tỷ Won (khoảng 1,3 tỷ USD). Cục Kiểm soát Ngân hàng Hàn Quốc cũng kêu gọi các ngân hàng lớn tiếp tục viện trợ bằng cách cho Khởi Á vay.

Đồng thời, Công ty Hiện đại và Công ty Đại Vũ cũng quyết định nối vòng tay giúp đỡ công ty thép đặc chủng thuộc

hạ của Khởi Á, công ty này là nguyên nhân dẫn Khởi Á nhanh chóng bước vào nguy cơ. Có tờ báo bình luận nói, Hiện Đại và Đại Vũ nối vòng tay viện trợ Khởi Á là lo nó bị Tam Tinh hoặc Tập đoàn Ford Mỹ thu mua.

3) Nhìn rõ nguyên nhân bệnh của Khởi Á

Người ta cho rằng, Khởi Á gần tới phá sản, nguyên nhân là do kinh tế của Hàn Quốc mấy năm gần đây không phồn thịnh. Nhưng các chuyên gia kinh tế phân tích, Khởi Á có 3 nguyên nhân sau đây:

Một là, Chính phủ "cắt sữa" (chuyển từ bao cấp sang cơ chế thị trường).

Mấy năm qua, để thúc đẩy sự phát triển của xí nghiệp, Chính phủ Hàn Quốc đã từng cho các xí nghiệp lớn vay hàng loạt tiền với lãi suất thấp, dài hạn, làm cho các xí nghiệp này đã phất lên nhanh chóng. Nhưng do khoản vay lãi thấp này làm cho gánh nặng của chính phủ ngày càng nặng, gần hai năm nay đã không thể gánh vác nổi. Do vậy, chính phủ quyết định thay đổi chính sách, dừng cho vay lãi thấp, để các xí nghiệp này "giảm béo".

Hai là xí nghiệp cồng kềnh

Chỉ trong vài năm, Hàn Quốc đã xuất hiện mấy chục xí nghiệp cỡ lớn, viên chức của các xí nghiệp này đều đông từ mấy vạn đến mấy chục vạn người, cơ cấu cồng kềnh tạo nên người nổi trên việc. Ví dụ công nhân viên chức của Khởi Á đạt tới hơn 20 vạn người, chỉ tính cố vấn lão thành đã có tới 36 người, những cố vấn này bất kể có đến cơ quan hay không, nhất loạt đều được nhận tiền lương năm từ 40 triệu đến 100 triệu Won. Đồng thời các xí nghiệp lớn này đều theo đuổi mô

hình to mà đầy đủ, đã phát triển không ít xí nghiệp nhỏ không có liên quan với xí nghiệp cốt cán của mình. Xí nghiệp của Khởi Á cuối cùng phát triển đến 28 cái, đặc biệt là trong tình huống chưa làm rõ thị trường, nó đã bỏ ra 1.000 tỷ Won để phát triển thép đặc chủng, kết quả tự làm cho mình sa vào vũng bùn mà không thể rút ra được.

Ba là nợ nần đầy người.

Một số tập đoàn xí nghiệp cỡ lớn của Hàn Quốc, về cơ bản là dựa vào việc vay nợ để kinh doanh, nhưng do kinh doanh bất lực nên không trả nợ được, khiến cho nợ nần ngày càng chồng chất, có xí nghiệp tỷ lệ nợ cao tới 1.000%. Việc nợ của tập đoàn Khởi Á liên quan đến 30 ngân hàng và 29 công ty chứng khoán.

Chuyên gia kinh tế chỉ ra rằng, những xí nghiệp dựa vào lượng lớn tiền vay để kinh doanh, khi kinh tế suy giảm tất nhiên vì tiêu thụ ngừng trệ và chi phí tiền tệ lớn nên bị gục trước nhất.

10- Kinh nghiệm của General (thông dụng)

Công ty ô tô General thành lập từ đầu thế kỷ XX về quy chế và kinh nghiệm quản lý luôn là mẫu mực của giới công nghiệp học tập.

Nhưng, tháng 10 năm 1982 việc Chủ tịch Hội đồng quản trị của Công ty Stanford từ chức chứng tỏ General đã sa vào nguy cơ nghiêm trọng.

Theo phân tích, Công ty ôtô General lâm vào nguy cơ quản lý nghiêm trọng, chủ yếu là do những tồn tại ở 4 điểm sau:

1) Không muốn học tập và đẩy mạnh kinh nghiệm quản lý tiên tiến

Trong những năm 80 các Công ty Ford và Chrysle đều đã áp dụng chế độ phân cấp quản lý kiểu Nhật Bản, chế độ này cho công nhân quyền chủ động nhiều hơn, từ đó đã nâng cao chất lượng sản phẩm và năng suất sản xuất.

Nhà máy cấp dưới cá biệt của Công ty ô tô General cũng từng học tập và ứng dụng chế độ này, nhưng cấp quản lý cao nhất của công ty không cho phép, khiến cho chi phí lắp ráp mỗi chiếc ô tô của công ty so với đối thủ cạnh tranh cao hơn 795 USD.

2) Theo đuổi sản xuất đa dạng hóa một cách mù quáng

Trong những năm 80, Công ty ô tô General đã từng thôn tính Công ty máy may Hughes và công ty hệ thống số liệu điện tử, nhưng lại không bỏ ra công sức và thời gian nghiên cứu giảm bớt chi phí sản xuất ô tô của mình. Cách làm ngược này làm cho công ty nợ nần chồng chất dẫn đến lỗ vốn nghiêm trọng.

3) Xem nhẹ việc cải tiến sản phẩm và phát triển sản phẩm mới

Dãy xe du lịch Shelfly sản phẩm hàng đầu của General đã nhiều năm không được cải tiến, càng không có sản phẩm mới có sức cạnh tranh.

4) Theo đuổi "lớn mà đủ", xem nhẹ việc phân công chuyên môn hóa chi tiết và bộ phận

Phân công chuyên môn hóa là nguyên tắc cơ bản của quản lý, nhiều năm một mực theo đuổi "chỉnh hợp thẳng đứng" toàn

công ty, nhiều chi tiết và bộ phận đều tự chế tạo thành, gây nên một hệ thống sản xuất cồng kềnh, phức tạp càng làm tăng giá thành sản xuất.

Nguy cơ quản lý của Công ty ô tô General thể hiện, bất kể công ty lớn bao nhiêu, bất kể lịch sử của nó lâu dài bao nhiêu, nhưng nó vẫn theo nề nếp cũ, bảo thủ không nghĩ đến tiến thủ, không muốn học tập kinh nghiệm tiên tiến của người khác, tất nhiên sẽ bị đối thủ gạt đổ trong cuộc cạnh tranh gay gắt của thị trường.

11- Nắm tốt bánh lái của bạn

Trước tình hình nhu cầu thị trường biến đổi không ngừng, cạnh tranh trong và ngoài nước ngày càng gay gắt, mỗi xí nghiệp cần phải hoạch định chiến lược kinh doanh đúng đắn.

Đúng như Rose và Conmin khi họ bàn về nhiều công ty lớn của Mỹ có thành tích cao đã nói: "Tổ chức không có chiến lược sẽ giống như một con tàu không lái chạy vòng tròn, nó chẳng có đích để đến".

Sau đây là những đặc trưng của chiến lược kinh doanh xí nghiệp:

1) Tính lâu dài

Điểm chú ý của chiến lược kinh doanh là để đón nhận thách thức tương lai, xác định mục tiêu chiến lược và phương hướng phát triển dài hạn của xí nghiệp, mưu cầu phát triển xí nghiệp lâu dài. Nhưng tính lâu dài của chiến lược không có nghĩa là có thể thoát ly hiện thực trước mắt, tương lai phải lấy trước mắt làm điểm xuất phát, dự đoán xu thế phát triển tương lai cũng phải lấy quá khứ và hiện tại của xí nghiệp làm căn cứ.

2) Tính toàn cục

Chiến lược kinh doanh là lấy toàn cục của công ty làm đối tượng, chỉ đạo đối sách và mưu lợi toàn cục. Nó không phải chỉ giải quyết một vấn đề kinh doanh cục bộ nào đó, mà là xuất phát từ toàn cục công ty giành được phát triển ổn định lâu dài, căn cứ nhu cầu phát triển tổng thể của công ty để quy định hành động chung.

3) Tính hệ thống

Tính hệ thống của chiến lược chủ yếu thể hiện ở hai mặt: một là, bản thân chiến lược là một hệ thống, bất cứ chiến lược nào đều phải có mô hình của một hệ thống, vừa phải có mục tiêu chiến lược nhất định, lại phải có phương châm và quy hoạch chiến lược thực hiện mục tiêu. Hai là chiến lược có thể phân giải thành các hệ thống nhỏ có tầng nấc khác nhau, tầng nấc thứ nhất là chiến lược tổng thể của xí nghiệp, tầng nấc thứ 2 là phân bổ chiến lược hoặc chiến lược chức năng của xí nghiệp.

4) Tính cạnh tranh

Cạnh tranh là một nghệ thuật kinh doanh tối ưu phát triển trong điều kiện kinh tế thị trường, mỗi xí nghiệp đều phải đặt mình vào trong môi trường kinh doanh cạnh tranh quyết liệt, mục tiêu chủ yếu xí nghiệp hoạch định chiến lược kinh doanh là để đánh bại đối thủ, giành được ưu thế cạnh tranh, từ đó bảo đảm sinh tồn và phát triển của mình.

Xí nghiệp thường dùng các chiến lược như:

1) Chiến lược mặt hàng nổi tiếng

Là đem sản phẩm chất lượng cao cùng kết hợp với tuyên

truyền quảng cáo mạnh mẽ, dốc sức dựng lên một hình tượng tuyệt tác của sản phẩm nổi tiếng trong xã hội.

Chiến lược mặt hàng có tiếng là kết quả cạnh tranh chất lượng truyền thống phát triển và kéo dài thêm một bước, sản phẩm nổi tiếng không những có thể cho khách hàng bằng cảm giác tin tưởng về chất lượng, còn có thể thỏa mãn nhu cầu tâm lý của người tiêu dùng ở đẳng cấp cao hơn, cho nên mặt hàng nổi tiếng tượng trưng danh dự và hình tượng của xí nghiệp, tượng trưng tố chất của xí nghiệp và chất lượng của sản phẩm, tượng trưng xí nghiệp có lực lượng hậu bị của thị trường và khả năng phát triển cao.

Chiến lược này một khi giành được thành công, sẽ tạo ra tài sản vô hình phong phú, đem lại cho xí nghiệp hiệu quả và ích lợi mạnh mẽ. Căn cứ thống kê chưa đầy đủ của Sở công nghiệp Liên hợp quốc, hiện tại trên thế giới có hơn 8,5 vạn loại các sản phẩm nổi tiếng bao trùm 98% thị trường quốc tế.

2) Chiến lược đa giác hóa

Chiến lược đa giác hóa là chỉ xí nghiệp đem mấy loại sản phẩm có công dụng khác nhau cùng kết hợp với nhau để làm tăng tính co giãn kinh doanh. Nó chủ yếu bao gồm bốn hình thức:

- Đa dạng hóa theo hướng ngang. Lấy thị trường sản phẩm hiện có làm trung tâm, làm lan rộng lĩnh vực sự nghiệp theo hướng ngang;

- Đa dạng theo hướng dọc. Lấy sản phẩm và thị trường hiện có làm cơ sở, mở rộng lĩnh vực sự nghiệp theo phương thẳng đứng, nó bao gồm đa giác hóa theo hướng lên trên và đa giác hóa theo hướng xuống dưới;

- Đa dạng hóa theo nhiều hướng. Thông qua thị trường sản phẩm hoàn toàn khác chất lượng với trước mắt để thực hiện đa giác hóa, bao gồm quan hệ kỹ thuật đa giác hóa, quan hệ thị trường đa giác hóa, quan hệ tài nguyên đa giác hóa;

- Đa giác hóa kiểu phức tạp. Từ trong thị trường sản phẩm không có quan hệ rõ ràng với lĩnh vực hiện tại tìm được cơ hội lớn lên, như quan hệ tiền vốn đa giác hóa, quan hệ nhân tài đa giác hóa, quan hệ tín dụng đa giác hóa, liên hợp xí nghiệp đa giác hóa.

Chiến lược này là một trong những kế sách quan trọng của xí nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh của bản thân mình trong cạnh tranh thị trường gay gắt. Áp dụng chiến lược kinh doanh đa dạng hóa, một mặt có thể tăng cường năng lực thích ứng của xí nghiệp đối với biến đổi nhu cầu của thị trường, phân tán nguy hiểm kinh doanh; mặt khác, có thể lợi dụng đầy đủ nguồn nhân, tài, vật, kỹ thuật và thông tin của bản thân xí nghiệp, phát triển theo ngành hàng có hiệu quả kinh tế tốt hơn, có tiền đồ hơn, để cải thiện năng lực lợi nhuận và năng lực ứng biến linh hoạt của toàn xí nghiệp. Các tập đoàn xí nghiệp nhất là các công ty siêu quốc gia đều áp dụng rộng rãi chiến lược này, ví dụ như Công ty điện khí thông dụng Mỹ từ lâu đã thực hiện kinh doanh đa giác hóa. Công ty Honda của Nhật Bản trong những năm 70, sau khi chiếm được địa vị bá chủ ngành môtô (xe máy), liền dốc sức khai thác ngành ô tô, từ đó làm cho Công ty Honda giành được lợi ích lớn trong ngành ô tô, đã đặt cơ sở chắc chắn cho việc sau này Công ty Honda đã thắng Công ty Yamaha.

3) Chiến lược sáng tạo mới

Chiến lược sáng tạo mới là tổ hợp chiến lược sáng tạo thị

trường và khai thác sản phẩm. Căn cứ quy luật chu kỳ tuổi thọ của sản phẩm, bất cứ một loại sản phẩm nào đều có chu kỳ tuổi thọ của nó, xí nghiệp chỉ có không ngừng sáng tạo mới, tích cực khai thác sản phẩm mới, mới có thể làm cho sản phẩm có sức sống thịnh vượng, mới có thể khiến cho xí nghiệp trước sau đều đi trước một bước trong cạnh tranh gay gắt, nắm chắc quyền chủ động thị trường, giữ được ưu thế cạnh tranh.

Sáng tạo mới không chỉ bao gồm sáng tạo mới sản phẩm, mà còn bao gồm sáng tạo mới về phục vụ, sáng tạo mới tư tưởng quản lý, phương pháp quản lý và chế độ quản lý.

Quạt điện "Trường thành" (Great Wall) một mình bay lên như diều gặp gió trong cạnh tranh thị trường gay gắt ở Trung Quốc, điều kỳ diệu của nó là chiến lược sáng tạo mới về tổng thể. Nhà máy này kiên trì nguyên tắc "lấy mới để thắng" trong việc khai thác sản phẩm, mỗi năm sản phẩm mới đưa vào chiếm 80% tổng sản phẩm trở lên, thuế và lãi của xí nghiệp cũng có đến 80% trở lên là từ sản phẩm mới.

4) Chiến lược "hệ thống sản xuất có tính mềm dẻo"

"Hệ thống sản xuất có tính mềm dẻo" là chỉ cách làm của xí nghiệp cải cách dây chuyền sản xuất hàng loạt cùng một loại hoặc mấy sản phẩm theo truyền thống, thành sản xuất nhiều loại sản phẩm, tách nhỏ trên cùng một dây truyền sản xuất để thỏa mãn nhu cầu của thị trường. Nó là một chiến lược cạnh tranh mà các nước phát triển như Mỹ, Nhật Bản tích cực điều chỉnh để thích ứng với thị trường. Khẩu hiệu của họ là: biến đổi nhanh, giữ giá thành thấp, nhanh chóng phát triển phản ứng đối với khách hàng. Ưu điểm lớn nhất của hệ thống

sản xuất này là trên cùng một dây chuyền sản xuất có thể làm ra nhiều loại sản phẩm khác nhau, nhanh chóng từ một loại sản phẩm chuyển sang một loại sản phẩm khác, từ đó làm cho xí nghiệp có thể thỏa mãn nhu cầu đa dạng của xã hội.

Nhiều xí nghiệp cỡ lớn của Nhật Bản trong thời kỳ giữa những năm 80 bắt đầu áp dụng hệ thống sản xuất có tính mềm dẻo, đồng thời đã giành được hiệu quả và lợi ích kinh tế lớn, ví như Công ty Toshiba có thể sản xuất 9 loại máy xử lý văn tự khác nhau và 20 loại máy tính khác nhau trên cùng một dây chuyền lắp ráp; công ty Toyota có thể sản xuất 20 loại ô tô khác nhau trên cùng một dây chuyền.

5) Chiến lược CI

CI là tên gọi tắt của hệ thống nhận biết xí nghiệp (Corporation Identify System). Nó tổng kết thành quả mới nhất của tâm lý học, kinh tế học, công nghệ thiết kế học và xã hội truyền bá học. Nội dung của nó bao gồm 3 bộ phận:

1. Nhận biết lý niệm (Mind Indentify, gọi tắt là MI)

2. Nhận biết hoạt động (Behavior Indentify, gọi tắt là BI)

3. Nhận biết thị giác (Vesual Indentify, gọi tắt là VI)

Chiến lược CI là một chiến lược phân biệt của xí nghiệp tìm được sự sinh tồn và phát triển, nó thông qua ba hoạt động nói trên và một loại thiết kế hình tượng, phô bày tính cá biệt độc đáo của xí nghiệp ra trước xã hội và công chúng, dựng lên hình tượng xí nghiệp tốt đẹp trong lòng người tiêu dùng để nâng cao độ nổi tiếng của xí nghiệp, xúc tiến tiêu thụ sản phẩm. Chiến lược CI đã lưu hành nhiều năm tại các nước phát triển Âu, Mỹ và Nhật Bản, còn ở Trung Quốc thì bắt đầu đưa chiến lược CI vào sử dụng.

Chiến lược kinh doanh xí nghiệp hiện đại phát triển theo các xu thế mới:

(1) Xu thế chiến lược sáng tạo mới

Môi trường bên ngoài của xí nghiệp là một môi trường nhiều động thái phức tạp biến đổi, hơn nữa các nhân tố môi trường của xí nghiệp là nhân tố không thể khống chế. Sự biến đổi của bất cứ một nhân tố nào trong đó, đều có thể trực tiếp hoặc gián tiếp sinh ra ảnh hưởng ở mức độ khác nhau đối với xí nghiệp.

Đặc biệt đứng trước trào lưu cách mạng kỹ thuật mới và thời đại bùng nổ thông tin đã đến, ảnh hưởng này sẽ càng rõ ràng hơn, do vậy xí nghiệp muốn thịnh vượng dài lâu, không bị suy thoái, giữ được ưu thế cạnh tranh trong môi trường kinh doanh phức tạp, biến đổi nhiều, cạnh tranh gay gắt, lối thoát căn bản chính là "di biến ứng biến", không ngừng sáng tạo cái mới. Trong mọi hoạt động sáng tạo mới của xí nghiệp, sáng tạo mới của chiến lược kinh doanh là vô cùng quan trọng, các hoạt động sáng tạo khác của xí nghiệp trên mức độ căn bản có thể nói chính là triển khai xoay quanh chiến lược kinh doanh của xí nghiệp.

Thành quả nghiên cứu chiến lược kinh doanh từ những năm 60 đến những năm 70 rất nhiều, về cơ bản đã hình thành mô thức chiến lược tương đối cố định. Nhưng những mô thức hiện có này là sự tổng kết kinh nghiệm thực tiễn của xí nghiệp, nó chỉ có thể thuyết minh quá khứ và hiện tại, không thể bảo đảm tương lai.

Bất cứ sự vật nào trên thế giới đều đang biến đổi và phát triển, mô thức cứng nhắc chỉ có thể đưa đến thất bại của xí

nghiệp. Để đón nhận thách thức của thế kỷ XXI tương lai, hiện nay xí nghiệp các nước đều đang khẩn trương tìm kiếm chiến lược sáng tạo mới.

Việc sáng tạo chiến lược kinh doanh chủ yếu thể hiện trong ba mặt dưới đây:

- Thứ nhất là, chiến lược thay đổi, bao gồm hai mặt: một là xí nghiệp phải đột phá mọi trở ngại và ràng buộc của tư tưởng truyền thống, tích cực tìm tòi mọi tư tưởng kinh doanh mới và lĩnh vực kinh doanh mới, vạch ra chiến lược mới có chỗ khác biệt với đối thủ cạnh tranh; hai là xí nghiệp trong các thời kỳ phát triển khác nhau, như thời kỳ trưởng thành, thời kỳ ổn định, thời kỳ đột biến, đều phải căn cứ đặc điểm và trọng điểm cơ bản của các thời kỳ vạch ra chiến lược kinh doanh tương ứng.

- Thứ hai là, trong cạnh tranh đi theo con đường liên hợp. Chiến lược kinh doanh là mưu đồ tiến hành để xí nghiệp giành được ưu thế kinh doanh trong môi trường cạnh tranh, nhưng chiến lược không chỉ bị đóng khung trong cạnh tranh. Bởi vì cạnh tranh kinh tế hiện đại không chỉ có tính đối kháng, mà còn có tính hợp tác cùng có lợi, xí nghiệp có thể thông qua việc lợi dụng tính tương quan lợi ích và tính hỗ trợ tương tác cho nhau giữa các xí nghiệp thực hiện liên hợp theo hướng dọc hoặc theo hướng ngang, hình thành sức sản xuất và sức cạnh tranh mới.

- Thứ ba là, tổ hợp ưu hóa chiến lược kinh doanh - Tổ hợp ưu hóa chiến lược kinh doanh là chỉ căn cứ điều kiện sản xuất nội bộ của xí nghiệp, nhu cầu thị trường, trạng thái cạnh tranh và tính liên quan giữa các chiến lược trong các giai đoạn chiến

lược, đưa ra quyết sách tối ưu đối với tổ hợp chiến lược của xí nghiệp. Do tính phức tạp và tính đa biến của môi trường kinh doanh xí nghiệp, xí nghiệp chỉ dựa vào một chiến lược nào đó là không thích ứng nổi tình thế biến đổi, chỉ có thông qua tổ hợp chiến lược, phát huy đầy đủ tác dụng chiến lược tổng hợp, mới có thể làm cho xí nghiệp giành được phát triển dài lâu.

(2) Quản lý chiến lược ngày càng quan trọng

Quản lý chiến lược của xí nghiệp chính là quá trình chuẩn bị và hành động: thiết kế, lựa chọn và tổ chức thi hành đối với chiến lược xí nghiệp, động viên tất cả mọi lực lượng của xí nghiệp thực hiện mục tiêu chiến lược đã định.

Từ "quản lý chiến lược xí nghiệp" sớm nhất do học giả người Mỹ là Ansorf năm 1976 đề ra, nó vừa không giống quản lý kinh doanh vừa không giống quản lý làm việc (hoạt động) mà là một loại tư tưởng quản lý và phương thức quản lý hoàn toàn mới. Trọng điểm quản lý chiến lược chủ yếu thể hiện trong 3 mặt dưới đây:

Thứ nhất là, quản lý chiến lược lấy việc thực thi chiến lược kinh doanh xí nghiệp làm nội dung chủ yếu. Trên cơ sở thiết thực đặt ra chiến lược, càng quan trọng hơn là dày công tổ chức thực hiện chiến lược mới, tức là dự thảo ra nguyên tắc thực hiện chiến lược tỉ mỉ, vứt bỏ tư tưởng và phương thức hành vi cứng nhắc không thích ứng với chiến lược mới, xây dựng két cấu tổ chức kiểu mới phù hợp yêu cầu của chiến lược, phân phối hợp lý nguồn tài nguyên chiến lược, áp dụng biện pháp hữu hiệu khắc phục mọi khó khăn và trở ngại gặp phải trong quá trình thực hiện chiến lược v.v... Từ trình độ nào đó để xét, việc thực thi chiến lược so với vạch ra chiến

lược khó khăn hơn, cho nên, chiến lược kinh doanh của một xí nghiệp thành công hay không, cuối cùng sẽ quyết định bởi tính hữu hiệu của việc thực thi chiến lược.

Thứ hai là, trong quá trình thực thi chiến lược, phải không ngừng tiến hành đánh giá và điều chỉnh đối với chiến lược gốc. Chiến lược kinh doanh chủ yếu là để đón nhận thách thức của tương lai, trong một thời kỳ nhất định cần phải có tính tương đối ổn định. Nhưng chiến lược kinh doanh cũng không phải là đã hình thành thì không thay đổi, do độ phức tạp và tính thay đổi nhiều của môi trường kinh doanh xí nghiệp, xí nghiệp nên căn cứ sự biến đổi của môi trường bên ngoài và tình hình thực hiện chiến lược, định kỳ tiến hành phân tích, đánh giá, khi cần thiết phải sửa đổi và bổ sung đối với chiến lược đang thực thi, khiến cho chiến lược kinh doanh trong quá trình thực thi không ngừng hoàn thiện.

Thứ ba là, quản lý chiến lược phát huy tác dụng mang tính cương lĩnh trong hoạt động quản lý hàng ngày. Quản lý chiến lược phải chỉ rõ phương hướng và phạm vi cho quản lý hàng ngày, quản lý hàng ngày là cơ sở và cụ thể hóa của quản lý chiến lược.

(3) Xu thế của chiến lược nghiêng về nghệ thuật hành vi lãnh đạo.

Trong tình huống nhu cầu thị trường biến đổi khôn lường, sự cạnh tranh trong và ngoài nước ngày càng gay gắt, một đặc trưng điển hình của xí nghiệp thời đại hiện nay là chiến lược kinh doanh. Chiến lược kinh doanh quyết định sự kinh doanh của xí nghiệp thành công hay thất bại, còn việc lựa chọn chiến lược kinh doanh của một xí nghiệp có thích đáng hay không,

hiệu quả tổ chức thực thi như thế nào, mấu chốt quyết định sẽ là hành vi lãnh đạo của lãnh đạo cấp cao trong xí nghiệp.

Lãnh đạo cấp cao của xí nghiệp không giống nhân viên quản lý thông thường, trách nhiệm của họ không phải là làm nghiệp vụ cụ thể và hoạt động quản lý hàng ngày, mà là lấy quản lý chiến lược làm trách nhiệm của mình, đứng cao nhìn xa, không ngừng tìm tòi và nắm chắc cơ hội thị trường mới, xác định mục tiêu chiến lược, trọng điểm chiến lược và bước đi của chiến lược cho sự phát triển của xí nghiệp, đồng thời tận dụng mọi khả năng đem việc vạch ra chiến lược kết hợp với việc thực thi chiến lược một cách hoàn thiện.

Cho nên, là một người lãnh đạo của xí nghiệp, trước tiên phải là một nhà chiến lược tài giỏi.

Quản lý chiến lược của lãnh đạo cấp cao là một hoạt động quản lý có tính khoa học và tính nghệ thuật kết hợp với nhau.

Một mặt, vạch ra chiến lược kinh doanh và tổ chức thực thi cần phải tuân theo trình tự khoa học nghiêm ngặt.

Mặt khác, chiến lược kinh doanh thành công hay không, cuối cùng quyết định bởi khả năng sử dụng nghệ thuật của nó trong thực tiễn.

Nhà quản lý xí nghiệp thường đứng trước môi trường bên ngoài cơ bản giống nhau, có điều kiện kinh doanh sản xuất hơi giống nhau, tiếp nhận thông tin thị trường xã hội tương đương nhau nhưng quyết sách chiến lược và thành quả kinh doanh của họ lại khác nhau một trời một vực. Nguyên nhân chủ yếu chính ở chỗ phong cách quản lý và nghệ thuật kinh doanh của họ khác nhau.

Nghệ thuật kinh doanh là một loại kỹ năng kinh doanh, là

phương pháp, sách lược và kỹ xảo giàu tính sáng tạo, có đặc điểm linh hoạt, sáng tạo và phi mô thức. Trong môi trường kinh doanh cạnh tranh gay gắt, người kinh doanh phải làm cho chiến lược của mình cao hơn người khác một nấc, đồng thời thực hiện mục tiêu mong muốn, chủ yếu dựa vào nghệ thuật kinh doanh độc đáo của mình.

4) Chiến lược kết hợp với văn hóa

Văn hóa xí nghiệp khởi đầu từ nghiên cứu so sánh quản lý xí nghiệp của Mỹ - Nhật từ cuối những năm 60 đầu những năm 70 của thế kỷ XX, đến đầu những năm 80 đã đúc kết thành lý luận quản lý hoàn toàn mới.

Văn hóa xí nghiệp sinh ra từ thực tiễn quản lý kinh doanh xí nghiệp, là một loại văn hóa quản lý điển hình, nó đem việc điều động đầy tính tích cực, tính sáng tạo của con người, dựa vào ý thức làm chủ của toàn thể công nhân viên chức làm tôn chỉ quản lý xí nghiệp, khiến cho các lực lượng của nội bộ xí nghiệp dưới sự chỉ đạo của quan niệm giá trị chung và tinh thần xí nghiệp tập hợp vào một phương hướng chung, hình thành lực gắn kết và lực hướng tâm lớn mạnh trong nội bộ xí nghiệp.

Kinh nghiệm của Nhật Bản chứng tỏ, trong công ty kinh doanh thu được thành công, chiếm địa vị hàng đầu không phải là điều lệ chế độ nghiêm ngặt, thiết bị và khoa học kỹ thuật, mà là văn hóa xí nghiệp.

Văn hóa xí nghiệp là một tư tưởng quản lý mới, về cơ bản thông qua việc điều động tính tích cực của công nhân viên có thể nâng cao một cách toàn diện tố chất của cả xí nghiệp, lập ra một cách đúng lúc chiến lược phát triển phù hợp với tình

hình thực tế của xí nghiệp đó, tăng cường năng lực sinh tồn và năng lực ứng biến của xí nghiệp trong cạnh tranh thị trường.

Trong quá trình thực thi chiến lược, văn hóa xí nghiệp có thể làm cho mục tiêu chiến lược và phương án chiến lược của xí nghiệp được nhận thức đúng đắn, thu hút sự ủng hộ của toàn thể công nhân viên, từ đó họ cố gắng hoàn thành công việc một cách tự giác trong chấp hành.

Tổng giám đốc Công ty cơ khí dùng trong thương mại quốc tế (IBM) Thomas Walson đã từng nói: "Thành công của chúng tôi quy công cho sức mạnh của toàn bộ niềm tin".

Cho nên, văn hóa xí nghiệp tốt đẹp vừa là điều kiện quan trọng của việc vạch ra chiến lược xí nghiệp thu được thành công, đồng thời cũng là một bảo đảm quan trọng của chiến lược xí nghiệp được thực thi hữu hiệu, không có văn hóa xí nghiệp tốt đẹp, thì chiến lược kinh doanh tài giỏi mấy cũng không tài nào thành công.

12- Hôm nay bạn có dám tiêu tiền của ngày mai không?

Quan niệm kiếm tiền của người Trung Quốc khác xa với người phương Tây, quan niệm tiêu tiền của người Trung Quốc cũng hoàn toàn không giống người phương Tây.

Ở Mỹ, hầu như không có một người nào không mang nợ.

Còn ở Trung Quốc, nếu như có người muốn mượn tiền của người khác, hầu như sẽ cảm thấy mình đỏ mặt, thở dồn, rất khó mở miệng. Nếu như vì tiêu dùng mà vay tiền ngân hàng thì càng làm cho nhiều người không dám nghĩ đến.

Có một chuyện vui phản ánh hai quan niệm tiêu tiền khác nhau:

Một bà già Trung Quốc và một bà già Mỹ sau khi chết gặp nhau ở Thiên đường, bà già Trung Quốc nói: "Tôi vất vả kiếm tiền cả một đời, cuối cùng hôm qua mới mua được nhà, ở được một ngày".

Bà già người Mỹ nói: "Tôi vất vả làm một đời, cuối cùng hôm qua mới trả hết tiền vay mua nhà".

.....

Có dám hôm nay tiêu tiền của ngày mai không, đối với đông đảo người dân Trung Quốc để xét, là một thách thức.

Đặc biệt là trong vấn đề tiêu dùng - như vay tiền ngân hàng để mua nhà chung cư của nhà nước và mua xe ô tô du lịch - những việc này, mấy năm gần đây nhà nước hết sức khuyến khích, nhưng đối với mỗi gia đình đều là việc đáng được điều chỉnh và suy nghĩ.

* Chính phủ: Khuyến khích tiêu dùng

Ngày 3 tháng 3 Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc ban bố "Ý kiến chỉ đạo về việc triển khai cho vay tiền tiêu dùng cá nhân", một loạt chính sách mới khuyến khích cá nhân vay tiền tín dụng để tiêu dùng lập tức đưa ra:

- Bắt đầu từ năm 1999, cho phép tất cả các ngân hàng thương mại vốn trung hạn mở nghiệp vụ cho cá nhân vay tiêu dùng.

- Khoản tiền cho vay mua nhà ở cá nhân, từ cho vay mua nhà ở thông thường, mở rộng đến khoản cho vay mua nhà ở đủ các loại hình.

- Hạ thấp tỷ lệ trả lần đầu của khoản cho vay tiêu dùng, tỷ lệ cho vay tiền cao nhất để mua nhà ở và ô tô từ 70% tăng lên đến 80%.

- Ở vùng có điều kiện, có thể làm thử khoản cho vay mua một số sản phẩm mới, như các đồ hàng tiêu dùng lâu bền, cho vay trợ giúp học tập của giáo dục, cho vay du lịch.

Điều chỉnh lãi suất tiền gửi ngân hàng ở thẻ tín dụng từ 3 mức: 5 phần vạn trong 15 ngày, 10 phần vạn trong 30 ngày và 20 phần vạn trong 30 ngày trở lên, thống nhất thành một mức 5 phần vạn.

Loạt chính sách này ban hành đúng lúc cả nước đang góp nhiều ý kiến về mở rộng nhu cầu trong nước, khởi động nhu cầu trong nước.

Từ năm 1997, mức vật giá chung của cả Trung Quốc đã liên tục giảm thấp hơn cùng kỳ các năm trước.

Tình hình cung ứng hàng hóa đầy đủ, giá cả không rõ ràng, tiêu thụ không chạy là điều mọi người đều biết, cũng là một sự thực người tiêu dùng đều có thể cảm nhận được; các giá bày hàng trong thương trường đều chất đầy ắp hàng hóa, đồng tiền nhân dân tệ cũng trở thành rất có giá, nhưng ví tiền vẫn nhét căng không ai mở ra mua.

Để khởi động tiêu dùng, nhà nước đã từng nhờ đến đòn bẩy lãi suất, từ tháng 5 năm 1996 đến ngày 7 tháng 12 năm 1998, Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc liên tục giảm lãi suất 6 lần, lãi suất tiền gửi kỳ hạn 1 năm từ 9,18% đồng loạt giảm xuống 3,78%.

Mức độ giảm và tần suất giảm như thế từ khi thành lập nước đến nay chưa từng có. Nhưng kết quả ai cũng đều thấy là tiền gửi tiết kiệm trong ngân hàng vẫn vùn vụt tăng lên như bão tố từ 3.000 tỷ đến 6.000 tỷ. Các nhà kinh tế đã nói thẳng thừng: dân Trung Quốc có tiền cũng không dám tiêu.

Do những năm gần đây mức độ tăng thu nhập liên tục giảm và sức ép thất nghiệp lớn, thu nhập dự kiến trong tương lai của cư dân giảm xuống, mà cải cách các thể chế chữa bệnh, dưỡng lão, nhà ở và giáo dục cùng sát cánh tiến lên, khiến cho chi phí tương lai lại tăng lên với mức độ lớn, tính không xác định và cảm giác không an toàn đe dọa đối với tương lai, tự nhiên dẫn đến phản ứng quá mức của số đông người tiêu dùng.

Sự chuyển biến căn bản của tâm trạng tiêu dùng này phải đợi kinh tế chuyển biến tốt và sự kiện toàn hoàn thiện của thể chế bảo hiểm xã hội, nhưng việc này không có nghĩa là trước mắt đã không có kế gì để thực thi.

Một đặc điểm quan trọng của tốc độ tiêu dùng hiện nay hạn chế là 86% số gia đình Trung Quốc đã mua sắm đủ các loại hàng tiêu dùng lâu bền giá khoảng ngàn đồng NDT, còn lại hàng hóa khoảng vạn đồng trở lên và mười vạn đồng trở xuống thì hầu như chưa có. "Loại hàng hóa như ô tô, nhà ở trị giá khoảng mười mấy vạn và mấy chục vạn như thế, đại đa số người muốn mua chỉ có thể cả đời giành dụm mới có về sau".

Vì vậy, để khuyến khích và cổ vũ người tiêu dùng Trung Quốc hôm nay tiêu tiền của ngày mai, cần phải thực hành tiêu dùng tín dụng một cách toàn diện.

* Tiêu dùng tín dụng đã có thăm dò thử.

Tiêu dùng tín dụng được người ta tôn sùng ở Trung Quốc, kỳ thực cũng không phải là việc gì mới lạ.

Ngày 4 tháng 12 năm 1998 một điều tra của Trung tâm giám định thịnh vượng kinh tế Trung Quốc công bố, ở Bắc Kinh và Thượng Hải, 64% số người được hỏi không biết tiêu

thụ tín dụng là việc gì. Phương thức tiêu thụ tín dụng nổi tiếng nhất là vay theo thế chấp để mua nhà ở.

Trên thực tế, Ngân hàng Xây dựng Trung Quốc từ những năm 80 đã triển khai cho vay tiền mua nhà ở cá nhân, đến gần 2 năm, đặc biệt là tháng 3 năm 1998, sau khi Thủ tướng Chu Dung Cơ tuyên bố ngừng phân nhà ở phúc lợi, vay tiền ngân hàng mua nhà ở dần trở thành phong trào.

Đến năm 1998 Ngân hàng Xây dựng đã cho 163 vạn hộ vay tiền mua nhà ở, chỉ tính riêng trong một năm đã cho 55 vạn hộ dân vay tiền theo kiểu thế chấp với khoản tiiền vay là 34 tỷ đồng.

Khoản tiền vay mua ô tô trả dần theo từng thời kỳ (tức trả góp) thì có màu sắc kỳ lạ một chút.

Công ty ô tô Trường An đã đưa ra thị trường giao dịch ô tô Phương Bắc - Bắc Kinh mua ô tô trả theo từng thời kỳ "lần đầu trả 1,8 vạn, người chủ đem về nhà khai thác" với quy mô lớn.

Lấy đó làm khởi điểm, trong tình huống không có cơ cấu tiền tệ tham gia, do các công ty của nhà máy tự đưa ra phương thức trả góp đã từ Bắc Kinh lan ra cả nước, hơn 20 loại xe du lịch trong nước cũng thực hiện phương thức bán trả góp.

Theo thống kê của thị trường giao dịch ô tô Phương Bắc, năm 1997, tỷ lệ mua xe trả góp của thị trường này khi cao nhất từng vượt quá 30%. Nhưng năm 1998 xe trả góp do xí nghiệp đảm nhận này dần dần chậm lại. Công ty Tràng An từng là người mở đầu, cũng vì bị chiếm dụng vốn lâu dài chịu không nổi nên đã giữa chừng rút lui.

Mồng 01 tháng 10 năm 1998, Ngân hàng Nhân dân đột nhiên tuyên bố khoản vay tiêu dùng mua ô tô bắt đầu cấm. Ngân hàng Xây dựng vốn giàu kinh nghiệm lập tức đã chọn bốn thành phố thí điểm là Bắc Kinh, Thiên Tân, Thượng Hải và Quảng Châu, xác định 5 loại xe Santana, Aodi và Jieda v.v... đưa ra "Nguyên tắc tỉ mỉ thực thi cho vay tiền mua xe ô tô".

Sau mấy ngày vừa ban ra nguyên tắc đó, hai Ngân hàng Xây dựng ở Thượng Hải tổng cộng đã cho vay khoản tiền hơn 10 triệu NDT để mua 118 chiếc xe ô tô Santana, Ngân hàng Công thương cho vay cũng đạt đến 2,2 triệu NDT.

Ngày 9 tháng 3, Ngân hàng xây dựng lại tuyên bố, sẽ tăng mới 300 cơ cấu doanh nghiệp cho vay tiêu dùng mua xe ô tô tại các chi nhánh ngân hàng các tỉnh và thành phố khắp Trung Quốc, để thỏa mãn nhu cầu thị trường ngày càng tăng. Đồng thời họ còn tuyên bố, các loại xe khách cỡ lớn, xe ca YIWEIKO, DONGFENG, WUSHILING sản xuất ở Trung Quốc cũng sẽ kê vào danh mục cho vay tiền mua xe.

Ngoài các khoản tiền cho vay mua nhà ở và xe ô tô ra, các loại hàng tiêu dùng lâu bền cũng trở thành một nội dung chủ yếu của tín dụng tiêu dùng.

Tháng 8 năm 1998, Trung tâm mua hàng Bách Thịnh tại Bắc Kinh đã dẫn đầu đưa ra nghiệp vụ trả tiền theo thời kỳ đối với đồ điện gia dụng: lần đầu phải trả 50%, số còn lại sẽ phân ra trong 5 tháng trả đủ, lãi suất tháng tương đương với lãi suất tiết kiệm của ngân hàng.

Ngày 4 tháng 3, Công ty cổ phần hữu hạn Bách hóa số 1 thành phố Thượng Hải và hơn 70 siêu thị lớn đã ký với Chi nhánh Thượng Hải, Ngân hàng Công thương một thỏa thuận

hợp tác về nghiệp vụ cho vay mua hàng tiêu dùng lâu bền, phạm vi nghiệp vụ đề cập đến nhiều loại hàng tiêu dùng lớn như đồ điện gia đình, máy vi tính, dụng cụ gia đình, thiết bị thể thao, các dụng cụ làm sạch và vệ sinh, nhạc cụ.

Người vay tiền phải trả 20% - 30% khoản tiền mua đồ dùng phải trả lần đầu, mức tiền vay thấp nhất là 2.000 NDT, cao nhất là 10 vạn NDT, thời hạn thông thường trong nửa năm, dài nhất là 2 năm, thời hạn vay tiền mua hàng tiêu dùng mức đặc biệt lớn có thể kéo dài đến 5 năm.

Ngoài ra, theo Ngân hàng Xây dựng thành phố Bắc Kinh giới thiệu, khoản chi dùng vào giáo dục của con cái chiếm 10% trong tiền gửi tiết kiệm của dân cư, chi phí dùng vào giáo dục tiềm tại trong cư dân cả Trung Quốc, mỗi năm cũng phải có khoảng 250 tỷ NDT, do đó tiền học phí do ngân hàng cung cấp cũng sẽ trở thành một trong những lĩnh vực mở rộng nhu cầu trong nước có tiềm lực nhất.

* Làm trước việc chuyển biến quan niệm

Đương nhiên, ngoài việc vui mừng phấn khởi, chúng ta không thể không đối mặt với một hiện thực: quan niệm tiêu dùng ở các mặt lạc hậu với nhu cầu giải trí của thời đại tiêu dùng này.

Theo giám đốc bộ phận đồ điện của "Bách Thịnh" giới thiệu, mặc dù không ít khách hàng tỏ ra phấn khởi đối với phương thức thanh toán theo thời kỳ (trả góp) đối với thiết bị điện lớn, nhưng 5 tháng qua chỉ có 8 người áp dụng, liên quan đến khoản tiền 13 vạn NDT.

Có khách hàng khuyến cáo siêu thị không nên thu lãi suất, logic của một vị nữ giáo sư đại học lại càng làm cho các nhân

viên bán hàng cứng họng, "một lần không thể trả nổi tất cả số tiền thuộc về không có khả năng để mua, đã là không đủ sức mua thì không cần thiết phải mua sắm trước".

Trong cư dân thành phố, đến nay chỉ có khoảng 5% số người vay tiền ngân hàng để mua sắm. Không ít cư dân các thị trấn ở trong các gian nhà nhỏ, bày đầy các đồ điện gia đình cao cấp và đồ dùng trong nhà, lại không muốn bỏ tiền ra mua nhà ở; họ bằng lòng chi khoản tiền lớn để sửa sang và trang trí nội thất, mà không đi mua nhà ở mở rộng diện tích ở.

Sở điều tra xã hội Trung Quốc, trong một bản báo cáo phản ánh ý kiến nhân dân đối với việc mua nhà ở đã chỉ ra, 38% dân cư được điều tra bằng lòng dựa vào sức mình để dành đủ tiền mới đi mua nhà, không muốn đến ngân hàng vay tiền; 30% cư dân chọn việc vay tiền của người thân và bạn bè; vì thủ tục vay tiền phiền toái nên không vay chiếm 17%; còn có 4% số người không muốn để cho người khác biết thu nhập của cá nhân; chỉ có 14% cư dân làm đơn vay tiền mua nhà, nhưng trong đó lại chỉ có 1/3 số người tỏ ra tình nguyện vui vẻ. Báo cáo đã đi đến kết luận: cảm giác mắc nợ làm cho người dân thấy không yên bụng.

Tiêu dùng kiểu tín dụng được cho là ưu việt, nhưng có ít người hưởng ứng, phía ngân hàng cũng lo lắng. Bộ phận cho vay tín dụng Ngân hàng Xây dựng Bắc Kinh thừa nhận: Nguồn vay tiền ngân hàng mua xe ô tô cá nhân phải có đủ 12 loại giấy tờ như đơn xin vay tiền, sổ hộ khẩu, vật thế chấp và báo cáo đánh giá vật thế chấp, đơn bảo hiểm v.v..., thiếu một thứ đều không được; mà họ còn mong muốn người vay tiền không chỉ có thu nhập ổn định, tốt nhất mỗi tháng trả lại trong

khoảng 40% số thu nhập, tức người mua xe thu nhập tháng phải 4.000 - 6.000 NDT trở lên, khả năng trả tiền của họ mới tạm thời làm cho Ngân hàng yên tâm.

"Chúng ta không thể lại rơi vào trong định thức tư duy "lường thu để chi" và "không nợ nần thì nhẹ mình" của thời đại kinh tế tiểu nông và kinh tế lạc hậu. Phạm Kiếm Bình, Sở nghiên cứu kinh tế, Ủy ban kế hoạch nhà nước luôn cổ vũ tiêu dùng theo tín dụng mang tính bội chi đã nói như vậy.

Ông cho biết, ở Pháp 1/2 số gia đình có mắc nợ, 1/4 số gia đình dựa vào tiền vay ngân hàng để mua nhà ở. Ở Mỹ, có 90% trở lên cư dân sử dụng thế chấp vay tiền mua nhà ở, mức vay nói chung chiếm khoảng 70% - 80% giá trị ngôi nhà, mỗi năm có 60 triệu gia đình sử dụng thẻ tín dụng để tiêu dùng, số nợ cá nhân cộng lại cao hơn 1500 tỷ USD, số nợ bình quân mỗi gia đình là 30.000 USD, dù là tầng lớp trung lưu, tiền gửi cũng thường không đủ 3.000 USD, tức 1/10 thu nhập năm.

Còn trong tiền vay Ngân hàng thương mại Mỹ thì 20% - 25% là phát ra cho cá nhân vay để mua nhà ở. "Đối với người Mỹ, vay tiền ngân hàng không chỉ là một lối sống, là lòng tin và sức ép đối với mình, cũng là một thừa nhận của xã hội đối với mình". Phạm Kiếm Bình nói, ở đó chỉ có bọn lừa đảo và bọn côn đồ vô lại mới không vay tiền theo tín dụng, "bởi vì ngân hàng không tín nhiệm bọn họ".

Không nghi ngờ gì nữa, sau khi khắc phục định kiến tư duy "thà chịu sống khổ, không chịu vay mượn", trên cơ sở bảo hiểm liên quan và pháp quy từng bước phối hợp, tiêu thụ theo tín dụng ở Trung Quốc hoàn toàn có thể có triển vọng lớn. Ít nhất, nó có thể làm cho chúng ta sớm được sống những ngày tốt, sớm được hưởng thụ vui thú của tiêu thụ.

13- Khống chế và phát triển

Cửa hàng chiết khấu dây chuyền Kovit là tượng trưng của lịch sử thành công ngành thương mại Mỹ, lịch sử ra đời của nó gắn liền với quá trình phấn đấu của Eugene Fakaufer. Năm 1948, Eugene là một nhà kinh doanh làm nên cơ nghiệp từ một hiệu buôn valy da cỡ nhỏ chỉ có một đoạn cầu thang, tại mạn đông đường 46 Manhaton. Tư tưởng kinh doanh của ông rất đơn giản: đồ điện gia đình và các hàng tiêu dùng bền lâu khác giảm giá 10% - 40%.

Đến năm 1965, hiệu buôn của ông đã phát triển thành công ty có mức tiêu thụ năm vượt quá 700 triệu USD. Trong thời gian này ông đã cải tiến phương pháp kinh doanh, đồng thời thay đổi phương thức bán lẻ một cách kỳ tài.

Giáo sư môn học bán lẻ nổi tiếng của Đại học Harvard, Malkom Macpel xếp Fakaufer vào danh sách 6 nhà buôn lớn ở Mỹ đặt ngang hàng với Frank Woolworth, John Wanamark và J, G. Penni.

Nhưng về sau, lịch sử thành công làm chấn động lòng người của ông bắt đầu có sự cố, sự biến đổi nhanh chóng rõ ràng không thể cứu vãn nổi. Ông không thể khống chế sự bành trướng của quy mô công ty, đối với hình tượng của công ty vốn rất thành công, còn có cách nghĩ không thỏa mãn - muốn nâng nó lên đến vị trí cao hơn - tất cả mọi việc này dẫn công ty vào con đường xuống dốc.

Mấy năm sau giáo sư Macpel đã thu lại ý kiến xếp hạng đánh giá của mình đối với Fakaufer.

1) Thành tích mơ ước của Kovit

Eugene Fakaufer bắt đầu cuộc đời bán lẻ của mình tại

hiệu valy của cha ông. Nhưng ông, con người giàu ảo tưởng này, vừa phát hiện cơ hội bèn khát khao nắm lấy nó, ông không bằng lòng với quan niệm kinh doanh thị trường truyền thống của người cha. Dựa theo bảng giá hoặc giá kiến nghị của nhà máy để bán hàng hóa, mỗi loại hàng hóa bán ra đều muốn thu được lợi nhuận cao nhất.

Cách nghĩ của Fakaufer là mỗi loại hàng hóa bán ra được lãi ít, nhưng nếu lượng bán ra tăng mạnh sẽ tăng mức tổng lợi nhuận. Theo cách nghĩ này, Fakeufer tự mình xông vào một con đường. Ông đã mở một cửa hiệu valy tại một tòa nhà 2 tầng phố sau lưng Malhaton.

Ông đặt cho cửa hiệu một cái tên rất kêu: E.J.Kovit (E tức Eugene là tên của ông, J tức là Joseph Brumenburg, là một nhân viên phục vụ của ông, cũng là kế toán công ty của ông; Kovit là tên một chiến hạm của Canada trong đại chiến thế giới I, vốn là mở đầu bằng chữ G, nhưng ông đã đổi ra thành chữ K). Kho chính của ông là cất giữ valy. Để cung cấp thuận tiện cho khách hàng, Fakaufer bắt đầu bán một số hàng hóa dùng hàng ngày và thiết bị, giá bán gần sát với giá thành, tất cả hàng hóa dùng hàng ngày và thiết bị đều chỉ chiếm 10 USD mỗi bộ. "Nếu như một người làm mướn đến mua một thiết bị stereo phony giá 1.000 USD, chúng tôi chỉ lấy giá cao hơn giá gốc 10 USD là có thể để anh ta mang về nhà".

Do đó, người đến cửa hàng mua thiết bị này đã xếp hàng dài, từ hành lang ngoài cửa kéo suốt đến tận tầng một. Fakaufer trong lòng biết rất rõ, ông bán loại thiết bị này có lãi, do đó đã lên kế hoạch mức bán ra một năm 1 triệu USD cho việc buôn bán này. Đến cuối năm 1951, ông dọn cửa hiệu đến tầng một và mở một cửa hàng phụ tại West Manchester

mức bán ra năm 1953 đã tăng lên như diều gặp gió, lên đến 9,7 triệu USD.

Đầu những năm 50, kinh doanh tại công ty này của ông là một nhóm người làm thuê tuổi 38, họ hầu như tất cả đều là bạn tốt của Fakaufer khi học trung học tại Brooklyne. Người ta gọi họ là "một nhóm các chàng trai để hở ngực", hoặc coi họ như "những đứa trẻ".

Fakaufer đã đặt một chiếc bàn cũ ọp ẹp tại một góc trong một gian phòng cũ thiếu ánh sáng, chủ trì công việc quản lý của toàn bộ Kovit. Công ty đã bắt đầu trưởng thành khiến người ta khó tin, mức tiêu thụ trong 10 năm từ 55 triệu USD tăng lên đến 750 triệu USD, từ đó trở thành một trong những công ty trưởng thành nhanh nhất trong lịch sử ngành bán lẻ của Mỹ.

Thời kỳ đầu những năm 60, trung bình 7 tuần lễ công ty lại mở một cửa hàng lớn.

Trong những năm 50 và đầu những năm 60, Kovit đã dẫn dắt một cuộc cách mạng chiết khấu phổ biến khắp cả nước Mỹ, hàng hóa của Fakaufer bán ra so với giá của các cửa hàng bách hóa thông thường thấp hơn 40%, người tiêu dùng Mỹ rất tán thưởng việc đó. Lợi nhuận và tồn kho của Kovit xem ra là dẫn trước khá xa, nhưng tư tưởng kinh doanh của ông lại giản đơn như sau: nếu như lượng tiêu thụ của bạn đáng kể, dù cho lợi tổng quát thấp, bạn cũng có thể kiếm tiền.

Song để làm được điều này, Kovit và cửa hàng bán chiết khấu khác trong quá trình kinh doanh đã gặp thử thách gắt gao. Diện tích cửa hàng và vốn cố định của họ đều rất đơn giản, ngay cả đến các đường ống lắp đặt trong nhà cũng lợi dụng để treo quần áo.

Buổi đầu, họ không cung cấp phục vụ gì đại loại như bán chịu và vận chuyển hộ, để giảm bớt chi về tiền lương, đành áp dụng phương thức khách hàng mua hàng tự phục vụ. Điều quan trọng với việc giảm giá thành là tìm cách dồn hàng tồn kho lại - đây là một cách lựa chọn hẹp tốt nhất đối với việc bán khai thác hàng hóa và chủng loại quy cách nhiều - tăng mức tiêu thụ hàng hóa với mức độ lớn nhất, để nâng cao hiệu suất đầu tư.

Căn cứ sách lược phát triển của Fakaufer là, ở các đường phố xe cộ qua lại nhiều mở một cửa hàng có thể ảnh hưởng cả khu vực xung quanh, việc này có lợi rất nhiều so với việc mở một số cửa hàng nhỏ lẻ tẻ khắp nơi trong nước. Ở mỗi thành phố đông đúc mở ba, bốn cửa hàng trở lên, quảng cáo có thể cùng làm một thể, hàng tồn kho khống chế thống nhất, thống nhất xếp sắp việc phục vụ bảo dưỡng sửa chữa và các sự vụ khác. Nhiều cửa hàng liên doanh có thể tiến hành tiêu thụ nhanh rầm rộ sội nổi, khách hàng cũng vui lòng tiếp nhận.

Dựa theo ý tưởng chiến lược này làm việc, đến năm 1966 đã mở 10 cửa hàng tại vùng New York; mở 5 cửa hàng tại Philadelphia; mở 4 cửa hàng tại Baltimore - Wasshingtonp trong thời gian từ năm 1963 đến năm 1965 đã mở 5 cửa hàng lớn tại Chicago; mở 3 cửa hàng tại Detroit; mở 2 cửa hàng tại Saint Louis.

Nhưng đến năm 1966, công ty đã gặp phiền phức, nó vừa không thể khống chế được sự phát triển của công ty, cũng khó chăm nom săn sóc đến số cửa hàng khá lớn đã tích lại.

2) Phiền phức đã đến

Trong 4 năm từ 1962 đến 1964, diện tích kinh doanh và

của Mậu Dần Thổ, Fakaufer dựa vào đôi chân [illegible] công sức chạy đây chạy đó, có thể tự mình đến chỉ đạo ở hiện trường, nhưng công ty không áp dụng biện pháp gì để giảm bớt việc giám đốc trực tiếp của Fakaufer với các nhân viên. Các cửa hàng nhánh tăng lên không ngừng đã tạo sức ép đối với việc quản lý của Fakaufer.

Muốn tiếp tục triển khai nghiệp vụ hiện còn tồn tại, vốn đã có việc không làm xong và những vấn đề giải quyết chưa xong, còn muốn nói gì đến việc đồng thời vẫn muốn tăng nhiều cơ sở mới. Nhân viên tiếp hàng vừa phải phụ trách đối với đơn đặt hàng cũ của cửa hàng, đồng thời còn buộc phải tìm cách suy nghĩ vấn đề nguồn hàng của các cửa hàng mới mở thêm.

Đương nhiên ưu điểm của việc làm này là nhanh, khi giám đốc của cửa hàng nào đó vì không xứng với chức vụ bị cho thôi việc, thì giám đốc ban và bộ phận có thể nhanh chóng thay thế giám đốc cửa hàng, bước vào trạng thái công tác. Nhưng công ty vừa không có đủ thời gian để bồi dưỡng người lãnh đạo cao cấp, cũng không có thời gian để cất nhắc những người quản lý xứng với chức vụ làm lãnh đạo thật tỉ mỉ.

Đồng thời số lượng cửa hàng mới bắt đầu kinh doanh tăng lên mạnh mẽ, các vấn đề diện tích kinh doanh, lượng kinh doanh và quản lý nhân viên sinh ra cùng với nhiều nhân tố khác tăng lên cấp hai, ba lần, tất cả việc này chắc chắn trong những năm 60 làm cho Kovit gặp nhiều phiền phức. Một trong những phiền phức đó là, vấn đề sau khi địa bàn mở rộng phải làm thế nào? Chỉ cần là ở phần phía Tây, đặc biệt là vùng

xung quanh thành phố New York có những cửa hàng mới khai trương, những cửa hàng này vẫn giữ mối liên hệ chặt chẽ với Fakaufer và tổng công ty. Nhưng khi các cửa hàng triển khai đến Destroit, Chicago và Saint Louis, trên thực tế việc chỉ đạo cá nhân và khống chế chặt chẽ đã không thể tồn tại nữa.

Muốn tìm ra vài nhân viên quản lý có phương pháp đối với hoạt động nghiệp vụ hàng ngày của công ty là rất khó khăn. Do đó lợi nhuận của các cửa hàng ở bên ngoài New York thông thường đều xếp ở sau cùng, nhưng Fakaufer vẫn có mơ ước trở thành tổng công ty có tính toàn quốc, xem ra tư tưởng của ông tập trung mở cửa hàng hoàn toàn thống nhất với cách nghĩ của ông muốn khai thác thị trường khắp thành phố lớn trong nước.

Song, lý luận dù có sức thuyết phục đến mấy, đều có lúc không thể trở thành hiện thực, khi không chỉ một cửa hàng mà cả mấy cửa hàng đưa vào cùng một thị trường, sẽ kích thích những nhà buôn đã kinh doanh ở đó từ trước bắt đầu cạnh tranh kịch liệt. Ví dụ như ở Chicago, Sells và các cửa hàng bán lẻ khác thông qua hạ giá ở mức lớn và hoạt động tiêu thụ nhanh theo bán buôn số lớn, thế là đã làm thất bại mưu đồ của Kovit chiếm lĩnh thị trường nơi đó.

Tóm lại là, tất cả mọi sức ép lớn của Kovit đều bắt nguồn từ mưu đồ nâng cao hình tượng xí nghiệp (cửa hàng) của ông ta. Hiện tại nó còn đang vắt óc nghĩ cách mở các cửa hàng mới, cung cấp việc phục vụ tiêu tiền lớn hơn, điều này có nghĩa là giá cửa hàng của nó sẽ nâng cao, nó sẽ càng chú trọng đến cửa hàng thời trang.

Fakaufer cũng giống đa số các cửa hàng chiết khấu bắt

đầu tiến hành bán hàng theo chiết khấu từ các mặt hàng "cứng" như tủ lạnh và máy sinh tố dùng trong gia đình, nhưng khát vọng nâng cao hình tượng xí nghiệp khiến cho Kovit đi vào thị trường thời trang và các loại hàng hóa "mềm". Tỷ lệ lợi nhuận của các loại hàng hóa này phải cao hơn một ít, song do tồn tại các nhân tố như thời gian lưu hành và tính thời vụ, xử lý giảm giá và lượng hàng tồn kho do bán chậm sẽ mang lại rủi ro tương đối lớn, so sánh với hàng hóa kinh doanh loạt lớn, yêu cầu của nó đối với phương diện quản lý càng cao.

Cuối cùng, Kovit lúng túng chẳng biết làm gì đối với vấn đề tồn kho của hàng hóa "mềm" và thời trang, rút cuộc đành hợp nhất với công ty công thương nghiệp Spartas.

Kinh doanh thực phẩm cũng làm cho Fakaufer buồn bực không yên. Năm 1961, Kovit mở hai siêu thị. Lúc đó, công ty vừa bắt tay mở mới hình thức siêu thị, do không thành thạo đối với môi trường và kinh doanh mới này kết cục cũng rơi vào cảnh khó khăn.

Một khó khăn cuối cùng của Kovit gặp phải là bộ phận đồ dùng gia đình, các sự cố xảy ra luôn luôn, khiến cho hình tượng xí nghiệp bị tổn thất nghiêm trọng, ý niệm kinh doanh nhiều lần gặp trở ngại.

3) 1966: Năm quyết sách

Hoàn cảnh kinh doanh khó khăn của Kovit năm 1966 bắt đầu bộc lộ rõ ràng.

Mặc dù 6 tháng cuối cùng năm tài chính 1964 mức tiêu thụ thực so với cùng kỳ năm trước tăng hơn 10%, nhưng lợi nhuận lại từ 16,634 triệu USD giảm đến 13,877 triệu USD.

Do đó số hụt trong ngân sách của Kovit từ 1,124 triệu USD của năm 1965 tăng lên 4,452 triệu USD của năm 1966.

Bộ phận dụng cụ gia đình gặp tổn thất lớn làm cho tình cảnh của công ty ngày càng suy sút, bộ phận thực phẩm kinh doanh vẫn thoi thóp, hiện tại ngay cả đến các cửa hàng chủ yếu có lịch sử lâu dài thuộc công ty, về phương diện tiêu thụ cũng không có cách nào tránh được bế tắc.

Năm 1966, Senyard Coen vị Chủ tịch Hội đồng quản trị tiền nhiệm của thị trường siêu thị Hill này trở thành Chủ tịch Hội đồng quản trị của Kovit. Ông quyết tâm làm cho cơ cấu uể oải này ghì chặt sợi dây quản lý trở lại.

Ông quy định lại chức trách của các giám đốc, khiến cho việc đảm nhiệm công tác phân phối hợp lý, đối xử như nhau. Ngoài ra còn mời mấy nhân viên kinh tiêu thị trường có kinh nghiệm phong phú làm việc, công ty còn lắp đặt cho mình thiết bị xử lý số liệu, tại phía Bắc bang New Jersey đã xây dựng một kho hàng làm trung tâm lưu thông số I của công ty, từ đó các cửa hàng thuộc phía đông của công ty càng tập trung hơn. Những biện pháp này làm cho công ty có thể càng mạnh dạn đi thu mua hàng hóa hơn, cung ứng cho công ty một số mặt hàng nào đó với tốc độ nhanh hơn, đồng thời giảm bớt một số cấp bán buôn.

Cuối cùng, việc mở rộng công ty tạm dừng lại. Năm 1966 chỉ xây mới có 3 cửa hàng, sức chú ý của công ty tập trung vào việc thanh lý hàng tồn kho, tất cả mọi cố gắng đều lấy việc tăng khách hàng làm mục tiêu.

Điều làm mọi người bất ngờ là ngày 25 tháng 3 năm 1966, Kovit đã hợp nhất với Công ty Công thương Sparta.

Mặc dù việc quản lý của Sparta rất đắc lực, Công ty Kovit vẫn không thể phục hồi được sức sống của nó.

Do đó Chủ tịch Hội đồng quản trị Basen dự định thông qua việc bán ra các loại hàng giá cao để nâng cấp hàng hóa lấy đó để nâng cao tỷ suất lợi nhuận của Công ty Kovit. Nhưng kế này đã làm mất nhiều khách hàng đến mua các loại hàng rẻ. Mức bán ra của Công ty Công thương Sparta đến nay đã vượt quá 1 tỷ USD. Muốn tạo ra lợi nhuận chắc chắn hơn phải tiếp tục làm một phen vật lộn.

Basen đã vứt bỏ những nghiệp vụ không thể mưu lợi, ví như cửa hàng siêu thị, nhưng làm như vậy lợi nhuận vẫn không thấy được nâng cao. Về sau, năm 1970 việc buôn bán thời trang của công ty lại gặp phải sự tấn công của các hàng hóa rẻ nhập từ nước ngoài như nước thủy triều ập tới, nghiệp vụ bán lẻ của công ty theo đó lâm vào cảnh khó khăn. Năm 1970, công ty Kovit tổn thất 3,7 triệu USD.

4) Phân tích nguyên nhân thất bại

Công ty Kovit ngừng trệ không tiến lên được, có hai nguyên nhân bên trong và bên ngoài. Cạnh tranh so với trước kia ngày càng thêm gay gắt, không chỉ có Kovit, còn có nhiều cửa hàng bán theo chiết khấu mở ra tương đối sớm cũng ngừng trệ không tiến lên được, thậm chí có cửa hàng trong thời gian này còn bị sụp đổ. Nguyên nhân bên trong cố nhiên là tệ đục khoét nền tảng của công ty, khiến nó không thể ứng phó cạnh tranh gay gắt một cách hữu hiệu.

1) Nguyên nhân bên trong.

Đối với bất cứ tổ chức nào, mở rộng ra khoe mạnh hiếu thắng đều sẽ nảy sinh ra vấn đề, tạo nên sức ép.

Trong ví dụ của Kovit, cơ sở mở rộng là mấy cửa hàng, thực lực thật ra không hùng hậu, với điều kiện này chốc lát mở rộng ra đến 25 cửa hàng. Nếu trước kia giám đốc có thể tiến hành và khống chế trực tiếp mặt đối mặt với các cửa hàng thì sau khi mở rộng ra giám đốc không còn một chút khả năng này.

Đến giữa những năm 60, Kovit tiến hành khống chế nghiệp vụ lại rất không tương xứng với quy mô nghiệp vụ của nó - Việc khống chế trước kia là chính sách đặt ra qua nghiên cứu nhiều lần, cân nhắc tỉ mỉ, từ các mặt như giá cả lên xuống, số lần chu chuyển hàng hóa và các chi phí khác, tiến hành quản lý theo mục tiêu và quản lý theo kế hoạch, mỗi khi quy mô của công ty gặp sự cố không bảo đảm vận hành còn có thể điều chỉnh kế hoạch và điều hòa một chút, nhờ đó hoạt động kinh doanh vẫn triển khai gọn gàng ngăn nắp.

Đáng tiếc là sự phát triển quá nhanh, không có đủ thời gian điều chỉnh đối với nghiệp vụ, lại không kịp định ra các biện pháp vững chắc đối phó với sự phát triển này.

Nghiệp vụ mở rộng nhanh chóng, sáu bảy tuần lễ mở mới một cửa hàng, cách làm như thế còn có một bất lợi, đó là từ trên xống dưới đến từng nhân viên quản lý đều phải đem toàn bộ tinh lực dốc vào cửa hàng mới mở, họ căn bản không có thời gian rỗi để quan tâm đến những cửa hàng cũ, trừ phi nó xuất hiện vấn đề. Mà đợi đến sau khi xảy ra vấn đề mới nghĩ đến việc giải quyết nó một cách hữu hiệu, thì đã muộn rồi.

Ngoài ra, đồng thời các nguồn thông tin không ngừng phát ra từ Trung tâm điều hành do quyền hạn trong tay nhân viên ở các cửa hàng bị hạn chế, các thông tin từ các cửa hàng

truyền đến Trung tâm điều hành lại rất ít, hơn nữa cũng không xây dựng một cách hệ thống trình tự phản hồi loại thông tin này. Kết quả là: khi tình hình đã xấu đi, nhưng Trung tâm điều hành công ty vẫn còn chưa hay biết gì cả.

Về mặt lý thuyết, sách lược tận dụng mọi khả năng đồng thời mở mới nhiều cửa hàng liên doanh là làm cho người ta vừa lòng. Nếu như phân phối theo tỷ lệ chi phí quảng cáo cho các cửa hàng này, phương pháp này có thể sản sinh ảnh hưởng thúc đẩy tiêu thụ rất rõ rệt. Nhưng, như thế có lúc sẽ kích dậy cạnh tranh gay gắt. Trong một số tình huống, tư tưởng tập trung phát triển ồ ạt này có thể sinh ra hậu quả: trong cùng một thành phố, cửa hàng Kovit mới vừa được dựng lên đã bắt đầu làm tổn hại lợi ích của cửa hàng Kovit cũ.

Một nhân tố khác làm cho người đứng đầu là hình tượng của Kovit. Fakaufer không thỏa mãn với hình tượng này. Ở thời đại hoàng kim của sự phát triển cửa hàng theo dây chuyền thời kỳ đầu, phương thức chiết khấu có sức hấp dẫn rất lớn đối với khách hàng, nhưng khi Kovit mở mới cửa hàng đồng thời mở rộng loại hàng sang hàng hóa mềm và thời trang, khái niệm công ty của Fakaufer bắt đầu thay đổi, ông cũng không xem công ty của mình thành một cửa hàng chiết khấu nữa, mà xem là đang kinh doanh một cửa hàng bách hóa.

Khi công ty định lên cấp đã xuất hiện những vấn đề về quản lý. Kovit đi lên từ kinh doanh hàng hóa cứng, Fakaufer và các trợ thủ đều không có kinh nghiệm kinh doanh hàng hóa mềm và thời trang, khi mời nhân viên có kinh nghiệm làm họ lại gặp nhiều khó khăn chồng chất. Đúng lúc ông ta muốn tăng nghiệp vụ kinh doanh hàng hóa "mềm" và thời trang, tỷ

suất lợi nhuận kinh doanh của các cửa hàng này tăng vọt: từ 8% của năm 1950 lên đến khoảng 33% của năm 1965.

Vấn đề là: Nếu như Kovit vứt bỏ hình tượng chiết khấu này, thì làm thế nào mới có thể đạt được mục đích tỷ suất lợi nhuận cao mà lại có thể giữ được khách hàng. Kovit bắt đầu kinh doanh hàng hóa tương tự với cửa hàng bách hóa, cũng có nghĩa là đối với những loại hàng hóa để xúc tiến tiêu thụ lại đặc biệt là giá rẻ theo tiêu chuẩn nâng cao giá. Do hàng hóa lên giá lên cấp, về phương diện kinh doanh các cửa hàng mới càng thêm mất tâm sức, bắt đầu cung cấp việc phục vụ như bán chịu chẳng hạn, kết quả là chi phí cửa hàng tăng lên, cửa hàng đã mất đi sức hấp dẫn riêng của nó. Những khách hàng quen trước đây luôn bị sức hấp dẫn hữu hiệu của cửa hàng cũng bắt đầu mất. Dần dần, cấu thành chi phí của cửa hàng có xu hướng giống như cấu thành chi phí của những hàng hóa bán lẻ truyền thống. Chỗ khác nhau là về mặt tiêu thụ hàng thời trang và khống chế chất lượng, Kovit không có trình độ tri thức sẵn có như cửa hàng bách hóa truyền thống và các cửa hàng chuyên doanh.

2) Nguyên nhân bên ngoài

Những năm 50 và đầu những năm 60, do Kovit dẫn đầu các cửa hàng chiết khấu trong trường hợp bán lẻ chịu lỗ vốn khi bán hàng hóa ra, làm cho cửa hàng bán lẻ truyền thống thiệt hại nhiều, Có người gọi việc này là cuộc cách mạng của ngành bán lẻ.

Nhưng đến giữa những năm 60, các cửa hàng bán lẻ sau khi chịu sự cạnh tranh chiết khấu thời gian gần 10 năm, nhiều người bắt đầu phản đối hình thức chiết khấu này, có người còn

dùng biện pháp cứng rắn chống lại nó. Cửa hàng bách hóa và cửa hàng thết bị máy móc kinh doanh cùng loại hàng hóa và bán cùng một giá như cửa hàng chiết khấu, hoặc để phòng ngừa việc so sánh về giá cả, bán các dụng cụ thường dùng hàng ngày và thiết bị máy móc có ghi nhãn tư nhân của họ, như thế đã đánh bại ưu thế nổi bật thời đầu của các cửa hàng chiết khấu.

Nhiều cửa hàng bán lẻ đã chuyển bộ phận nghiệp vụ sang khách hàng mua hàng tự trợ, phế bỏ một số cách làm phô trương thanh thế, tăng thêm giá thành kinh doanh. Cửa hàng chiết khấu vốn dựa vào việc đặt giá hàng hóa thấp hơn khiến hàng hóa quay vòng nhanh, để nâng cao hiệu suất thu hồi vốn, đây là ưu thế lớn nhất của nó, mà cách làm này ở mức độ nào đó đã bị các cửa hàng bán lẻ bắt chước.

Đồng thời, xét theo tất cả cửa hàng chiết khấu, giá thành bình quân của nó tương đối cao, đặt giá hàng hóa cũng cao. Có thể dự tính, cuối cùng khách sẽ không thể đến các cửa hàng chiết khấu mua hàng hóa nữa.

3) Bài học kinh nghiệm cần rút ra

Kovit rơi vào tình trạng khó khăn, trong các cửa hàng chiết khấu lúc đó, bất kể như thế nào không phải là ví dụ duy nhất. Thông qua việc ép giá thấp để dụ người tiêu dùng, trong làn sóng này nhiều nhà hàng chiết khấu kiểu dây chuyền nhỏ, mở vài cửa hàng, phát hiện mình làm việc này rất thành công, do đó đã định ra kế hoạch phát triển lớn mạnh. Nhiều nhà hàng chiết khấu đánh giá quá cao khả năng quản lý tài vụ của mình, rốt cuộc đã lâm vào cảnh khó khăn.

Kovit khác với họ ở chỗ, trước khi vấn đề còn chưa làm

cho nó khó chống đỡ nổi, quy mô mà họ có so với quy mô của các bạn hàng phải lớn hơn rất nhiều.

Nhưng bài học từ tai nạn đến với Kovit và các cửa hàng chiết khấu nhỏ hơn khác đã chỉ ra, cần phải "phát triển một cách có khống chế". Việc này thông thường có nghĩa là phải có một kế hoạch phát triển chậm hơn một chút, có suy nghĩ kỹ càng hơn. Mục tiêu, chính sách, quản lý và khống chế tài vụ cần phải rõ ràng. Đặc biệt là quy định quyền lực và kiểm tra thành tích cần phải thuyết minh tỉ mỉ - ai phụ trách việc gì, thành tích kiểm tra như thế nào?

Chỉ phát triển trong sự khống chế, mới có khả năng tìm được một đội ngũ quản lý tài ba, khiến các bộ phận tiêu thụ, thu mua hàng, vận chuyển và kế toán có thể phối hợp ăn ý với nhau. Khi khai thác nghiệp vụ phải tiến hành một số thực nghiệm nào đó, để căn cứ nhu cầu đồng thời có điều chỉnh và sửa đổi cần thiết.

Một công ty nếu như không bỏ ra thời gian để suy ngẫm và phân tích bài học kinh nghiệm của quá khứ, thì sự phát triển của nó chắc chắn là mù quáng, nó không thể kịp thời phát hiện và sửa chữa sai lầm, không thể xác nhận lợi nhuận và thị trường tồn tại, do đó cũng không thể đưa ra phản ứng có hiệu quả.

Mở rộng một cách mù quáng, khiến xí nghiệp rất khó giữ được hoạt động kinh doanh ổn định. Khi một xí nghiệp tìm hết cách phát triển, cần phải cẩn thận, khống chế tốc độ phát triển trong phạm vi hợp lý, bảo đảm chắc chắn về phương diện quản lý kinh doanh xí nghiệp có thể giữ được xí nghiệp hoạt động tương đối ăn khớp.

14- Hãy thay đổi quan niệm trước khi mua nhà ở

Theo đà cải cách mở cửa ngày càng sâu rộng, mức sống của nhân dân Trung Quốc so với trước khi cải cách đã được nâng cao lên rất nhiều.

Nhớ lại những năm 60 và 70 thế kỷ trước mọi người chưa từng nghe việc người dân tự móc tiền mua nhà ở và mua xe ô tô. Nhưng đến những năm 80 về sau, nhất là bước vào những năm 90 trở lại đây, trong các thành phố dân chúng tự mua nhà ở và mua ô tô đã trở thành hiện tượng phổ biến.

Nhưng, do ảnh hưởng của quan niệm truyền thống, người ta lao việc chi tiêu những khoản lớn này, vẫn tồn tại rất nhiều vấn đề, hơn nữa mức đầu tư cũng ngày càng cao.

Sở dĩ nó như vậy, vấn đề chủ yếu nhất vẫn là quan niệm tư tưởng của mọi người.

Bây giờ sẽ lấy việc mua nhà ở làm ví dụ:

Mua được một căn nhà ở vừa ý là một sự việc quan trọng, đứng trước việc tiêu dùng một khoản tiền lớn này, mọi người cần phải thay đổi một chút về quan niệm.

* Mua nhà ở không chỉ là xem nhà

Đối với người chưa có nhà ở, có thể có được vài gian đã rất vui mừng rồi; đối với người nhà ở có diện tích nhỏ một chút, nếu có thêm một nhà diện tích lớn càng thỏa mãn hơn.

Việc phân phối nhà ở phúc lợi trước kia, người ta phân được đến đâu thì biết đến đó, không có quyền chọn lựa, còn hiện nay người ta phải tự mình mua nhà đều phải bắt đầu cẩn thận tỉ mỉ, có nhiều người rất chú trọng thi công, chất lượng, thiết kế kiểu dáng căn hộ, thường bỏ qua các yếu tố cũng

quan trọng như môi trường bên ngoài, quản lý vật tư, tình hình giao thông, phương thức thanh toán và việc học hành của trẻ con có thuận tiện không.

Mà những nhân tố này ở mức độ rất lớn quyết định chất lượng tổng thể và mức độ thoải mái cho người ở sau này. Trước khi mua nhà cần suy nghĩ nhiều một chút, thì phiền phức sau này gặp phải cũng sẽ ít hơn một chút.

Đương nhiên là nên suy nghĩ chu đáo, nhưng cũng không quá xoi mói.

* Mua nhà ở không cần nghĩ quá xa

Rất nhiều người cho rằng mua nhà ở là một việc của cả một đời người. Đây là quan niệm mua nhà ở truyền thống tương đối điển hình.

Chế độ nhà ở mới, để người ta có nhiều chỗ lựa chọn, không cần phải một đời "xếp đất làm nhà" nữa, sự hoàn thiện thị trường các cấp nhà ở làm cho người ta được tùy ý chi phối nhà ở của mình, thay đổi nơi ở.

Có chuyên gia dự đoán, nhà ở từ nay về sau của dân cư Trung Quốc sẽ thay đổi thường xuyên, bất kể là bố cục nhà ở hay là nơi cư trú đều sẽ theo sát sự thay đổi địa điểm làm việc, tính chất công tác, mức thu nhập và các loại nhu cầu khác của cư dân mà thay đổi.

Do đó, khi chọn mua nhà ở người ta hoàn toàn có thể có một chút "hành vi tạm thời".

* Tiền đủ cũng chọn mua theo thế chấp

Việc sản sinh và phát triển của thế chấp chủ yếu là vì mức tiền gửi khó mà chỉ một lần thanh toán được tiền mua nhà,

nhưng nếu nói chỉ có không đủ tiền mới vay thế chấp, thì sẽ không đúng.

Mua nhà ở theo kiểu đặt cọc (thế chấp) thực chất là vay tiền để mua nhà ở.

Hiện nay muốn nhận được tiền vay thương mại thật không dễ dàng, ngày càng nhiều tiền vay chỉ để cho các xí nghiệp có công dụng đặt cọc và người có tiền, đối với những người vốn kinh doanh không nhiều thì vốn lưu động rất quan trọng.

Dù cho tiền gửi của những người này đủ để mua nhà ở, cũng không nhất định lấy ra tất cả dùng để mua nhà ở.

Họ thường phải giữ lại một số để sửa sang và dự trữ dùng sau này như mua ô tô, làm vốn lưu động kinh doanh.

Trong thực tế, đại đa số lợi nhuận kinh doanh đều cao hơn mức lãi suất ngân hàng, bằng không thì chẳng có ai đến ngân hàng vay, bản thân ngân hàng cũng sẽ phải hạ lãi suất xuống. Làm như thế, không những có nhà ở, lại còn có xe ô tô dùng. Sức ép trả nợ cũng rất nhỏ, cho dù vài tháng buôn bán không "khai hòa", vẫn có thể kê cao gối ngủ không phải lo.

15- Nghệ thuật tâm lý trong mua bán nhà

Chúng ta tiếp tục thảo luận vấn đề mua nhà ở.

Ở đây không phải dạy bạn cách đi mua nhà, mà cùng với bạn thảo luận về quá trình mua nhà. Đứng trước những cao thủ bán nhà, vận dụng mưu trí ra sao để bảo vệ được quyền lợi hợp pháp của bạn, làm cho mình không bị lừa, không đến nỗi sa vào cạm bẫy những người bán đã bày đặt ra sẵn.

Mua một mớ củ cải, một chục trứng gà, người biết "bớt giá" có thể tiết kiệm được dăm hào, một đồng.

Nhưng mua nhà, người biết bớt giá có thể ép xuống được hàng vạn đến vài vạn NDT, người không biết bớt giá, ngoài việc tiêu phí tiền oan còn để lại tiếng cười là "đồ phá của".

Cho nên trong cuộc sống bất kể bạn là một người không biết tính toán, khi đi mua nhà cũng chớ nên lơ là cảnh giác.

Dưới đây là kinh nghiệm mua nhà của một kỹ sư ở Bắc Kinh:

Trong quá trình mua nhà, trước tiên ông đã thông qua khảo sát, nghiên cứu thực tế và rút ra một số chiến thuật nhỏ. Những chiến thuật nhỏ này của ông hy vọng có thể giúp ích cho các bạn.

Nhân viên tiêu thụ của công ty nhà đất, trước khi bước vào vị trí công tác, nói chung đều phải trải qua đào tạo nghiêm túc.

Nội dung đào tạo chủ yếu nhất của họ là làm thế nào tìm kiếm khách hàng, trao đổi với khách hàng như thế nào, kiên định thuyết phục chào bán. Hơn thế, công ty đồng thời còn có thể định ra biện pháp thưởng theo phần trăm doanh thu nhằm kích thích, cổ vũ sự cố gắng chào hàng của các nhân viên tiêu thụ.

Đứng trước các đối thủ đã từng được đào tạo chuyên môn như thế, người mua nhà muốn không bị họ dắt mũi, thì phải chủ động xuất kích, tìm hiểu nhiều hơn một số nội tình và thực trạng của đối phương.

Trong quá trình giao dịch, khéo léo đối đáp với họ, tranh thủ để tâm trạng của mình trước sau đều ở thế chủ động.

Ví dụ khi lần đầu tiên tiếp xúc với một công ty địa ốc, nhân viên bán nhà nếu thấy bạn có khả năng mua nhà, anh ta sẽ chủ động nêu ra vấn đề để bạn hẹn đến liên hệ lần sau.

Lúc này, nếu bạn thực có ý mua nhà, có thể lưu lại địa chỉ hoặc điện thoại liên lạc, nhưng cần chú ý giữa lời nói và cách diễn đạt nhất định không nên để cho đối phương cảm thấy bạn đã có hứng thú rất cao đối với việc mua bán này.

Lần đầu gặp, trừ phi nhắc đến ưu thế của một số khác để đối chiếu tham khảo, tốt nhất vẫn là ít nói thì hơn.

Bởi sau đó, nhân viên tiếp thị chào bán nhà đã có điện thoại liên hệ của bạn, sẽ có thể luôn luôn hỏi lại bạn phải chăng đã xác định chủ ý mua nhà. Trong quá trình này, dưới tiền đề không hứa với họ khẳng định mua nhà của anh ta, bạn có thể bền bỉ tiếp đãi và lắng nghe giới thiệu của họ.

Đồng thời, trong chuyện trò bạn nên chủ động nêu ra các điều kiện khuyến mãi ưu đãi như tỷ lệ giảm giá và phương thức thanh toán.

Chờ đến giai đoạn quyết định ký hợp đồng, để tranh thủ điều kiện ưu đãi đến mức lớn nhất, bạn có thể đưa ra nhiều mẫu nhà ở các công ty khác nhau để cùng so sánh nhằm hạ giá thành ngôi nhà bạn đang nhằm mua hoặc tăng thêm tỷ lệ chiết khấu cũng như các ưu đãi khác.

Bạn phải làm cho họ hiểu rõ, bạn đã chuẩn bị đầy đủ nhất cho việc đó, chỉ khi anh ta hạ xuống bao nhiêu "điểm", mới có khả năng giữ lại được bạn.

Ngoài ra, nếu như sau khi nghiên cứu kỹ hợp đồng, bạn cho rằng có một số điều khoản cần phải bổ sung, cũng có thể đem nó làm một trong những điều kiện đàm phán.

Bàn đàm phán vốn là nơi đấu trí và hiểu biết sâu sắc.

Việc mua nhà tuy không phải là cuộc chiến địch ta, nhưng

lợi ích to lớn của hai bên đều do việc giao thiệp và mặc cả giá của bên này bên kia thúc đẩy đến thành công.

Do vậy, bất kể bạn có tài biện bác bẩm sinh hay không, trong quá trình đàm phán, bạn nhất định phải biết khống chế lời nói và cử chỉ của mình, có lý, có lợi, có khống chế giành được lợi ích của mình, với một tâm trạng vững chắc, thành thạo, gây nên sự chờ đợi nôn nóng mà sốt ruột của đối phương.

Đối với việc đó, bạn nhất định sẽ giành được công hiệu không ngờ tới.

16- Thái độ đối với tiền bạc

Do thị trường đã khởi động mọi người đều muốn xông xáo trên thị trường, đều muốn kiếm được khoản tiền lớn. Mọi người đều muốn trổ tài như "Bát tiên qua biển".

Shakespeare đã từng nói: "Tiền ơi! Ngươi là nguồn gốc của muôn điều xấu".

Tống Khánh Linh đã từng nói: "Tiền là một vật tốt, nó có thể làm cho một người vốn không cao thượng trở nên cao thượng".

Nữ sĩ nổi tiếng Trần Hương Mai từng nói: "Phẩm hạnh của một người cao hay thấp, phải xem thái độ của họ đối với tiền bạc như thế nào. Tiền dùng vào chỗ cần nhất, sẽ có thể phát ra ánh sáng lấp lánh".

.....

Như vậy, người ta nhận thức về tiền như thế nào? Làm thế nào để kiếm tiền? Tiêu tiền ra sao? Quả thực là một học vấn lớn.

Từ cải cách mở cửa đến nay, dân ở một số vùng duyên hải Trung Quốc bắt đầu giầu lên nhanh chóng.

Họ đã kiếm được tiền, có một số người còn kiếm được khoản tiền lớn. Sau khi có tiền, đối xử với tiền như thế nào?

Theo tin đã đưa: Ở Quảng Đông, có nhiều nông dân trình độ văn hóa không cao, hoặc căn bản không có văn hóa, sau khi trở thành "người mới phất", đã bắt đầu lâng lâng phơi phới, không còn biết họ của mình là gì nữa.

Năm 1995 báo "Cuối tuần phương Nam" đã từng làm một thống kê: Nông dân có tiền ở ngoại ô Thâm Quyến và Quảng Đông có 80% trở lên, không đem tiền tái sản xuất, mà là dùng tiền để xây biệt thự nhỏ, cưới vợ bé, có người thậm chí còn công khai sống kiểu "năm thê bảy thiếp".

Dân ở ngoại ô thành phố Chu Hải lại còn cho rằng: một người có tiền, có thể nuôi vợ bé như vậy không thuộc hành vi vi phạm pháp luật, mà còn thể hiện người này có bản lĩnh, có năng lực. Thậm chí có người còn cho rằng: có thể nuôi nổi vợ bé, là việc rất vẻ vang rạng rỡ của đàn ông.

Lại ví như: Cả một dải Ôn Châu - Triết Giang, những người nông dân đã phát tài, cũng không dám đem tiền dùng vào sự nghiệp công ích. Họ phần đông đều không biết "công trình hy vọng" là gì, bất kể chính phủ động viên như thế nào, họ cũng không dám móc ví tiền ra vì giáo dục, vì đời sau.

Song, địa phương đó lại thịnh hành tập tục xây mộ phần: từng nhà từng hộ nhao nhao đua nhau xây phần mộ cho tổ tiên, lớp tiền bối của mình đã quá cố trên sườn núi.

Có một số gia đình thậm chí còn xây dựng rầm rộ, xây dựng nhà thờ đồ sộ như kì quan cho tổ tiên.

Họ cho rằng: Mình sở dĩ ngày nay giàu có, không phải vì mình có tài năng mà là vì tổ tiên đã tích "âm đức", ở khắp mọi chỗ mọi nơi luôn luôn phù hộ.

Hiện tượng xây cất mộ phần đua tranh nhau lên trước không chịu nước đi sau, ở cả một dải duyên hải Đông Nam, khiến cho các con cháu nước ngoài trở về thăm người thân và viếng mộ tổ tiên, khi nhìn thấy cũng phải trố mắt cứng lưỡi, không thể hiểu được.

Kiếm tiền như thế nào là một việc; có tiền rồi chi phối đồng tiền như thế nào lại là một việc khác.

Theo nghiên cứu của giáo sư nổi tiếng Đại học Cambridge Malson: Thế giới phương Tây, từ cách mạng công nghiệp đến nay, mấy trăm năm trở lại, những người giàu vào loại hàng đầu thế giới (Malson nêu lên sự tích của 100 nhà triệu phú), họ phần lớn có 2 đặc điểm:

Một là: Ở thời đầu lập nghiệp, trong thời kỳ tiến hành tích lũy ban đầu, họ đều bớt ăn bớt tiêu, nằm gai nếm mật, để kiếm được tiền, phát triển mình có thể vận dụng các mưu kế, thậm chí không từ thủ đoạn nào. Có một số người như là con quỷ keo kiệt điển hình như lão Grăngđê dưới ngòi bút của Balzac.

Hai là: Song những người này một khi trở thành cự phú, nhất là đã phấn đấu một đời đến lúc tuổi già, đều nhiệt tâm dốc lòng với sự nghiệp công ích, sự nghiệp phúc lợi, sự nghiệp từ thiện của xã hội. Tiền họ kiếm được, một phần dùng vào việc phát triển xí nghiệp của mình, một bộ phận tương đối lớn khác đều tặng cho xã hội - Một trăm nhà giàu tầm cỡ thế giới, đều như thế.

Từ đó ta thấy, do xã hội phong kiến Trung Quốc tồn tại thời gian quá dài, lại do trình độ giáo dục của dân chúng Trung Quốc không cao, từ đó làm cho những nông dân đột nhiên là người phất lên đã trở thành người tiên phong phục hồi chủ nghĩa phong kiến: lấy vợ bé cũng thế, xây cất phần mộ tổ tiên cũng thế, kỳ thực đều là dưới sự nâng đỡ của đồng tiền đã biến ý thức của chủ nghĩa phong kiến trở thành hành động của chủ nghĩa phong kiến.

Không phải là độc nhất vô nhị, như Vũ Tác Mẫn ở trang Đại Khưu, Thiên Tân. Anh ta là bí thư chi bộ Đảng Cộng sản Trung Quốc, một khi thôn trang của anh giàu có lên, anh ta đã có thể xây dựng biệt thự cao cấp, mua xe du lịch cao cấp cỡ những nhà lãnh đạo nước ngoài mới có đủ tư cách ngồi, đồng thời xây dựng trang Đại Khưu thành "nước riêng trong nước", thực hành thống trị cát cứ kiểu gia trưởng của chủ nghĩa phong kiến.

17- Kiếm tiền và trả nợ tiền

Có một người, ở giữa đám đông giơ lên một phong bì thư gọi to: "Thưa các ông, các bà hãy dừng lại một tí, tôi chuyên bán ra các thông tin, xin hãy chi ra 1 NDT sẽ có thể được 100 NDT".

Nhiều người đều xúm quanh anh ta để xem.

Chi ra một đồng được 100 đồng - Việc tốt như thế vì sao không thử xem.

Thế là mọi người ồ lên như ong vỡ tổ, tới tấp mua chiếc phong bì thư của anh ta.

Khi mọi người đã trả tiền, đem phong bì thư đi, bóc ra

xem, phát hiện ở bên trong không có gì cả. Có một người đàn ông nói với người đó: "Anh nói mất một đồng thì được 100 đồng, làm sao chẳng có gì hết?"

Người đó nói với ông này: "Là như thế này, ông cũng chuẩn bị 100 chiếc phong bì thư, trên đường phố tìm 100 người giống ông, thì có thể được 100 đồng". Ông này nghe xong trợn mắt cứng lưỡi.

Đương nhiên, đây là một chuyện cười, châm biếm những người muốn chiếm lợi lớn. Đồng thời cũng nói lên rằng, tất cả mọi nhà buôn không phải là đang bán hàng hóa của mình, mà là đang bán tâm sức, trí tuệ - trâm phương ngàn kế tìm hiểu tâm lý của mọi người, từ đó thu được lợi ích của mình.

Bây giờ là chuyện trả nợ tiền.

A và B là bạn tốt của nhau, A đã vay B 200 NDT, vì kinh tế khó khăn nên thời gian rất lâu không trả được.

Một hôm, A và B cùng ngồi uống rượu với nhau. Sau khi cơm no rượu say, B uống say bí tỉ, nhìn A nói: "Này ông anh! Hôm nay hai anh em mình đã uống với nhau thật thỏa thích, đầu óc tôi bây giờ lâng lâng như muốn gặp tiên, mắt của tôi nhìn một vật thành hai".

"Là như vậy ư?" A nói một cách phấn khởi.

"Thật đấy, bây giờ tôi nhìn anh đều thành hai người rồi đấy!" B đắc ý nói.

Thế là, A vội vàng móc từ trong túi ra 100 NDT, nhét vào trong tay B, nói có vẻ trịnh trọng: "Ông anh, vay của ông anh 200 NDT, tiền này sẽ trả lại cho anh".

....

Ở trên là hai chuyện khôi hài nhỏ về việc kiếm tiền và trả nợ tiền, mặc dù chẳng có ý tứ bao nhiêu, nhưng bạn đọc thưởng thức cẩn thận, có lẽ rất thú vị.

18- Bạn có biết buôn bán không?

Trong thế giới ngày nay, rất ít người không biết đến nhãn hiệu nổi tiếng "Matsushita".

Người sáng lập nó là ông Matsushita nhà doanh nghiệp vĩ đại của Nhật Bản được mọi người gọi là bậc thần tiên kinh doanh xí nghiệp. Khi ông Matsushita 25 tuổi đã đem hết tất cả 100 Yên tiền tiết kiệm của ông mở "sở chế tạo điện khí Matsushita" - Kỳ thực chỉ là một cửa hàng vật liệu điện nhỏ, trải qua muôn vàn khó khăn, xí nghiệp ngày càng phát triển không ngừng.

Ngày nay, cửa hàng vật liệu điện nhỏ đó đã trở thành Tập đoàn điện khí hùng mạnh chiếm giữ toàn cầu. Năm 1985, mức kinh doanh của Công ty Điện khí Matsushita đạt tới 342,4 tỷ Yên, đứng thứ nhất cùng ngành ở Nhật Bản, thứ 3 toàn thế giới, ông Matsushita mười mấy năm liên tục là "người đóng thuế cao nhất ở Nhật Bản".

Ông Matsushita sáng nghiệp không phải là thuận buồm xuôi gió, mà thường gặp nhiều khó khăn, có một số khó khăn thậm chí muốn dìm chết ông ta, nhưng Matsushita đã kiên cường vượt lên.

Ông cho rằng, trong tình trạng khó khăn như thế động lực nâng đỡ, ủng hộ mình chính là vai trò của người sản xuất, chính là mục đích kinh doanh của công ty. Vì sao kinh doanh xí nghiệp này? Vai trò của người sản xuất ủng hộ ông

Matsushita khắc phục khó khăn hoặc mục đích kình doanh của công ty rốt cuộc là gì?

Ông Matsushita nói: "Qua thực tiễn xí nghiệp 70 năm nay tôi cảm thấy sâu sắc rằng, cái gọi là kinh doanh xí nghiệp, hoặc kinh doanh quốc gia, xét đến cùng là người ta đều vì hạnh phúc của cộng đồng mà làm "Sứ mệnh của nhà công thương nghiệp, chính là khắc phục nghèo khó, chính là làm cho cả xã hội thoát khỏi nghèo khó để làm giàu","sứ mệnh chân chính của Điện khí Matsushita là lấy sản xuất tái sản xuất, cung ứng sản phẩm vật chất vô hạn và xây dựng cuộc sống yên vui làm tôn chỉ".

Ông Matsushita cho rằng "Có 440 loại bệnh, nhưng bệnh nghèo là nguy hiểm nhất". Ông luôn lấy việc chữa trị bệnh nghèo cho loài người làm mục đích kinh doanh không thể thay đổi.

Ông Matsushita thừa nhận có rất nhiều phương diện kinh doanh xí nghiệp cần phải chú ý đến, ví như lực lượng kỹ thuật, lực lượng tiêu thụ, tiền vốn, nhân lực, hậu cần, môi trường xung quanh v.v...

Nhưng những phương diện này bất kể quan trọng đến mấy, cũng không quan trọng bằng mục đích kinh doanh. Mục đích kinh doanh là phương hướng, là đầu óc, chỉ có xây dựng nên mục đích kinh doanh đúng đắn trước, các phương diện khác mới có thể sinh ra và phát triển bình thường.

Mục tiêu kinh doanh do ai nắm giữ, đương nhiên là do xí nghiệp. Như thế thì, ngược lại cũng có thể nói sự tồn tại của xí nghiệp cũng là cơ sở nắm giữ mục tiêu kinh doanh.

Do vậy, xí nghiệp phải thông qua *kinh doanh để duy trì*

mình, làm lớn mạnh mình, xí nghiệp đương nhiên cần phải kiếm tiền, hơn thế phải kiếm rất nhiều tiền, bằng không thì tiền vốn sẽ bị cạn kiệt.

Điều này sẽ xuất hiện mâu thuẫn. Một mặt xí nghiệp phải lấy việc mưu cầu hạnh phúc cho khách hàng làm mục tiêu cơ bản, mặt khác lại phải kiếm tiền của khách hàng để phát triển làm lớn mạnh mình, mà với tư cách là hai bên xí nghiệp và khách hàng, bên nào cũng đều không thể bị thiệt hại, đều phải được thỏa mãn đầy đủ. Ông Matsushita đã giải quyết mâu thuẫn này như thế nào để đạt được kết quả tốt nhất?

* Mục đích kinh doanh và lợi nhuận

Về mục đích kinh doanh xí nghiệp chính là làm phúc lợi cho nhân loại, nói cụ thể hơn chính là thông qua sản xuất hàng loạt sản phẩm vật chất, làm cho nhân loại thoát khỏi nghèo khó.

Nhưng, chỉ biết loại bỏ nghèo khó cho nhân loại, không chú ý sự tồn tại và phát triển của mình, cũng là không lợi cho việc hoàn thành sứ mệnh. Việc này sẽ giống như một người chỉ muốn làm việc bạt mạng mà không chú ý đến ăn uống nghỉ ngơi, đói khát mệt mỏi quá mức, tinh lực suy kiệt, còn nói gì đến làm việc?

Vì vậy, kinh doanh xí nghiệp cần phải thu được lợi nhuận, mà còn phải thu được rất nhiều lợi nhuận.

Ông Matsushita nói: "Có thể nói kinh doanh không có lợi nhuận, là làm trái với trách nhiệm xã hội của xí nghiệp. Nói cách khác, đối với xí nghiệp; một mặt thông qua sự nghiệp của mình, hoàn thành sứ mệnh cống hiến cho xã hội. Đồng thời, từ đó thu được lợi nhuận hợp lý, điều này là hết sức quan trọng".

Có nhiều người, nhất là những địa phương chịu ảnh hưởng văn hóa Nho gia tương đối sâu mà kinh tế lại lạc hậu, dễ dàng tồn tại một loại thiên kiến, cho rằng kiếm tiền là không đạo đức. Ông Matsushita đã phê bình mạnh mẽ loại thiên kiến này, ông cho rằng không thể chấp nhận người kinh doanh không kiếm tiền thậm chí có thể nói là một tội ác rất lớn.

Cách nhìn này đối với chúng ta, tuy là điều thế tục kì thị, nhưng lại cũng có căn cứ của nó. Logic của ông là, vì tiền người kinh doanh kiếm được không phải dùng để cho cá nhân tiêu dùng hoang phí, mà để lo sự nghiệp cho mọi người trong xã hội, tức là "lấy nó từ trong thiên hạ, dùng nó vào trong thiên hạ".

Tiền đề logic của ông Matsushita là, xí nghiệp không phải là của cải của cá nhân ông chủ, mà là của xã hội. Đã là của xã hội thì nên dùng nó cho xã hội, mưu phúc lợi cho mọi người.

Cho nên, phàm là người có tiền vốn mở xí nghiệp, trời sinh ra đã có nghĩa vụ mưu phúc lợi cho mọi người. Người không thể làm hết nghĩa vụ đó chính là phạm tội.

Đối với người kinh doanh xí nghiệp, để làm hết nghĩa vụ đó, dù phất hay không phất cũng không sao, bất cứ lúc nào, đều phải kiếm tiền để đóng thuế cho nhà nước. Điều thứ 30 của sách quản lý buôn bán của Matsushita nói: "Đối với nhà buôn mà nói, không thể nói là phát tài hay không bất cứ lúc nào đều phải kiếm tiền". Để ngăn ngừa có người chỉ mong kiếm tiền, quên ý niệm kinh doanh, ông Matsushita đồng thời nhấn mạnh cả hai điều.

Nhưng hai điều này không đặt ngang hàng nhau, bất cứ lúc nào mục đích kinh doanh là chủ yếu. *Nếu như xem nhẹ*

mục đích kinh doanh, mà đề cao lợi nhuận làm mục đích đầu tiên của xí nghiệp, sẽ có thể xuất hiện vì chiếm lấy lợi nhuận mà không từ một thủ đoạn nào, dù cho là trái đạo lý cũng không run tay. Ông Matsushita nói, loại xí nghiệp như thế thà không có còn hơn.

Ông Matsushita luôn cổ vũ xí nghiệp đem hết mọi khả năng giành được nhiều lợi nhuận hơn, nhưng cũng quy định một giới hạn lớn cho nó, đó là tuyệt đối không làm tổn hại đến lợi ích xã hội, cần phải phục vụ cho việc nâng cao mức sống của nhân dân.

Trong giới hạn này, bạn cứ việc đi theo đuổi lợi nhuận. Trong quan hệ phục vụ là hàng đầu và lợi ích đứng thứ hai, lợi nhuận trong đầu óc của ông Matsushita đã không đơn thuần là lợi nhuận nữa, mà là "thù lao".

Ông nói: "Có thể cho rằng, lợi nhuận là sau khi hoàn thành sứ mệnh, bỏ ra sự cống hiến cho xã hội, xã hội dùng hình thức lợi nhuận hợp lý cho thù lao cần được". Hai chữ "thù lao" vô cùng quan trọng, nó đã thể hiện quan hệ chân chính của ý niệm kinh doanh với lợi nhuận.

Chỉ có xây dựng nên mục đích phục vụ cho xã hội trước, mới có thể xem lợi nhuận là thù lao. Cũng chỉ có cung cấp cho xã hội sự phục vụ chất lượng tốt trước, mới có thể được hưởng thù lao của lợi nhuận. Ông Matsushita xác định lợi nhuận là thù lao, là kết quả rút ra trong quá trình giành được lợi nhuận từ thực tế. Trong hoạt động kinh doanh thực tế, lợi nhuận chính đáng giành được, là lấy hao phí tương ứng của người kinh doanh làm tiền đề, ông Matsushita dùng kinh nghiệm kinh doanh thực tế của mình để diễn giải đạo lý này.

Ông cho rằng người kinh doanh không thể dựa vào việc tăng giá bừa bãi, dựa vào lừa dối, bịp bợm để giành lợi nhuận mà chỉ có thể dựa vào việc cải tiến kỹ thuật hao tâm tổn sức nhiều hơn, trước tiên bảo đảm chất lượng, hạ thấp giá thành để giành được lợi nhuận. Khoản lợi nhuận này giành được trong tình huống người kinh doanh trước tiên phải bỏ ra phần lớn tâm sức, cho nên được xem là một loại thù lao. Cầm khoản thù lao này, không mảy may đi ngược lại ý niệm kinh doanh mưu phúc lợi cho nhân loại, do đó hoàn toàn phù hợp với đạo đức.

Lợi nhuận và thù lao bạn giành được vì phục vụ khách hàng, lợi nhuận nhiều hay ít tỷ lệ thuận với công sức bạn bỏ ra.

Ông Matsushita nói: "Sản phẩm vật chất cung ứng của xí nghiệp hoặc sự cố gắng bao hàm trong việc phục vụ và phục vụ càng nhiều, thì cống hiến sẽ càng lớn đối với người có nhu cầu và xã hội, do đó lợi nhuận làm thù lao của nó cũng càng nhiều, có thể nói đây là một nguyên tắc. Trong xã hội mặc dù không loại trừ kẻ mưu cầu lãi lớn, nhưng đây luôn là trường hợp ngoại lệ.

Phục vụ càng nhiều, lợi nhuận kiếm được càng nhiều, đây là một mặt; một mặt khác, lợi nhuận kiếm được càng nhiều có thể đóng góp cho xã hội cũng càng lớn. Từ phân tích của ông Matsushita có thể biết, xã hội vô cùng cần những xí nghiệp biết kiếm tiền. Chỉ có kiếm được tiền nhiều, thuế thu mới có thể được nhiều, xã hội mới có thể có khả năng làm sự nghiệp phúc lợi nhiều hơn, nâng cao được mức sống của nhân dân.

Tóm lại, trong cách nhìn nhận của ông Matsushita, hai việc mưu phúc lợi cho loài người và thu được lợi nhuận hợp lý

là thống nhất. Ý niệm kinh doanh mưu phúc lợi cho nhân loại bảo đảm thu được lợi nhuận chỉ có thể tiến hành với phương thức hợp lý, hợp pháp, chỉ có thu được rất nhiều lợi nhuận mới có điều kiện hoàn thành sứ mệnh thiêng liêng mưu phúc lợi cho nhân loại.

* Quan hệ của tiêu thụ và phục vụ

Tiêu thụ và phục vụ vừa là một vấn đề cụ thể giữ vững ý niệm kinh doanh, cũng vừa là một biểu hiện của vấn đề quan hệ của phương hướng kinh doanh và lợi nhuận, nó trực tiếp biểu hiện thành quan hệ mâu thuẫn của người kinh doanh và khách hàng.

Sản phẩm chỉ có tiêu thụ ra được, mới có thể thực hiện lợi nhuận, tiêu thụ được càng nhiều, lợi nhuận được thực hiện cũng càng nhiều.

Phục vụ không giống tiêu thụ, phục vụ là phải chi ra tiền của. Phục vụ càng nhiều, tiền tài chi ra càng nhiều.

Xét từ trực quan, tiêu thụ thể hiện lợi ích lợi nhuận của người kinh doanh. Phục vụ lại thể hiện mặt mưu hạnh phúc cho người tiêu dùng.

Có nhiều nhà máy, khi bán hàng thái độ tốt hết mức, nhưng hàng bán ra rồi thì không quan tâm tới nữa, không có trách nhiệm đối với những vấn đề sự cố của sản phẩm, với họ tiêu thụ và phục vụ tồn tại đối lập nhau.

Ông Matsushita thì rất chú ý đem hai việc đó thống nhất lại. Nhằm vào một số công ty chỉ coi trọng tiêu thụ xem nhẹ phục vụ, hoặc khi cung cấp phục vụ rất bủn xỉn, ông Matsushita nêu lên, phục vụ càng quan trọng hơn tiêu thụ.

Có nhiều nhà kinh doanh không hiểu phép biện chứng của

việc bán nhanh, chỉ là nhìn bản thân việc tiêu thụ một cách cô lập, chỉ biết dùng bản thân việc tiêu thụ để thúc đẩy tiêu thụ, việc này kỳ thực chỉ là giải quyết vấn đề vỏ bề ngoài của tiêu thụ.

Loại người nông cạn này dễ dàng biến tiêu thụ thành việc bán rao, nôn nóng để khách hàng mua, để tiêu thụ nhanh liền đem càng nhiều công sức vào việc quảng cáo.

Ông Matsushita không phản đối làm quảng cáo, nhưng nhiều lần nhấn mạnh, việc trước tiên nên chú trọng là chất lượng của sản phẩm và phục vụ sau khi bán hàng, không có hai việc này, thì quảng cáo chỉ có thể có hiệu quả nhất thời, không thể có thành công lâu dài. Hạ giá cũng là một thủ đoạn bán hàng nhanh trong xã hội hiện nay, đích thực cũng giúp cho không ít người giải tỏa những loại hàng bán ế ẩm.

Nhưng, ông Matsushita cho rằng, xét về căn bản, giảm giá vẫn không phải là thủ đoạn hay nhất của việc tiêu thụ nhanh. Thủ đoạn hay nhất chỉ có thể là thành tâm thành ý phục vụ người tiêu dùng.

Tóm lại, trong các thủ đoạn tiêu thụ nhanh, ngoài chất lượng của sản phẩm ra, phục vụ là việc quan trọng nhất.

Các mặt bao hàm trong phục vụ rất nhiều. Về chất lượng hàng hóa phải nắm thật chặt thật nghiêm, đương nhiên là một mục phục vụ quan trọng, ngoài ra còn có nhiều mặt khác như:

1) Phục vụ thông tin trước khi bán

2) Khi bán hàng, tạo ra bầu không khí dễ chịu cho khách hàng

3) Phục vụ bổ sung thiếu sót

4) Phục vụ sau khi bán hàng

Tóm lại, chỉ cần có một tấm lòng chân thành mưu phúc lợi cho xã hội, luôn có thể nhìn ra việc, bất cứ lúc nào bất cứ ở đâu đều có việc đáng làm. Cung cấp phục vụ nhiều hơn mặc dù có thể chi phí nhiều hơn, nhưng lại có thể bán chạy hàng rất lớn. Cái được của việc bán chạy hàng so với chi phí của việc phục vụ, tất nhiên có thể lớn không thể tính toán nổi, cho nên tiêu thụ và phục vụ chẳng những không một mất một còn, trái lại xúc tiến lẫn nhau, hai bên hợp với nhau càng tốt đẹp.

Đối với hai chữ "phục vụ", còn có thể hiểu sâu sắc thêm:

Việc phục vụ tốt sở dĩ có thể bán chạy hàng, là bởi vì phục vụ vừa đúng có thể bày tỏ với khách hàng nhất tấm lòng chân thành của người kinh doanh đối với người tiêu dùng, làm cho người tiêu dùng hoàn toàn cảm động.

Ông Matsushita nói: "Trong khai thác và phát triển doanh nghiệp, việc khó khăn nhiều nhất có thể là tiêu thụ. Trong sản xuất chế tạo, dễ dàng có phát hiện mới hoặc phát minh, nhưng về tiêu thụ, lại khó có sách lược hay đặc biệt xuất hiện. Vậy thì trong thế giới tiêu thụ ít có kế sách hay, bí quyết có thể phát huy đặc sắc làm cho tiêu thụ thành công là gì? Tôi cho rằng là dựa vào sự thành tâm thành ý của hai bên. Điều quan trọng nhất là làm thế nào khiến khách hàng cảm thấy hào hứng, dùng phương pháp nào tiếp đãi mới có thể khiến khách hàng cảm thấy thỏa mãn. Nếu như trong lòng có thành ý như thế thì thái độ của người đó tự nhiên sẽ khiến người mua hàng cảm động, khả năng tiêu thụ cũng mới có thể theo đó tăng lên.

Nếu như thông qua phục vụ khiến cho khách hàng cảm thấy lòng thành của bạn, từ đó họ bị cảm động, thì dù cho khi bạn tiếp khách hàng có chỗ nào đó không chu đáo, cũng có

thể sẽ được họ lượng thứ. Công ty Matsushita đã từng vì một lần sơ xuất đem một mặt hàng chi tiết của nó hơi có vấn đề bán cho khách hàng, để bày tỏ kháng nghị, khách hàng tự mình đi đến công ty. Nhưng sau khi ông ta vào công ty, tận mắt nhìn thấy từng nhân viên hết sức chuyên chú làm việc, không chút cẩu thả về chất lượng, tức khắc cơn bực tan biến hết.

Giá như người bán hàng nào cũng có thái độ nhận lỗi khi khách hàng đến đổi hàng hoặc trả lại hàng thì khách hàng đâu có thể tính toán đến lỗi của người bán hàng nữa!

Tóm lại, phục vụ và tiêu thụ là thống nhất. Tiêu thụ đòi hỏi phục vụ tốt, phục vụ tốt mới có thể xúc tiến tiêu thụ. Chỉ tiêu thụ, coi nhẹ phục vụ thì chắc chắn là hủy diệt tiêu thụ.

Cách giải quyết mâu thuẫn nói trên đã nói lên, trong hoạt động kinh doanh của ông Matsushita, giữ vững mục đích kinh doanh và bán hàng kiếm tiền không có đối lập nhau. Giữ vững ý niệm kinh doanh mưu phúc lợi cho nhân loại là phương hướng lớn. Bán hàng kiếm tiền là thủ đoạn thực hiện ý niệm này. Giữ vững phương hướng lớn này, có thể thúc đẩy cải thiện phương pháp, bán nhiều hàng kiếm nhiều tiền.

Ngược lại phương pháp cải thiện, hàng bán được nhiều, tiền kiếm được nhiều, càng có thể không ngừng thúc đẩy việc thực hiện ý niệm kinh doanh.

19- Động tác nhỏ của Motorola

Nhắc đến máy BP, nhiều người lập tức nghĩ ngay đến Motorola, từ đó ta thấy thị trường của hãng chiếm tỷ lệ tương đối cao.

Từ ngày 1 tháng 3 năm 1999 trở đi, chi phí bưu điện nhà nước điều chỉnh giá ở mức độ lớn, làm cho tỷ lệ mua máy điện thoại di động tăng lên chưa từng có.

Theo thống kê của ngành bưu điện: hiện tại Trung Quốc đã có 25 triệu hộ sử dụng máy điện thoại di động, là nước đứng thứ 4 sử dụng điện thoại di động trên thế giới - máy điện thoại di động, năm năm trước người ta gọi nó là "đại đại ca", là những người có tài khoản lớn mới có thể dùng nổi.

Còn hiện nay, tầng lớp làm công ăn lương bình thường, cũng đều dùng nó tương đối phổ biến. Mà trong thị trường điện thoại di động ở Trung Quốc, chiếm địa vị hàng đầu về lượng tiêu thụ chính là Motorola của Mỹ.

Từ quý II năm 1995, công ty Motorola hợp tác với báo chí và đài truyền hình mấy thành phố trọng điểm của Trung Quốc, tiến hành một loạt hoạt động đưa tin "Motorola tìm gọi văn hóa".

Hiện nay, hoạt động đã kết thúc, hãy quay đầu nhìn lại hiệu quả của nó, chúng ta có thể thấy, về kinh doanh Motorola đã cân bằng giữa "hiệu quả cao" và "kinh tế" ra sao.

Trung Quốc là một nước có nền văn hóa, việc gì hễ dính dáng đến văn hóa thì đẳng cấp của nó sẽ lên cao, ăn uống nâng cấp đến "văn hóa ẩm thực" sẽ không đơn thuần là vấn đề thỏa mãn ham muốn ăn uống.

Tương tự, máy BP liên hệ với cái gọi là "tìm gọi văn hóa", cũng sẽ không đơn thuần là vấn đề bán máy và mua máy.

Như thế thì, "tìm gọi văn hóa" là gì? Chúng ta có thể xem thử một loạt các thông tin. "Gốc tích và những chuyện vui của

"máy tìm gọi", "Cách suy nghĩ trong quá trình nghiên cứu chế tạo, khai thác máy tìm gọi", "Lợi dụng đầy đủ các công năng của máy tìm gọi", "Những chỗ tốt xấu của từng loại máy chữ Hán và máy chữ số", "sử dụng khéo léo và đeo máy tìm gọi" v.v...

Đương nhiên, đây không thể nói là toàn bộ của "tìm gọi văn hóa", nhưng nó ít nhất giảm bớt mùi vị của việc mua bán, chào hàng và quảng cáo, mà còn đem máy tìm gọi kết hợp với nhiều mặt của đời sống xã hội lại với nhau, việc này đã có chút mùi vị văn hóa rồi.

Nhưng vấn đề cũng theo đó xuất hiện, làm như thế có đáng không?

Quả thật làm như thế không thể có hiệu quả bán chạy hàng nhanh chóng được, nhưng nó đồng thời với việc đề xướng sử dụng máy BP, đã nâng cao loại hàng của mình nhiều hơn, rút ngắn khoảng cách với người tiêu dùng, khiến mọi người hễ nghĩ đến máy BP thì liền nghĩ đến Motorola. Đây chẳng phải là rất khôn ngoan hay sao?

Khi hàng điện khí Nhật Bản vừa mới tiến quân vào thị trường Trung Quốc, lời kết thúc quảng cáo trên truyền hình của hãng Hitachi có câu "Muốn xem truyền hình xin chớ quên lắp dây anten", khi đó chắc chắn làm cho chúng ta cảm thấy mới mẻ; về sau Coca-Cola đem hình vẽ "Không nên vứt rác bừa bãi!" in lên trên hộp đồ uống, lại làm cho chúng ta học thêm được một cách nữa. Cách làm của Motorola có thể nói là hiệu quả cũng giống như họ.

Việc này hầu như đã nêu lên một vấn đề khác, các nhà máy của Trung Quốc, ngoài việc cung cấp sách thuyết minh

sản phẩm, phải chăng còn nên cung cấp thêm một điều gì khác nữa?

Như thế xem ra, mang nhãn "văn hóa" là một cách làm tương đối khôn khéo, nhưng làm thế nào đem cách này làm được rất tinh tế? Chúng ta có thể thử xem một số chọn lựa của Motorola:

Đến các thành phố: Nam Kinh, Nam Xương, Tây An, Hạ Môn, Thẩm Dương, Thiên Tân... dễ dàng nhận ra, những thành phố này tuy không giàu có và đông đúc như Bắc Kinh, Thượng Hải, Quảng Châu, Thâm Quyến, nhưng họ giàu sức sống hơn, điều quan trọng hơn là, những thành phố này có tiềm lực thị trường của máy BP rất lớn.

Chọn lựa đối với môi giới, giới thiệu thông tin trên báo hàng ngày và báo buổi chiều của địa phương, đài truyền thanh và truyền hình địa phương. Không chọn các loại báo chí phát hành toàn quốc, bởi vì cái gọi là thị trường đều là chỉ thị trường khu vực, sự liên hệ của báo địa phương và người tiêu dùng địa phương càng chặt chẽ.

Chọn hình thức tuyên truyền: thông tin có hệ thống, có thưởng đáp ứng nhanh. Không làm quảng cáo quy mô lớn, bởi vì tuyên truyền là một loại văn hóa, chớ để lộ mục đích thương mại.

Kinh doanh có rất nhiều mức độ, kinh doanh trên tầng bậc văn hóa là kinh doanh ở mức độ cao nhất. Đạt đến mức độ này, có lẽ do tu luyện bản thân đạt được, có lẽ là bị hoàn cảnh thúc ép, nhưng bất kể nói như thế nào, kinh doanh trên tầng bậc văn hóa đều phải là hạng mục lớn của chúng ta, thể hiện chúng ta coi trọng văn hóa trên hết.

Thông qua ví dụ nói trên có thể thấy, quảng cáo không

phải là vạn năng, quảng cáo lập thể đơn thuần công kích không phải là cái gì cũng làm được, quảng cáo kiểu rải thảm bùng nổ không nhất định thu được hiệu quả mong muốn. Do đó, cần phải động não nhiều hơn, tiến hành điều tra đối với các tình huống, mới có thể mong giành được thắng lợi.

20- Coi chừng cạm bẫy phía trước

Làm doanh nghiệp không thể tách khỏi quảng cáo.

Khi sử dụng con dao quảng cáo, chúng ta thông thường chỉ có ba cách: Cách thứ nhất nói cầu mong ích lợi chung; cách thứ hai nói cầu mong tình cảm; cách thứ ba nói cầu mong lý tính.

Mọi cách bắt chước trong quảng cáo "võ thuật" đều là do ba cách này tạo nên. Đối với hình tượng doanh nghiệp, tốt nhất dùng cách thứ nhất, cũng chính là bày tỏ trước công chúng, sự tồn tại của doanh nghiệp là có ích đối với nhân loại. Do đó hãng Philippe suốt ngày đều hô: "Để chúng tôi làm tốt hơn!"

Trước đây không lâu có một bài viết "Nhãn hàng tự sát", người tự sát được giới thiệu là Công ty cổ phần SHAN SHAN Triết Giang, công cụ tự sát là thuốc lá.

Xí nghiệp SHAN SHAN rất nổi tiếng, tốn 2 triệu NDT mời chuyên gia Đài Loan đưa CI vào, nhưng cho đến nay một khoản tiền công khai lớn nhất của xí nghiệp Trung Quốc đưa CI vào, hiệu quả của nó đã thấy trước mọi khả năng."SHAN SHAN" trong ngành may mặc Trung Quốc nhanh chóng trở thành nhãn hàng nổi tiếng, làm cho người ta vui vẻ và yên tâm.

Từ xưa đến nay, Trung Quốc là nước lớn về tơ lụa, nước lớn về hàng dệt, nước lớn về quần áo may sẵn, nhưng trên quốc tế chưa bao giờ có nhãn hàng nào có tiếng vang, bất kể hàng năm hàng tơ lụa, hàng may mặc của Trung Quốc lượng xuất khẩu tăng bao nhiêu, thu nhập ngoại tệ tăng trưởng bao nhiêu vẫn không có sự "tăng trưởng" của thương hiệu mặt hàng, các xí nghiệp của Trung Quốc quá lắm cũng chỉ là người sản xuất nguyên vật liệu, là "đốc công" gia công hàng đưa đến, là những người làm công cho ông chủ nước ngoài.

Đến nay hình tượng nhãn hàng thương hiệu của SHAN SHAN cuối cùng đã được dựng lên, lại vẫn phải tự sát, khiến người ta đành khoanh tay!

Nghe nói "SHAN SHAN" muốn đi theo con đường "kinh doanh cả quần áo và thuốc lá", sản xuất thuốc lá thơm nhãn SHAN SHAN, cho rằng việc này chẳng những có thể nâng cao độ nổi tiếng của SHAN SHAN, mà còn có thể kiếm lời.

Giám đốc Công ty Thuốc lá Ninh Ba thậm chí còn cho rằng là một kinh nghiệm tiên tiến, các ngành nghề khác cũng có thể noi gương. Nếu quả thật là như thế, thì ngược lại người ta thật sự phải hét to lên một tiếng: "Đứng lại, phía trước là cạm bẫy!"

Để biết nhãn hàng rốt cuộc có thể đi được bao xa, hoặc nói đường nhãn hàng kéo dài bao nhiêu là thích hợp nhất, cần một học vấn rất sâu xa, bởi vì nhiều người đi trước đã từng phải trả giá nặng nề vì nó.

Một xí nghiệp ở Mỹ sản xuất giấy vệ sinh, kinh doanh rất thành công, những người quyết định sách lược quyết định kéo dài thời gian của nhãn giấy vệ sinh này đi được chưa xa, chỉ

thay một chữ giấy vệ sinh thành khăn giấy, kết quả đã thất bại. Nguyên nhân là giấy vệ sinh dùng ở phần dưới thân thể, còn khăn giấy dùng ở phần trên thân thể, một thứ là sản phẩm "cấp thấp", một thứ là sản phẩm "cấp cao", sử dụng cùng một nhãn hàng, người tiêu dùng không tài nào thừa nhận được.

Có lẽ, những người quyết định sách lược của SHAN SHAN nhìn thấy kinh nghiệm thành công của Marlboro, trên thị trường không những có thuốc lá Marlboro, còn có quần áo bò cao cấp Marlboro. Người khác có thể làm, vì sao chúng ta không thể làm?

Không ngờ rằng, hàng quần áo bò Marlboro không thuộc xí nghiệp sản xuất thuốc lá Marlboro, mà là một xí nghiệp may mặc Italia, tập đoàn Philip Morris đã bán nhãn hiệu quần áo Marlboro từ lâu rồi.

Chỗ khoe của quần áo Marlboro không phải là thuốc lá, mà là vẻ lẳng lơ của "caowboy".

Nghe nói ý niệm CI của Công ty cổ phần SHAN SHAN là "bảo vệ môi trường và làm xanh hóa", đây là ý niệm kinh doanh màu xanh rất hiện đại, đây là con đường đi theo "kinh doanh cả quần áo và thuốc lá", vừa khéo lại làm lật đổ ý niệm của mình, chất nicotin trong thuốc lá đã đặt sẵn cạm bẫy từ trước.

Chắc rằng "cạm bẫy nicotin" không phải là ông chuyên gia Đài Loan thiết kế, với tư cách là chuyên gia CI ông không thể mắc loại sai lầm ngớ ngẩn này. Hình tượng xí nghiệp, hình tượng nhãn hàng và hình tượng sản phẩm của SHAN SHAN, cả ba là một thể thống nhất, làm tổn thương một cái trong đó sẽ liên lụy đến tất cả, có thể nói hình tượng nhãn hàng của

SHAN SHAN là nhãn hiệu xí nghiệp, đã vẻ vang cùng vẻ vang, đã tổn thất đều tổn thất tất cả.

Có người xem CI là một cây đao, mà quảng cáo chính là vấn đề làm thế nào sử dụng cây đao này.

Nếu như động cơ của SHAN SHAN đưa thuốc lá ra giống như lời của giám đốc Công ty thuốc lá Ninh Ba nói, "Một bao thuốc lá có thể làm cho 20 người nghiện thuốc biết nhãn hàng của SHAN SHAN, còn một bộ complet SHAN SHAN sẽ không có hiệu quả truyền bá như thế", thế thì người ta dám bảo đảm rằng quảng cáo, cây đao này đã chém nhầm hướng.

Muốn kiếm được khoản tiền lớn, thì chớ nên vội muốn thành công và có lợi ngay, chớ nên tham tiện lợi nhỏ trước mắt, chớ nên bị hiện tượng bề ngoài lòe loẹt che mắt.

Nhiều sự việc người khác có thể kiếm tiền, thậm chí kiếm được khoản tiền lớn, nhưng bạn đi làm thì không những chẳng kiếm ra tiền mà còn có thể bị lỗ vốn.

Bởi vì những người làm các việc này, dưới con mắt người thường và xã hội chỉ là kết quả còn mưu chước và bí quyết của họ thì đã dấu kín quyết không thể dễ dàng tiết lộ ra được.

Sự nghiệp mới thoạt nhìn xem ra tiến đồ rất to lớn nhưng hãy cẩn thận, chưa biết chừng khi bạn tiến về phía trước, bạn sẽ phải đối diện với cạm bẫy.

21- Không nhìn thấy thỏ không thả diều hâu

Muốn kiếm tiền, các nhà thương mại đều có thể tìm mọi cách đề ra khẩu hiệu thế này, thế kia. Những khẩu hiệu này không một câu nào là không nói: "Phục vụ cho khách hàng", "Suy nghĩ cho khách hàng". Trước nay không ai nói: "Tôi

muốn lừa khách hàng", "Tôi muốn đem tất cả tiền trong túi khách hàng dốc vào túi của tôi".

Các khẩu hiệu như "Thỏa mãn nhu cầu của khách hàng" và "Khách hàng ưu tiên nhất" là những tín điều nêu lên để quảng cáo của các nhà kinh doanh xí nghiệp hiện nay, khách hàng mà xí nghiệp quan tâm chỉ vẻn vẹn là khách hàng và những người tiêu dùng mình tiếp xúc trực tiếp, rất ít chú ý đến "những khách hàng của khách hàng", tức nhu cầu và nguyện vọng của những khách hàng cuối cùng.

Nguyên nhân xuất hiện vấn đề này là ở chỗ tồn tại nhận thức hời hợt đối với khái niệm khách hàng và coi nhẹ tác dụng ảnh hưởng dây chuyền của khách hàng.

Lâu nay, xí nghiệp luôn cho rằng khách hàng là cá nhân hoặc tổ chức được mình cung cấp hàng hóa và phục vụ nên trả tiền cho mình. Theo cách giải thích này, đương nhiên chỉ có khách hàng trực tiếp mới là khách hàng của xí nghiệp, nhưng trong thực tế những cá nhân và tổ chức không trực tiếp trả tiền cho mình mà trả tiền cho khách hàng của mình cũng là khách hàng của mình, của xí nghiệp. Chúng ta có thể gọi họ là khách hàng gián tiếp.

Những khách hàng gián tiếp này sở dĩ là khách hàng của xí nghiệp, là bởi vì giữa các khách hàng với nhau tồn tại một tác dụng ảnh hưởng dây chuyền. Tác dụng ảnh hưởng dây chuyền giữa những người tiêu dùng ở tầng thứ khác nhau bắt nguồn từ phát sinh nhu cầu và tính giống nhau của nhu cầu. Bất kể nhu cầu nào đều phát sinh từ tính nảy sinh nhu cầu của những người tiêu dùng cuối cùng.

Xét từ tính nảy sinh nhu cầu, hành vi mua hàng của mỗi

một khách hàng (họ buôn) đều bị chi phối bởi hành vi mua hàng của người tiêu dùng ở cấp dưới. Giữa những người tiêu dùng ở các tầng thứ khác nhau tồn tại hiệu dụng chung liên hệ chặt chẽ, không thể phân tách được với tính cùng nguồn nhu cầu của họ.

Trên cùng một chuỗi nhu cầu, lợi ích thị trường là tương đối cố định, phân phối đối với lợi ích cố định (hoạt động giao dịch) sẽ liên kết người tiêu dùng ở các tầng thứ khác nhau lại.

Rất rõ ràng là, coi trọng khách hàng cuối cùng (tức người tiêu dùng) là một khâu quan trọng của doanh tiêu xí nghiệp sâu hơn và nâng cao hiệu quả doanh tiêu, là một điểm nhìn mới của việc quản lý doanh tiêu xí nghiệp hiện đại.

Dây chuyền hiệu dụng giữa người tiêu dùng ở tầng thứ khác nhau làm cho nó hình thành một chuỗi hiệu dụng, xí nghiệp nằm ở vị trí nhất định trên chuỗi hiệu dụng này tăng cường việc quản lý khách hàng cuối cùng, trên thực tế chính là xác định hợp lý tác dụng của xí nghiệp trên chuỗi hiệu dụng này.

Xét về chiến lược, cần phải chú trọng những vấn đề của ba phương diện dưới đây:

1) Xác định hợp lý khoảng cách với khách hàng cuối cùng.

Tức là xí nghiệp có coi trọng khách hàng cuối cùng và nhu cầu của họ hay không, làm cho hiện tại giữ được khoảng cách với khách hàng cuối cùng bao xa. Khoảng cách quá lớn với khách hàng cuối cùng sẽ mang lại rất nhiều vấn đề.

Khi cách xa khách hàng cuối cùng, do người chủ hàng không nhìn thấy rõ biến đổi nhu cầu dẫn đến xử lý không kịp thời, khiến xí nghiệp lỡ mất rất nhiều cơ hội.

Ngoài ra, cách xa khách hàng cuối cùng dễ bị cảm giác ảo bề ngoài của thị trường dẫn dắt khiến không thể nắm được chính xác quy luật bản chất của thị trường.

Ví như, chúng ta thường nhìn thấy tình huống thị trường đã bão hòa, mà có xí nghiệp vẫn sai lầm cho rằng thị trường vẫn đang tăng trưởng. Nguyên nhân của cú hỏng này là bị nhu cầu tăng trưởng của một mặt nào đó trên chuỗi hiệu dụng dẫn dắt sai. Nếu như có thể tiếp xúc với khách hàng cuối cùng (người tiêu dùng) thì không thể xuất hiện loại sai lầm này.

2) Phán đoán hợp lý tính thu nhập của chuỗi hiệu dụng

Rất nhiều xí nghiệp thường từ tổng thể hoặc giá trị bình quân phán đoán tính thu nhập của doanh nghiệp.

Ví dụ, thường nói tính thu nhập của máy thu hình màu, hoặc tính thu nhập bình quân của ngành máy thu hình màu, cách phán đoán này rất dễ sinh ra hiểu sai. Xét từ góc độ của chuỗi hiệu dụng, các xí nghiệp theo yêu cầu phân công sản phẩm phân bố đến các vị trí khác nhau của chuỗi hiệu dụng, chuỗi hiệu dụng này sẽ tương tự như "dây chuyền thực phẩm" đem các xí nghiệp có liên quan liên hệ lại với nhau, nằm ở vị trí khác nhau của chuỗi hiệu dụng này, tính thu nhập của nó cũng sẽ không hoàn toàn giống nhau.

Có xí nghiệp ở miền trên của chuỗi hiệu dụng có thu nhập cao, có xí nghiệp ở miền giữa hoặc miền dưới có thu nhập cao. Trên một chuỗi hiệu dụng cố định, xí nghiệp của mình nếu như thu nhập giành được nhiều, thì có nghĩa là thu nhập của các người tiêu dùng ở miền dưới giành được ít, cứ thế mãi có thể sẽ phát sinh cọ sát với hộ tiêu dùng, từ việc giữ và tăng

tiến quan hệ với các xí nghiệp khác và hộ tiêu dùng để xét, giành được "phần thu nhập hợp lý" chính là lý tưởng.

Mục đích phân tích chuỗi hiệu dụng chính là không nên đem các hộ tiêu dùng bồi dưỡng thành đối thủ cạnh tranh.

3) Phán đoán hợp lý quyền chủ đạo của chuỗi hiệu dụng

Chuỗi hiệu dụng theo quan hệ người tiêu dùng từ trên xuống dưới hợp thành, tồn tại một vấn đề của quyền chủ động.

Quyền chủ động là chỉ sức ảnh hưởng lớn nhất đối với chuỗi hiệu dụng, nó có thể phân bố tại vị trí khác nhau của chuỗi hiệu dụng.

Ví như nói, có chuỗi hiệu dụng chịu cung ứng vật liệu ảnh hưởng lớn nhất, có chuỗi hiệu dụng chịu chi phối lớn nhất của xí nghiệp lưu thông tiếp cận khách hàng cuối cùng v.v...

Trong thị trường dầu mỏ mấy chục năm trở lại đây luôn luôn chịu ảnh hưởng rất lớn của trữ lượng mỏ, trong ngành dầu mỏ, quyền chủ đạo của nó bị các xí nghiệp tinh luyện dầu mỏ cỡ lớn quốc tế khống chế. Sự thay đổi quyền chủ đạo có liên quan với các nhân tố bên ngoài, ví như có một số quốc gia quản lý thể chế lưu thông tương đối nghiêm, xí nghiệp lưu thông sẽ nắm quyền chủ đạo; sau khi thả lỏng chế độ quản lý lưu thông, hàng loạt những con đường lưu thông mới xuất hiện, quyền chủ đạo của xí nghiệp lưu thông sẽ mất.

Phân tích quyền chủ đạo của chuỗi hiệu dụng có thể giúp xí nghiệp nhận thức được hộ tiêu dùng mấu chốt.

Để tiếp cận hữu hiệu hơn với người tiêu dùng cuối cùng, điều mấu chốt là phải phân tích một cách đầy đủ tình hình của

người tiêu dùng cuối cùng. Chúng tôi cho rằng việc phân tích người tiêu dùng cuối cùng không thể coi nhẹ theo mấy nội dung sau đây:

1) Tình trạng tài chính của người tiêu dùng cuối cùng

Như trên đã nói, tính thu nhập của các khâu khác nhau của chuỗi hiệu dụng có khác nhau, do đó tình hình tài chính của người tiêu dùng tầng thứ khác nhau cũng sẽ có thể có khác nhau. Rất nhiều xí nghiệp tương đối coi trọng phân tích tài chính của khách hàng trực tiếp, coi thường phân tích tài chính của "khách hàng của khách hàng", như thế rất dễ dàng sa vào nguy cơ nợ nần.

2) Khách hàng quan trọng đối với khách hàng

Bản thân khách hàng trực tiếp cũng có rất nhiều khách hàng, trong đó tất nhiên tồn tại khách hàng chủ yếu và khách hàng thứ yếu. Phân tích đối với khách hàng chủ yếu cần chú ý: mục tiêu thị trường của khách hàng chủ yếu, tức đối thủ giao dịch nhiều ít; độ rộng về địa lý của khách hàng chủ yếu, tức mức độ tập trung về địa lý của khách hàng; sự biến đổi thị trường và ngành nghề của khách hàng chủ yếu.

3) Phương hướng chiến lược và thứ tự ưu tiên của khách hàng gián tiếp.

Chủ yếu là phân tích phương hướng đầu tư của khách hàng gián tiếp, tự hỏi mình đã lợi dụng được sản phẩm hoặc phục vụ khách hàng gián tiếp hay chưa? Trong việc khách hàng gián tiếp chuyển đổi sang sản phẩm mới và thị trường mới, kỹ thuật của xí nghiệp mình có thể gây được tác dụng gì?

4) Vai trò của thị trường và sức cạnh tranh của khách hàng gián tiếp.

Cần nhìn nhận khách hàng gián tiếp là người định hướng thị trường hay là người sáng tạo mới? Hoặc là theo đuổi xí nghiệp khác? Khách hàng gián tiếp chấp hành sách lược khác biệt như thế nào trên thị trường? Cần cải cách kỹ thuật hay là tích cực khai thác thị trường, hoặc thông qua hạ thấp giá thành thực thi chiến lược giá cả.

5) Việc chọn mua của khách hàng gián tiếp và chiến lược tồn kho

Khách hàng gián tiếp thực hành chiến lược chọn mua như thế nào? Là chọn mua của một xí nghiệp hay là chọn mua từ nhiều xí nghiệp? Phương pháp họ chọn đối tượng mua là gì? Lấy cái gì làm tiêu chuẩn cơ bản của chiến lược? Phân tích chiến lược chọn mua cần chú ý cơ chế quyền lực của quyết định chọn xí nghiệp để mua của khách hàng, chọn mua toàn bộ và chọn từng phần có yêu cầu khác nhau đối với việc lập kế hoạch doanh tiêu. Cần phân tích chiến lược tồn kho của khách hàng gián tiếp, bởi vì việc này có quan hệ trực tiếp với hành vi lựa chọn hàng.

Đối với khách hàng cuối cùng (điểm cuối của bán lẻ) tiến hành phân tích như trên, mặc dù có thể thu được số liệu có ích, nhưng vẫn còn chưa đủ đối với việc thật sự nắm bắt được khách hàng. Công việc sau khi thu thập thông tin là tiến hành phân loại thích đáng đối với khách hàng cuối cùng.

Trước tiên, phải phân biệt khách hàng cuối cùng hiện thực, đó là những khách hàng bằng phương thức nào đó tiếp nhận sản phẩm hoặc phục vụ của xí nghiệp mình.

Phân tích đối với khách hàng cuối cùng phải tập trung vào ba phương diện:

a) Thông tin thống kê nhân khẩu, như độ tuổi, giới tính, trình độ học vấn, thu nhập.

b) Thông tin về địa lý, như thành thị, ngoại ô, nông thôn.

c) Kinh nghiệm, như kinh nghiệm non kém, kinh nghiệm trung bình, người thành thạo lão luyện.

Phân tích ba phương diện trên có thể thu nhận được những thông tin quan trọng, lấy thông tin về thống kê nhân khẩu để nói, thu nhận được các thông tin như tăng khách hàng nữ giới, già hóa tuổi tác và sự biến đổi gia đình, có thể sửa chữa sách lược doanh tiêu.

Lại lấy tư liệu kinh nghiệm để xem, như khách tiêu dùng không đủ kinh nghiệm về các ngành máy vi tính, xe ô tô, đồ điện gia đình tăng lên, có nghĩa là xí nghiệp cần phải tăng cường công tác phục vụ hướng dẫn khách hàng và xuất bản các tài liệu kỹ thuật.

Sau đó, cần phân biệt khách hàng cuối cùng tiềm tại. Khách hàng cuối cùng tiềm tại là chỉ những khách hàng còn chưa tiếp nhận sản phẩm hoặc phục vụ của xí nghiệp mình.

Xuất hiện khách hàng tiềm tại thường là do chỉ chú ý khách hàng trực tiếp đưa đến. Lại lấy xí nghiệp sản xuất tấm mạch điện hợp thành của máy vi tính để nói, nếu chỉ chú ý những người lắp ráp máy thu hình, như thế thì khách hàng cuối cùng tiềm tại sẽ có thể phát sinh rất nhiều, bởi vì tấm mạch điện hợp thành không chỉ có ngành lắp ráp truyền hình màu cần, ngành chế tạo sản xuất sản phẩm thông tin cũng cần như thế.

Do đó, phân tích khách hàng cuối cùng tiềm tại có thể giúp xí nghiệp thực hiện được càng nhiều cơ hội thị trường.

Sau khi nắm bắt được số lượng khách hàng hiện thực và khách hàng tiềm tại, kiến nghị xí nghiệp thông qua các biện pháp dưới đây cung cấp cho khách hàng cuối cùng sự giúp đỡ có hiệu quả:

1) Với lãnh đạo của xí nghiệp định kỳ triệu tập hội nghị nghiên cứu thảo luận chiến lược.

Chọn hướng chiến lược tìm hiểu khách hàng gián tiếp, cần phải thường xuyên liên hệ với nhà kinh doanh của khách hàng gián tiếp, giữ được thông tin thông suốt. Mục đích triệu tập định kỳ hội thảo chiến lược giữa hai bên không phải ở chỗ chào hàng sản phẩm, mà là giữ được sự thống nhất về mặt nhận thức với khách hàng gián tiếp, điều tra rõ tài chính và chiến lược thị trường của khách hàng, xem xét các vấn đề tồn tại từ đó cùng tìm phương pháp giải quyết vấn đề.

2) Học tập tri thức liên quan với khách hàng cuối cùng

Rất nhiều xí nghiệp sở dĩ cách xa khách hàng cuối cùng, là vì những tồn tại khác biệt về nghề nghiệp hoặc kỹ thuật, thiếu tìm hiểu đối với đặc điểm nghề nghiệp và yêu cầu kỹ thuật của khách hàng cuối cùng, tri thức chuẩn bị không đủ. Do đó muốn giữ được việc đi lại lâu dài với khách hàng gián tiếp, cần phải mở rộng tầm nhìn nghiệp vụ, học tập những tri thức khác ngoài ngành nghề của mình.

3) Thu được ý kiến của khách hàng

Tư liệu thu nhận được từ trong hội thảo chiến lược là một khía cạnh, sau đó nên thu nhận được nhiều tư liệu từ những con đường khác. Ví như cần thu nhận được tư liệu của khách hàng gián tiếp từ nơi khách hàng trực tiếp. Để bảo đảm tính khách quan của tư liệu, có thể lợi dụng cố vấn kinh doanh,

công ty điều tra nghiên cứu, cơ quan vạch sách lược và cả các tài liệu xuất bản, báo cáo và văn kiện của các loại công ty để nhận được tư liệu.

4) Lập phương án tuyên truyền doanh tiêu thích đáng

Tuyên truyền doanh tiêu của rất nhiều xí nghiệp chỉ nhắm vào khách hàng trực tiếp, trên thực tế triển khai tuyên truyền đối với khách hàng gián tiếp cũng là cần thiết.

Phát sinh khơi thông trực tiếp với "khách hàng của khách hàng" sẽ có ích đối với tiến hành chào hàng với khách hàng trực tiếp, bởi vì thái độ của khách hàng bên dưới càng quan trọng hơn so với thái độ của xí nghiệp cung ứng.

Quảng cáo của công ty Inter Mỹ thường làm nổi bật "Nhà máy Chế tạo máy tính X đã sử dụng tấm lõi của chúng tôi", trên thực tế đây là làm tuyên truyền đối với khách hàng gián tiếp. Nếu như khách hàng cuối cùng tiếp nhận tấm lõi của Công ty Inter sẽ buộc nhà máy chế tạo máy tính phải đặt hàng tấm lõi của công ty Inter nhiều hơn.

Thông qua việc phân tích đối với các vấn đề trên và nêu lên phương án giải quyết, chúng ta có thể nhìn thấy việc coi trọng đối với khách hàng gián tiếp là quan trọng biết nhường nào.

Điểm bán lẻ cuối cùng của việc doanh tiêu là điểm cơ bản nhất tấn công vào thị trường. Một số công ty nào đó do quy mô mở rộng nhanh và tỷ lệ chiếm thị trường tăng lên mạnh mẽ, do sức mạnh tài chính tăng cường nên tỏ ra tiền nhiều khí thế mạnh, dẫn đến trong quyết sách xuất hiện sai sót không thể tránh khỏi, cho rằng có tiền là có tất cả. Tiền có thể thay đổi tất cả và giữ được tất cả. Không ngờ rằng sự lớn mạnh tạm

thời này đang che mắt những người đưa ra quyết sách, nhất là những người có tầm nhìn ngắn, do đó cũng sẽ báo trước sự suy thoái của nó. Do công ty, xí nghiệp tiền nhiều khí thế mạnh, do đó càng dễ dàng có những bài viết lớn trên quảng cáo, nhưng hiện thực mách bảo chúng ta rằng, quảng cáo thật ra không phải là quan trọng duy nhất, điều tra thị trường tương tự cũng quan trọng không kém.

Nếu như chúng ta thiếu sự tiến công quảng cáo đối với cửa hàng bán lẻ, hiệu thuốc, bệnh viện, thương trường và điều tra thị trường cần thiết, sẽ có khả năng là "người mù cưỡi ngựa đui, nửa đêm vào vực thẳm".

Có lúc, một vùng nào đó, một ngành nào đó đã nằm trong trạng thái bão hòa, mà lúc này rất nhiều quảng cáo cứ vẫn ầm ầm nã vào, rõ ràng là một hành vi vô hiệu, tạo thành tiền quảng cáo đã mất một số lượng lớn rót không tỷ lệ với sản xuất. Để mất không tiền, dù đối với tập đoàn hùng mạnh mấy cũng không phải là một hành vi được hoan nghênh, còn rót một lượng lớn vào nơi nhìn không thấy sản xuất thì chẳng những có thể tạo nên lãng phí tiền của, mà còn khiến xí nghiệp rơi vào trạng thái mù mờ không ra sao cả.

Trong lịch sử kinh tế, bất kể là thời kỳ đầu hay là hiện tại của hành vi thương mại, sai sót của việc đánh giá thị trường bao giờ cũng dẫn đến hậu quả tai hại, đánh giá thị trường đúng đắn là điều kiện cơ bản của xí nghiệp thành công, bằng không thì hậu quả không thể tưởng tượng được.

22- Người Đài Loan tinh khôn

Trong 30 năm gần đây kinh tế Đài Loan phát triển với tốc độ nhanh, đã nhanh chóng bước vào hàng những vùng phát

đạt, trở thành vùng giàu nhất trong bốn "con rồng nhỏ" của châu Á.

Việc này một mặt là do sau Đại chiến thế giới II họ đã nắm bắt được cơ hội, mặt khác cũng không tách rời với năng lực kinh doanh kiệt xuất của các nhà doanh nghiệp Đài Loan.

Họ thường thông qua một số dịch vụ mang đặc sắc dân tộc Trung Hoa, ngược lại lại "có dụng ý riêng", khiến một số khách buôn tự cho mình là thông minh cũng từng bước, từng bước lọt vào vòng của họ, tới cuối cùng mới có thể tỉnh ngộ, thì thời cơ có lợi đã bị lỡ từ lâu.

Một lần, một thương nhân người Mỹ thích phân tích tinh thần và tâm lý người Đài Loan, vì nhu cầu buôn bán đến Đài Loan đàm phán một mối buôn bán lớn.

Khi máy bay hạ cánh xuống sân bay, ông đã được hai viên chức Đài Loan đón rất lễ phép và thay ông làm xong mọi thủ tục.

Sau khi hàn huyên vài lời đơn giản, người Đài Loan nhiệt tình hỏi: "Thưa ông, ông có biết nói tiếng Hán không?".

"Ồ, không biết, nhưng tôi mang theo một quyển từ điển Hán ngữ, hy vọng có thể học được nhanh chóng", người Mỹ trả lời.

"Chắc ngài không phải quay về đúng hạn. Lúc đó chúng tôi sẽ sắp xếp đưa ngài đi ra sân bay", người Đài Loan tỏ ra rất chu đáo.

Người Mỹ rất cảm động đối với sự quan tâm chu đáo của thương nhân Đài Loan, vội vàng rút vé máy bay khứ hồi ra, đồng thời nhiều lần nói rõ thời gian ông ta phải rời Đài Loan về nước.

Lúc ấy, người Đài Loan thông minh biết được người Mỹ này chỉ có thể dừng lại ở Đài Loan 14 ngày, chỉ cần làm cho thời gian 14 ngày này nắm chắc trong tay mình, họ sẽ chiếm được vị trí chủ động.

Trước tiên, người Đài Loan xếp sắp vị khách nước ngoài này đi du lịch suốt một tuần lễ, từ núi A Lý đến đầm Nhật Nguyệt chơi thỏa thích một lượt.

Đồng thời tìm một danh ca đến hát bài hát "Cô gái núi A Lý" cho ông ta nghe.

Cô gái núi A Lý đẹp như nước

Chàng trai núi A Lý khỏe như núi

.....

Bài hát trong sáng này làm cho người khách Mỹ đầu óc lâng lâng, lia lịa giơ ngón tay cái ra nói: OK! OK! Đồng thời ca ngợi Trung Quốc đích thực là một đất nước của lễ nghi, nhiệt tình hiếu khách.

Người Đài Loan khéo léo chiều theo ham thích của người Mỹ, còn đặc biệt dẫn ông tham gia một lớp bồi dưỡng ngắn ngày dùng Hán ngữ giảng về "thiền cơ", tuyên bố như thế có thể làm cho nhà buôn Mỹ tìm hiểu tốt hơn phong tục của Đài Loan và sẽ giúp ích lớn đối với sự nghiệp trong tương lai.

Vào các buổi tối, người Đài Loan đều có thể đưa người Mỹ đến kịch viện xem Kinh kịch - quốc túy của Trung Quốc, thường là đã xem thì phải mất mấy giờ, làm cho người Mỹ chán đến buồn ngủ, kêu khổ luôn mồm, nhưng lại đành phải cảm ơn lia lịa.

Khi ông khách Mỹ tỏ ra rốt ruột muốn đàm phán công

việc người Đài Loan lại nói quấy quá: "Thời gian còn nhiều, không vội, không vội".

Thời gian đã trôi đi như thế.

Ngày thứ 12, đàm phán mới bắt đầu trong một trạng thái uể oải, buổi chiều hôm đó họ lại sắp xếp khách đi đánh golf.

Ngày thứ 13, đàm phán tiếp tục, nhưng để tham dự buổi tiễn nhiệt liệt và trọng thể bắt buộc đàm phán phải kết thúc sớm.

Buổi tối, người Mỹ đã nóng ruột như kiến nằm trên chảo, nhưng đứng trước sự khách sáo và vẻ mặt tươi cười của người Đài Loan, người Mỹ đành phải gượng cười, nghe theo sự sắp đặt tỉ mỉ chu đáo của người Đài Loan, dồn hết cả thời gian buổi tối vào việc vui chơi.

Sáng ngày thứ 14, đàm phán lại bắt đầu trong bầu không khí lưu luyến tiễn đưa, cuộc đàm phán lẽ ra phải hoàn thành ổn thỏa tốt đẹp trong thời gian dài nay dồn ép vào nửa ngày, sự vội vã gấp gáp của nó là đương nhiên.

Khi đàm phán vào điểm quan trọng thì xe con đã vang lên tiếng còi báo, thời gian ra sân bay đã đến. Chủ và khách đành phải vội vàng cuộn bản dự thảo hiệp định lại, cùng chui vào chiếc xe con vội chạy kịp ra sân bay, trên đường đi lại một lần nữa thương lượng những việc cụ thể cần hợp tác, khi ông khách Mỹ sắp bước vào sân bay, hai bên đã ký trên bản hiệp định.

Bắt tay tạm biệt, người Mỹ cuối cùng đã hoàn thành trách nhiệm trong chuyến công vụ này, phút chốc thấy yên lòng.

Song sau đó không lâu, khi thực hiện hiệp định nhà buôn Mỹ mới phát hiện ra chỗ nào cũng thấy khó chịu, phía mình

chỗ nào cũng bị thiệt, lúc này mới tỉnh ngộ ra: vốn là người Đài Loan đã có chuẩn bị trước đối với việc này, chẳng qua là tất cả mọi âm mưu và kế sách của họ đều ẩn chứa trong vẻ mặt tươi cười mãi mãi không đổi kia.

23- Chớ vội vàng, hãy từ từ

Mọi người đều biết "thương trường như chiến trường".

Trong thương trường, không lúc nào không tiến hành một cuộc cạnh tranh kịch liệt không khói súng. Mỗi người cạnh tranh đều tìm trăm phương ngàn kế làm cho mình giành được địa vị có lợi. Nhưng làm thế nào để đạt được mục đích này? Một số ví dụ dưới đây chắc có thể cho mọi người những gợi ý nhất định. Hãy xem họ nắm cơ hội của thương chiến khôn khéo như thế nào để đưa ra quyết sách đúng đắn làm cho xí nghiệp đi tới thành công.

Dùng tình cảm tác động người khác, dùng tình cảm để giành được người khác.

Công ty Carterpi Mỹ quy định: Phàm những khách hàng mua hàng hóa của công ty mình, nếu phát hiện chất lượng có vấn đề, bảo đảm trong 48 giờ sẽ cử người đến nhà giải quyết.

Có khi để đem một mặt hàng giá chỉ mấy đôla đưa đến tận tay khách hàng ở vùng biên cương xa xôi, thậm chí không tiếc dùng máy bay trực thăng chi phí cao đến mấy ngàn đôla. Theo họ, thị trường thực ra cũng là tình trường, ai chung tình với khách hàng, giành được ấn tượng tốt của khách hàng, người đó sẽ có thị trường, trong cạnh tranh càng thắng người khác một nước.

Không phải là có một không hai, công ty Raysi Anh cũng rất coi trọng "giá trị tình cảm", khéo "dùng tình cảm cảm động lòng người", "lấy tình cảm giành người".

Họ nhằm đúng nhu cầu tâm lý của người tiêu dùng, chiều theo ý thích mọi người, đem loại chất tẩy sạch nhãn hiệu Habbie sản xuất trong những năm 50 đã từng vang bóng một thời qua cải tiến, tăng thêm chức năng sát trùng đã thỏa mãn "nhu cầu về tâm tư" của người Anh mong muốn không bị vi trùng làm hại. Từ đó, khiến nó chiếm lại được thị trường trong 99% các bà nội trợ Anh, lại một lần nữa được hưởng tiếng thơm.

* Biến chỗ yếu của người khác thành chỗ mạnh của mình.

Nghe nói, mức bán hàng năm của thị trường kẹo xốp Nhật Bản khoảng 74 tỷ Yên, trong đó phân ngạch đại bộ phận thị trường do "ROTOKU" lũng đoạn, các xí nghiệp khác muốn chen chân vào đâu có dễ dàng, nhưng "Ezaki" đối với việc đó lại không cho là đáng ngại.

Họ thông qua điều tra thị trường cặn kẽ, phát hiện thị trường tiềm tại của kẹo xếp đối với người lớn rất lớn, mà nhu cầu tiêu dùng đang hiện rõ đa dạng hóa, còn bá chủ "ROTOKU" nhiều năm nay lại chỉ sản xuất kẹo xốp mùi hoa quả dạng thỏi thanh, đồng thời đặt trọng điểm vào đối tượng trẻ con, loại màu và khách hàng mục tiêu của nó đều tương đối đơn điệu, còn xa mới có thể thích ứng được nhu cầu khác nhau của những người tiêu dùng trong xã hội. Hơn nữa giá bán của sản phẩm của họ là 110 Yên, khi mua khách hàng phải móc thêm 10 Yên tiền kim loại, thường cảm thấy bất tiện.

Họ nhằm đúng chỗ yếu của đối thủ cạnh tranh, chọn biện pháp thích hợp, làm việc có mục tiêu rõ ràng, đưa ra loại kẹo xốp có đủ mọi loại công năng và đem định giá thành 2 loại là 50 Yên và 100 Yên, tránh được phiền phức phải tìm tiền lẻ. Sản phẩm "Ezaki" vừa ra đời, rất nhiều người tranh nhau mua, phân ngạch thị trường cũng do đó tăng mạnh từ 0 - 25%, mức tiêu thụ năm đó đã giành được 15 tỷ Yên, lập được kỷ lục bán hàng lịch sử.

* Mượn tên tiêu thụ, hay hết chỗ nói

Hơn 20 năm nay, thị trường đồ mỹ phẩm của người da đen Mỹ Công ty hàng mỹ phẩm Fray độc chiếm.

Công ty Johnson khi đó vừa mới sáng lập chưa lâu, vì nó chưa đủ lông đủ cánh, thế cô lực mỏng không có cách nào kình địch với Công ty Fray được, hàng mỹ phẩm nó tung ra trên thị trường không ai hỏi đến. Thế là Công ty Johnson nhanh trí nghĩ kế, "mượn tên kinh tiêu". Trong quảng cáo sản phẩm của họ đã tuyên truyền như sau: "Sau khi bạn dùng đồ mỹ phẩm, sản phẩm của Công ty Fray, lại bôi thêm một lần kem bột của Johnson, sẽ có thể nhận được hiệu quả không ngờ tới".

Kế này, vừa nhìn hầu như là đi quảng cáo cho hàng mỹ phẩm của Công ty Fray. Kỳ thực là người có mắt tinh đời vừa nhìn đã biết, đó là "ý không ngờ ở trong lời", trên thực tế là tiếng tăm hàng mỹ phẩm của Công ty Fray được hưởng trong xã hội da đen và hiệu ứng nhãn hiệu nổi tiếng từ nó sinh ra để nâng cao giá trị sản phẩm của mình, quảng cáo cho sản phẩm của mình.

Chẳng phải thế sao? Sản phẩm của Công ty Johnson đã có

thể sánh với sản phẩm nổi tiếng của Công ty Fray, thế thì sản phẩm này ắt hẳn so với nhãn hàng nổi tiếng chẳng khác là bao? Đó là một trong những điều kỳ diệu của nó.

Hai là, kế này kể ra có phần tạo nên ảo giác của Công ty Fray, khiến cho Công ty Fray buông lơi đề phòng đối với đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn này của họ, không thể gọi là không tuyệt vời.

* "Bán hạn chế khách hàng", bản lĩnh cao hơn một nấc.

Các loại đồ trang sức bằng vàng và chuỗi ngọc trai do Công ty Vàng đá quý Hillansi Mỹ, vì độ thuần khiết cao, kiểu mốt mới, công nghệ tinh xảo nên rất được các tầng lớp trên của xã hội như quan sang, hiển đạt và khách trong, ngoài nước hâm mộ, trên thị trường bán rất chạy.

Nhưng, công ty này lại không giống các xưởng bình thường "đẩy thuyền xuôi dòng", áp dụng phương châm sản xuất loạt lớn, doanh tiêu hàng loạt đối với sản phẩm bán chạy này, mà là "chạy thuyền ngược dòng", chọn phương pháp "kinh tiêu hạn chế khách hàng", khống chế lượng bán sản phẩm này ra trong một hạn mức nhất định, để một phần người tiêu dùng trong một thời gian nhất định không mua được sản phẩm này, làm cho thị trường luôn giữ một trạng thái "khát khao" đối với loại sản phẩm của họ.

Kết quả là "kinh tiêu hạn chế khách hàng" đã tỏ ra có hiệu quả kỳ diệu, sản phẩm của họ ra đời đã cung không đủ cầu.

* Thả dây dài, câu cá to

Ngành may mặc Thái Lan những năm gần đây sở dĩ phát triển rất nhanh, một kinh nghiệm trong đó chính là theo đuổi chiến lược cạnh tranh "thả dây dài, câu cá to".

Mới đầu, hàng may mặc Thái Lan đưa vào thị trường Âu - Mỹ, bị những người buôn chuyến xoi mói đủ trò, yêu cầu của người tiêu dùng thì rất khắt khe, không những bị ép giá, hơn thế còn phải giao hàng trước. Mặc dù lợi nhuận của nhà máy sản xuất rất ít ỏi, thậm chí không kiếm được tiền, vì "dành cho trước" nên có chỗ phải bù lỗ ít, nhưng để khai thác thị trường quốc tế, họ vẫn tiếp nhận, vui vẻ để làm.

Kết quả là, "muốn lấy thì trước hết phải cho" để đổi lại "bù lỗ ít, kiếm được lợi lớn". Bởi vì hành động "muốn lấy thì trước phải cho" này đã mở mang được mức độ nổi tiếng của ngành may mặc Thái Lan trên thị trường quốc tế" nâng cao được trình độ kỹ thuật may quần áo của họ, đã thúc đẩy lượng tiêu thụ tăng lên rất lớn, tổng kim ngạch quần áo may sẵn xuất khẩu hàng năm đạt tới 300 tỷ USD, đã thu được khoản ngoại hối 1,5 tỷ USD.

* "Dùng đồ chơi xấu xí để hốt tiền" nguồn tiền tài càng phong phú.

Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Eiselum Mỹ là Buneil một lần đi dạo ở ngoại ô, ngẫu nhiên trông thấy mấy đứa trẻ đang chơi nghịch một con sâu đất đầy mình bẩn thỉu, hình thể rất xấu, tự nhiên "tức cảnh sinh tình" liên tưởng đến đồ chơi "rặt một màu sạch" trên thị trường đồ chơi của Mỹ lúc đó, đều vẫn dùng một kiểu dáng tiêu chuẩn cố định, chỉ theo đuổi hình tượng của nó đẹp, sản phẩm của nó chỉ có tính chung, không có cá tính, không tránh khỏi làm cho trẻ con cảm thấy nhạt nhẽo mà sinh chán.

Thế là, ông đã từ trong đó nhận được gợi ý, định hướng tư duy ngược lại với tư duy hướng thuận của người bình thường

bằng một tư duy nghịch hướng, quyết tâm "dùng hình thức xấu để kiếm tiền", tức là dùng đồ chơi xấu và đơn giản khiến nhi đồng phải móc túi tiền để mua. Ông đã tức khắc tổ chức người nghiên cứu chế thử một loạt đồ chơi với hiệu chữ "xấu", ví dụ trên một chuỗi các quả cầu in nhiều "quả cầu điên" có bộ mặt xấu xí thô thiển, làm những "chàng trai xấu xí thô lỗ" bằng cao su mọc tóc vàng khô, da xanh xao, một đôi mắt quái đản, hễ chớp mắt là phát tiêng kêu kỳ lạ v.v... Đồng thời cho rằng bộ "đồ chơi xấu xí thô thiển" của công ty này đưa ra, nhất định có con đường tiêu thụ lớn, quả đúng như dự đoán trước. Sản phẩm này vừa đưa ra thị trường, các cháu nhi đồng đã tranh nhau mua. "Dùng các đồ chơi xấu xí để hốt tiền" làm cho công ty phát tài to.

* "Thấy kẽ hở thì xoáy sâu vào", tìm đường sống trong kẽ hẹp.

Công ty "Amasaki" Nhật Bản là một công ty nhỏ chỉ có hơn 30 người sản xuất áo mưa.

Chủ tịch Hội đồng quản trị của công ty này là Takigawa một lần khi đọc tài liệu tổng điều tra nhân khẩu năm đó, phát hiện ở Nhật Bản mỗi năm sinh khoảng 20 vạn trẻ em, tự nhiên lộ rõ niềm vui, trong lòng nghĩ: cứ cho là mỗi trẻ em mỗi năm ít nhất dùng 2 chiếc tã lót do họ sản xuất, thì mỗi năm đã phải dùng tới 5 triệu chiếc. Từ đó liền nghĩ đến, cả thế giới mỗi năm muốn sinh ra bao nhiêu đứa trẻ thì cần dùng bấy nhiêu chiếc tã lót, tiềm năng của nó trên thị trường lớn biết bao nhiêu! Còn tã lót, sản phẩm nhỏ không dễ nhìn thấy này, thường các xí nghiệp lớn không thèm nhòm ngó tới, giá như công ty của mình nhanh trí đưa ra quyết định chuyển sang sản xuất tã lót há chẳng nắm chắc phần thắng ư?

Quả nhiên ông đoán trúng, hàng tã lót vừa ra đời đã được những người cha mẹ trẻ đón nhận nhiệt tình, và nhanh chóng lan ra khắp thế giới, tiêu thụ chiếm 1/3 thế giới, cũng từ đó ông được người đời gọi là "vua tã lót".

Giỏi nắm bắt những bài viết về thông tin thị trường, thông qua thông tin nhìn thấy những điều chứa đựng trong thông tin và làm tốt bài viết đã nêu, vẫn có thể xem là một kế cao giành thắng trên thương trường ở nước ngoài.

* "Lãi dầy bán ít", làm ít kết quả nhiều

Hiện nay có không ít nhà buôn đều tin và làm theo ý tưởng buôn bán "Lãi ít bán nhiều". Nhưng "vua thực phẩm" Mỹ, Gino Paulos lại làm ngược lại với đạo lý này. Công ty Trùng Khánh kinh doanh thực phẩm phương Đông của ông, vẫn giữ bán hàng cao cấp, giá cao, áp dụng sách lược doanh tiêu "Lãi dầy bán ít".

Sản phẩm chủ yếu của nó là mì xào Trung Quốc khi đưa ra đã ghi giá so với loại mì xào bình thường cao hơn 2 lần, đồng thời không ngừng cải tiến gia vị, phối liệu, bao gói cho người ta có cảm giác mới lạ.

Kết quả là, cách làm này ngược lại đã tăng lợi nhuận của xí nghiệp, nâng cao được uy tín của thương phẩm, khiến công ty trong một thời gian tương đối ngắn đã phát triển thành một xí nghiệp lớn có vốn liếng hàng trăm triệu USD.

Chỗ khôn khéo của phương pháp "lãi dầy bán ít" của Gino Paulos chính là ở chỗ ông đã am hiểu sâu sắc tâm lý mua của người tiêu dùng. Nói chung người tiêu dùng đều mang tâm lý nghịch phản "tiền nào của ấy", "hàng tốt không bán rẻ, bán rẻ không có hàng tốt". Sự công bằng này là đã nắm chắc được

"hiệu ứng tâm lý giá cả" của người tiêu dùng, vận dụng tâm lý chiến của nó, dùng cách bán hàng cao cấp, giá cao, "lãi dầy bán ít" này để giành được thị trường, giành được khách hàng.

* Chuyển vận đen thành cơn may, biến xấu thành tốt

Ngày 27 tháng 4 năm 1988, một chiếc máy bay Boing - 737 Mỹ xảy ra sự cố ngoài ý muốn, nhưng may mắn là, ngoài một nữ tiếp viên hàng không bị nạn ra, 89 hành khách còn lại đều bình an vô sự.

Thế là, công ty Boing nhân cơ hội đó đưa ra hàng loạt bài báo tuyên bố sự cố là do đã bay hơn 20 năm, cất cánh và hạ cánh đã hơn vạn lần, đã vượt quá khá xa hệ số bảo hiểm. Mà lần này lại có thể khiến các hành khách không một ai thương vong, có thể thấy chất lượng sản phẩm của công ty Boing rất cao, kế này ngược lại làm cho lượng tiêu thụ máy bay của công ty này đã tăng lên theo đường thẳng.

Từ đó dễ dàng nhìn thấy, nắm chắc thời cơ có lợi, mượn đề tài để phát huy, dùng chính diện để tuyên truyền làm cho hiệu ứng âm do sự cố tạo nên chuyển hóa thành hiệu ứng dương, biến việc xấu thành việc tốt, cũng là một kế sách hay hạ đối thủ giành thắng trong thương trường.

24- Vì sao người Đức có thể kiếm được nhiều tiền?

Xí nghiệp ở Đức xưa nay vẫn cố gắng làm cho nhân viên ít, tố chất tốt, hiệu suất công việc cao. Sau khi công nhân viên chức bước vào xí nghiệp, đều lập hồ sơ nhân sự, từ giám đốc, kỹ sư đến nhân viên kỹ thuật đều phải tiến hành kiểm tra định kỳ, người có năng lực nâng lương thăng chức, người tầm thường thì được khuyên rút khỏi chức, người vi phạm kỷ luật và pháp luật bị khai trừ.

Thực hành theo việc định người, định cương vị. So với việc cất nhắc tốc độ nhanh của Mỹ, công nhân viên chức trong xí nghiệp Đức thăng cấp bậc tương đối chậm.

Người Đức thường cho rằng, người 35 tuổi trở lên mới có tư cách đảm nhận việc quản lý. Khi thăng cấp nhân viên quản lý xí nghiệp, các xí nghiệp Đức nhấn mạnh kỹ thuật là tiêu chuẩn hàng đầu. Xí nghiệp Đức từng có quy định, viên chức các cấp làm việc ở các xí nghiệp lớn, nhất thiết trước tiên phải được đào tạo kỹ thuật truyền thống có kỹ năng cơ bản vững chắc trong trường đại học hoặc trường dạy nghề.

Yêu cầu đối với người quản lý xí nghiệp, cần phải là người tốt nghiệp chuyên ngành kỹ thuật. Sau khi tham gia công tác, xí nghiệp thường gửi họ đến các bộ phận nghiên cứu làm việc vài năm, sau đó lại đến bộ môn công tác thực tế học tập tri thức và kinh nghiệm quản lý.

Cho nên, việc thăng cấp của họ tương đối chậm, dù là người giỏi giang hơn nổi bật trong họ với nhau, cũng không thể được hưởng chiếu cố đãi ngộ, thông thường phải đến 40 tuổi, thậm chí 50 tuổi mới có thể đứng ra đảm nhận chức tổng giám đốc.

Như thế sẽ bảo đảm những người quản lý cấp cao của xí nghiệp đều là người được giáo dục qua đại học và có học vị, về cơ bản là do chuyên gia quản lý xí nghiệp đào tạo tại chỗ. Cách làm này của người Đức có 3 ưu điểm sau đây:

1) Viên chức có thể giữ trung thành với xí nghiệp.

2) Giữa các tầng lớp lãnh đạo dễ điều hòa.

3) Có thể không ngừng nâng cao trình độ kỹ thuật của công nhân viên chức.

Sự phát triển kinh tế nước Đức mấy chục năm sau chiến tranh đã nói lên rằng, công nhân viên chức có trình độ văn hóa cao mà năng lực kỹ thuật chuyên nghiệp mạnh có thể giành lấy ưu thế của xí nghiệp trong cạnh tranh.

Ở Đức, các xí nghiệp đã đặt việc đào tạo chức nghiệp lên tầm nhận thức chiến lược, cho rằng "đào tạo chức nghiệp là trụ cột của phát triển xí nghiệp", "là cơ sở của một dân tộc có tồn tại hay không".

Dưới sự chỉ đạo của quan niệm này, việc đào tạo chức nghiệp của Đức triển khai tương đối phổ cập, và đưa vào đó tài lực, vật lực rất lớn.

Theo điều tra điển hình của Viện nghiên cứu kinh tế Liên bang Đức cũ năm 1988 tiến hành đối với 1.505 xí nghiệp đã chứng tỏ, chi phí của các xí nghiệp ở Liên bang Đức cũ năm 1988 dùng vào việc đào tạo công nhân viên chức là 27 tỷ Mác Tây Đức cũ, vượt qua đầu tư của chính phủ Liên bang cùng năm đối với các trường đại học và cao đẳng (khoảng 25,9 tỷ Mác Tây Đức cũ), chi phí đào tạo lại tính theo bình quân của mỗi công nhân viên chức là 1.766 Mác Tây Đức cũ, đứng hàng đầu thế giới. Khoản đầu tư này đã được đền đáp lại.

Nước Đức sở dĩ có thể giữ vững được vị trí thắng trong cạnh tranh kịch liệt của thị trường thế giới, việc này liên quan trực tiếp với nó có rất nhiều người lao động được đào tạo có trình độ tố chất cao, mà việc nâng cao tố chất của người lao động lại dựa vào việc đào tạo chức nghiệp.

25- Tiền vốn là máu

Trên một trình độ nào đó để nói, sức mạnh vạn năng của đồng tiền là không thể coi thường.

Nhà máy gang thép An Sơn đã từng nổi tiếng thế giới với "Hiến pháp An Cương", là một xí nghiệp quốc doanh cỡ rất lớn có gần 50 vạn công nhân viên là 80 năm lịch sử, đã từng nạp thuế cho nhà nước hơn 60 tỷ NDT, có thành tựu vẻ vang.

Nhưng sự tấn công của kinh tế thị trường, làm cho cơ chế quản lý vốn của Gạng thép An Sơn đứng trước thách thức nghiêm trọng. Một mặt, sản phẩm tồn kho tăng lên, thu hồi vốn rất khó khăn, các nơi trong cả nước khất nợ tiền vay của Gang thép An Sơn cao tới 5 tỷ NDT; mặt khác việc điều chỉnh kết cấu sản phẩm đòi hỏi phải tiến hành cải tạo kỹ thuật, mà cải cách kỹ thuật lại thiếu tiền vốn, vay tiền của ngân hàng thì một là không có một khoản lớn như thế, hai là dù có thể cho vay, nhưng phải trả tiền lãi quá cao lớn, xí nghiệp không gánh vác nổi, đã rơi vào "trận đồ bất quái".

Tháng 1 và 2 năm 1995 lỗ 200 triệu NDT. Cục diện lỗ này kéo dài suốt 8 tháng liền.

Qua phân tích, cái gốc của "trần đồ bát quái" làm Gang thép An Sơn lúng túng khó xử là tiền vốn. Tiền vốn là máu của xí nghiệp. Trước kia, do coi nhẹ việc quản lý tài vụ và quản lý tiền vốn, nên Gang thép An Sơn một mặt tiền vốn căng thẳng nghiêm trọng, mặt khác hiện tượng "chạy thoát, bốc hơi, dò lọt" vốn nghiêm trọng, vốn phân tán, các hạng mục ghi trên sổ nợ có đến 800 mục, hiệu suất sử dụng vốn thấp, các đơn vị chỉ giành vốn bất kể giá thành, đầu tư lung tung, lên các hạng mục rối rắm, tiền vốn có hạn không dùng vào chỗ sắc bén nhất, có hạng mục cải tạo kỹ thuật không đạt được hiệu quả dự định trước, một bộ phận tiền vốn tương đối lớn đi vào "điểm chết", không thể kiểm kê được.

Vì vậy, Gang thép An Sơn đã định ra cơ chế quản lý tài vụ. Lấy quản lý vàng làm trọng tâm và quản lý xí nghiệp lấy quản lý tài vụ làm trọng tâm.

Họ đưa vào cơ chế thị trường đối với tiền vốn, thực hiện việc khống chế tổng hạn ngạch tiền vốn, thống nhất tiêu thụ hàng hóa, chênh lệch lãi suất, sử dụng có thưởng, hạn ngạch do chiếm dụng vốn tính theo lãi suất cơ bản, chiếm dụng vốn vượt quá định mức tính lãi suất theo thời kỳ quá hạn và tỷ lệ tăng, áp dụng biện pháp phạt lãi hoặc thu hồi vốn với việc chiếm vốn dồn vào cùng một thời gian, dùng vốn làm việc khác, chiếm dụng vốn trái quy định.

Gang thép An Sơn đồng thời với việc tăng cường quản lý tài vụ và quản lý tiền vốn, còn nắm chắc khâu then chốt là giá thành. Công ty tiến hành xác định toàn diện giá thành mục tiêu theo các loại hình khác nhau đối với các đơn vị. Giá thành mục tiêu của đơn vị sản xuất chính, nhất loạt áp dụng trình độ định mức hao phí tiên tiến trong lịch sử của công ty, và áp dụng phương pháp "Lệ suy", tức bắt đầu từ giá thị trường có thể chấp nhận, từ phía sau đẩy về phía trước, nghiệm tính giá thành mục tiêu cho mỗi quá trình gia công, sau đó phân giải theo từng nguyên công, thực hiện đến mỗi một công nhân viên chức hình thành cục diện "gánh nặng của xí nghiệp mọi người đều cáng đáng, bản thân từng người đều phải có chỉ tiêu".

Ví dụ như xưởng gang lấy giá thành quặng làm cơ số, cộng thêm tiêu hao về các mục như thông gió, điện, nước ôxy, than cốc, giá thành sức lao động gia công, tính ra giá thành nội bộ đưa cho xưởng luyện thép, xưởng luyện thép lại dùng phương pháp tương tự tính ra giá mô phỏng thị trường của mỗi tấn thép lại đưa tiếp cho quá trình gia công sau...

Cuối năm 1995, sau khi cơ chế nội bộ này vận hành, toàn công ty đã xoay chuyển tình thế hạ giá thành được 320 triệu NDT. Thông qua quản lý giá thành nghiêm ngặt, ép chi phí rất mạnh, hạ thấp giá thành, khiến cho việc cải tạo bị thu vào thấp, sản xuất ra cao. Một hạng mục kỹ thuật của xưởng luyện thép số 3, vốn dự tính là 900 triệu NDT, qua tính toán chi li ép xuống đến 760 triệu NDT, hơn nữa đã bảo đảm được chất lượng.

Gang thép An Sơn lấy việc làm cho các ông chủ tài giỏi làm mục tiêu cải cách, bắt buộc các đơn vị tách ra phải trăm phương ngàn kế tìm được điểm tăng trưởng kinh tế mới, tiến hành kinh doanh đa nguyên hóa.

Sau khi thực hiện phân chia nhỏ bếp ăn, cán bộ và công nhân viên có một sức ép và cảm giác thực bách của việc phát triển, từ đó tiến hành cải cách chuyển đổi và xây dựng cơ chế tương ứng. Ở đây, nguy cơ chính là chuyển đổi cơ chế, sức ép chính là tiềm lực.

Vui mừng trước những thành quả đạt được, Gang thép An Sơn coi trọng sự tăng trưởng sản xuất. Trải qua hàng loạt cơ chế vận hành và tái tạo cải cách phương thức quản lý, đến tháng 8 năm 1995, cuối cùng đã chặn lại được thế lỗ vốn, sau khi nạp lãi và thuế cho nhà nước lợi nhuận đạt được 330 triệu NDT.

Tiền vốn là máu của xí nghiệp, giá thành là trái tim của xí nghiệp. Gang thép An Sơn tiến hành cải cách trong điều kiện khó khăn: tiền vốn hết sức căng thẳng, sản phẩm tiêu thụ không chạy, lịch sử cải tạo kỹ thuật mắc nợ quá nhiều, gánh nặng xã hội rất nặng nề. Họ đã từ việc nắm chắc tiền vốn, tác

động vào khâu then chốt là giá thành, lấy việc chuyển lỗ thành lãi làm đột phá khẩu, xây dựng nên hệ thống hạch toán, hệ thống tài vụ, hệ thống kiểm tra đã tạo tiền đề cho việc thực hiện chuyển biến thể chế kinh tế và phương thức tăng trưởng kinh tế.

26- Xếp sắp tiền vốn mua nhà phải có sách lược tốt

Tiền vốn đối với xí nghiệp là vô cùng quan trọng, đối với dân chúng bình thường càng vô cùng quan trọng.

Cùng với công cuộc cải cách mở cửa ở Trung Quốc ngày càng phát triển, mọi người nhận thức đối với tiền so với trước kia càng sâu sắc, mạnh mẽ hơn. Việc mua xe ô tô riêng và "cơn sốt" mua nhà ở những năm gần đây đã nói lên một cách đầy đủ đời sống của nhân dân Trung Quốc ngày càng nâng cao, đồng thời cũng thông qua tiêu thụ đã thúc đẩy kinh tế quốc dân phát triển mạnh mẽ.

Mua sắm nhà cửa đối với dân cư bình thường có thể là khoản chi tiêu lớn nhất trong tất cả các khoản chi tiêu, số tiền nó cần phải có nhiều tới vài chục vạn NDT, đối với bất cứ một gia đình nào mà nói, đều là một khoản chi lớn.

Do vậy, có một kế hoạch quản lý tiền vốn mua nhà được trù tính trước, thực tế là một việc rất cần thiết.

Hiện nay đang phát triển việc bán nhà chung cư làm sẵn rất nhiều, phương thức thanh toán tiền phổ biến nhất có 3 loại: một là tiền nhà thanh toán một lần; hai là tiền nhà trả góp trong thời gian thi công; ba là ngân hàng thanh toán có thế chấp.

Đối với người mua nhà, nên căn cứ thực lực tiền vốn của mình và tính chất ổn định của nguồn thu nhập, kết hợp với mức ưu đãi của các phương thức thanh toán khác nhau, chọn ra phương thức thanh toán lý tưởng nhất. Cần nhớ, nhất thiết phải định ra kế hoạch, theo khả năng kinh tế của mình để tránh sau khi mua nhà cuộc sống trở nên bị động.

Bước thứ nhất của việc định kế hoạch là xác định tình hình thực lực vốn liếng hiện có và tính chất công tác của bản thân mình. Nếu như người mua nhà có thực lực kinh tế tương đối tốt, lại không cần đầu tư vốn vào làm các việc khác, thì nên chọn phương thức thanh toán một lần. Là vì phương thức thanh toán này, nói chung có ưu đãi chiết khấu tương đối lớn (xem thời gian thi công để đợi), hai là không cần trả lãi tiền vay như thanh toán theo thế chấp. Nhưng phương thức trả một lần chiếm dụng vốn lớn, tính linh hoạt của tiền vốn kém, đối với người mua nhà mà con đường đầu tư tương đối rộng thì không nên. Còn thanh toán góp theo thời gian thi công và thanh toán theo thế chấp, do tỷ lệ trả tiền lần đầu tương đối thấp, chu kỳ thanh toán tương đối dài, tính linh hoạt của vốn lớn hơn, đối với người mua nhà không muốn số tiền hiện có của mình bị chi ra quá nhiều, thì đây là phương thức tương đối hợp lý.

Cho nên bước thứ nhất của kế hoạch là căn cứ tình hình vốn liếng và tính chất công tác của mình để xác định phương thức thanh toán loại nào.

Bước thứ hai của kế hoạch là căn cứ phương thức thanh toán đã xác định, xếp sắp các điều khoản thanh toán cụ thể trong phương thức này. Thanh toán một lần cần chú ý là tỷ lệ và mức ưu đãi chiết khấu của khoản thanh toán sau cùng.

Thông thường thanh toán theo phương thức một lần, lần đầu phải trả 90% - 95% của toàn bộ số tiền mua nhà, phần còn lại 10- 5% khi giao nhà sẽ thanh toán một lần nữa. Còn chiết khấu ưu đãi thông là căn cứ thời gian khách mua nhà đến lúc giao nhà dài ngắn sẽ chiết khấu theo mức lãi gửi tiết kiệm ngân hàng không kỳ hạn. Cho nên hiện tại bán nhà, thanh toán tiền một lần chỉ có chiết khấu rất ít, thậm chí không có chiết khấu. Cho nên đối với người mua nhà mà nói, nếu như thanh toán tiền một lần giành được ưu đãi không tốt, đã không có ý nghĩa mấy nữa.

Đối với việc thanh toán theo thời kỳ thi công cũng thuộc về việc phải tự chuẩn bị đầy đủ tất cả số tiền mua nhà, nói chung đều phải chi ra trong thời gian thi công theo tháng hoặc theo quý. Phương thức này đối với người mua nhà mà xét cũng là vận dụng vốn tương đối linh hoạt, đặc biệt là ở thời kỳ mà cơn sốt của thị trường nhà đất lên cao, đối với nhà trả góp trong một năm rưỡi hoặc 2 năm, người bỏ vốn buôn nhà hy vọng sau khi ký hợp đồng trả tiền nhà xong mấy tháng sau giá nhà đột nhiên tăng lên nhanh sẽ đem bán đi để thu lợi, mà mình thì đầu tư vào không nhiều.

Đối với người mua nhà thông thường, nếu như cân nhắc thấy thanh toán tiền theo thời kỳ thi công và trả tiền một lần ưu đãi chiết khấu khác nhau không nhiều, lại không muốn trả lãi vay tiền theo phương thức thanh toán có thế chấp, thì trả tiền theo thời kỳ thi công vẫn là tương đối thích hợp, vì mức độ phiêu lưu của nó tương đối nhỏ, trong tay mình lại có tiền để ứng ra, xét đến cùng như vậy là thiết thực.

Thanh toán theo thế chấp thuộc về chi phí tín dụng, thực tế là vay tiền của ngân hàng để mua nhà ở.

Những năm gần đây, mua nhà trả tiền theo thế chấp đã trở thành xu thế chính. Năm 1998, việc bán nhà ở thương phẩm (tức làm nhà để bán) ở Bắc Kinh, đối với việc mua nhà cá nhân. Số người chọn phương thức trả tiền theo thế chấp chiếm 80% trở lên. Chọn mua nhà theo phương thức trả tiền thế chấp, một là căn cứ thực lực vốn liếng của mình và nhu cầu vận dụng tiền vốn xác định tỷ lệ trả tiền lần đầu, tức xác định tỷ lệ vay tiền. Hiện nay, tỷ lệ vay tiền ngân hàng mua nhà ở cá nhân cao nhất có thể đến 80% tổng số tiền mua nhà, nhưng cần xem xét đến tiền vay đòi hỏi phải trả tiền của khoản vay, cho nên, nên căn cứ tình hình thực tế xác định tỷ lệ trả lần đầu.

Ngoài ra, phải xác định thời gian trả nợ dài ngắn. Lãi suất của tiền vay thay đổi theo thời gian trả nợ dài ngắn khác nhau. Thời hạn trả nợ dài nhất ngân hàng hiện nay quy định là 20 năm, trong đó thời gian trả từ 1 đến 5 năm có 3 mức lãi suất tính theo năm khác nhau từ 6,12% - 6,67%, thời gian trả từ 6 đến 10 năm, lãi suất năm là 7,2%; thời gian trả từ 11 năm đến 20 năm, lãi suất năm là 7,56%. Người mua nhà khi xác định thời gian trả hết nợ nên chọn niên hạn dài nhất trong cùng mức lãi suất, như vậy khi đến đúng tháng trả nợ sức ép sẽ rất nhẹ, còn khi điều kiện cho phép có thể hoàn trả sớm trước, lãi cũng không bị tổn thất, bởi vì khi ngân hàng đối với khoản trả nợ sớm trước, phần đã trả vẫn chấp hành theo lãi suất cũ, phần còn lại chưa trả thì theo thời hạn khi trả sớm trước thi hành theo lãi suất quy định của niên hạn đó.

27- Tiền không tốt ư?

- "Những việc chỉ cần chúng ta có thể tưởng tượng ra và vững tin, chúng ta sẽ nhất định có thể thực hiện được nó".

Đây là một câu danh ngôn của Napoléon Hill được gọi là người thầy khích lệ ý chí thành công vĩ đại nhất của nước Mỹ, cũng là của thế giới.

Napoléon Hill không phải vị hoàng đế thống soái quân đội Pháp, mà là một ông vua không "vương miện". Ông cũng có cái tên gọi là Napoléon, mà ảnh hưởng của ông đối với thế giới không ở dưới vị hoàng đế kia.

Triết học thành công do ông sáng lập và 17 nguyên tắc thành công cùng với nhiệt tình mãi mãi bừng bừng như lửa của ông đã cổ vũ hàng tỷ người, bởi vì ông đã được tôn là "người sáng tạo của nhà triệu phú".

Ảnh hưởng của ông đã vượt khá xa phạm trù của thành công học.

Khi Đại chiến thế giới I bùng nổ, Tổng thống Mỹ Woodrow Wilson đã dùng bí quyết khích lệ ý chí của ông để huấn luyện và cổ vũ binh sĩ, trù liệu ít quân phí. Việc này làm cho tên tuổi của Napoléon Hill có liên hệ với lịch sử của một quốc gia.

Về chuyện truyền kỳ của Napoléon Hill còn có rất nhiều "Giáo trình làm giàu thành công của Napoléon Hill" là bản của Hội quỹ Napoléon Hill chuyên môn trao bản quyền, trong đó bao gồm cả "Truyện Napoléon Hill", mà một đời của ông trên thực tế là thực tiễn của ý niệm vĩ đại của mình.

Bộ giáo trình này có 3 tập, một bộ phận do Napoléon Hill tự tay viết, một bộ phận do Hội quỹ biên soạn làm giáo trình khích lệ ý chí thành công của cơ quan từ thiện Hill, trên thực tế bao gồm toàn bộ tinh hoa của triết học thành công của ông.

"Con đường thành công" bao gồm "Chìa khóa thành công - Mười bảy nguyên tắc thành công của Napoléon Hill" và "Phép thành công tích cực của Napoléon Hill", giáo trình khích lệ ý chí thành công.

"Con đường làm giàu" bao gồm "Phương pháp thực tiễn suy nghĩ làm giàu của Napoléon Hill", "Thuật thuyết phục của thành công và làm giàu", "Phương pháp làm giàu trong một năm của Napoléon Hill", giáo trình khích lệ ý chí thành công.

"Của cải của một đời" bao gồm "Suy nghĩ và làm giàu" và "Truyện Napoléon Hill".

Ai không muốn thành công và không muốn làm giàu?

Carnegie đánh giá "Thành công học" của Napoléon Hill là một môn "triết học kinh tế", cho rằng "nó không chỉ là một phương pháp giúp người nghèo thoát khỏi nghèo khó, thực hiện kinh tế dư dật, càng là một học vấn lớn giúp người ta xây dựng nhân cách hoàn thiện, hưởng thụ đời người sung túc".

Cái tên Napoléon Hill này ở Mỹ không một ai không biết, ông đã xây dựng một cách sáng tạo môn thành công học hoàn toàn mới, là bậc thầy khích lệ ý chí tinh thần vĩ đại nhất trên thế giới.

Năm 1883, Dr. Napoléon Hill sinh ra trong một gia đình nghèo. Ấp ủ khát vọng thành công, trải qua một lần phấn đấu, từ thị trấn nhỏ của Virginia xa xôi ra đi.

Ông luôn luôn tìm mọi cơ hội, nâng cao và bồi bổ thêm cho mình, đã từng thử trải qua các nghề nghiệp khác nhau như kinh doanh mỏ than, làm luật sư, cuối cùng trở thành một người viết bài về tin tức thương mại.

Ông đã tốn thời gian hơn 20 năm tổng kết "bí quyết" thành công, đồng thời đến thăm hầu khắp các nhân sĩ thành công thuộc các tầng lớp xã hội, bao gồm Andrew Carnigie, Thomas Edison, Woodrow Wilson, Henry Ford và William Howard Taft, thu nhận những kiến giải có giá trị từ trong sự từng trải cá nhân của họ.

Mười bảy nguyên tắc thành công của ông đã cổ vũ hàng tỷ người, khiến họ từ một người nghèo rớt mùng tơi trở thành triệu phú, từ lớp người không tên tuổi trở thành bậc danh lưu trong xã hội.

Ngày nay, Hội quỹ Napoléon Hill đang dốc sức thực hiện mộng tưởng của ông: Thông qua một cơ quan từ thiện đem triết học thành công cá nhân của ông truyền thụ cho mọi người.

Bạn cũng có thể thực hiện sự cố chấp của mình. Của cải là một vật cố chấp vĩ đại! Bạn có khả năng sẽ hỏi: Tiền bạc và sự cố chấp vĩ đại làm sao có thể coi ngang nhau? Câu trả lời của chúng tôi là: "Tiền không tốt ư?"

Rất nhiều người nói: "Tiền là nguồn gốc của mọi điều ác". Trong kinh thánh nói: "Thích tiền là nguồn gốc của mọi điều ác", chỉ sai khác một chữ, ý nghĩa đã khác nhau rất nhiều.

Nhiều người có thái độ tiêu cực, không cho là đúng đối với nội dung sách "Suy nghĩ và làm giàu".

Tác giả cho rằng: Có nhiều người trong đó, chỉ cần thay đổi thái độ, trong một năm ngắn ngủi, có thể kiếm được của cải vượt quá cả của cải họ vốn phải một đời mới kiếm được.

Trong xã hội, tiền là môi giới giao dịch. Tiền là sức mạnh,

có thể dùng cả trong việc thiện và việc ác. Sách "Suy nghĩ và làm giàu" cổ vũ nhiều người, dùng thái độ tích cực theo đuổi tiền tài.

Sự tích của các danh nhân như Henry Ford, John D. Rockefeller, Thomas Edison và Carnegie trong sách, đã cổ vũ nhiều người.

Hội quỹ của những người này thành lập đã vượt quá mấy tỷ đôla Mỹ, số tiền quyên góp hàng năm với mục đích từ thiện, tôn giáo và giáo dục, vượt quá 2 triệu USD.

Tiền không tốt ư?

Lòng nhân ái lớn của những người này sẽ đời đời bất diệt!

Andrew Carnegie sinh trưởng trong một gia đình di dân Scotland nghèo, về sau trở thành người giàu có nhất toàn nước Mỹ, từ "Truyện Carnegie" có thể nhìn thấy những sự tích một đời của ông.

Ông một đời vững tin một ý niệm: "Sự vật trong cuộc sống cần có, đều nên cố gắng theo đuổi!" ý niệm giản đơn này trở thành một sự cố chấp.

Carnegie khi sống, số tiền tặng trực tiếp, quyên góp của hội quỹ và ủy thác đã đạt tới 500 triệu USD. Ông đã bỏ ra mấy triệu USD xây dựng thư viện tặng cho những người tìm hiểu tri thức.

Một người giá như có thể đem tài sản vô hình chia xẻ với những người mình yêu mến, thế giới sẽ càng thêm tươi đẹp. Giống như Carnegie đem ý niệm mang lại niềm vui, sức khỏe thân thể và tinh thần và của cải chia xẻ với mọi người.

Mac Bannaton từ một viên chức nhỏ lương tuần lễ 20 USD,

trở thành người giàu có nhất toàn Mỹ, tài sản của ông vượt quá 10 triệu USD. Một sự kiện rất nhỏ đã đưa đến bước ngoặt về sự nghiệp của ông.

Khi Bannaton 25 tuổi, trên xe lửa đã nhường chỗ cho một ông già xa lạ, ông cảm thấy đó là việc đương nhiên. Ông già đó là John Oston, tổng giám đốc Công ty dầu mỏ North Dakota.

Oston đã cho Bannaton một cơ hội công tác, Bannaton đã tiếp nhận, về sau trở thành "người phát hiện dầu mỏ nhiều nhất từ khi có lịch sử đến nay".

Cách nhìn đối với tiền của Bannaton là: "Tôi chỉ là tạm thời giữ tiền, tôi phải dùng số tiền này làm cho xã hội tốt hơn".

Khi mừng sinh nhật 85 tuổi, ông nói: "Mọi người hỏi tôi, đã đến độ tuổi này, làm thế nào giữ được sức sống. Bí quyết của tôi là, hãy làm cho mình bận rộn, thời gian sẽ qua đi một cách vô tình. Hãy nghĩ nhiều điều tốt đẹp đến mọi người xung quanh, hãy nghĩ nhiều đến bạn bè, cố gắng không nên nghĩ đến địch thủ. Tôi cảm thấy tuổi tác không có liên quan đến năm tháng, mà là một loại tâm trạng".

Trong lòng có chút cố chấp và có thể sống được càng lâu hơn. Giống như Herbert Hoover và tướng Wood, họ cống hiến nhiều thời gian và tiền bạc cho câu lạc bộ thiếu niên Mỹ, đẩy mạnh và phát triển hoạt động công ích, nhận được sự tôn sùng và kính yêu của người đời.

Có lẽ bạn sẽ không có tiền của như Carnegie hoặc Bannaton, lại không thể ảnh hưởng đến sự cố chấp của bạn.

Evan Rewdolph một đời dốc sức giúp đỡ thiếu niên vùng nghèo khó, dùng để cảm ơn câu lạc bộ thiếu niên đã từng cứu vớt ông.

Ông sinh trưởng tại một vùng nghèo khổ phía bắc Chicago, cùng lang thang với một đám ngư dân, họ phần nhiều đều là những thiếu niên "có vấn đề".

Có một hôm, một đám nhân viên làm công tác xã hội của câu lạc bộ thiếu niên đến một ngôi nhà thờ bỏ hoang của vùng này, họ tụ họp tại đây.

"Trong lũ chúng tôi, chỉ có tôi và anh tôi đi đến nhà thờ" Evan nói, "sau đó ngoài tôi và anh tôi ra, họ đều đi vào nhà tù. Nếu như chúng tôi không tham gia vào câu lạc bộ thiếu niên khu Lincoln, cũng có thể sẽ giống họ".

Evan cảm ơn câu lạc bộ thiếu niên đã làm tất cả mọi việc vì hai anh em họ, ông hiến dâng một đời mình, giúp đỡ những thiếu niên lưu lạc. Do lòng nhiệt thành của ông, một số lớn tiền quyên tuôn đến ủng hộ câu lạc bộ thiếu niên Chicago, thu hút nhiều người có ảnh hưởng chung sức làm việc nghĩa.

Chương năm

ÂM DƯƠNG KINH DÙNG TRONG SỰ NGHIỆP VÀ CẠNH TRANH

Bên âm bên dương, hai tay đều dùng
Hướng dương mong giống nhau, hướng âm mong khác nhau

Từ xưa đến nay, trên khắp toàn cầu không có một ai không dùng quyền mưu mà giành được thành công. Nhất là những nhân vật lỗi lạc đã từng gây ảnh hưởng sâu sắc đến lịch sử nhân loại.

Trong cuộc đời của mỗi danh nhân, chúng ta thông qua các sự kiện lịch sử, nhất là thông qua nhật ký của họ, sẽ thấy những nhân vật này về bản chất họ là người bình thường chúng ta đều giống nhau, chỉ khác họ có thể vận dụng mưu lược một cách khéo léo, tài giỏi hơn người mà trở thành vĩ nhân hoặc anh hùng.

Những năm tháng chiến tranh, trong cuộc đọ sức một mất một còn, cần phải dùng mưu lược. Những năm tháng hòa bình, ngày nay mọi người đều mưu cầu sự sinh tồn, phát triển và phát đạt, càng cần phải có trí tuệ, vận dụng mưu lược, việc này là chân lý, ai cũng hiểu.

Một đời người chẳng qua cũng chỉ mấy chục năm. Mấu chốt là phải xem bạn làm thế nào để thiết kế, xếp sắp danh phận cho mình.

Friedrich Nietzsche từng nói: "Anh hùng và kẻ hèn nhát đều do tự mình làm nên". Điều này nói lên rằng: Mọi việc của thiên hạ hoàn toàn ở mưu trí của con người, chính là xem mình vạch ra kế hoạch một đời cho mình như thế nào.

Khi bạn bước vào những năm cuối của đời người, đối mặt với ánh tà dương, sinh mệnh sắp nguy, nếu như bạn cảm thấy một đời rất đáng tiếc, như thế thì nguồn gốc của những điều đáng tiếc này, chính là ở chỗ bạn chỉ xem mình là "một kẻ theo đuôi" trôi theo dòng nước, bảo sao hay vậy, mà không vận dụng trí tuệ, để sáng tạo ra kỳ tích riêng mình.

Triết học của Nietzsche là xem thường những kẻ không có bản ngã, không có chủ kiến, không có tinh thần sáng tạo. Ông hô hào mọi người tôn sùng giác ngộ cá tính, tôn sùng lý tưởng cao xa, tôn sùng tinh thần sáng tạo, tôn sùng "siêu nhân" vượt thời đại.

Hãy để chúng ta đứng trước cạnh tranh ngày càng kịch liệt có ý thức bồi dưỡng mình, vận dụng tốt "Âm Dương kinh", từ đó hoàn thành sự nghiệp của chúng ta!

Hãy để chúng ta thử làm một siêu nhân!

1- Cách giải quyết nhanh chóng và cách kéo dài dây dưa

Tục ngữ nói: "Ra tay trước là mạnh".

Trong cạnh tranh xã hội gay gắt, người nhận thức tiếp thụ trước chiếm địa vị chủ đạo, người ra tay trước, nói chung so

với người ra tay sau bao giờ cũng nhận được thuận lợi lớn hơn.

Đó là vì, người ra tay trước nắm được thông tin nhanh, đầu óc phản ứng nhanh nhạy, hành động quyết đoán. Từ đó nhanh chóng chiếm được địa vị có lợi, nắm được quyền chủ động.

Ví dụ: Năm 1997 là một năm quan trọng trong đời sống chính trị của nhân dân Trung Quốc. Trong năm này, Hồng Kông sẽ trở về với Trung Quốc.

Về việc Hồng Kông trở về, bất kể là Trung Quốc, hay là Anh, Mỹ và cả các nước trên thế giới đều cho rằng: Hồng Kông trở về là một sự kiện lớn của thế kỷ XX. Các giới truyền thông lớn, ngay từ đầu năm đã giới thiệu và đưa tin một cách toàn diện. Con cháu của Viêm đế và Hoàng đế (ý nói người Trung Hoa) trên toàn thế giới đều rất quan tâm đến vấn đề Hồng Kông trở về.

Thương gia đã lợi dụng làn sóng chính trị như thế nào để phát triển mình?

Lục Vĩnh Dân của Hồng Kông, trước năm 1997 chỉ là một người buôn bán vặt sửa chữa đồ điện gia đình ở trong ngôi nhà bình dân, do các đồ vật hàng ngày anh tiếp xúc đều là máy thu thanh, máy thu hình và loại radio đeo theo bên mình để nghe... cho nên, dịp tết âm lịch anh đã cảm thấy: Hồng Kông trở về sẽ trở thành tiêu điểm và điểm nóng để người Hoa toàn thế giới quan tâm, mình phải nắm bắt cơ hội này để kiếm tiền.

Thế là, anh đã tìm đọc hàng loạt tài liệu, tự mình thiết kế một máy thu thanh nhãn hiệu "Gấu mèo mong ngóng" và tiến hành đăng ký sản xuất.

Tiếp đó, anh đã dùng nhà cửa và tất cả tài sản của mình đem đặt cọc để vay tiền ngân hàng, xây dựng xưởng máy thu thanh "Gấu mèo mong ngóng". Vì sao phải dùng "Gấu mèo mong ngóng?"

Đó là vì Đại hội thể thao châu Á lần thứ 11 khai mạc tại Bắc Kinh, "Gấu mèo mong ngóng" là con vật tốt lành của Đại hội thể thao châu Á, gấu mèo lại là vật quý hàng đầu của quốc gia Trung Quốc. Mọi người ở các nước trên thế giới hễ nhìn thấy "gấu mèo mong ngóng" chính là ý mong ngóng tổ quốc thống nhất, Hồng Kông trở về.

Tết qua, máy thu thanh "Gấu mèo mong ngóng" của Lục Vĩnh Dân lấy việc đón tiếp Hồng Kông trở về với Trung Quốc làm chủ đề, dẫn đầu giành các cửa hàng thương trường lớn ở Hồng Kông, làm cho mọi người từ nhiệt tình chính trị chuyển thành nhiệt tình tiêu thụ.

Máy thu thanh "Gấu mèo mong ngóng" thuộc cỡ bỏ túi, có thể mang bên mình, đi đến đâu nghe đến đó, việc đó sẽ tạo thuận tiện cho các nhân viên công tác suốt ngày bận rộn ở bên ngoài.

Đồng thời cũng cung cấp phương tiện thu thanh cho những người già hàng ngày rèn luyện thân thể, đi bộ, đánh quyền - những người này càng quan tâm đến vấn đề Hồng Kông trở về hơn lớp trẻ.

Một thời gian, máy thu thanh "Gấu mèo mong ngóng" trở thành hàng bán chạy nhất ở thị trường Hồng Kông.

Lục Vĩnh Dân lại nắm chắc cơ hội thừa thắng tiến lên, mở rộng sản xuất, đem sản phẩm của mình nhanh nhất tuồn sang các vùng rộng lớn khác như Mỹ, Canađa, Đài Loan, Xinhgapo, Malaixia, Áo, v.v...

Từ tháng 5 trở đi, việc loan tin Hồng Kông trở về Trung Quốc đã bước vào cao trào, mà máy thu thanh "Gấu mèo mong ngóng" của anh cũng từ các thành phố duyên hải như Thâm Quyến, Quảng Châu, Trung Sơn nhanh chóng tiến vào đại lục.

Đến cuối tháng 6, ở các thành phố lớn và vừa trong nội địa Trung Quốc như Thượng Hải, Vũ Hán, Bắc Kinh, Thiên Tân, Thẩm Dương, Trùng Khánh, mọi người đã sử dụng rộng rãi máy thu thanh bỏ túi "Gấu mèo mong ngóng".

Do Lục Vĩnh Dân hành động nhanh chóng, từ đó làm cho tình hình chính trị xã hội quay sang phục vụ cho kinh doanh thương nghiệp của mình. Trong một năm ngắn ngủi, anh đã trở thành tỷ phú của Hồng Kông.

Hơn thế, để đáp tạ lòng ưu ái của đông đảo người tiêu dùng, anh tặng khoản tiền 5 triệu USD xây dựng tại Hồng Kông "Ngôi nhà Hồng Kông trở về" để kỷ niệm.

Đồng thời, anh còn góp vốn cho 4 trường Hy vọng ở thành phố Trung Sơn của đại lục, xây một thư viện cỡ lớn cho đại học Trung Sơn, tặng tiền hàng triệu NDT cho "Ủy ban hoạt động cấp cứu gấu mèo lớn" của Trung Quốc.

Tháng 3 năm 1998, tại Đại lễ đường nhân dân, Chủ tịch Ủy ban chính trị hiệp thương toàn quốc Lý Thụy Hoàn, khi tiếp anh, đã hết sức ca ngợi tinh thần yêu nước trọng giáo dục của anh và thay mặt "Ủy ban hoạt động cấp cứu gấu mèo lớn" cám ơn anh.

Còn anh lại nói một cách khiêm tốn rằng: "Tiền của tôi là do con cháu vua Viêm vua Hoàng toàn thế giới cho tôi, đem ra làm một ít việc để xây dựng tổ quốc là hoàn toàn nên làm, không phải cám ơn".

Trong việc vận dụng mưu lược, ra tay trước cũng có chỗ hay của nó. Nhưng tuyệt đối không thể mắc sai lầm của giáo điều, cần vận dụng phép biện chứng, cân nhắc tình thế.

Có những lúc, ra tay trước chưa hẳn hoàn toàn có thể giành thắng, mà áp dụng cách kéo dài dây dưa, ngược lại có thể giành được thành công.

Ví như: Cổ Hy Lạp có hai quốc gia thành bang lớn mạnh nhất là A-ten (Athenae) và Sparta, họ tranh giành nhau bá quyền lâu dài trên bán đảo Peloponnesos.

Năm 478 trước công nguyên, Hội đồng trưởng lão Sparte phái sứ giả đến các thành thị trên bán đảo, đề nghị mọi người khi phục hồi các thành phố đã từng bị đế quốc Ba Tư tàn phá trong cuộc xâm lược, không nên xây tường thành để bày tỏ rằng mọi người từ nay về sau chung sống hòa bình với nhau. Dụng ý của họ rất rõ ràng, Sparta có bộ binh lớn mạnh nhất nên những thành phố không có tường thành bảo hộ chẳng khác gì chiến binh không có áo giáp trên thực tế sẽ có thể rơi vào địa vị hoàn toàn phụ thuộc Sparta, A-ten cũng nằm trong số phận đó.

A-ten một mặt không muốn làm ảnh hưởng không tốt đến quan hệ với Sparta, mặt khác lại không thể tiếp nhận kiến nghị của Sparta, vì như vậy thì có thể bị Sparta khống chế.

Thế là A-ten đã phái nhà ngoại giao nổi tiếng Themistocles đến Sparta đàm phán. Trước khi Themistocles xuất phát đã kiến nghị Ủy ban mười tướng quân của A-ten nhanh chóng xây tường thành. Sau khi đến Sparta, ông liền giả vờ bị ốm tìm cách thoái thác gặp các ủy viên Viện 5 người của Sparta.

Khi bắt đầu đàm phán, ông lại mượn cớ mình và các bạn đồng nghiệp của đoàn đại biểu ngoại giao không có chứng thư toàn quyền thủ tục đầy đủ, làm cho cuộc đàm phán đến nửa chừng thì đình lại.

Người Sparta nghe được tin A-ten đang xây tường thành nên chất vấn Themistocles, ông giả vờ không biết, kiến nghị Sparta cử người đi A-ten quan sát.

Đồng thời, ông lại ngấm ngầm sai người về A-ten, yêu cầu trong nước tìm cách quấy rầy sứ giả của Sparta, cho tới khi nào ông trở về nước mới thôi.

Đến khi tường thành A-ten xây đến độ cao có thể phòng ngự được, Themistocles mới đề nghị người Sparta cho phép ông trở về A-ten.

Người Sparta vì sứ đoàn ngoại giao của mình còn ở A-ten, đành phải thả Themistocles về.

2- Nghiêm khắc và khoan dung

Mỗi người đều có cá tính của mình.

Tục ngữ nói: Rừng lớn, chim nào cũng có.

Bất kể là nam hay nữ, để giành được sự tôn kính của xã hội và người khác đối với mình, phương pháp nên chọn là thà cố gắng nghiêm túc, mà không nên quá hoạt bát.

Vì bạn hoạt bát thường sẽ để cho người ta có cảm giác bạn không thận trọng, hoặc quá tùy tiện, quá lông bông.

Nếu bạn là một chàng trai, thì có thể bị người ta cho là: nói liến thoắng không ngớt, làm việc không vững chắc, tính hấp tấp làm không nên việc lớn. Từ đó coi khinh năng lực của

bạn, không cử bạn làm công việc quan trọng, làm cho tài năng của bạn không được phát huy, lý tưởng của bạn không được thực hiện.

Nếu bạn là một học giả, ăn nói buông thả không câu nệ lời nói tiếng cười, sẽ có thể bị cho là: Người này quá ngạo mạn ngông cuồng, trong mắt không coi ai ra gì, làm học vấn không vững chắc, "lấy lông gà làm thẻ lệnh", từ đó coi nhẹ những nhận xét của bạn, đánh giá thấp học thức của bạn, thậm chí tước đoạt quyền phát ngôn của bạn.

Nếu bạn là một phu nhân thì có thể bị nhận xét: thái độ sống không nghiêm túc, thậm chí có thể đoán mò đến cả những mặt khiến bạn không thể chấp nhận được.

Nói chung, những người có thể hoàn thành việc lớn, phần nhiều đều cho người ta ấn tượng nghiêm túc cẩn trọng, ý chí vững vàng như thép, khiến người khác kính nể. Giống như người tiên phong vĩ đại của cách mạng Trung Quốc là Tôn Trung Sơn, giống như Tổng thống Mỹ đầu tiên Washington, giống như nguyên soái Montgomery của Anh...

Trong cá tính của người, cần phải có mặt uy nghiêm, cái đó có thể làm cho bạn trong cạnh tranh khiến đối thủ sợ bạn, không coi thường bạn, từ đó đối đãi với bạn nghiêm túc.

Khổng Tử từng nói: "Nhân trọng tắc nghiêm", "Trọng" nói ở đây chính là ý thận trọng. Con người chỉ có thận trọng, mới có uy nghiêm, mới có uy tín, mới có thể trở thành người lãnh đạo, mới có thể động viên được "thiên quân vạn mã", để thực hiện sự nghiệp vĩ đại của mình.

Ngoài ra, người có uy nghiêm, dù là một người dân bình thường, người khác cũng không dám bắt nạt, xem thường họ một cách dễ dàng.

Tục ngữ nói: "Ăn quả thị chuyên nhặt quả mềm để nắn". Không muốn bị người khác ức hiếp, mà muốn giữ được tự tôn trong cuộc sống, thì nên làm việc thận trọng, nghiêm túc đến nơi đến chốn, có căn cứ, từ đó dựng lên và giữ được uy tín.

Tự tôn là cơ sở của lòng tự tin.

Người có lòng tự tôn, sẽ tin mình có thể làm nên sự nghiệp. Do vậy, mỗi người trong cạnh tranh, để giữ được tính độc lập của mình, giành được phát triển sự nghiệp, về rèn luyện nhân cách, thường xuyên có thái độ nghiêm túc với người khác là rất cần thiết.

Ví dụ: Thống soái quân sự và nhà chính trị nổi tiếng của đế quốc cổ La Mã Julius Caesar trong thời kỳ chấp chính thi hành chính sách khoan dung, ngay cả người địch thủ chính trị của ông cũng hết lời ca tụng đối với phẩm chất lương thiện, ôn hòa, trung thực và sẵn sàng giúp người khác của ông.

Trong thư viết cho bạn Caesar nói, chính sách tàn khốc không những gây nên lòng căm giận trong lòng mọi người, mà còn không thể làm cho thắng lợi giữ được dài lâu.

Do đó, ông muốn dùng phương thức dẫn đến thắng lợi mới, tức dùng "nhân từ và khoan dung để tăng cường địa vị của mình".

Trong cuộc nội chiến La Mã, sau khi đánh chiếm Kofenny ông liền thả luôn 50 người bị bắt gồm các nguyên lão, quan chấp chính, quan tài vụ, quan bảo dân; trong chiến dịch Fasaro, Caesar kêu gọi binh sĩ của mình khoan hồng công dân La Mã và cho phép mỗi một binh sĩ được bảo toàn sinh mệnh của một tên địch.

Đối với nhân vật có quyền thế trong các địch thủ chính trị

nổi tiếng và quý tộc cũ, vẫn có thể giành cho sự tín nhiệm và ủy nhiệm như trọng dụng các địch thủ cũ: Cicero và Domicius.

3- Ra oai và quan sát

Là một người lãnh đạo hoặc làm một người muốn làm lãnh đạo phải điều hành người dưới quyền như thế nào?

Thường xuyên ra oai với cấp dưới là rất cần thiết.

Bạn phải làm cho cấp dưới hiểu rõ: Tôi là ông chủ của anh, tôi là cấp trên của anh, tôi là người thủ trưởng của anh, từ đó khiến cấp dưới không dám có ý định làm loạn, tiến hành hoạt động lật đổ quay lưng lại với bạn, không đến nỗi gây cháy ở sân sau của bạn.

Chỉ cần là con người, đều có thể có dã tâm. Cái gọi là "dục vọng không bờ bến" chính là đạo lý này.

Là cấp trên thì nên thường nói khích bác cấp dưới, để kìm chế dã tâm của họ, làm cho họ có tác dụng đối với bạn, thận trọng làm tốt công việc thuộc chức trách của mình, mà không dám vượt quyền.

Bạn với tư cách là cấp trên, chỉ biết oán trách năng lực của cấp dưới không giỏi thì căn bản bạn sẽ không xứng làm cấp trên.

Một trong những trách nhiệm của cấp trên, chính là phải lãnh đạo, đôn đốc cấp dưới phát huy tiềm năng tốt nhất, hoàn thành một cách thành công hết nhiệm vụ này đến nhiệm vụ khác. Cho nên, cách làm đúng đắn là đôn đốc cấp dưới góp sức cho bạn, bắt ép họ siêng năng hơn, chủ động hơn.

Ví dụ như giao một văn bản, xin hãy nói rõ nhu cầu của

bạn: "Hãy đánh máy cho tôi 3 bản, phải giao lại cho tôi trước khi tan tầm, thêm nữa hãy kiểm tra lại rõ ràng không có chữ sai sót, vì tôi phải gửi đi ngay".

Nếu như cấp dưới không làm tốt, phải nghiêm túc một chút bảo họ: "Sai lầm này không thể tái phạm".

Giao hết nhiệm vụ này đến nhiệm vụ khác liên tiếp, thì không nên dặn dò hết lần này đến lần khác, để tránh họ không biết cách làm thế nào, cũng không nên để họ có thời gian rảnh rỗi quá nhiều, có thể nói với họ: "Hôm nay sẽ có 4 nhiệm vụ quan trọng, buổi sáng chuẩn bị trước cho tôi các tài liệu văn bản chiều sẽ dùng đến, trước 11 giờ giao lại cho tôi, sau đó thay tôi viết 2 lá thư gửi cho công ty Phát Đạt. Ăn bữa trưa xong, tôi sẽ giao anh các nhiệm vụ khác".

Có nghĩa là, bạn đã xếp sắp công việc cả ngày cho anh ta trước, không lãng phí một phút thời gian.

Ông chủ càng coi trọng đối với bạn, nhưng có một việc lại làm cho ông chủ của bạn không vui lắm, đó chính là các người dưới quyền lại đều là những tín đồ "làm việc theo chương trình", không phát huy được năng lực của mình, không làm nhiều thêm một chút.

Vấn đề này làm cho bạn luôn luôn đau đầu, mắt trông thấy công việc dồn đống lại, bạn tự nhiên cáu tiết lên.

Nhưng, nếu bạn lại chỉ dựa vào mình, lao tâm lao lực vào công việc là vô ích.

Bạn cần bỏ ra một chút thời gian đi xuống, sống chung với cấp dưới, làm cho họ hiểu nhiệm vụ bạn phụ trách có bao nhiêu và tính chất quan trọng của nó, nói với họ: "Ông chủ và tôi đều coi trọng mức độ đầu tư của nhân viên vào công việc

mà còn thưởng phạt rõ ràng". Việc này dễ kích thích họ chủ động tự giác làm việc vượt thời gian.

Nhưng phương pháp giải quyết đến tận gốc vẫn là giải quyết vấn đề thiếu người, nếu tình huống chỉ là tạm thời, có thể mời thêm một số nhân viên kiêm chức để giải quyết khó khăn tạm thời, cũng cho cấp dưới một cảm giác "công bằng".

Ông chủ điều động một người từ một bộ phận khác đến giúp việc. Nhưng vị đồng nghiệp này hầu như vẫn còn rất lưu luyến với chức cũ, đối với công việc mới lại chưa quen thuộc lắm, mọi người có chút khó xử.

Nếu xử lý không thích đáng, e rằng sẽ tạo nên không ít phiền phức từ nay về sau, muốn mọi người hợp tác vui vẻ với nhau, đối phương lại có thể thật sự giúp bạn một tay mới là mục tiêu của bạn.

Đồng nghiệp đã lưu luyến chức cũ, bạn không tài nào trong chốc lát làm cho anh ta thay đổi được ngay. Không có quá khứ, đâu có tương lai? Việc cần lo trước mắt là làm cho anh ta hiểu rõ việc hai người hợp tác sẽ có kết quả tốt đẹp.

Bạn nói với anh ta: "Biểu hiện công tác trước đây của anh, tôi luôn rất thích, có dịp hợp tác với nhau, tôi thật sự vui mừng, cũng có lòng tin!" lại nói thêm "Sự giúp đỡ của anh đối với tôi rất quan trọng". "Tốt quá, từ nay trở đi, tôi khỏi phải tác chiến đơn độc một mình, có người phối hợp giúp đỡ thật tuyệt!" Làm cho anh ta biết tính chất quan trọng của mình và sự hoan nghênh cũng như lòng tin của bạn đối với anh ta.

Nhân viên hành chính mới, phải cần một khoảng thời gian để thích ứng, nếu như có thể hiểu những bí quyết sau đây thì bảo đảm bạn có thể đi nhanh hơn một bước so với người khác.

Lúng ta lúng túng là thường gặp nhất, cũng là tồi tệ nhất, hãy lập tức đem nhiệm vụ bạn phụ trách kê thành một bản, sau đó đem từng việc phân công dần cho cấp dưới thực hiện.

Đồng thời hãy tính toán một chút, những nhiệm vụ mới giao cho các người cấp dưới phải tốn bao nhiêu thời gian của họ? Bạn phải bảo đảm công tác của bộ môn, không thể gián đoạn hoặc bị trở ngại, nhớ rằng đừng để có người phải gánh lượng công tác quá lớn, người này nhẹ người kia nặng. Như thế tức là bạn sắp xếp công việc thiếu khoa học, còn nếu khi phân phối lại công việc, tốt nhất làm cho mỗi một người cấp dưới đều có thể tiếp nhận nhiệm vụ và trách nhiệm mới mẻ hoặc càng có tính thách thức càng tốt.

Mặc dù bạn được trọng dụng, cũng nên để cho họ cảm thấy có đất dụng võ. Trước khi gặp mặt với ông chủ lần đầu, xin hãy làm tốt kế hoạch của bạn trước - như điều động người làm, phân phối công việc, phát triển thành tựu lớn v.v... chờ nghe xong ý hướng của ông chủ, bạn mới có thể bày tỏ ý kiến của mình một cách khiêm tốn.

Cấp dưới trình lên một vấn đề khó, phải cân nhắc bạn phải chăng nói với đối phương: "Để xuống, để tôi xem sẽ giải quyết ra sao! Tôi sẽ suy nghĩ một chút xem sao!"

Nhưng làm như vậy, một là không thể khảo nghiệm được cấp dưới, hai là làm cho thời gian và tinh lực dư lại của bạn càng ít hơn để xử lý nhiệm vụ thuộc về hành chính.

Nhiệm vụ của người lãnh đạo phân phối công tác và chỉ huy cấp dưới làm việc có hiệu quả, nhưng không nên từng việc từng việc phải tự mình bỏ sức ra làm, mà nên đem vấn đề khó đó giao lại cho cấp dưới! Bạn có thể nói: "Thôi được, để

bây giờ chúng ta cùng xem vấn đề tại đâu, một người thì kế ít hai người thì kế nhiều, nhưng tôi vẫn mong rằng cuối cùng anh sẽ đi giải quyết nó".

Nếu như vấn đề đích thực là chịu bó tay, dặn cấp dưới: "Ờ, chúng ta đã nghiên cứu mọi vấn đề mà hầu như tìm không ra đáp án, nhưng phải nên tiếp cận hơn để có thể sau một tuần nữa anh cho tôi biết đáp án được không?"

Như thế là đã nhấn mạnh bạn đã chìa tay ra giúp đỡ, nhưng trách nhiệm vẫn thuộc về đối phương.

Những người cấp dưới dần dần tập thành thói xấu đi muộn về sớm. Với tư cách là người chủ quản, bạn đã có ý uốn nắn từ lâu, nhưng cảm thấy không biết ra tay từ đâu.

Trước tiên, người cấp dưới khi làm việc chưa thể phát huy đầy đủ năng lực của họ, dù nói nhiệm vụ bạn đảm nhận sự hoàn thành mỹ mãn vẫn có khoảng cách, gián tiếp tạo thành nguy cơ thành tích của bạn.

Hơn nữa, không có ông chủ nào thích công nhân viên chức "ăn bơ làm biếng", cho nên càng chỉnh đốn sớm càng tốt.

Có thể tìm một cơ hội họp ngoài giờ làm việc, mượn danh nghĩa của ông chủ để nhắc nhở họ, như thế có thể hoàn toàn tránh được xung đột.

Bất kể dùng phương pháp nào, đều phải làm cho người dưới quyền hiểu được: ông chủ phải là ông chủ, nhân viên phải là nhân viên; cấp trên phải là cấp trên, cấp dưới phải là cấp dưới.

Nhưng, có những lúc là người lãnh đạo cũng có thể dùng việc quan sát theo dõi đến tận nơi.

Nhà đại tỷ phú Đài Loan - Thái Vạn Lâm đã tiếp nhận Tập đoàn xí nghiệp quan hệ "Lâm viên" từ năm 1979.

Trong công tác cụ thể, ông đã tiến hành hàng loạt cách làm hoàn toàn phù hợp với lý luận quản lý Mỹ: "Một người lãnh đạo đắc lực phải giỏi chú ý cả hai đầu: Khái niệm trừu tượng của tầng lớp cao nhất và hành động cụ thể của tầng lớp bình thường nhất".

Với tư cách là Tổng giám đốc, ông không thể có một chút chần chừ do dự, việc đầu tiên phải làm là nắm tốt nhân viên cao cấp trước, đây là tầng lớp chủ lực, cốt cán của xí nghiệp, không phát huy được tính năng động chủ quan của họ thì không thể dắt dẫn các nhân viên khác hết lòng hết sức thực hiện được nhiệm vụ.

Thái Vạn Lâm có một cầu thang điện chuyên dùng riêng, bất kể lúc nào, ông đều có thể lên cầu thang điện từ văn phòng làm việc của ông đặt trên tầng thứ 28 Đại lầu Quốc Thái đi đến các văn phòng của nhân viên trong công ty.

Một là muốn tìm hiểu tình hình nghiệp vụ ở đó.

Hai là muốn xem xét công việc của các nhân viên.

Cách làm này của ông là một ức chế rất lớn đối với những nhân viên làm việc không tự giác.

Do vậy, mỗi khi ông xuất hiện, các nhân viên liền tỏ ra chăm chỉ, khẩn trương, sợ có hành vi nào xao nhãng bổn phận bị tổng giám đốc phát hiện. Có khi mặc dù lượng công việc không lớn, hoặc là đã xử lý xong xuôi, rất muốn đi dạo hoặc đi đánh golf một chút, cũng không dám.

Bởi vì không ai biết được tổng giám đốc khi nào có thể đột nhiên xuất hiện trước mắt bạn.

Chính bản thân Thái Vạn Lâm hàng ngày đều đến sớm về muộn, làm việc hơn 10 tiếng đồng hồ, không từ gian khổ, thế thì là người dưới quyền của ông ta ai dám không làm tốt công việc được chăng? Nào là việc đến muộn, về sớm, giữa chừng bỏ đi chơi, chuồn, hoặc là bỏ công ra nhưng làm hời hợt v.v... đều là những việc không nên có. Do vậy, các công nhân viên hàng ngày làm việc đều rất khẩn trương, đều đang vì hoàn thành nhiệm vụ mà bận rộng không ngừng!

Thái Vạn Lâm nói: "Tôi không làm việc chỉ huy từ xa, tôi thích từng việc tự mình hỏi, tự mình trải qua".

Trên bàn làm việc của ông không những có điện thoại tự động ghi âm, có điện thoại di động, cũng có "Dageda", còn có cả hệ thống giám sát truyền hình (camera) màn ảnh rộng, không ra khỏi chỗ làm việc diện tích khoảng 500 phút vuông, đã có thể tìm hiểu được tất cả mọi cái mà ông cần tìm hiểu.

Mặc dù vậy, ông vẫn kiên trì đi đến chỗ công nhân viên để nắm những cái trong thế giới nội tâm của họ. Chỉ có thế ông mới có thể chọn được biện pháp lãnh đạo thích hợp, câu chuyện mới có thể đi vào lòng người được.

Cho nên, việc đi đến khắp mọi chỗ đã thành thói quen nghề nghiệp của ông. "Về phương diện này, tôi có khả năng có chút "bá đạo", nhưng nếu tôi bỏ mặc buông trôi, không những xí nghiệp khó bảo đảm được sinh tồn, e rằng, các bạn cũng phải gặp tai họa". Cuộc trò chuyện của Tổng giám đốc Thái Vạn Lâm khiến cho công nhân viên người người tâm phục khẩu phục.

"Không có khuôn khổ nề nếp, thì không thể trở thành người đứng đắn được", Thái Vạn Lâm không những dùng điều

đó để giáo dục công nhân viên của công ty, càng dùng nó để giáo dục con cái của mình. Ông hiểu sâu sắc rằng nếu muốn làm cho các con trở thành người không tầm thường, người có triển vọng, thì cần phải ghi nhớ "bồi dưỡng giáo dục quan trọng hơn dòng dõi gia thế", bằng không thì khó có thể trở thành người hữu dụng.

Ba người con trai của ông đều đảm nhiệm chức Phó chủ tịch Hội đồng quản trị Xí nghiệp quan hệ ở Quốc Thái. Thái Vạn Lâm kiểm soát rất nghiêm, càng không cho phép buổi tối ra khỏi nhà để xã giao. Ai buổi tối đi ra ngoài, ông sẽ đem chiếc ghế ra ngồi ngay tại cửa chờ đến lúc con trở về mới đi ngủ. Một lần, hai lần, các con nhìn thấy cha nghiêm khắc như thế, nhưng lại rất yêu mến họ, nên rất cảm động, do đó họ càng có khuôn khổ nề nếp hơn.

Có một lần, một người con trai say rượu về muộn, ngay tại chỗ ông bạt tai người con một cái, tiếng bạt tai đó đến người ngoài đều nghe thấy rất rõ. Nhưng người con trai không những không dùng tay che đỡ, mà cũng không hề oán giận cha, đồng thời tỏ ra nhất định nghe lời cha, hứa làm người một cách thành thật, ăn năn hối lỗi, lần sau không thể mắc lại lỗi này nữa.

"Tử bất giáo, phụ chi quá" (Đẻ con mà không dạy dỗ, đó là lỗi của người cha). Thái Vạn Lâm không chỉ là đang làm hết trách nhiệm của người cha, điều chủ yếu hơn là biểu hiện phẩm đức cao thượng và chí khí rộng lớn của ông!

Người lãnh đạo quan sát đến từng nơi tỉ mỉ, đôi lúc thậm chí so với cách công khai ra oai còn có tác dụng hơn.

Ví dụ: Năm 114 Quốc vương Xrilanca - Kachiapa lên ngôi.

Ông không quên nỗi đau khổ của lê dân, đã nghĩ ra một kế lưỡng toàn vừa có thể tìm hiểu được chân tình của dân chúng lại vừa có thể khảo sát được các quan viên trong triều phải chăng đã làm việc xứng đáng với chức vụ.

Một đêm, Kachiapa mặc một bộ quần áo dân thường, một mình đi ra khỏi vương cung. Khi ông đi đến đầu một ngõ nhỏ bỗng nghe thấy có tiếng phụ nữ khóc. Quốc vương lần theo tiếng khóc tìm đến nhà của người phụ nữ này, nhưng chỉ làm một dấu hiệu trên cổng của nhà này rồi đi về vương cung.

Sáng hôm sau, ông liền sai người đến mời người chủ nhà có đánh dấu trên cổng vào triều.

Buổi thiết triều hôm đó ông đã hỏi các quan văn võ: "Hiện nay chính cục như thế nào? Các ái khanh hãy cho ta biết". Các đại thần đều đồng thanh nói: "Thánh thượng anh minh, chính cục quốc gia ổn định chưa từng có, núi sông bền vững, trường tồn vĩnh viễn, xin bệ hạ không cần lo nhiều".

Quốc vương lại hỏi: "Đời sống dân chúng ra sao? Phải chăng có người đang phải chịu oan khuất? Phải chăng có người đang bị bệnh tật giày vò?"

Các đại thần kia lại trả lời: "Người người sắp xếp đâu vào đấy, dân chúng an cư lạc nghiệp; mọi nhà cơm no áo ấm, tỏ lòng cảm ơn sâu sắc công lao của Thánh thượng. Xin bệ hạ yên tâm".

Quốc Vương Kachiapa bảo thị vệ dẫn người chủ nhà kia lên triều đình. Là một bà lão đầu tóc bạc phơ. Quốc vương hỏi bà: "Bà cụ già, tối hôm qua quả nhân ra ngoài cung đi thăm thú nghe thấy bà khóc rất thương tâm, không biết có chuyện gì?"

Bà lão vừa khóc vừa trả lời: "Lão phụ khóc thống thiết là nghĩ đến hai đứa con trai của lão. Khi tiên vương còn tại thế, người Xuli đã bắt đi 1 vạn 2 ngàn đồng bào ta, trong đó có hai đứa con trai của lão. Hiện nay, lão đã gần đất xa trời, không biết liệu có thể nhìn thấy mặt con trai của lão lấy một lần được không?"

Quốc vương Kachiapa đã khiển trách nghiêm khắc những viên quan chỉ biết ca ngợi công đức, a dua nịnh hót, ngay tại chỗ đã bãi miễn mấy viên quan không làm tròn chức trách nhất.

4- Mua chuộc để khống chế và bỏ qua tội lỗi xưa

Cuối thế kỷ thứ V, sau khi đế quốc Tây La Mã diệt vong, đế quốc Byzantine (tức đế quốc Đông La Mã) nằm ở phía đông trong vòng vây của các "man tộc".

"Man tộc" là chỉ những dân tộc không phải là người Hy Lạp và người La Mã. Các "man tộc" này kinh tế lạc hậu, nhưng lại có sức chiến đấu dũng mãnh. Họ thường tổ chức cướp đoạt quanh vùng.

Đứng trước sự uy hiếp của các "man tộc" này, đế quốc Byzantine một mặt áp dụng chính sách vỗ về, thuê mướn một bộ phận người "man tộc" bảo vệ biên cương của Đế quốc, ban thưởng cho các thủ lĩnh "man tộc" quan hàm, huân chương, đất đai, tiền của; còn đem gả các tiểu thư quý tộc cho các thủ lĩnh "man tộc", khuyến khích con cái của họ đến nhận chức tại cung đình, đồng thời dùng họ làm con tin khống chế các thủ lĩnh man tộc; cho chỗ lánh nạn đối với những kẻ thất bại trong cuộc tranh chấp gia tộc ở các man tộc chư hầu.

Mặt khác, để không làm cho các man tộc lớn mạnh hình thành cục diện khó điều khiển, họ còn sử dụng kế ly gián, gây

xích mích để giữa các man tộc tàn sát lẫn nhau, lúc thì xúi bẩy người Hunggari đối phó với người Bungari, lúc thì kích động người Avarx đối phó người Hung nô.

Để bắt người Vandal khuất phục, họ lôi kéo người Đông Goth về phía mình, về sau lại được sự trợ giúp của người Franc đánh tan người Đông Goth (Ostrogoth).

Nếu như gặp kẻ địch lớn mạnh, vừa không thể tiến hành mua chuộc được, lại không thể dựa vào vũ lực của mình và người khác để khuất phục, người Byzantine liền áp dụng sách lược bao vây chính trị và kinh tế.

Như ở thời kỳ Justinianus (năm 527-565), Byzantine đã xúi giục một số quốc gia bao vây địch thủ của nó là Ba Tư.

Các việc như "đóng cửa, ngừng hoạt động, sáp nhập và chuyển nhượng" và thu mua lẫn nhau của các xí nghiệp, trong cạnh tranh xã hội đều thuộc các hiện tượng bình thường. Cái có tác dụng ở đây chính là thị trường.

Nhưng sau khi thu mua các tài sản và xí nghiệp về, làm thế nào có thể đồng thời mua chuộc được lòng người của xí nghiệp đó, việc này cần phải có trí tuệ.

Một số ông chủ thiếu tinh thần nhân đạo sau khi thu mua về, đem hàng loạt nhân viên của nhà máy cũ thải hồi khiến họ bị thất nghiệp.

Còn một số những ông chủ tài khỏi khác, đã xử lý phân ngành, phân loại một cách có ý thức đối với các nhân viên của xí nghiệp vừa thu mua về.

Một là, để những người cốt cán đó, phát huy tinh thần sáng tạo lớn hơn so với trước.

Hai là, làm cho những nhân viên bị áp bức, bị bài xích trong xí nghiệp cũ, mở mày mở mặt, phát huy tài năng, sáng tạo thành tích.

Ba là, đối với những công nhân viên không đạt yêu cầu liền tiến hành bồi dưỡng huấn luyện cương vị công tác và ngành nghề, nâng cao kỹ thuật lãnh đạo giúp họ hiểu được muốn không mất cơm ăn áo mặc thì phải làm việc cố gắng gấp bội.

Đương nhiên sáp nhập và thu mua thông thường, đều có nhân tố người thích hợp thì sinh tồn, kẻ thắng thì làm vua. Những công nhân viên mới gia nhập công ty của bạn, trước kia phần nhiều đều là đối thủ của bạn, thậm chí còn muốn quật ngã bạn, từng sinh ra thù oán với bạn.

Thường thường từng có tình huống: trước kia làm nhiều điều xấu nhất đối với bạn, uy hiếp rất lớn đối với bạn, làm cho bạn đã từng phải đau đầu nhiều, nhưng chưa chừng từ nay về sau có khả năng họ sẽ là trợ thủ đắc lực nhất của bạn.

Bởi vì năng lượng của họ khi phản đối bạn là đã hiện ra.

Muốn sử dụng tốt những người này, phải xem họ là của cải của mình. Chỉ cần quay mũi súng thống nhất đối với bên ngoài, thế thì sức sát thương của họ sẽ nhất định mạnh hơn rất nhiều so với người khác.

Ví như: Trong lịch sử nước Anh, Charles Quốc vương chỉ tự theo ý mình (lên ngôi năm 1189) đã từng phát động cuộc bạo loạn phản đối cha mình là Henry II, đã từng chạm trán với dũng sĩ trung thực của cha là Marshall trong ngõ hẻm, hai bên đã đấu chọi với nhau bằng lưỡi lê.

Charles trong tình huống vật lộn bất lợi đã hô to: "Hãy tha thứ cái mạng sống này của tôi!"

Marshall liền quay mũi súng về phía con ngựa của Charles, đâm nó một nhát chết tươi, nói một cách khinh bỉ: "Không cần phải dùng tao giết mày, ma quỷ sẽ giết chết mày".

Charles bị sỉ nhục đến như thế, nhưng sau khi lên ngôi lại không nghĩ đến thù xưa.

Khi nhắc đến đoạn chuyện xưa này, Charles vẫn có thể giữ được vẻ mặt trang trọng, không bộc lộ tình cảm hận thù.

Đúng lúc Marschall và các bạn bè của ông đang lo tai họa lớn giáng xuống đầu, Charles lại tuyên bố bảo lưu tất cả chức vụ và vinh dự của Marshall, đồng thời cử ông sang Scotland làm đại diện chính vụ.

5- Người không nên xem là thần thánh

Nếu như bạn là một người lãnh đạo, ngoài việc có thể điều khiển những người dưới quyền ra, việc quan trọng hơn là phải phát huy được tác dụng của họ, kích dậy tính sáng tạo của họ.

Hãy nhớ rằng: Bạn cần phải xem người cấp dưới là những cái đầu - để mỗi một cái đầu này cùng với bạn suy nghĩ vấn đề, sáng tạo tiền đồ. Nhất thiết chớ nên xem những người dưới quyền là tứ chi - chỉ sử dụng chân tay của họ, mà không chú ý hoặc không sử dụng tư tưởng của họ.

Ví dụ: Henry IV của Pháp ở ngôi từ năm 1589 đến 1610, để giữ gìn uy tín của cá nhân, ông không lấy ý chí cá nhân thay thế pháp luật.

Một lần ông triệu tập các quan tòa và khuyên răn họ: "Bây giờ ta muốn làm một Quốc vương xứng với tên của nó, ta lấy

thân phận của Quốc vương để nói chuyện. Ta yêu cầu phải vâng theo. Đúng thế, quan tư pháp là cánh tay phải của ta, nhưng nếu như cánh tay phải mắc bệnh hoại thư, cánh tay trái sẽ phải chặt đứt nó đi".

Ông còn nói với các bầy tôi của ông: "Ta là Quốc vương của các khanh, là đầu não của các khanh. Vương quốc của ta là thân thể, vinh dự của các khanh chính là gánh vác nhiệm vụ của tứ chi, phục tùng thân thể, mà còn bổ sung thêm máu thịt, xương và tất cả mọi thứ khác có liên quan".

6- Không nên làm đế vương

Viên Thế Khải sau khi tiếm đoạt quyền lãnh đạo Cách mạng Tân Hợi, còn tiến thêm bước nữa là từ Tổng thống làm Hoàng đế, đây là việc vô cùng ngu xuẩn.

Người con trai thứ hai của ông đã viết một bài thơ khuyên cha mình không nên làm như thế. Viên Thế Khải sau khi xem song, thì tức giận vô cùng.

Trong bài thơ đó có hai câu:

Cự lân cao xứ đa phong vũ,

Mạc đáo quỳnh lâu tối thượng tầng.

Dịch ý:

Vội vàng mê chốn cao sang có nhiều sóng gió,

Đừng đến chỗ cao nhất ở nơi nguy nga tráng lệ.

Đây là vì trong "Kinh Dịch" của Trung Quốc, mỗi quẻ (quái) đến một hào cuối cùng, hào dương gọi là "thượng cửu", hào âm gọi là "thượng lục", hào thứ nhất của mỗi quẻ gọi là sơ, hào thứ 6 cuối cùng gọi là "thượng".

Cửu ngũ (tức hào dương năm) của quẻ Càn, nếu nói ở quẻ ngoại là hào giữa, người ta chọn ở giữa nó thì đúng, sự vật chọn ở giữa nó thì được, đến điểm đỉnh thì không đúng, không có chỗ cất đầu lên cũng không đúng.

Cho nên "Kinh Dịch" bảo chúng ta chọn vị trí chính giữa. Đoán mệnh xem có gặp vận may hay không, thì phải xem có được thời đỏ không, có được ở giữa nó không, nếu như được vị trí ở giữa nó thì đâu đâu cũng đúng, không được ở vào vị trí ở giữa thì mọi chỗ mọi nơi đều không đúng.

Đến hào "thượng cửu" (tức là dương thứ 6) chính là "cang long hữu hối", cang cũng có nghĩa là cao, cao đến cực điểm, cao mà không có "vị", quý (sang trọng) mà không có dân.

Triết học của Trung Quốc, Hoàng đế tự xưng là "Cô gia", "Quả nhân", vị trí đã đến chỗ cao nhất, sẽ rất cô độc (độc tôn), những lời nghe được đều là những lời hay, nghe mãi cũng phát chán, những người tuổi cao khi nói chuyện cũng thường hay nói: "Hiện nay, những người có thể nói chuyện được đã chẳng có mấy người nữa!" Tôi nói đây là "cang long hữu hối đó!" (Rồng bay đến chỗ cao nhất, cảm thấy tịch mịch tiến thoái lưỡng nan, nên hối hận). Cho nên tuổi tác của con người đến vị trí cao đó, đi đến đâu cũng được gọi là cụ già, đi đến đâu cũng được mời ngồi ở trên, đây chính là đến chỗ "cang long hữu hối". Hối ở đây không hẳn chỉ hối hận mà còn có nghĩa xúi quẩy nữa.

Nói cách là, mọi việc không nên làm đến chỗ cùng đường, làm đến đỉnh, sẽ có hối hận, không tránh khỏi đau khổ, phiền não sẽ ập đến.

Trong lịch sử thấy Đường Huyền tông tốt biết bao nhiêu,

đến lúc nhường lại ngôi cho con trai ông, chính là lúc tình cảnh trở nên rất bi thảm.

Thắng lợi của cuộc chiến tranh giành độc lập của Mỹ đã làm cho danh dự của lục quân vang dội, lúc đó lục quân tưởng nhớ Washington, người được nhân dân Mỹ ca ngợi là "cứu tinh", như bậc thần thánh.

Tháng 5 năm 1782, thượng tá Nicholas đã viết cho Washington một lá thư dài 17 trang. Trong thư ông đã đưa ra đủ mọi thói hư tật xấu tồn tại trong xã hội Mỹ, đồng thời đem nó đổ lỗi cho chế độ cộng hòa.

Tiếp theo, ngòi bút của ông lại chuyển sang nói, người dẫn dắt mọi người đi tới thắng lợi trong chiến tranh, cũng như vậy nên lãnh đạo mọi người thuận lợi tiến về phía trước trên con đường hòa bình.

Bởi vì hiện nay có người đem chính thể quân chủ lẫn lộn với "bạo chính", khiến người ta khó phân biệt hai cái, cho nên có thể trước tiên giành cho người đứng đầu chính thể quân chủ với một hàm tước ôn hòa, đợi điều kiện chín muồi, tức có thể gọi nó là "Quốc vương".

Rõ ràng, đây là một lá thư dâng lên muốn khuyên Washington không làm "quốc vương". Washington đã suy đoán ra mùi vị khiến người ta phát buồn nôn từ trong từng chữ từng câu của lá thư, trong lòng ông xáo trộn rất không bình tĩnh.

Ngày 22 tháng 5, ông đã đáp thư cho Nicholas, lời lẽ nghiêm khắc đã từ chối lời thỉnh cầu của ông ta.

Trong thư ông nói: "Tôi đã mang theo tâm trạng bất ngờ

và kinh ngạc, chuyên tâm đọc những ý kiến của ông muốn tôi suy nghĩ kỹ. Xin ông hãy tin tưởng, bất cứ mọi biến cố nào xảy ra trong chiến tranh, đều không có như ông nói với tôi. Về cách suy nghĩ này tồn tại trong quân đội càng khiến tôi cảm thấy đau khổ".

Ông lại nói: "Tôi cực kỳ căm ghét và nghiêm khắc quở trách... Điều làm cho tôi không hiểu nổi là, rốt cuộc tôi có những hành động đồng tình nào để khích lệ ông đưa ra những lời thỉnh cầu này với tôi? Tôi cho rằng lời thỉnh cầu này đang thai nghén, khả năng làm cho nước ta phải gánh chịu tai nạn lớn nhất".

Ông còn nói: "Nếu như tôi không phải là người thiếu óc sáng tạo tự biết mình, thì ông không thể tìm được một người so với tôi càng đồng ý kế hoạch của ông. Nếu như ông còn quan tâm đối với cha ông của ông, đối với bản thân ông và con cháu của ông, hoặc còn tôn trọng đối với tôi, thì ông nên đem những cách suy nghĩ này gạt bỏ hết sạch khỏi lòng ông. Từ nay về sau, bất kể đối với bản thân ông hay là với bất cứ ai khác cũng đừng nên nêu lên những ý kiến có tính chất tương tự nữa".

7- Thu nạp nhân vật hạng nhất

Muốn sáng tạo sự nghiệp lớn, thì phải biết cách vận dụng trí tuệ của người khác, lấy tài năng của họ dùng cho mình.

Công ty Harton - Mỹ là một công ty lớn có tài sản 1,5 tỷ USD. Trong cạnh tranh, ông Harton đã giới thiệu với các giới bên ngoài rằng: "Tôi tin tưởng người cạnh tranh sẽ lấy tất cả tài sản, nhà xưởng, máy móc của tôi đi hết, chỉ cần họ không

moi nốt các nhân tài của tôi mang theo, sau ba năm tôi có thể phục hồi lại được tất cả những gì đã mất".

Điều này đã nói lên tính quan trọng của việc dùng người.

Có nhiều người bản thân họ vốn không có bao nhiêu tài học và trí tuệ, nhưng họ giỏi vận dụng tài học và trí tuệ của người khác, từ đó làm cho sự nghiệp của mình thành công.

Theo "Báo Trung Quốc cải cách" thống kê: Từ khi Trung Quốc cải cách mở cửa đến nay, các xí nghiệp nông dân đời đầu tiên trưởng thành lên từ nông thôn, hơn một nửa số người trình độ văn hóa đều từ trung học cơ sở trở xuống. Nhất là vùng Ôn Châu, những ông chủ mở xí nghiệp gia đình, đa số chẳng có trình độ văn hóa gì, còn các nhân viên kỹ thuật họ mời làm chuyên gia, lại đều có lực học chuyên ngành từ đại học trở lên.

Ở khu công nghiệp Xà Khẩu - Thâm Quyến, các ông chủ trông rất cù mì cục mịch, còn những người làm công, giám đốc, nhân viên kinh doanh quản lý, chủ nhiệm các bộ môn, nhân viên phụ trách các quá trình gia công đều là tiến sĩ, thạc sĩ.

Người lãnh đạo có thể đem ý chí của mình biến thành hành động tập thể của người dưới quyền, bản thân việc đó đã thể hiện trí tuệ của người lãnh đạo - dùng người là trí tuệ lớn nhất. Ví như Lưu Bang của lịch sử Trung Quốc chính là như thế.

Đương nhiên, dùng người cần có rất nhiều kinh nghiệm, nhưng trong đó có một điều là: cần phải tôn trọng người cấp dưới.

Được gọi là vị thủ tướng nổi tiếng trong lịch sử nước Anh Benjamin Disraeli là một nhà hùng biện xuất chúng. Ông lần

đầu được bầu làm nghị sĩ quốc hội, khi diễn thuyết trong Quốc hội, bị cả hội trường chê cười, nhưng ông cũng không cảm thấy thất vọng chút nào.

Mấy ngày sau, ông lại diễn thuyết khô khan nhạt nhẽo một lần nữa. Disraeli có lối sĩ diện hão huyền mà lại trẻ con rất đắc ý với tài hùng biện của mình, nhưng lại gặp phải sự phẫn nộ và chê cười của đa số nghị sĩ. Bởi vì ông làm tổn thương lòng tự trọng của họ.

Từ đó ông đã bớt đi thái độ tự phụ cho mình là nhất đời, cố gắng giữ gìn lòng tự tôn của người khác, nên đến lần thứ hai khi diễn thuyết hùng hồn lên trên bục giảng, liền dành được tiếng hoan hô của cả hội trường.

Từ đó về sau, địa vị của ông trong chính giới ngày càng được củng cố hơn.

Các nhân vật lớn luôn có thể làm cho người nghe cảm thấy hào khí của mình. Bà Roca Merre là người biết nói chuyện nổi tiếng nước Pháp, khi bà nói chuyện với người khác, bất kể như thế nào luôn làm cho đối phương cảm thấy hài lòng.

Đó là nguyên nhân duy trì mối quan hệ hữu hảo với người khác, nên lưu tâm giữ được lòng tự tôn của họ.

Vua đường sắt nước Mỹ Halimond, được hầu hết viên chức xem ông ta như Bồ tát, cho rằng ông là nhân vật vĩ đại, đó là lý do vì tài năng của ông hết sức xuất sắc.

Đương nhiên, điều quan trọng hơn là ông có thể giỏi dùng người, có kinh nghiệm xử thế phong phú, ông có thể nhận biết một cách rõ ràng mà chuẩn xác ai là người thuộc nhân vật có tài cán, đồng thời cất nhắc họ lên.

Như vậy, những người hiền tài trong cấp dưới của ông đều có thể được khích lệ. Chỗ mạnh của Halimond đích thực chính là ở chỗ này.

Tóm lại, làm một người sáng lập sự nghiệp, cố gắng không nên đem mình đặt ở phía trước, mà phải thường đem sự nghiệp đặt ở trước cá nhân để cân nhắc.

Tổng thống Wilson đã từng tụ tập được nhiều nhà tham mưu và cố vấn có năng lực, nhưng có thể làm lay động tổng thống chỉ có một người là thượng tá Hens. Các tham mưu và cố vấn khác tuy có ý kiến rất hay đưa ra, nhưng đều không được áp dụng. Nhưng ý kiến của thượng tá Hens nêu lên, Wilson hầu như đều tiếp nhận.

Vậy thượng tá Hens vì sao lại giành được tín nhiệm của Wilson?

Về điều này chính thượng tá Hens đã nói như sau: "Từ khi tôi tiếp cận với Tổng thống đến nay, phương pháp tốt nhất để biết Tổng thống xếp sắp một kế hoạch là phải gây được hứng thú của ông, mà còn phải xem ông chính là kế hoạch của mình mới được".

Có một lần, tôi đến Nhà Trắng thảo luận với Tổng thống một chính sách, Tổng thống hình như không tán thành đề án của tôi lắm. Thế là tôi cố ý nói sang chuyện khác, không tranh luận với Tổng thống nữa. Ai ngờ cách vài hôm, Tổng thống lại đem đề án của tôi nói ra hoàn toàn giống như mình đã quyết định.

Thượng tá Hens không những ám thị Tổng thống như thế, mà còn là một ngọn đèn soi sáng Tổng thống.

Ví dụ: Mùa xuân năm 1914 để ngăn chặn Đại chiến thế

giới không nổ ra, Wilson đã đem kế hoạch vĩ đại của thượng tá Hens phê vào 4 chữ: "Cẩn thận chấp hành".

Nhưng đến năm sau, thượng tá Hens trong thư từ Paris viết cho Tổng thống đã đem kế hoạch của năm ngoái hoàn toàn xem là kế hoạch bản thân Wilson quyết định để nói.

Còn khi ông hội đàm với ngoại trưởng Pháp, không những đem kế hoạch này xem là tiên kiến và dũng khí của Tổng thống Wilson để trình bày, mà còn tiến hành thuyết minh và giải thích tỉ mỉ nữa.

Ngôi sao trí tuệ số một trong các nhà chính trị Mỹ, thượng tá Hens, đối với Tổng thống Wilson có lòng tự tin cực mạnh, đã có sức ảnh hưởng lớn như thế, điều đó là do ông có tâm đắc đối với phương pháp vận dụng ám thị.

Trên thế giới này có rất nhiều người không muốn đem sở thích của mình nói với người khác một cách thẳng thắn. Nếu có người bảo anh ta sử dụng một loại công cụ nào đó, có thể làm tăng hiệu suất công tác, có lẽ anh ta nhất thời không thể tiếp thu ý kiến của bạn.

Ngược lại, nếu như bạn ám thị cho anh ta áp dụng loại công cụ nào đó đích thực có thể tăng hiệu suất công tác, anh ta nhất định sẽ tự động nêu lên kiến giải của mình. Đặc biệt là những vấn đề thuộc loại cải thiện chế độ có liên quan, và cải tiến phương pháp sản xuất, cần phải xem tình hình của đối phương ra sao từ đó quyết định phương pháp ứng phó, đó mới là thượng sách.

Nếu như bạn muốn làm cho người khác tiếp nhận kế hoạch của bạn và đưa ra thực hành, thì hãy làm cho đối phương cảm thấy kế hoạch này là tự họ nghĩ ra, càng thượng sách hơn là đem thành tích đó cũng quy về cho đối phương.

Moncey là người có ảnh hưởng lớn trong giới tạp chí Mỹ, ông cũng là một nhân vật phấn đấu lên từ trong gian khổ của cảnh nghèo xơ nghèo xác. Đối với phương pháp làm rung động lòng người, ông có rất nhiều kinh nghiệm.

Từ sau khi tai bên phải của ông Leeder là đồng nghiệp của ông bị hỏng, bất cứ ở chỗ nào ông đều không ngồi về phía bên phải của đồng nghiệp này.

Ở văn phòng của mình, ở nhà riêng, ở trong xe, trên đường đi, trong phòng ăn, ông trước sau đều không quên ngồi về phía tai trái dễ nghe thấy của Leeder.

Moncey cũng giống như nhiều người thành công khác, dù là đối với công việc của người dưới quyền cũng rất chú ý. Chính vì ông làm như vậy, cho nên có thể ngồi trên cương vị lãnh đạo mà vẫn được sự tôn trọng của tất cả mọi người xung quanh.

Nhà đại chính trị người Anh - Pekomsfielt đã viết về phương pháp làm cho người khác thỏa mãn như sau: "Nếu các bạn muốn không làm cho người ta chán ghét mà làm cho người ta yêu mến, thì không thể quên làm thỏa mãn lòng ham chuộng hão huyền của họ. Bạn cảm thấy buồn cười đối với bộ dạng kỳ quặc của người khác, thế là đã làm nhục người đó. Nếu như trong lòng bạn tồn tại ý niệm làm cho người ta thích thú mà không gây cho người ta chán ghét, thì bạn nhất định sẽ giành được rất nhiều bạn bè".

Lewis chủ hàng kinh doanh thực phẩm ở New York cũng cho rằng làm cho khách hàng cảm thấy thỏa lòng vừa ý là nhiệm vụ hàng đầu của nhân viên bán hàng. Dù là việc hết sức nhỏ, cũng phải chịu khó làm vừa lòng khách hàng.

Ví như, khi trẻ em được cha mẹ yêu thích cho thay các bà nội trợ thanh toán tiền hàng, nếu như có tiền lẻ trả lại, thì phải dùng giấy gói số tiền lẻ đó lại rồi mới giao cho các em. Làm như thế, trên đường đi về sẽ không có nguy cơ bị rơi mất.

Nhân viên bán hàng biết làm việc tỉ mỉ như thế thì khách hàng của cửa hàng này nhất định sẽ ngày càng nhiều.

Một thanh niên phục vụ trong sở giao dịch của vua thép Gay khó khăn lắm mới được bổ nhiệm làm giám đốc cửa hàng chi nhánh, nhưng trước một ngày nhận nhiệm vụ, anh ta lại mặc bộ quần áo không đúng khuôn phép, do đó đã mất chức vụ ấy.

Đó là vì anh ta đã đi ngược lại mong muốn của Gay, theo vua thép, một người giám đốc làm sao có thể chỉ một việc như ăn mặc cũng không quan tâm được?

Giáo sư Naim chủ nhiệm khoa Thương mại đại học Harvard nói: "Nếu như người chủ không thích những người thắt cavat đỏ, thì bạn phải ghi nhớ rõ trong lòng. Việc này tưởng là rất nhỏ, nhưng kỳ thực là việc vô cùng quan trọng".

Do đó, trên vấn đề rất nhỏ, cũng phải ghi nhớ và chú ý đến mong muốn và khuynh hướng của người khác, đồng thời đem khuynh hướng này biểu hiện ra, hoặc là làm thỏa mãn mong muốn của họ, như vậy chắc chắn có thể giành được tình thân thiện và tín nhiệm của người đó.

Cấp trên làm tốt quan hệ với cấp dưới, có thể phát huy được tác dụng của cấp dưới, đây là điều không nói cũng hiểu. Nhưng vẫn phải thu nạp nhân tài hàng đầu.

Đây không phải nói là người dưới quyền bạn càng nhiều,

thì sự nghiệp của bạn sẽ càng có thể phát đạt, mà là nói: Nhân tài có càng nhiều, sự nghiệp của bạn mới có thể phát đạt.

Có lúc, bạn có thể có một vài nhân tài đỉnh cao, thậm chí có thể vượt qua tình huống có "thiên binh vạn mã". Tiền Học Sâm (Qián Xúe Sen) khi từ Mỹ về Trung Quốc, giới khoa học Mỹ đều cho rằng: năng lực của Tiền Học Sâm ít nhất phải lớn hơn năng lực của hai sư đoàn lục quân mấy vạn người.

Đại chiến thế giới II sau khi bùng nổ, để giữ vững sự cường thịnh của đất nước, biện pháp hữu hiệu nhất mà nước Mỹ áp dụng là: Không tiếc tiền của mời các nhà khoa học, các nhà nghệ thuật, các chuyên gia và học giả của các ngành hàng đầu thế giới từ các nước châu Âu, nhất là từ nước Đức sang Mỹ.

Những người này cách xa chiến trường châu Âu, sống trong hoàn cảnh tương đối hòa bình, sẽ phát huy hết tài hoa của họ, làm cho nước Mỹ không những đã giành được thắng lợi trong cuộc Đại chiến thế giới II, mà còn từ sau chiến tranh đến nay giữ địa vị dẫn đầu thế giới.

Hai trăm năm trước, Tổng thống khai quốc Mỹ Washington đã từ số "không" bắt đầu xây dựng chính phủ liên bang đầu tiên ở Mỹ.

Tổ chức nội các của ông được xây dựng qua sự suy tính kỹ càng. Mục tiêu của ông là phải đem các nhân vật "hàng đầu" nước Mỹ thu nạp vào chính phủ. Khi tổ chức các nhóm chính phủ, ông xác định chọn những người "ngay thẳng và công bằng", đồng thời lại chú ý chiếu cố quan hệ của các mặt, để giữ được sự cân bằng cần thiết.

Trong lá thư trả lời việc cầu xin chức vụ cho phu nhân

tướng Wood bị thương trong chiến tranh giành độc lập, ông nói: "Tôi phải tìm tòi những cá tính và nguyện vọng của từng cá nhân để quyết định mỗi vụ cụ thể trong chức trách của chúng tôi; tôi cần phải căn cứ tình hình tường tận nhất có thể tìm hiểu được, đồng thời kinh qua phán đoán chung đối với nhân cách và điều kiện cụ thể của từng người, sau đó giới thiệu những người tôi cho là xuất sắc nhất đến các bộ môn". "Bất kể kết quả ra sao, ngoài lợi ích công chúng ra, tôi không có suy nghĩ khác".

Cháu của ông mong muốn người bác làm tổng thống có thể kiếm cho anh ta chức quan cảnh sát một vùng, Washington đã nghiêm khắc từ chối, ông khuyên răn anh ta: "Người khổng lồ trăm mắt đang nhìn chằm chằm vào bác, dành ưu tiên cho bạn bè hoặc người thân sẽ bị người ta nhìn là sai trái và không có một việc nào có thể thoát được".

Trong nội các, Washington đã tập trung những người mà ông nói là ngay thẳng, công bằng và có tài cán như ngoại trưởng Jefferson, Bộ trưởng Lục quân Knox, Bộ trưởng Tài chính Hamilton, Chánh án tối cao Jay, Tổng cảnh sát trưởng Randolph.

Một nhà lịch sử đem cách dùng người của Washington so sánh với Napoléon, nói: "Các nguyên soái của Napoléon đã chứng minh một cách xuất sắc thiên tài (dùng người) của ông, Washington cũng có tài năng lựa chọn như thế. Các tướng quân mà ông tin cậy là những tướng lĩnh kiệt xuất, các nhà chính trị cùng bàn công việc với ông đều thuộc về những người nổi bật trong lịch sử".

8- Giữ khoảng cách nhất định

Về mỹ học có một luận đề nổi tiếng: Khoảng cách sinh vẻ đẹp.

Bạn muốn làm một người lãnh đạo, hoặc muốn làm một người lãnh đạo tốt, sẽ cần phải vừa gần gũi, lại vừa giữ khoảng cách nhất định với những người dưới quyền.

Washington, Jefferson và Hamilton là "cỗ xe ba ngựa kéo" trong chính phủ khóa I nước Mỹ. Washington là Tổng thống, Jefferson là ngoại trưởng, Hamilton là Bộ trưởng Tài chính.

Jefferson và Hamilton mặc dù có ý kiến bất đồng trong nhiều vấn đề, nhưng lại là những người trung thành vô tư.

Washington là người dẫn đầu của cỗ xe ba ngựa kéo này ông chú ý quan hệ cân bằng giữ khoảng cách bằng nhau với Jefferson và Hamilton, không thiên lệch không dựa vào, không thân không sơ, tuyệt đối không bênh vực cho bên nào cả. Ngược lại khi Jefferson và Hamilton hai người xảy ra tranh cãi đều muốn tranh thủ Tổng thống ủng hộ.

Washington cố tìm ra giữa hai người họ một con đường mà hai bên đều có thể hòa bình tiến lên. Một mặt ông khuyên răn hai vị bộ trưởng, sự bất đồng này có thể ảnh hưởng nguy đến chính phủ; đồng thời khuyên giải động viên họ rằng: thủ đoạn khác nhau có thể đạt đến mục tiêu giống nhau.

Như thế, mặc dù không thể giải quyết triệt để bất đồng của hai người, nhưng lại đem sự mâu thuẫn của họ "nhốt lại trong nội các", không dẫn đến dao động cả tòa nhà chính phủ.

Như vậy, Washington vừa khéo chọn được chỗ mạnh của

hai người vừa tránh được chỗ yếu kém của mình để phục vụ cho quốc gia.

Lãnh tụ là như thế, làm một người dân bình thường cũng cần tương tự như thế.

Sinh hoạt gia đình cũng là như thế.

Trong đời sống xã hội ngày nay, gia đình loại trừ bớt cá nhân, nhấn mạnh tính cộng đồng. "Chung gối cùng giường" xưa nay được cho là tượng trưng của sinh hoạt vợ chồng, mà cũng có ngoại lệ, một đôi vợ chồng trẻ của Bắc Kinh, sau khi kết hôn sống chung dưới một mái nhà, lại phân chia ra ranh giới của cá nhân.

Ngôi nhà mới của Trương Thụ và Thanh Thanh nằm trong thôn Á Vận, có hai phòng ngủ và 1 phòng khách, các vòng hoa treo trên nóc nhà rất ngay ngắn, xem ra họ mới kết hôn chưa lâu.

Giống như tất cả mọi người khách đến đây, mọi người đều cảm thấy hiếu kỳ đối với việc trong nhà này không có giường đôi, mà chỉ đặt hai chiếc giường một trong hai phòng ngủ.

"Thực ra, chúng tôi có giường đôi, chiếc salông kia mở ra chính là nó đấy!" Trương Thụ chỉ vào một chiếc salông lớn ở góc nhà nói như thế. Chiếc giường đôi này thực ra là chuẩn bị tiếp khách, bình thường Trương Thụ và Thanh Thanh ngủ riêng biệt trên hai chiếc giường đơn ở hai phòng ngủ.

"Ngủ giường một có rất nhiều cái hay", Thanh Thanh nói, "tôi có thể ở trên giường ăn kẹo sôcôla, xem sách giải trí, giả ốm... Hàng ngày cùng chung gối chung giường với anh ấy có thể không được, vì anh ấy thích nghe nhạc, ngủ riêng có thể không can nhiễu lẫn nhau".

Trong phòng ngủ của Trương Thụ quả nhiên xếp đầy các loại đĩa hát, ngay cả dưới đất cũng có.

"Thanh Thanh trước nay chưa hề kiểm tra vệ sinh trong phòng này". Trương Thụ nói, mỗi lần họ đến phòng của nhau đều phải gõ cửa hoặc là trước khi đi gọi to lên một tiếng ở phòng mình, điều khác nhau là Thanh Thanh thì kêu: "Em sắp đến!" còn Trương Thụ thì kêu "Anh đến đấy!", "Không phải là vì lễ phép, cũng không phải là sợ bắt gặp "riêng tư" mà là theo thói quen", Thanh Thanh nói.

Có không ít người đến ngôi nhà mới này làm khách, mỗi tốp khách đều cảm thấy lạ đối với cách ở của vợ chồng Trương Thụ.

Các khách nữ phần nhiều đều than vãn: "Hai bạn học người nước ngoài phải không? Tiên tiến quá!" Có người ở ngay tại chỗ tỏ thái độ: Đợi khi có nhà lớn cũng ở như thế này! Nhưng tôi biết họ sau khi ra khỏi cửa trong lòng đều có thể bị day dứt, hai người này không phải là có vấn đề gì đấy chứ? Luôn không thể vì sử dụng đầy đủ không gian mà ở riêng chứ?" Thanh Thanh nói: "Bạn của tôi nam giới nhiều, họ nhiều nhất chỉ nói một câu: Thằng ranh của mày vẫn rất cách mạng". "Nam giới đều muốn có một gian phòng của mình như thế". Trương Thụ nói bổ sung.

Hôn nhân kéo gần khoảng cách giữa nam và nữ "ở riêng" tạo nên khoảng cách về không gian rõ ràng làm cho vợ chồng Trương Thụ vừa ý. "Tôi không thể chịu nổi khi cãi cọ nhau, lại "bị" nhốt chung vào một gian phòng ngủ, ngủ trên cùng một giường" Thanh Thanh nói - Phụ nữ cũng cần không gian riêng biệt, đối với tình cảm của hai người có thể áp dụng câu

nói xưa: "Khoảng cách sản sinh vẻ đẹp". "Có một lần cả hai chúng tôi hơn 11 giờ đêm mới về nhà, anh ấy bỗng nhiên bảo tôi giúp anh ấy tìm chiếc cavat. Tôi tìm hồi lâu không thấy đâu cả, anh ấy vừa tức vừa hổn hển nói: "Cô thế mà cũng gọi là đảm đang việc nhà", sau đó đóng cửa đánh rầm một tiếng rồi đi về phòng anh ấy. Tôi cũng mặc anh ấy, được một lát anh ấy đến gõ cửa xin lỗi. Nếu như không ở tách biệt nhau để yên lặng, hai người lại bắt đầu cãi lý chắc chắn là sẽ phải cãi nhau".

Vợ chồng Trương Thụ có lúc cũng có thể lợi dụng chiếc giường đôi salông kia. Họ kiên trì cho rằng, chung gối cùng giường không phải là thước kiểm tra nhiệt độ tình cảm vợ chồng, hai người cùng sống dưới một mái nhà cũng có khi đồng sàng dị mộng.

9- "Âm mưu" kiểu Washington

Hitler trọng dụng gián điệp, khi diễn thuyết trước quốc dân và quân đội có sức lôi cuốn cực mạnh, được các nhà sử học cho là giở trò âm mưu.

Washington cũng giỏi hùng biện diễn thuyết, giỏi trọng dụng gián điệp như thế, hành vi của ông được những người đời sau ca ngợi là trí tuệ.

Từ đó ta thấy, "mưu" thật ra không thể có âm dương. Gọi là dương mưu cũng được, gọi là âm mưu cũng được đều là cùng nghĩa với trí tuệ của con người.

Như vậy giống như lương thực, không khí và nước, mọi người đều không thể tách rời. Có điều khác nhau là do người vận dụng nó quan niệm thành thiện và ác. Do đó, trí tuệ họ vận dụng cũng sẽ được phân thành âm mưu và dương mưu.

Dưới đây, chúng ta hãy thử xem, Tổng thống khai quốc Mỹ - Washington đã vận dụng mưu lược như thế nào.

1) Cảnh cáo bằng lời nói khéo léo

Khi Washington làm Tổng thống, có một người thư ký trẻ thường xuyên đến chậm, mỗi lần đến đều nói là đồng hồ của tôi bị trục trặc.

Một hôm, người thư ký này lại đến chậm, anh phát hiện Washington đang chờ, trong lòng rất bối rối, "Tôi vô cùng xin lỗi Ngài, đồng hồ của tôi lại bị trục trặc", người thư ký nói. "Tôi kiến nghị anh nhanh chóng thay chiếc đồng hồ khác. Nếu không, tôi đành phải thay một thư ký khác". Washington đã nói như vậy.

2) Diễn thuyết tạm biệt

Hiến pháp Mỹ quy định nhiệm kỳ tổng tống là 4 năm, nhưng thật ra chưa hạn chế số khóa liên nhiệm của tổng thống.

Trước khi nhiệm kỳ tổng thống khóa thứ nhất sắp mãn hạn Washington đã có ý nghĩ rút lui. Nhưng do tình hình khách quan của nước Mỹ lúc đó, chỉ có Washington tiếp tục lưu nhiệm mới có thể tồn tại được cục diện chính trị. Được các nhân sĩ của các phái mời ở lại nên ông mới kế nhiệm Tổng thống.

Washington lưu nhiệm đến mãn nhiệm khóa thứ hai một cách gắng gượng, quyết tâm từ chức. Để tỏ rõ mình không tham gia tranh cử tổng thống khóa thứ ba nữa, nửa năm trước khi hết nhiệm kỳ, Washington liền công khai phát biểu "diễn thuyết tạm biệt" để bày tỏ quyết tâm của mình không thể lay chuyển.

Washington với cố gắng của mình làm cho đất nước sau khi bước vào hàng các nước độc lập, ông tự nguyện bàn giao quyền lực và cám ơn dân chúng đã tín nhiệm ông trong suốt 2 nhiệm kỳ tổng thống. Sau đó ông kết thúc đời sống chính trị của mình.

Có người ca ngợi ông là "người đầu tiên của thời kỳ chiến tranh, người đầu tiên của thời kỳ hòa bình, người đầu tiên trong lòng dân chúng", ông là người hùng biện truyền cảm thiên hạ vô song.

Ông mặc dù mất quyền lực cá nhân, lại đưa ra sự cống hiến không thể phai mờ cho sự trị an lâu dài của Mỹ.

3) Coi trọng gián điệp

Trong thời kỳ chiến tranh giành độc lập của nước Mỹ, Washington vừa là Tổng tư lệnh quân Mỹ, lại là "tổ sư" gián điệp của quân Mỹ.

Năm thứ ba sau khi cuộc chiến tranh giành độc lập bùng nổ, Washington đã bắt đầu chiêu mộ nhân viên đặc công trong toàn quân, mọi việc ông đều cùng tự tay làm, tự mình chủ trì công tác chiêu mộ, đặt kế hoạch huấn luyện, dự thảo hạng mục huấn luyện và tự mình đứng ra dạy, tay cầm tay, uốn nắn huấn luyện nhân viên đặc công sử dụng các dụng cụ và kỹ thuật gián điệp.

Chính việc bố trí huấn luyện của ông như thế, trong cả nước Mỹ đã hình thành một mạng lưới đặc vụ rộng lớn. Ông đã từng nhiều lần dám liều nguy hiểm, cải trang đi đến vùng quân Anh chiếm đóng để dò la tình hình quân địch.

Ông là người sử dụng sớm nhất mực hóa học để viết chữ

ẩn người khác không phát hiện ra, đồng thời dùng tiền bạc để thu nạp tình báo.

Trong chiến dịch lớn New Jersey của quân đội Mỹ - Anh, do Washington cấp cho một sĩ quan Anh kinh phí hoạt động là 230 USD (lúc đó được xem là khoản tài sản lớn); từ tình báo về quân đoàn Anh lúc đó ông mua được, giúp cho quân Mỹ tạo ra được trận đánh điển hình lấy ít thắng nhiều.

Washington còn thuê chuyên gia mật mã khám phá mật mã của quân Anh.

Do ông nhanh nhạy, kịp thời nắm chắc được tình hình của quân Anh trước, mà khắp mọi nơi trên chiến trường đều giữ thế chủ động, chỉ huy như đã định, có thể đánh bất ngờ giành chiến thắng.

10. Liên hợp thôn tính

Trong cạnh tranh diệt người khác hoặc bị người khác diệt, đều là chuyện bình thường.

Trước kia, người Trung Quốc không quen đối với việc này, nhưng hiện tại đối mặt với thị trường, mọi người buộc phải quen.

Chỉ vì trong giới thương mại của Trung Quốc, người ta xuất phát từ nhân tố tình cảm, ngại nói đến những sự việc này. Các giới truyền thông Trung Quốc càng rất ít đưa tin về các mặt như thôn tính và phá sản.

Thực ra, phá sản chẳng có gì không tốt cả. Xí nghiệp lớn mạnh thôn tính xí nghiệp nhỏ, đây là hướng tới thế lớn hơn cũng là điều tất nhiên của sự phát triển khoa học kỹ thuật.

Trong chiến tranh, tình cảnh liên hợp hay thôn tính, có thể làm cho người ta nhìn thấy rất rõ ràng.

Ví dụ như: nhiều thời Sa hoàng (Nga) đều muốn thôn tính Ba Lan.

Năm 1772, nước Nga liên hợp với Preussen (nước Phổ) và nước Áo tiến hành đàm phán, ký điều ước ba nước cùng phân chia Ba Lan tại Saint Peterburg.

Nữ hoàng Ekaterina II lấy danh nghĩa ba nước đồng nhất, tuyên bố việc phân chia này là "để khôi phục hòa bình và trật tự của Ba Lan".

Để che đậy hành vi xâm lược, lừa đời dối người, ba nước xâm lược này quyết định cưỡng bức người Ba Lan phê chuẩn hiệp ước phân chia mà họ tạo ra để chính người Ba Lan tự tay ký vào bản phán quyết tử vong này.

Do Ba Lan thực hiện chế độ Quốc hội, trước khi Quốc vương phê chuẩn điều ước, cần phải do Quốc hội thảo luận thông qua trước.

Vậy là, tháng 5 năm 1773, ba nước Nga, Áo, Phổ bức ép Ba Lan triệu tập Quốc hội.

Ngay hôm Quốc hội khai mạc, binh lính ba nước Nga, Áo, Phổ võ trang đầy đủ bao vây Tòa nhà Quốc hội Ba Lan, binh lính nước Nga vác súng nạp sẵn đạn đứng ngay tại cửa vào hội trường, cấm tất cả mọi dân chúng vào trong lắng nghe.

Sau khi Quốc hội bắt đầu họp, đại sứ nước Nga dẫn đại sứ hai nước Phổ và Áo ngang nhiên bước vào, với vị thế của Thái thượng hoàng giám sát tiến trình hội nghị của Quốc hội.

Đại sứ Nga thay mặt ba nước phát biểu, tuyên bố nếu như có người dám cả gan phản đối điều ước phân chia, thì ba nước sẽ ngay tức khắc áp dụng biện pháp cứng rắn.

Đồng thời, nước Nga còn mua chuộc một số nghị sĩ Ba Lan để tán thành với yêu cầu của ba nước.

Kết quả là Quốc hội Ba Lan bị ba nước túm tay ấn ký vào điều nước. Đây là lần đầu tiên phân chia đối với Ba Lan.

Năm 1793, nước Nga Sa hoàng muốn khống chế chặt Ba Lan hơn nữa lại cùng với nước Phổ (Preussen) diễn lại trò cũ, một lần nữa đạo diễn trò của hiệp định chia cắt Ba Lan.

Ngày 17 tháng 6, tại thành nhỏ Grodno Ba Lan đã triệu tập Quốc hội lần cuối cùng, đại sứ Nga tại Ba Lan - Sivins vâng lệnh Sa hoàng đến hội trường, ông lệnh cho các nghị sĩ, trước khi chưa bỏ phiếu thông qua điều ước chia cắt, không ai được rời khỏi hội trường.

Hội trường Quốc hội bị quân đội nước Nga bao vây, nước Nga lại dùng tiền bạc mua chuộc những nghị sĩ Ba Lan mềm yếu, nhưng lần này các nghị sĩ vẫn phẫn nộ chống lại bọn chiếm lĩnh Nga.

Ngày 23 tháng 9, hai bên đều rất găng, đại bộ phận nghị sĩ Ba Lan đều từ chối không bỏ phiếu tán thành, Sivins hạ lệnh cho quân Nga xông vào hội trường bắt 4 lãnh tụ Quốc hội.

Nghị sĩ Ba Lan chất vấn Sivins dựa vào lý do gì để bắt các nghị sĩ, Sivins rống lên nói: "Bắt là bắt, chẳng cần phải lý do gì?" các nghị viện dùng yên lặng biểu thị kháng nghị.

Sivins liền nói: "Các vị yên lặng không nói, chúng tôi cho rằng đây là biểu thị các ông thừa nhận điều ước". Chủ tịch Quốc hội Ba Lan - Bealincki bị nước Nga mua chuộc từ lâu lập tức tuyên bố: "Toàn thể Quốc hội Ba Lan nhất trí thông qua điều ước, Quốc hội họp đến đây kết thúc".

11. Việc đề cử không tránh người thân và nhường quyền ra ngoài

John Adams là Tổng thống thứ hai của nước Mỹ, con ông là John Quincy Adams là Tổng thống thứ 6 của nước Mỹ, họ là một đôi cha con làm Tổng thống trong lịch sử nước Mỹ. (Nay đã có thêm cha con ông Bush).

Khi Adams cha làm Tổng thống, Adams con làm Công sứ nước Mỹ tại Hague Hà Lan, trong giới ngoại giao có uy tín rất cao.

Adams cha đổi phái con của ông làm công sứ Mỹ tại Preussen (Phổ). Adams con sau khi biết được tin này trong lòng rất không vui, trong thư gửi cho cha, ông đã viết một tin ít người được biết đến nghe được tại London: "Trong cung đình của Luis XIV có một vị đại sứ nước ngoài rất ngu dốt đến nỗi làm cho người ta kinh ngạc".

Thế là, mọi người nói: "Đây nhất định là thân thích của một đại thần nào đó". Adams con nói: "Tôi quyết không muốn để người khác cho rằng tôi cũng là như thế".

Adams cha đã phê bình con trai của ông, ông bày tỏ: Con của Tổng thống và các công dân khác đều được hưởng tự do, bình đẳng và mọi quyền lợi pháp luật ban cho như nhau. Lúc đó, con trai ông mới phục tùng mệnh lệnh.

Dám dùng người thân trong họ của mình, cũng cần có mưu trí.

Nói chung, trận công kiên mấu chốt, vẫn là "lính cha con" tin cậy được.

Nhưng, không phải bất cứ người đời sau nào của các ông

chủ, cũng như những người thân thích mà của họ, đều có năng lực kế nhiệm làm ông chủ và quản lý kinh doanh. Cho nên những nhà kinh doanh xí nghiệp cần biết sự nghiệp của mình gian khổ lập nên, rốt cuộc giao lại cho ai kế thừa? Ai có thể làm cho nó tiếp tục phát triển lớn mạnh cần phải cân nhắc kỹ.

Công ty Siemens Đức nổi tiếng với lực lượng kỹ thuật hùng hậu, có sức cạnh tranh rất mạnh trong ngành. Nhân viên kỹ thuật trong công ty này chiếm trên 40%, từ chủ nhiệm phân xưởng đến lãnh đạo đều có trình độ kỹ sư hoặc cao hơn.

Bản thân Siemens, người sáng lập công ty chính là một nhà phát minh có thành tựu nổi bật rất lớn, là một điển hình của chuyên gia quản lý nhà máy.

Hals, người hợp tác của ông, là một kỹ sư cơ khí, một nhà chế tạo cơ khí chính xác có tài năng đặc biệt trời ban cho. Việc thiết kế sản phẩm và kế hoạch, Hals không những hiểu thấu đáo mọi ý, hơn nữa thông qua sáng tạo của ông các thiết kế ban đầu càng được hoàn hảo và mang đậm những phát minh.

Em trai của Siemens, Wihelm Karl cũng là một chuyên gia điện khí và tay giỏi xây dựng nhà máy, hai anh em vừa là chủ nhà máy vừa là quản lý và chỉ đạo kỹ thuật cao nhất.

Siemens là một nhân vật kiểu Bá Lạc mến tài năng, hiểu tài năng và tiếp nhận tài năng, xung quanh ông còn có một loạt lớn các kỹ sư, chuyên gia có tài và học vấn cao mạnh dạn sáng tạo cái mới và những người kinh doanh tinh thông nghiệp vụ.

Những người này đã tổ chức thành tầng lớp lãnh đạo cao

nhất, nắm vững nghiệp vụ rộng lớn trong công ty Siemen, điều hòa quản lý, kỹ thuật và nghiệp vụ thành một khối.

Sau khi Siemens tạ thế, công ty này vẫn tiếp tục truyền thống người trong họ hàng Siemen quản lý nhà máy.

Mọi quyền lớn của xí nghiệp và các công ty quản lý tài chính về cơ bản đều truyền cho thành viên gia đình những người có chí hướng sự nghiệp và tinh thần trách nhiệm. Các công tử phóng đãng vô học, không theo đuổi sự nghiệp chính, ăn chơi lêu lổng, dù là thành viên của gia đình Siemens cũng vứt bỏ không dùng.

Thành viên gia đình Siemens tiếp nhau nối nghiệp đến lớp con cháu đời sau của họ như Ernst Von Siemens v.v... Họ đều là những chuyên gia kỹ thuật hàng đầu và quản lý kinh doanh xuất sắc trong đó có Ernst Von Siemens sau chiến tranh thế giới thứ II từng đảm nhiệm Chủ tịch Hội đồng quản trị và Chủ tịch Hội đồng giám đốc; Peter Siemens lại là nhà thực hành thật sự có kinh nghiệm phong phú đối với các mặt kinh doanh nghiệp vụ đối nội và đối ngoại, hiện tại vẫn nắm giữ quyền lớn của Hội đồng quản trị.

Đồng thời với những việc đó, công ty này còn chú ý nâng cao tố chất của công nhân.

Để làm cho công nhân viên nhanh chóng nắm bắt được kỹ thuật mới và công nghệ mới, từ năm 1992 đã xây dựng khoản kinh phí chi cho "quỹ học tập", chuyên dùng để bồi dưỡng đào tạo công nhân và coi việc đó là một chế độ cố định.

Mấy chục năm trở lại đây, công ty đã bồi dưỡng đào tạo ra hàng ngàn công nhân lành nghề. Gần đây, còn trực tiếp

chọn lựa các nhân viên trong nhà máy đưa vào các trường đại học đào tạo lâu dài.

12- Hãy nhìn Napoléon, một người tài giỏi

Là người châu Âu, Napoléon chỉ có tầm thước một mét năm mấy, thuộc loại "tàn phế loại ba" không đạt tiêu chuẩn.

Nhưng câu danh ngôn của Napoléon lại là: "Tôi đứng trên núi Alps, tôi cao hơn núi". Núi Alps là ngọn núi cao nhất châu Âu, Napoléon chính là dùng giới hạn tinh thần cao nhất này để chỉ đạo mình, vung đao lên ngựa chinh phục châu Âu.

Giai thoại về mưu trí và xử thế của Napoléon rất nhiều. Ngày nay trong cuộc cạnh tranh gay gắt của cơ chế thị trường nhiều giai thoại về ông vẫn là những bài học cho ta noi theo.

1) Kẻ mạnh làm vua

Ngày 27 tháng 9 năm 1797, nước Áo bị nước Pháp đánh bại, cử một nhà ngoại giao có tài là Copenz tiến hành đàm phán với Napoléon.

Copenz phải tốn rất nhiều lời để biện bạch: Việc bồi thường của nước Pháp cho Hoàng đế Áo không nổi một phần tư tổn thất của Hoàng đế, nước Pháp nếu chiếm Mantua và một miền sông Adije, trên thực tế đã bằng thôn tính cả nước Italia; Hoàng đế vẫn như tảng đá không thể lay chuyển, thà có thể bất chấp tất cả nguy hiểm của chiến tranh, thậm chí dời khỏi kinh đô của mình.

Copenz chỉ trích Napoléon không muốn hòa bình, và tuyên bố uy hiếp: ông ta sẽ lên đường về nước, tất cả mọi hậu quả của chiến tranh đều cho nước Pháp chịu trách nhiệm.

Napoléon càng nghe càng không nhẫn nại, ông nghĩ: một nước bại trận còn nói năng cứng cỏi như thế, bỗng chốc từ chỗ ngồi ông đứng phắt dậy lớn tiếng thét lên: "Quốc vương của ông là con đĩ kiểu cũ quen bị tất cả mọi người hãm hiếp... Ông đã quên, nước Pháp là nước chiến thắng, các ông là thua,... ông đã quên, là ông đang tiến hành đàm phán với tôi trong sự bao vây của lính và súng cối của tôi".

Napoléon tiếp tục uy hiếp: "Thôi được! Thế thì đình chiến đến đây kết thúc, cuộc chiến tranh mới sẽ tuyên bố bắt đầu! Nhưng xin các ông hãy nhớ cho: Trước cuối thu tôi nhất định phải đập tan vương quốc của các ông, sẽ giống như bây giờ tôi đập tan bộ đồ trà này".

Ông thuận tay cầm bộ đồ trà Nữ hoàng Nga Ekaterina tặng cho nhà ngoại giao Áo - Copenz mang đến quăng xuống sàn nhà. Các mảnh vỡ của bộ đồ trà văng ra khắp mặt sàn nhà, ông gật gật đầu trước mọi người rồi bỏ ra ngoài.

Dưới sức ép quân sự của Napoléon, cuối cùng Copenz đã ký hòa ước vào ngày 17 tháng 10. Lời nói khéo rốt cuộc không chống nổi cường quyền, lời nói suông chặn không nổi thực lực.

2) Nắm chắc chỗ trống

Tháng 6 năm 1800 trận quyết chiến Marengo, buổi sáng quân Áo đánh bại quân của Napoléon, thống soái quân Áo - Melas tạm thời rời khỏi chiến trường, giao quân đội lại cho Tham mưu trưởng chỉ huy, binh sĩ quân Áo sau khi vừa thu được thắng lợi cũng có vẻ uể oải, việc này giống như trong sân bóng đá một hậu vệ nhất thời xuất hiện chỗ trống.

Napoléon nắm chắc cơ hội này, nảy ra mưu kế phản công,

ông được tăng viện 1 sư đoàn, lập tức phản công, chuyển bại thành thắng.

Nếu như đợi đến lúc thống soái quân Áo trở về, quân đội Áo nhất định sẽ sắp xếp mới, quả "bóng" này của Napoléon sẽ sút không vào "cầu môn" của đối phương.

Napoléon đã từng nói nhiều lần: "Một con cừu dẫn một đàn sư tử đánh trận, tất nhiên có thể thua trận, còn một con sư tử dẫn một đàn cừu đi đánh trận, khẳng định có thể đánh thắng trận".

Ở đây, ông cho rằng nhân tố giành thắng, chủ yếu ở "người cầm đầu", mà "người cầm đầu" ngoài dũng cảm ra, trước tiên cần phải có trí tuệ, biết vận dụng mưu lược.

3) Bắt giặc phải bắt vua trước

Nước Pháp của giai cấp tư sản chuyên chính nhiều lần chiến thắng Liên minh chống Pháp của bọn phong kiến không thể bỏ qua chiến lược thành công của Napoléon.

Napoléon khi học tập tại trường sĩ quan thiếu niên Brienne Pháp, một buổi trưa ông đi dạo trong trường có mấy bạn học từ phía trước đi lại, trong đó có một học sinh quý tộc luôn tỏ ra vênh váo, cậu ta cậy vào tầm vóc cao hơn Napoléon một cái đầu, choạc hai chân đứng chắn ngang giữa đường, tỏ bộ khiêu chiến hòng dùng trò "nhà quê" này, để làm trò cười cho vui.

Nhưng Napoléon nhỏ gầy không hề tỏ ra yếu đuối, giơ nắm đấm lên, đấm đá liên tục cho cậu ta một trận, đánh mãi cho đến lúc tên "quý tộc con" kia phải co dúm lại, van lạy xin tha.

Chính lúc ông đánh cậu học sinh đó, bạn bè của tên "quý

tộc nhỏ" tuy cùng lúc ùa lên, nhưng lại khiếp sợ khí thế của Napoléon, không ai dám thật sự dùng sức lực liều lĩnh.

Từ trong từng trải của mình, Napoléon đã hiểu được, đối phó với liên minh rời rạc đó, tập trung sức mạnh giáng mạnh vào tên đầu sỏ của nó, các tên lâu la khác sẽ có thể không đánh cũng tự tan.

Khi đối phó với nhiều lần tấn công của Đồng minh chống Pháp của châu Âu, ông luôn luôn áp dụng cách đánh tập trung binh lực, đánh bại từng bộ phận, và luôn luôn giành được thắng lợi.

Khi đập tan Liên minh chống Pháp lần thứ 3, Napoléon cũng đã áp dụng cách đánh này. Ông trước tiên tập trung binh lực đánh bại quân Áo, sau đó thắng quân Nga, tranh thủ sự trung lập của Preussen (Phổ), mãi đến lúc Napoléon đánh bại quân Áo tiến quân vào Wien (Viên), nước Preussen (Phổ) cảm thấy trước nguy cơ sắp giáng đến, mới thay đổi thái độ trung lập.

Nhưng lúc đó, Napoléon đã chiếm được địa vị chủ đạo.

4) Phân hóa làm tan rã

Napoléon trong chiến tranh ròng rã coi kẻ thù chủ yếu nhất là nước Anh khống chế bá quyền trên biển, đối với các nước Đồng minh chống Pháp khác thì áp dụng sách lược phân hóa làm tan rã.

Napoléon lên nắm chính quyền không lâu đã bắt đầu lợi dụng mâu thuẫn của nước Nga với Anh và Áo, tìm con đường tiếp cận với nước Nga của phương Đông.

Lúc đó, hai nước Nga, Anh vì chiếm đoạt Malta sinh ra đối lập nghiêm trọng, Napoléon quyết định dùng kế lôi kéo nước Nga.

Tháng 7 năm 1800, ông thông qua Bộ trưởng Ngoại giao Talleyrand Périgord gửi Sa hoàng một bức thư, bày tỏ quân Pháp có thể ngay lập tức và vô điều kiện đem hơn 6.000 tù binh Nga cùng với tất cả quân kỳ của họ trả về nước Nga, đồng thời tuyên bố trang bị cho mỗi tù binh vũ khí mới và cấp phát quân phục mới.

Napoléon còn tự tay viết thư cho Sa hoàng Pavel I, nhắc lại quyết tâm nước Pháp đánh nước Anh, bảo vệ Malta. Nước Nga Sa hoàng vốn là không đội trời chung với nước Pháp của Napoléon.

Trong lời dụ lên ngôi, Pavel I đã từng tuyên bố phải dùng tất cả mọi thủ đoạn lật đổ "nước Cộng hòa France cuồng bạo".

Hiện giờ, kẻ thù không đội trời chung này lại đối xử với tù binh Nga hữu hảo như thế và bày tỏ muốn bảo vệ Malta không bị nước Anh xâm chiếm, còn nước Anh bạn đồng minh của mình lại giở mặt lật lọng, chiếm Malta vốn do Sa hoàng khống chế làm của mình.

Thế là, lợi ích đã quyết định thái độ của Pavel I. Ông quyết định xây dựng quan hệ hữu hảo với nước Pháp, bỏ chính sách can thiệp vào nội chính nước Pháp.

Ông kiến nghị nước Pháp áp dụng biện pháp ở vùng ven bờ biển nước Anh. Pavel I tuyên bố thực hành phong tỏa cảng đối với tất cả tàu thuyền của nước Anh, đuổi Luis XVIII, nguyên Quốc vương nước Pháp, sai sứ giả đến Paris ký hòa ước và thương thuyết việc thành lập Liên minh Nga - Pháp. Sa hoàng thậm chí còn vạch kế hoạch liên hợp với nước Pháp, đuổi người Anh ra khỏi Ấn Độ.

5) Không hạn chế một quy cách nào chọn nhân tài

Napoléon sở dĩ xưng hùng một thời trong lịch sử châu Âu là vì ngoài thiên tài quân sự của ông ta, còn biết tìm hiểu và sử dụng người, dám không câu nệ một quy cách nào để dùng người cũng là nhân tố quan trọng.

Ông có câu danh ngôn: "Binh sĩ không muốn làm nguyên soái không phải là binh sĩ tốt".

Một khi phát hiện người nào đó thật sự có tài tướng soái, đâu ngại địa vị của họ rất thấp, ông cũng dám cất nhắc. Trong 26 vị nguyên soái của ông, chỉ có 2 người xuất thân từ quý tộc, số còn lại đều xuất thân từ tầng lớp bình dân.

Đúng như một số tác giả truyện ký đã nói, mỗi người binh sĩ Pháp hầu như đều cảm thấy trong ba lô của mình có một chiếc gậy nguyên soái, tin tưởng có một ngày nào đó dựa vào sự dũng cảm tác chiến, chiến công vẻ vang của mình sẽ có thể trở thành nguyên soái trong quân đội của Napoléon.

Năm 1805, khi tiến hành trận quyết chiến Austerlitz lừng danh, các sĩ quan chỉ huy cao cấp trong quân đội của Napoléon đều tuổi trẻ sức khỏe, nguyên soái Bernardot 42 tuổi được xem là đã già, còn nguyên soái Davout lúc đó chỉ mới có 35 tuổi.

Napoléon mở cửa quân chức rộng rãi đối với tất cả mọi người anh dũng thiện chiến, đã nâng cao mạnh mẽ sức gắn kết và sức chiến đấu của quân đội. Napoléon từng nói: "Chúng ta đang tạo ra một thời đại mới, đối với quá khứ, chúng ta nên chỉ ghi nhớ những cái hay, mà quên đi những cái xấu. Thời gian, hoạt động thực tế và kinh nghiệm đã đào tạo rất nhiều người có tài, mà còn làm biến đổi tố chất của những con người này".

Dựa trên nhận thức đó, ông dùng người có cách nhìn riêng, lại có độ lượng với mọi người. Trong việc tuyển dụng người của ông, có phần tử của đảng bảo hoàng tạo chính quyền mới, có nhân vật quan trọng của các đảng phái và trong chính quyền các khóa.

Bất kể họ quá khứ ra sao, chỉ cần họ có tài năng và nguyện phục vụ cho chính quyền mới, Napoléon đều nhất loạt xét tình hình cụ thể sử dụng. Fouche Ney đã từng phản bội ông, cũng vì tài cao đột xuất mà được giao cho nhiệm vụ quan trọng.

Napoléon rất tôn trọng đối với những người có tài và trình độ học vấn thực sự. Nhà toán học kiêm thiên văn học Laplas tặng ông một cuốn sách "Tài học thiên thể" ông vui mừng đến nỗi ngay lập tức viết thư tỏ lòng cám ơn, đồng thời mời ông tham dự tiệc tối.

Nhà luật học Konbasireis sức khỏe không tốt, Napoléon lập tức gửi thư hỏi thăm, và muốn ông phải đặc biệt chú ý nghỉ ngơi và điều trị, Napoléon học được nhiều tri thức luật pháp từ Cambacérès và luôn luôn tín nhiệm ông.

Khi Napoléon đi vắng, luôn để Konbaisireis đại diện quản lý chính sự. Sự tôn trọng và chăm sóc của Napoléon đối với nhân tài còn đặc biệt biểu hiện trong một câu danh ngôn của ông: "Tôi không muốn giết con gà mẹ để lấy tất cả các quả trứng".

Câu nói nổi tiếng này được khắc ở chính giữa trần nhà phòng học lớn hình thang trường khoa học tự nhiên Paris. Khi Napoléon viễn chinh Ai Cập đã mang theo nhiều nhà khoa học, khi hành quân, ông luôn để cho các nhà khoa học đi giữa quân đội, để bảo đảm an toàn của họ.

6) Dùng lễ đối xử với nước bại trận

Ngày 14 tháng 6 năm 1807, trong chiến dịch Friedland, Napoléon đã hoàn toàn đánh bại quân Nga buộc Sa hoàng nước Nga Alexander bãi chiến cầu hòa. Napoléon vốn có thể tiếp tục chỉ huy quân đội tiến về phía đông, nhưng ông lại hữu hảo tiếp nhận kiến nghị cầu hòa của Alexander.

Vị hoàng đế hết ra lửa này của nước Pháp sau khi dốc hết oai phong hùng mạnh của con sư tử trên chiến trường, lại bắt đầu giở trò xảo trá của con cáo trước bàn đàm phán.

Ngày 25 tháng 6 năm 1807, Hoàng đế hai nước Pháp - Nga đã tiến hành gặp nhau tại một chiếc bè gỗ trên sông Neman ở biên giới.

Trong tiếng súng chào đón, Napoléon ôm chặt Alexander, sau đó làm bộ rất thân thiết nói: "Hoàng đế, chúng ta vì sao lại đánh nhau?"

Alexander trả lời: "Tôi và Ngài đều ghét cay ghét đắng người Anh, khi Ngài dùng mọi biện pháp đối với họ, tôi là một người trợ thủ của ngài".

Napoléon nói: "Như vậy, tất cả đều giải quyết dễ dàng, hòa bình đã xác lập".

Napoléon tiếp: "Chúng ta hội đàm trực tiếp, không thông qua các bộ trưởng, như thế chúng ta sẽ tìm hiểu lẫn nhau tốt hơn, hoạt động một giờ đồng hồ của chúng ta có thể thu được tiến triển lớn hơn so với đàm phán của họ mấy ngày. Chỉ hai người chúng ta, không cần có người thứ ba".

Hoàng đế hai nước đã hội đàm không đầy một tiếng đồng hồ. Họ cùng tâng bốc lẫn nhau. Napoléon hết sức lên án

những hoạt động bán rẻ của các nước liên minh với Nga trước Alexander, thổi phồng quân đội Nga anh dũng thiện chiến, đồng thời tỏ ý riêng kiến nghị hai nước cùng hợp tác phân chia thế giới.

Trò biểu diễn tuyệt vời của Hoàng đế nước Pháp giành được ấn tượng tốt với Alexander.

Về sau, Alexander nói với mọi người rằng: "Tôi đối với bất cứ ai từ trước đến nay đều không giống như đối với ông ta có nhiều thành kiến đến như thế! Nhưng qua 45 phút nói chuyện, những thành kiến này giống như mộng tưởng, hoàn toàn mất hết".

Ông còn nói: "Nếu như tôi gặp được ông ấy sớm hơn một chút thì tốt, cách biệt đã loại bỏ, hiểu lầm đã thành quá khứ".

Do Napoléon dùng nghi lễ đặc biệt đối đãi với vị Hoàng đế nước thua trận này, kết quả là hai nước Pháp - Nga không những đã ký hòa ước Tilsit, mà còn ký một điều ước "Công thủ đồng minh".

Việc ký kết những hòa ước này đã tuyên cáo sự thất bại của Liên minh chống Pháp lần thứ 4, càng củng cố hơn địa vị của Napoléon ở châu Âu, nước Anh thì bị rơi vào chỗ cực kỳ cô lập.

7) Lợi dụng hòa hảo

Napoléon cũng có lúc xui xẻo, cũng có lúc trúng mưu kế của người khác.

Trong một dạ hội hóa trang mùa thu năm 1809, Napoléon tự mình tới cầu thân với phu nhân Bộ trưởng ngoại giao Áo - Metternich, ông muốn cưới công chúa Marie Louis, con gái của Hoàng đế Áo làm vợ.

Metternich phu nhân nghe xong trong lòng mừng thầm, bởi vì đây chính là điều bản thân Metternich đang hy vọng. Theo Metternich, thời cơ đánh bại Napoléon còn chưa đến. Trước mắt chỉ có lấy hòa hảo thay thế chiến tranh, tranh thủ một thời gian nghỉ ngơi, bởi vì bảo kiếm của Napoléon luôn luôn treo trên đầu nước Áo.

Đúng như ông từng nói với Hoàng đế: "Trước mắt biện pháp ứng phó của chúng ta phải là nhìn gió để điều khiển bánh lái, kiềm chế mình và nhìn sắc mặt của kẻ thắng làm việc, chỉ có như thế, chúng ta có lẽ còn có thể tiếp tục sinh tồn được".

Còn lúc này, Napoléon mặc dù ở Hoàng cung Paris có hoàng hậu chính thức là Joséphine, tại Warszawa có một "phu nhân Ba Lan" mà ông yêu tha thiết, nhưng vì họ đều không phải là con gái của đế vương, nên ông quyết tâm một lần nữa cần một con gái của Hoàng đế làm vợ.

Thoạt đầu, ông chú ý đến công chúa Anna, em gái của Sa hoàng Nga Alexander I, gặp phải trở ngại. Hiện tại lại suy nghĩ đến công chúa Áo, việc này đối với Metternich có thể gọi là vừa trúng ý muốn của ông.

Ngày 15 tháng 12 năm 1809, Napoléon và Josephine chính thức làm thủ tục ly hôn. Metternich thừa cơ hội sốt dẻo, xúc tiến công chúa và Napoléon ký hôn ước.

Napoléon đắc ý quá quên hết tất cả, đúng lúc ông đang chìm đắm trong niềm vui tân hôn, Metternich giữ vai trò ông tơ bà nguyệt lại đang tính toán trong lòng các đối sách làm thế nào ép phục Napoléon một bước nữa.

Ông cho rằng việc hôn nhân của công chúa đã ngăn chặn Liên minh Nga - Pháp, làm cho đất nước của mình tránh được hủy diệt. Nhưng nước Áo vẫn phải vũ trang lại, chuẩn bị đánh nhau, để loại bỏ uy hiếp từ thanh bảo kiếm của Napoléon đang treo trên đầu.

Napoléon đối với thủ đoạn gian trá của Metternich, không thể nói là có chút nhận thức gì. Ông đã từng nói một câu nói của Metternich: "Có lúc mọi người đều đang nói dối, nhưng lời nói dối của ông ta luôn có vẻ đặc biệt nhiều".

Nhưng trong hôn nhân này, Napoléon lại mắc vào tròng của Metternich.

Việc này chủ yếu là Napoléon hám quyền lợi đã hun cháy lòng, dục vọng chiếm hữu quá nặng.

Thất bại cuối cùng của Napoléon, trên mức độ nào đó để xét, đích thực có liên quan với việc ông trúng "kế mỹ nhân" của Metternich.

13- Tỏ ra ngoan ngoãn vâng lời làm đối phương lơ là cảnh giác

Napoléon anh hùng một đời. Cuộc đời của ông ta tràn đầy màu sắc truyền kỳ, nhưng lại trúng "kế mỹ nhân" của Metternich. Mà kế ngoan ngoãn tuân theo làm lơ là cảnh giác của Alexander lại càng lừa được Napoléon, từ đó làm cho vị "Hoàng đế châu Âu" tiếng tăm lừng lẫy này trở thành "bại tướng" của Sa hoàng.

Năm 1801, Alexander tham gia chinh biến cung đình do giới quý tộc Nga phát động, giết cha đoạt quyền lên làm Sa hoàng.

Khi gặp mặt Napoléon trên sông Neman, ông tỏ ra hợp với ý thích Napoléon, cố ý giả bộ không có kinh nghiệm, bày tỏ mình cũng căm ghét người Anh, thậm chí giả vờ nói: "Về mặt đối phó người Anh tôi là một trợ thủ của bệ hạ".

Sau này, trong lá thư gửi cho mẹ, Hoàng thái hậu Maria Phedorofura ông mới thổ lộ tâm tình chân thực của mình: "May sao, Napoléon là một nhân vật thiên tài, lại cũng có nhược điểm, đó chính là ông ta sùng bái hão huyền, còn con thì quyết định để cứu vớt đất nước nên hy sinh lòng tự tôn của cá nhân".

Sự biểu diễn tuyệt vời nhất của Alexander còn ở lần gặp mặt Napoléon tại Elfort mùa thu năm 1808.

Lúc đó quan hệ Nga - Pháp do các vấn đề Thổ Nhĩ Kỳ và Ba Lan đã xuất hiện dấu hiệu xấu đi.

Nội bộ cung đình Nga phản đối Alexander đi hội kiến với Napoléon. Nhưng Alexander lại có chủ trương riêng của mình, cho rằng nước Nga hiện tại chưa đủ lực lượng, vẫn phải giả vờ đồng ý kiến nghị của Napoléon, do đó bất chấp mọi phản đối của nhiều người trong cung đình, lên đường đi tới Erfurt.

Trên đường đi, ông "chân thành" thành bỏ với nguyên soái quân Pháp Lana đến đón mình. "Tôi rất thích Hoàng đế Napoléon, nhất định phải lợi dụng tất cả mọi cơ hội bày tỏ lòng mình với ông ấy".

Sau khi đến Erfort, Alexander càng ăn nói khéo léo, trổ hết sở trường a dua nịnh hót. Trong cuộc hội ngộ hai tuần lễ, ông không rời Napoléon như hình với bóng.

Một lần xem kịch, khi nữ diễn viên nói một câu "kết giao

với nhân vật lớn, thật là hạnh phúc thượng đế ban cho" trong vở kịch "Ôđifusư" của Voltaire, Alexander nhanh trí chợt lập tức đứng lên bắt tay Napoléon nói: "Ở đây tôi lúc nào cũng cảm thấy sâu sắc điều này".

Trong lần hội đàm này, bề ngoài Alexander rất ngoan ngoãn nghe theo Napoléon, nhưng trong việc liên quan đến vấn đề lợi ích căn bản của nước Nga lại một bước không nhường, hai bên cuối cùng đã ký hiệp ước đồng minh lấp lửng nước đôi.

Năm 1812, Alexander cho rằng nước Nga đã làm tốt việc chuẩn bị chiến tranh, liền đưa ra cho Napoléon một thông điệp nước Pháp không thể tiếp nhận được, cố ý làm Napoléon tức giận đưa binh lính sang nước Nga, để bị người Nga đánh bại.

Sau khi chiến thắng Napoléon, Alexander nói một cách đắc ý rằng: "Ông ta (Napoléon) đã đánh giá sai lầm về tôi, nên đã rơi vào chỗ bất hạnh".

14- Chiến thắng đối thủ cạnh tranh ra sao?

Chúng ta từng nói xã hội luôn là một xã hội cạnh tranh, mà cạnh tranh thường là rất tàn khốc, rất phức tạp, vật lộn với đối thủ vô vàn khó khăn.

Ví dụ: Tống Khai Bảo năm thứ 9 (tức năm 976) Tống thái tổ Triệu Khuông Dận ốm chết, em trai là Triệu (Khuông) Quang Nghĩa lên nối ngôi, tức Tống Thái tông, đổi niên hiệu là Thái bình hưng quốc.

Triệu Khuông Dận chết không có con trai truyền ngôi, đem ngôi vua cho em kế vị, chủ yếu là tổng kết bài học triều đình Hậu Chu vì chúa nhỏ lên ngôi, bị các anh em phát động

chính biến Trần Kiều, "hoàng bào" mặc vào người chỉ một hành động mà cướp cả thiên hạ, lo lắng sau khi truyền cho con còn nhỏ, bị người khác bằng trò cũ mình đã sử dụng, trút hại lên đầu Hoàng đế của họ Triệu nhà Đại Tống.

Từ Kiến Long năm thứ hai (tức năm 961), khi Đỗ Thái hậu bệnh nguy đã gọi Thái tổ Triệu Khuông Dận và mưu thần Triệu Phổ đến trước giường bệnh, công khai hỏi Triệu Khuông Dận: "Con có biết vì nguyên nhân gì mà con có được thiên hạ, lên ngôi Hoàng đế không?" Triệu Khuông Dận nói là nhờ phúc ấm của tổ tông và thái hậu. Đỗ Thái hậu nói: "Sai rồi, là vì họ Sài nhà Hậu Chu dùng ấu chúa trị vì thiên hạ. Nếu như nhà Hậu Chu có vua trưởng thành, thì con sẽ không thể có vị trí hôm nay rồi. Con và Quang Nghĩa đều là con ta sinh ra, sau khi con trăm tuổi, phải nên truyền ngôi cho em Quang Nghĩa, sau đó Quang Nghĩa truyền ngôi cho em Đình Mỹ, Đình Mỹ chết lại truyền ngôi cho con trai của con là Đức Chiêu. Thiên hạ đất rộng việc nhiều, có thể lập được vua trưởng thành, đây là sự việc tạo phúc cho xã tắc. Tống Thái tổ thờ mẹ trung hiếu, cẩn thận giữ lời dạy của mẹ, liền ưng thuận làm theo Đỗ Thái hậu, và ra lệnh cho Triệu Phổ đứng bên cạnh ghi lại lời di huấn của Thái hậu. Triệu Phổ vội vàng nghe theo lệnh, sau khi ghi chép xong còn ký lên ba chữ "Thần Phổ ký" (Thần là Triệu Phổ ghi chép), Thái tổ tự tay niêm phong lại cất trong phòng kín Kim Quỹ để bảo tồn. Đương nhiên hiện nay nhìn lại việc này chưa hẳn là chân thực, rất có thể là Triệu Quang Nghĩa và Triệu Phổ bịa đặt ra, bởi vì việc này không thấy có trong chính truyện, hơn nữa sau khi Triệu Khuông Dận chết nhiều năm mới truyền ra. Việc lớn việc tốt như thế làm sao phải giữ kín, trong đó có rất nhiều chỗ không thể tự giải thích theo lý của mình được.

Tống Thái tổ Triệu Khuông Dận chú ý vào chỗ an nguy của vương triều Tống của họ Triệu, sau khi chết, quả nhiên nhường ngôi cho em trai. Hoàng hậu Tống thị của Thái tổ lúc mới đầu cũng muốn lập cho con trai mình, nhưng bị phe phái riêng của Triệu Quang Nghĩa cài bên cạnh đã giở ra trò sai sứ mời Triệu Quang Nghĩa lúc đó còn là Tấn vương vào cung kế thừa ngôi vua. Tống Hoàng hậu nói với ông ta: "Bản thân gia đình và tính mạng của mẹ con chúng tôi, tất cả đều phó thác cho chú cả". Quang Nghĩa ngay trước mặt khóc lóc thề thốt rằng: "Nhất định cùng bảo đảm giàu sang, xin chớ lo lắng ưu phiền".

Nhưng Triệu Quang Nghĩa vừa lên ngôi lớn, mọi lời nói việc làm đã hoàn toàn khác. Anh cả Triệu Khuông Dận có 4 đứa con trai, hai đứa đã chết, còn lại Đức Chiêu và Đức Phương, khi đó Đức Chiêu 25 tuổi, đã là người trưởng thành, rất có khả năng nối ngôi.

Cho nên, Triệu Quang Nghĩa trước tiên chỉ mục tiêu vào Đức Chiêu.

Thái Bình hưng quốc năm thứ 4 (tức năm 979), khi Triệu Quang Nghĩa dẫn Đức Chiêu đi đánh U Châu, Quang Nghĩa cố ý thử thăm dò, sai người tung tin đồn nói Hoàng đế không biết tăm tích đâu nữa, nhiều người trong quân đội luống cuống mãi, quả nhiên có người muốn lập tức ủng hộ Đức Chiêu xưng vua.

Thái Tôn phát hiện khả năng Đức Chiêu lên nắm chính quyền rất lớn, sau khi xuất chinh trở về kinh, lấy lý do lần này xuất chinh không giành được thắng lợi lớn, nên lần lữa mãi không bình công khen thưởng. Triệu Đức Chiêu có thiện ý

khuyên gián, đôn đốc chú là Quang Nghĩa nhanh chóng quyết định việc này, Triệu Quang Nghĩa thấy cháu khuyên, cố ý dùng lời lẽ kích thích Đức Chiêu: "Đợi khi cháu làm Hoàng đế, sẽ khen thưởng cũng không muộn", chế giễu Đức Chiêu tự tiện can thiệp vào chính sự. Triệu Đức Chiêu tính cách thẳng thắn, có lòng vì nước, mà lại bị sỉ nhục, sau khi về phủ cảm thấy uất ức, liền tự vẫn chết.

Hai năm sau, em trai của ông 22 tuổi Triệu Đức Phương cũng bị ốm chết.

Như vậy, nguy cơ uy hiếp con cháu đời sau của Thái tông kế vị Hoàng đế đến từ cành trưởng của Tống Thái tổ đã hoàn toàn loại trừ, mục tiêu sau đó chính là Đình Mỹ, em trai của Triệu Quang Nghĩa.

Tần vương Đình Mỹ là em trai của Quang Nghĩa, theo lời di huấn của Thái hậu thì sau khi Triệu Quang Nghĩa chết sẽ lên kế ngôi.

Ông đã nhìn thấy Triệu Quang Nghĩa ở thời anh cả là Tống Thái tổ đã mở rộng thế lực, đặt nền móng vững chắc cho sau này lên ngôi thuận lợi, thế là cũng muốn bắt chước, ngoài việc đã nuôi dưỡng một loạt tướng tá và quan lại trợ tá trong phủ Tần vương từ trước, còn có Tể tướng đương triều Lư Đa Tốn cũng mới nhập vào.

Lư Đa Tốn này vốn là tay chân quan trọng trong vương phủ Triệu Quang Nghĩa, từng đậu Tiến sĩ, thời Tống Thái tổ làm quan đến chức Trung thư xá nhân, Tham tri chính sự. Thái tông vừa lên nắm quyền, bổ nhiệm ông làm Trung thư thị lang, Bình Chương sự, làm Tể tướng đương triều được trọng dụng.

Việc móc nối giữa Lư Đa Tốn với Tần vương với nhau, rất nhanh chóng có người lên báo cho Thái tông Quang Nghĩa, Triệu Quang Nghĩa mặc dù rất bực, nhưng nghĩ đến việc này có quan hệ đến việc lớn kế thừa ngôi Hoàng đế, sự việc liên quan đến Hoàng đế tương lai trong di mệnh của Thái hậu và Tể tướng ở triều đình, mà thái độ của quần thần trong triều rốt cuộc ra sao, mình còn chưa hoàn toàn nắm vững, liền muốn tìm trong triều đối thủ chính trị của Lư Đa Tốn, thôi thúc người đó cùng tấn công, việc này vừa có thể không tổn hại cho mình, lại có thể ngồi để thu lợi tấn công địch thủ của người khác.

Do đó, Tể tướng Triệu Phổ của thời kỳ Tống Thái tổ được triệu vào kinh đô, muốn lợi dụng mâu thuẫn của Triệu Phổ và Lư Đa Tốn, đạt được mục đích loại bỏ Lư Đa Tốn và Đình Mỹ.

Triệu Phổ là Khai quốc nguyên huân của triều Tống, Triệu Khuông Dận lên cầm quyền đã đắc lực bày mưu tính kế cho ông ta, sau đó được trọng dụng làm mưu thần chính trị quan trọng của Tống Thái tổ.

Năm Thái tổ Càn Đức thứ 2, được tấn thăng Môn hạ thị lang, Tể tướng, Tập hiền đại học sĩ, một mình ở chức Tể tướng, xử lý chính sự của nước Đại Tống. Nhưng vì vơ vét của cải nhận hối lộ, vận chuyển gỗ lậu mở rộng phủ đệ, cộng thêm việc kết quan hệ thông gia với Khu mật sứ Lý Sùng Cự, bị Thái tổ coi thường.

Còn chính lúc này, Lư Đa Tốn với thân phận "Hàn lâm viện học sĩ" đương thời, mỗi khi triệu về là luôn công kích Triệu Phổ, dẫn đến việc Triệu Phổ bị bãi chức Tể tướng năm

Khai Bảo thứ 6 (tức năm 937), giáng chức đến Hà Dương làm một Tiết độ sứ ba thành trì.

Triệu Phổ nhìn Lư Đa Tốn là kẻ thù xưa không đội trời chung, cho nên nghe được tin Thái Tông triệu về kinh đã lên đường đi về kinh liền mấy ngày.

Thái tông đối với hoạt động ngấm ngầm của Tần vương Đình Mỹ và Lư Đa Tốn, vừa bắt đầu không dùng biện pháp quá khích, vì lo ngại hai người bị quá kích sẽ liên kết trong triều chống lại, cho nên khi một số bạn đồng liêu của Lư Đa Tốn vì bất mãn với sự chuyên quyền của ông ta đã bí mật tố cáo Lư Đa Tốn và Đình Mỹ lên trên, Thái tông không ra tay bãi miễn Lư Đa Tốn ngay tức khắc mà chỉ khen thưởng đối với những người mật báo. Ông làm như vậy có hai lý do: một là ngầm cổ vũ địch thù chính trị của Lư Đa Tốn tố giác thêm, đưa đến chỗ cùng nhau tấn công. Hai là, Triệu Quang Nghĩa cho rằng những người này còn chưa đủ để đè bẹp Lư Đa Tốn và Đình Mỹ, vẫn cần có địch thù chính trị cao hơn một cấp nữa xuất đầu lộ diện, dẫn đến tranh giành chính trị càng kịch liệt hơn, mới có thể thực hiện, tóm luôn một mẻ. Cho nên sau khi gọi Triệu Phổ về, đã phục hồi chức Tể tướng cho Triệu Phổ, đã hãm chân Đình Mỹ và Lư Đa Tốn.

Khi Triệu Phổ được phục hồi Tể tướng, Lư Đa Tốn quả nhiên cảm thấy lo ngại mà vị trí của Triệu Phổ được đặt vào hàng "Khai quốc nguyên huân" như cũ, Tần vương Đình Mỹ cũng tự cảm thấy khó mà cao hơn, đã chủ động nêu lên việc nhường địa vị "Thủ phụ" của mình cho Triệu Phổ.

Triệu Phổ trở lại chức Tể tướng, đã tổng kết bài học lần trước Thái tổ bãi chức Tể tướng của mình, hết sức để được

lòng Thái tông Triệu Quang Nghĩa, ông đem chuyện mình và Thái tổ nhận di mệnh của Thái hậu kể lại tỉ mỉ, còn nói mình phải "có chức vụ trọng yếu để xem xét tùy cơ ứng biến".

Thế là, ông đã công kích mạnh mẽ đối thủ chính trị Lư Đa Tốn, kể ra hết các tình huống Lư Đa Tốn lấy thế đè người, kết giao bè đảng, làm việc độc quyền. Thái tông thấy Triệu Phổ đã mắc mưu, lập tức mệnh lệnh Triệu Phổ điều tra vụ án Lư Đa Tốn câu kết với Tần vương Đình Mỹ.

Triệu Phổ nhận được "thượng phương bảo kiếm" của Triệu Quang Nghĩa đưa cho, không tiếc sức lực lại còn xác minh điều tra những điều mờ ám. Đình Mỹ địa vị ở ngôi Tần vương, là người hiển quý hoàng tộc, còn Lư Đa Tốn chức vị ở hàng Tể tướng, nắm quyền bính trong triều, hai người đều là nhân vật chức vị cao dưới một người, trên trăm người, bình thường hàng ngày kết giao đi lại rất nhiều với các quan tướng triều thần, nếu có ý tìm những lỗi lầm ở khâu này, đương nhiên không phải là việc khó.

Triệu Phổ còn đem Lư Đa Tốn tra hỏi tại cung đình. Dưới thế ép của Triệu Phổ, Lư Đa Tốn thú nhận mình đã từng sai thuộc quan tâm phúc mật cáo những điều cơ mật trong triều với Tần vương Đình Mỹ, đầu hàng nương nhờ Tần vương, còn nói với Tần vương: Đợi Thái tông chết, tôi sẽ đem hết sức lực tôn thờ Tần vương. Tần vương cũng dùng mũi tên tặng lại mình để tăng thêm tín nhiệm. Triệu Phổ nắm được tội chứng của Lư Đa Tốn, cho rằng ông ta câu kết với Tần vương, âm mưu tiếm đoạt là tội nặng đại nghịch vô đạo, lập tức tâu lên Tống Thái tông.

Tống Thái tông đương nhiên nhân đà ra lệnh tước bỏ quan

tước của Lư Đa Tốn, đầy đi Nhai Châu (nay là miền nam đảo Hải Nam, Quảng Đông), cùng với gia quyến.

Tần vương Đình Mỹ, năm Thái bình hưng quốc thứ 7 đã bị miễn Phủ duẫn Khai Phong, đi làm Lưu thú Tây Kinh. Lần này Triệu Phổ đặc biệt kiến nghị với Triệu Quang Nghĩa: "Thái tổ đã sai lầm, bệ hạ đâu lại có thể tái phạm sai lầm?" cổ vũ Triệu Quang Nghĩa truyền ngôi cho con trai của mình, khỏi phải nói việc này đương nhiên sẽ được Triệu Quang Nghĩa tán thành 100%.

Triệu Phổ càng không tiếc sức lực xúi giục Thái tông khử bỏ Tần vương, trong lòng sợ một ngày nào đó Tần vương lên nắm quyền mình sẽ rơi vào chỗ bi thảm. Cho nên khi thẩm tra Lư Đa Tốn, ông ta cố sức dẫn vụ án Lư Đa Tốn lên đầu Tần vương, mượn cơ hội liên lụy, để tránh hậu họa. Sau khi Lư Đa Tốn thú nhận, ông lập tức gợi ý cho Phủ duẫn Khai Phong là Lý Phù, lấy cớ là Đình Mỹ liên lạc với Lư Đa Tốn, yêu cầu đem Tần vương giáng chức đầy đi thật xa. Lý Phù còn vu cáo Tần vương trong thời kỳ lưu thú Tây Kinh, không hối cải, còn oán trách Hoàng thượng "không lợi cho triều đình". Triệu Quang Nghĩa xem Tần vương Đình Nghĩa là tai họa ngầm bên cạnh mình, Triệu Phổ cố sức chặn công của người khác như thế, ông ta vui như mở cờ trong bụng, lập tức chiếu lệnh giáng Đình Mỹ làm Huyện công Bồi Lăng xếp đặt tại Phòng Châu (nay là huyện Phòng, Hồ Bắc) không cho phép đi vắng ra ngoài.

Sau một năm, Đình Mỹ suốt ngày lo sợ, chết vì bệnh tại nơi giáng chức.

Triệu Đình Mỹ và Lư Đa Tốn vừa đi xong, kế hoạch Triệu

(Khuông) Quang Nghĩa tùy ý truyền ngôi cho con cháu của mình được thực hiện. Di huấn "anh chết thì đến lượt em" của Đỗ Thái hậu (nếu như là có) đến đây bị vứt sang một bên, mà chế độ kế thừa dòng trưởng của chi nhánh Tống Thái tông Triệu Quang Nghĩa đã giành được địa vị củng cố. Từ đó về sau, ngôi Hoàng đế nhà Tống của họ Triệu đều nằm trong tay "hậu đại" (đời sau) của Thái tông tiếp tục nối truyền cho nhau.

Triệu Quang Nghĩa lợi dụng kế "ngồi cách bờ xem lửa", khi Lư Đa Tốn và Đình Mỹ cấu kết với nhau, thế lực tỏ ra mạnh, mặc dù một số địch thủ chính trị của Lư Đa Tốn cũng công kích ông ta, nhưng không đủ mạnh để thắng. Cho nên dùng thái độ ngồi yên xem thời cuộc diễn biến, quan sát chặt chẽ hành động của hai người đó, để xác định sách lược của bước sau, về sau lại điều "Khai quốc nguyên huân" Triệu Phổ vào, lợi dụng quan hệ xung khắc như nước với lửa giữa Triệu Phổ và Lư Đa Tốn, ngầm giúp ông ta công kích lẫn nhau, khơi lên ngọn lửa cháy to hơn, chỉ một hành động đã gạt bỏ Lư Đa Tốn và Tần vương Đình Mỹ khỏi "quyền đàn", giáng chức đến nơi xa xôi hẻo lánh.

Triệu Phổ đuổi được Lư Đa Tốn đi, tự cho rằng đã trút ra được nỗi bực dọc, không ngờ tới ông ta có cái tên "mưu thần hàng đầu" nhà Tống của họ Triệu. Chức Tể tướng của ông còn chưa ấp nóng chỗ, Triệu Quang Nghĩa đã tuyên bố trước triều thần: "Triệu Phổ có công với quốc gia xã tắc, với trẫm là bạn cũ năm xưa, hiện nay tuổi đã quá "hoa niên", đã là đầu bạc răng long, nghĩ đến tình xưa, cũng không nỡ lại để ông vất vả gian khổ nữa, nên chọn một nơi tốt lành, để tận hưởng tuổi già". Triệu Phổ lập tức thu thập hành trang, ngoan ngoãn đi đến "nơi tốt lành" Trịnh Châu, làm một Tiết độ sứ.

Cổ kim đồng lý (xưa nay đều cùng một lý). Chỉ có điều là sự việc nói trên xảy ra trên lĩnh vực chính trị, còn cạnh tranh hiện nay xảy ra trong lĩnh vực kinh tế mà thôi. Một người muốn giành thắng trong cạnh tranh, tuy nhiên lòng hại người không thể có, nhưng lòng đề phòng người không thể không có. Bằng không, thì bạn có thể mơ hồ thua cuộc từ trong ca múa thanh bình và trên bàn ăn uống ngon lành.

15- Bổ nhiệm những người có khuyết điểm

Mọi người đều có ưu điểm, nhưng mọi người đồng thời đều có khuyết điểm. Đối với mình cũng thế, đối với người khác cũng thế, đều phải biết nhìn vấn đề một cách biện chứng, tuyệt đối không nên đòi hỏi mọi bề đều phải tốt đẹp, dám và giỏi dùng người có khuyết điểm hoặc người có khuyết điểm rất lớn là một thử thách đối với trí tuệ lãnh đạo.

Giai đoạn đầu cuộc chiến tranh miền Nam - Bắc nước Mỹ, về các phương diện nhân lực, vật lực miền Bắc mạnh hơn miền Nam, chiếm ưu thế tuyệt đối. Nhưng trong thời gian 3 năm từ 1861-1864, thế tấn công quân sự của quân Đồng minh miền Bắc lại không có chút tiến triển lớn nào, nguyên nhân mặc dù là do nhiều mặt, nhưng cũng có quan hệ rất lớn tới việc dùng người của hai miền.

Thống soái quân đội miền Nam, tướng Robert E. Lee kiên trì việc dùng người chú ý từ chỗ mạnh, các tướng lĩnh được dùng từ Stonewall Jackson trở đi, hầu như tất cả mọi người đều có không ít thiếu sót và khuyết điểm rõ ràng.

Robert Lee cho rằng những mâu thuẫn và khuyết điểm này thật ra không làm trở ngại công việc, ông đã vận dụng một cách đúng đắn chỗ mạnh của họ, phát huy chỗ mạnh

tránh chỗ yếu kém, làm cho chỗ mạnh của họ đã được phát huy tốt trong quân sự, đủ để chống chọi với ưu thế về nhân lực, vật lực của quân miền Bắc.

Điều kiện Tổng thống Lincoln của miền Bắc bổ nhiệm tướng lĩnh chủ yếu là xem có khuyết điểm lớn và nghiêm trọng không, yêu cầu "các phương diện đều tốt", trước sau đã tuyển chọn và bổ nhiệm ba, bốn chủ soái, đều bị các tướng lĩnh dưới quyền Robert Lee chỉ "giỏi một nghề" đánh bại.

Bài học thất bại cuối cùng đã khiến Lincoln nhìn thấy sai lầm của việc dùng người, ông đã chuyển đổi tư tưởng chỉ đạo dùng người yêu cầu phải tốt đẹp mọi bề trước kia, mạnh dạn bắt đầu dùng Grant nổi tiếng thích rượu mà có thiên tài quân sự làm Tổng tư lệnh quân đồng minh.

Lúc đó, có người khuyên Lincoln thu hồi mệnh lệnh đã ban ra, không thể trọng dụng người nát rượu, Lincoln đã dùng câu "Nếu như biết ông ta thích loại rượu gì, trái lại tôi sẽ phải đem tặng cho ông ta vài thùng" để đáp lại lời khuyên của những người chủ nghĩa cầu toàn.

Sự thực chứng minh, việc bổ nhiệm Grant chính là bước ngoặt của cuộc chiến tranh Nam - Bắc, cuối cùng đã hoàn thành sứ mệnh lịch sử thống nhất nước Mỹ.

Về sau, Lincoln nói một cách rất có cảm xúc: "Kinh nghiệm sống của tôi khiến tôi tin tưởng sâu sắc rằng, những người không có khuyết điểm thường thường ưu điểm cũng rất ít".

Lại như công ty Chrysler chuyên mong giúp những "người không thể dùng", từ đó giành được thành công.

Chrysler là công ty ôtô đứng hàng thứ 3 ở Mỹ, lấy sản

xuất xe ôtô con và xe ca là chính, đồng thời còn sản xuất tàu du lịch, xe tăng, động cơ hàng không vũ trụ và sản phẩm hóa chất công nghiệp, đã từng dùng sách lược kinh doanh cải tiến và đổi mới đánh bại Henry Ford. Ông trở thành công ty ôtô lớn thứ 2 của Mỹ, và đứng vào hàng "10 xí nghiệp lớn của thế giới".

Song, công ty này ở thời kỳ toàn thịnh của Henry Ford cháu đã rơi vào cơn xoáy của nguy cơ nghiêm trọng, mỗi năm lỗ vốn 160 triệu USD.

Để "sống lại trong đống tro tàn", công ty Chrysler nghĩ đến Iacocca đang ở Công ty Ford có rất nhiều thành tích nhưng lại bị áp bức và lăng nhục.

Công ty này vì sự sinh tồn, so với Ford cháu năm đó làm còn triệt để hơn, do Chủ tịch Hội đồng quản trị gặp Iacocca trực tiếp nói: "Chỉ cần bằng lòng đến chủ trì công việc, sẽ nhường lại cho chức Chủ tịch hội đồng quản trị". Để báo thù lại đòn của Ford cháu, Iacocca đã dũng cảm xông ra nhận.

Iacocca hậu duệ của người di dân Italia, sinh năm 1924 tại thành phố Allentown bang Pennsylvania; cha là một thương nhân tháo vát, do kinh doanh món ăn "hot dog" mà giàu có lên.

Ảnh hưởng tốt của gia đình khiến cho Iacocca khi học tiểu học đã làm thuê kiếm tiền, khi 15 tuổi làm buôn bán ôtô, lúc 16 tuổi đã có ôtô riêng của mình, lúc này ông đang học trung học, còn thông qua tranh cử làm Chủ tịch Hội học sinh, năm thứ hai vì "không chịu vận động" nên không trúng tuyển.

Đối với việc chìm nổi nho nhỏ này, câu trả lời của Iacocca là: "Cần phải tiếp nhận một chút bi kịch nho nhỏ trong cuộc sống, nếu như không có cái để so sánh với hạnh phúc, thì

không thể hiểu thế nào là hạnh phúc chân chính. Hãy quên đi điều buồn phiền hiện tại, nghĩ đến những việc của ngày mai!".

Về sau ông thi vào Đại học Lehigh nổi tiếng, đã học chương trình công nghiệp và thương mại 4 năm, tinh lực quá dư thừa khiến ông đồng thời học xong tâm lý học và tâm lý học biến thái.

Năm 1944 tốt nghiệp đại học, đã vào làm tại công ty General, vì không thể thi thố được nên đã lợi dụng tiền học bổng nghiên cứu của Đại học Princeton ra sức học tập chương trình môn chất dẻo. Năm 1946 tốt nghiệp liền nhận giấy gọi vào Công ty Ford làm một kỹ sư thực tập.

Ở Công ty Ford, đầu tiên ông tiếp thụ đào tạo bồi dưỡng toàn bộ chương trình về kỹ thuật ôtô, tiếp đó làm công việc tiêu thụ ôtô, chưa đầy một năm đã làm giám đốc tiêu thụ một khu vực bang Pennsylvania, sau đó dựa vào năng lực và tài trí được thăng lên giám đốc tiêu thụ thành phố Philadelphia.

Năm 1956 sức tiêu thụ xe ôtô Ford không tốt, ông nghĩ ra biện pháp tiêu thụ mới trả góp "chi ra 56 USD cho xe mới năm 1956", không những giành được thành công lớn, mà còn trở thành chiến lược tiêu thụ toàn quốc của ôtô Ford.

Ông được Bleach thạo nghiệp vụ đề bạt liên tục, đến năm 1960 được đề bạt thành Phó tổng giám đốc Công ty và Tổng giám đốc tiêu thụ.

Trong thời gian đó đã xúc tiến bộ mặt thị trường của xe mác "Ngựa hoang" (Wild horse), được giới công nghiệp ôtô Mỹ ca ngợi là "người cha của ngựa hoang", trước sau đã làm lợi cho Công ty Ford 1,1 tỷ USD. Do được lời khoản lớn nên sau đó ông đã làm Tổng giám đốc của Công ty Ford.

Không ngờ, thành tích của ông càng lớn, Ford cháu càng lo lắng quyền lợi bị tuột mất, nên đã nghĩ ra một loạt biện pháp để chỉnh đốn lại ông ta. Trước hết là cản trở khắp mọi chỗ, tiếp đó là "thanh trừng những người gần gũi ông ta", tiếp nữa là tăng thêm những chức hão huyền hạ thấp địa vị tổng giám đốc, cuối cùng là cách chức đuổi đi coi kho".

Ngày đó vừa đúng là ngày sinh lần thứ 54 của Iacocca, người đã từng tạo được tiền lãi hàng mấy tỷ USD, nhưng ông lại đau đớn không muốn sống nữa. Tầng lớp quản lý cấp cao của Công ty Ford vì việc đó đã làm náo động lên.

Ngày đầu tiên Iacocca bước chân vào Công ty Chrysler, công ty này sắp đổ vỡ, cổ phiếu bán ra thị trường lập tức lên giá, mệnh giá tăng lên 3/8, thị trường tín nhiệm ông ta.

Nhưng tình hình rối ren đến mức khó mà thu xếp được: Đối thủ cạnh tranh chèn lấn, hàng hóa Nhật Bản đổ vào ào ạt, nguy cơ dầu mỏ, tài chính hỗn loạn, vốn tiền mặt khô cạn, 25 phó tổng giám đốc mỗi người xưng bá một phương, sản phẩm thấp kém, mấy vạn chiếc ôtô ứ đọng, nhưng vẫn còn làm dối ẩu! Iacocca lập tức đưa ra lời thề: Mình từ trong thất bại đứng dậy, Công ty Chrysler từ trong thất bại sống lại.

Ông vừa mới lên nhậm chức, một mặt mời các phần tử mũi nhọn về nghiệp vụ của Công ty Ford đang bị thất thế về làm việc, một mặt khai thác, đề bạt các phần tử ưu tú bên trong Công ty Chrysler, tiến hành cải cách quản lý mạnh dạn, chỉnh đốn đội ngũ kinh doanh và tiêu thụ, để cắt giảm nhân viên thừa và 33 phó tổng giám đốc, ông dẫn đầu giảm bớt tiền lương của mình.

Sau khi giải quyết nhanh gọn các việc, ông đã nén nỗi đau

khổ nhường ra nghiệp vụ ôtô nước ngoài, chuyển tiếp sản xuất xe tăng có lợi nhuận ổn định. Tất cả mọi việc này, làm cho Chrysler đã có được điều kiện vận động tìm được kế sinh tồn.

Nhưng tình hình kinh tế suy thoái có tính toàn quốc xuất hiện do nguy cơ dầu mỏ, lại không thể dựa vào sức mạnh bản thân công ty chống đỡ nổi. Ông không chút do dự quyết định xin vay tiền chính phủ, và tự mình đứng ra bảo đảm. Nhưng cách này bị những người cùng ngành chỉ trích là "vi phạm tinh thần xí nghiệp tự do", dư luận toàn quốc lại cùng phản đối.

Để tranh thủ Quốc hội thông qua, hàng ngày ông phải vượt việc làm chứng, trả lời bảo vệ và tranh luận, ông đã đem hậu quả nghiêm trọng của việc phá sản kê thành bảng biểu mời từng nghị sĩ kiểm tra, nêu ra hàng loạt sự thực thuyết minh cách là này vừa không phải là lần đầu tiên, cũng không trái với nguyên tắc tự do của xí nghiệp.

Sự hùng biện của ông đã cảm hóa Quốc hội, Hạ viện và Thượng viện thông qua với đa số phiếu, khoản vay 1,2 tỷ USD đã được phê chuẩn, nghề nghiệp làm ăn của mấy chục vạn người của công ty được bảo đảm, nhưng lãi suất rất cao, điều kiện khắc khổ, vẫn cần cố gắng hết mức.

Công ty Chrysler dưới sự chủ trì của Iacocca đem việc nghiên cứu chế tạo xe ôtô nhỏ kiểu K làm con đường sống, trên dưới đều nhất trí lao vào cuộc đọ sức mới.

Năm 1981, xe ôtô kiểu K bắt đầu đưa vào thị trường, chốc lát giành được phân ngạch của thị trường 20% trở lên, làm cho Công ty Ford đã không may lại gặp rủi thêm.

Năm 1982, ông ra sức bảo vệ, ra lệnh khôi phục sản xuất

xe ôtô gập mui đã bị đào thải từ lâu, nếu như năm ấy bán ra 2,3 vạn chiếc, cộng thêm với việc xe ôtô kiểu K bán chạy sẽ làm cho công ty bước ra khỏi cảnh khó khăn, bắt đầu làm ăn có lãi.

Năm 1983, công ty thu lợi 925 triệu USD, đồng thời phát hành 432 triệu USD cổ phiếu, là cổ phiếu bán ra thị trường lớn thứ 3 trong lịch sử nước Mỹ. Lúc này Iacocca không những thực hiện mọi lời hứa đối với khoản tiền vay của Quốc hội, mà còn tuyên bố với toàn quốc: Trả hết toàn bộ khoản vay trước 7 năm.

Năm 1984, Công ty thu được 2,38 tỷ USD lãi ròng, vượt khá xa kỷ lục kiếm lời tạo ra cho xe "Ngựa hoang" (Dã mã) tại công ty Ford của ông trước đây.

Đến năm 1986, cổ phiếu của Công ty Chrysler trong 8 năm tăng lên 34%, lãi cổ phiếu trong 6 năm đã tăng 86%, trở thành một công ty cao nhất trong 500 công ty lớn của nước Mỹ.

Iacocca trở thành nhân vật anh hùng của nước Mỹ, các báo chí nhiều lần đưa tin, gọi ông "mang lại cho các xí nghiệp Mỹ suy yếu niềm hy vọng phục hưng". Tự truyện của ông trở thành loại sách bán chạy trên thế giới.

Có người hy vọng ông đứng ra tranh cử tổng thống, nhưng ông bày tỏ lòng nhiệt thành vẫn là "sự nghiệp ôtô không có bờ bến", ông yêu cầu toàn công ty trên dưới "phải dùng nhiệt tình tín ngưỡng thượng đế để theo đuổi chất lượng". Ông tuyên bố mục tiêu phấn đấu mới là: Giành được 15% thị trường ôtô con, 25% thị trường ôtô ca.

Hơn nữa, ông còn muốn trả mối hận thù của Công ty

Ford. Vì thế ông đã định ra một giới luật quản lý cho Chrysler - bảo lưu người có ý kiến bất đồng, cho phép tự do bày tỏ cá nhân, nhưng tuyệt đối không dùng người đắc ý quá quên hết tất cả mọi việc.

Nhắc đến Công ty Chrysler, thì không thể không làm cho người ta liên tưởng đến Công ty Ford của Mỹ, ông cháu Ford có kinh nghiệm rất thành công về phương diện dùng người, cũng được bài học thất bại vô cùng đau đớn.

Khi bay trên trầu trời Detroit bang Michigan, có thể nhìn xuống Công ty ôtô Ford, một trong những xí nghiệp liên hợp lớn nhất thế giới. Nó chiếm diện tích 120 mẫu Anh (1 mẫu Anh = 4.046,82m^2) gồm nhà máy gang thép, nhà máy phalê, nhà máy lắp ráp ôtô, còn có 110 dặm Anh đường sắt chuyên dùng (1 dặm Anh = 1.852m), sản lượng năm là 15 vạn chiếc xe đua nhãn hiệu "Ngựa hoang" (Dã mã).

Nhưng, ở đây chỉ là một bộ phận nhỏ của toàn bộ sản nghiệp Ford, nó còn có hơn 100 nhà máy ở 22 bang nước Mỹ, sản lượng năm của những năm cuối thập kỷ 70 thế kỷ XX là 2,04 triệu chiếc xe, công nhân làm thuê là 245 vạn người, có tài sản là 22,1 tỷ USD, mức tiêu thụ năm là 42,8 tỷ USD, các nhà máy và các hãng buôn hợp tác ở nước ngoài là 4 vạn đơn vị, khoản tiền kinh doanh là 20 tỷ USD. Nó còn sản xuất tên lửa, máy tính, thiết bị hàng không vũ trụ, là công ty mang tính tổng hợp lớn thật sự.

Tất cả mọi cái này đều được sáng tạo ra từ tay Henry Ford ông (người Mỹ đều gọi ông là "Henry Ford đời I").

Henry Ford I sinh trong gia đình nông dân, lúc 16 tuổi đã từng làm công nhân trong công ty chiếu sáng của nhà phát

minh Edison, đã có hứng thú đặc biệt đối với chiếc ôtô vừa mới ra đời.

Sau đó đã từng 2 lần thành lập công ty ôtô, đều vì không có kiến thức chuyên ngành, không biết quản lý nên thất bại.

Năm 1903, khi ông đã 40 tuổi, dũng khí vẫn không giảm, năm đó lại lập công ty ôtô lần thứ 3. Lần này ông đã mời 2 chuyên gia không được người khác trọng dụng, một người phụ trách việc xác định phương hướng sản phẩm và tổ chức xây dựng mạng lưới tiêu thụ, một người phụ trách thiết kế dâychuyền sản xuất tự động. Hai chuyên gia này đã không phụ lòng ủy thác, không bao lâu đã thực hiện được mục tiêu định trước.

Đặc biệt đã sáng tạo ra dây chuyền lắp ráp ôtô đầu tiên trên thế giới, làm cho thời gian lắp ráp mỗi chiếc xe ôtô từ 12,5 giờ giảm xuống còn 9 phút, nâng cao năng suất của dây chuyền sản xuất gấp 126 lần.

Ba năm sau, đúng lúc đối thủ cạnh tranh dốc sức sản xuất xe ôtô cao cấp, xe ôtô kiểu N của Công ty Ford bán với giá 500 USD hàng loạt tung ra thị trường, ngay tức khắc chiếm được phần lớn thị trường xe ôtô.

Hai năm sau, lại đưa ra xe ôtô du lịch kiểu T chức năng cao bán với giá 850 USD. Về sau giảm đến 450 USD khiến nó vang bóng trên thị trường, bán chạy khắp thế giới.

Lại qua 2 năm, Công ty Ford đã trở thành công ty chế tạo ôtô lớn nhất thế giới, Henry Ford I cũng giành được danh hiệu "Vua ôtô", có hơn 7000 hãng buôn tiêu thụ xe ôtô của ông.

Thắng lợi đã làm mê mẩn đầu óc của Henry Ford I, ông

ngày càng chuyên quyền độc đoán, xem những người có ý kiến khác là cái gai trong mắt, cái kim trong thịt, ắt muốn gạt bỏ họ đi, làm cho các nhân tài đều kéo nhau bỏ đi gần hết.

Cuối cùng ngay cả hai chuyên gia đã từng giúp Ford chiếm thiên hạ cũng chán ngấy sự ngoan cố tự phụ của ông ta, một người được Công ty ôtô General mời đi, còn một người nữa thì đi tìm khoảng trời riêng của mình, về sau làm Thị trưởng thành phố Detroit, thượng nghị sĩ.

Dưới sự thống trị ngang ngược của Henry Ford I, trong 19 năm lại chỉ sản xuất một loại ôtô kiểu T màu đen. Mà chuyên gia Công ty ôtô General mời về lại như hổ chắp thêm cánh, điều chỉnh sách lược kinh doanh, sản xuất các loại ôtô nổi tiếng ba loại tốc độ cao, vừa, thấp tranh giành thị trường, chen lấn xe kiểu T của Công ty Ford.

Từ đó Công ty Ford trượt vào thế suy sụp. Đến năm 1929 tỷ lệ chiếm thị trường là 31,3%, năm 1940 lại giảm xuống 18,9%, từ đây về sau càng mỗi ngày mỗi xuống.

Đến năm 1943, Ford ông đã 80 tuổi đành phải gửi thư cho Bộ Hải quân Mỹ, yêu cầu đem người cháu nội cùng tên với mình là trung úy hiện đang phục vụ hải quân về đảm nhận Phó tổng giám đốc. Đến năm 1945, ông ta giao toàn bộ quyền lực cho Ford cháu khi Công ty Ford đã "kề bên bờ phá sản".

Henry Ford II, tiếp quản cục diện rối ren lung lay muốn đổ, mặt mày càng nhăn nhó càng khó chịu, công ty sổ sách gì đều không có, chỉ còn lại lỗ vốn gánh vác không xuể, hơn 500 nhân viên quản lý cấp cao, không có lấy một người được đào tạo qua giáo dục đại học, cũng không đoái hoài đến quản lý kinh doanh.

Dùng biện pháp gì làm cho công ty "cải tử hoàn sinh" đây? Ông nghĩ đến Công ty ôtô General đang phơi phới vươn lên, nghĩ đến những kế hay họ đã dùng - trọng dụng các nhân tài bị Ford ông không dùng. Ông định ra chủ ý phải "dùng cách làm của người khác trở lại vị trí họ".

Qua điều tra, ông phát hiện Phó tổng giám đốc của nguyên Công ty ôtô General là Ernest Bridge dần dần bị đối xử lạnh nhạt. Henry cháu đi đến tận nhà thăm và khẩn thiết mời, xin ông cứu vớt Công ty Ford sắp sửa phải đóng cửa.

Bridge mới đầu lấy lý do là "còn đang đảm nhận chức giám đốc Công ty Hàng không thuộc Công ty General" khéo léo từ chối. Ford cháu vẫn khẩn thiết trình bày, nhiều lần nói: "Ông có thể đi đến xem thử trước, sau đó sẽ quyết định có ở lại hay không". Lời khẩn cầu như thế, khiến cho Bridge không nỡ tâm từ chối.

Đúng lúc này, Ford cháu nhận được một điện báo của bạn, nói: "Có 10 sĩ quan trẻ, làm công việc quản lý chế độ quy trình trong không quân, hiện tại vì chiến tranh kết thúc nên vội tìm công việc, trong không quân họ được mệnh danh là "thần đồng". Ford cháu lập tức đáp điện hẹn mời họ nói chuyện trực tiếp.

Các "thần đồng" quả nhiên "danh bất hư truyền", tri thức quản lý chuyên ngành của họ làm cho Ford cháu ngay lập tức tuyên bố tuyển dụng.

Tháng 6 năm 1946, Bridge bắt đầu nhậm chức, việc đầu tiên ông làm là đem theo Crusoe và mấy nhân viên cao cấp của Công ty ôtô General cùng đến.

Những người này vốn là kiện tướng đắc lực của Bridge,

cùng với Bridge vô cớ bị đối xử lạnh nhạt nên trong lòng rất nhiều ấm ức.

Bridge và Crusoe với sự trợ giúp của 10 "thần đồng", trước tiên xây dựng nên chế độ tài vụ có thể khiến cho Công ty Ford thoát khỏi khó khăn, ngay năm đó đã chuyển lỗ thành có lãi, mặc dù thu lãi chỉ có 2.000 USD, nhưng lại đánh dấu Công ty Ford có khả năng tránh được sụp đổ.

Từ đó về sau, họ bắt tay vào một loạt cải cách chế độ quản lý, đồng thời từng năm nhìn thấy hiệu ích.

Năm thứ 2 công ty thu lợi hơn 60 triệu USD.

Năm thứ 3: 100 triệu USD.

Năm thứ 4: bình quân 170 triệu USD.

Năm thứ 5: 260 triệu USD.

Lúc này, tức là năm 1950, Bridge và những người khác đã làm cho Công ty ôtô Ford khôi phục lại được địa vị là "một trong những công ty công nghiệp lớn nhất thế giới".

Trong 10 năm đó, Công ty Ford không ngừng đưa ra loại xe mới tốc độ vừa và thấp hoạt động sôi nổi trên thị trường, trong đó loại xe kinh tế loại nhẹ rất được người tiêu dùng hoan nghênh.

Đến năm 1960, Công ty Ford đã bước vào thời kỳ đỉnh cao của sản xuất, Ford cháu cho rằng mình đã "đủ lông đủ cánh", không thể lại nhường cho Bridge làm đại diện của công ty xuất đầu lộ diện nữa, do đó nói với ông ta: "Bridge, tôi đã tốt nghiệp rồi".

Bridge rất thức thời, lập tức rút lui khỏi chức vụ, chẳng bao lâu rời khỏi công ty. Vị soái tài này đã làm cho Công ty

Ford khởi tử hồi sinh, cũng đã bị gạt khỏi và ra đi như thế, 9 người trong số 10 "thần đồng" thấy tình huống đó cũng theo nhau ra đi.

Trong số họ có người làm Bộ trưởng Quốc phòng, có người làm giám đốc Ngân hàng thế giới, có người trở thành người chủ quản hãng ôtô khác, trở thành đối thủ mạnh của Công ty Ford.

Miler thay Bridge là do Bridge đưa từ Công ty ôtô General đến. Ông đã cảm thấy sự biến đổi nho nhỏ của thị trường ôtô, phát hiện thị hiếu của người tiêu dùng có thay đổi, thế là lại mời Norson và Iaccocca từ Công ty General về, chủ trì việc điều tra thị trường và thiết kế sản phẩm, quy hoạch trong 2 năm hoàn thành thiết kế sản phẩm mới, trong 2 năm đưa ra loại xe mới.

Mùa xuân năm 1964, triển lãm thế giới của New York khai mạc, xe mới nhãn "Ngựa hoang" (Dã mã) của Công ty Ford lập tức tung ra thị trường.

Nó có đuôi ngắn, thân phía trước dài, 4 chỗ ngồi, trước xe gắn một con "ngựa hoang" bốn vó tung bay, trọng lượng nhẹ, tốc độ nhanh, công suất lớn, dễ thao tác, kiểu dáng trang nhã lịch sự, giá bán chỉ có 2.500 USD, thích hợp với nhu cầu của những người đủ mọi tầng lớp: trẻ, có tiền và theo đuổi hưởng thụ, hơn nữa vì giá bán vừa phải nên cũng làm cho những người già vẫn muốn mua.

Điều càng làm cho người ta gọi là tuyệt vời vì nó không ảnh hưởng đến việc tiêu thụ các loại sản phẩm khác của Công ty Ford. Xe mới bước đầu thành công, năm đó đã tiêu thụ 4,2 vạn chiếc, sau đó càng tăng lên rất nhanh, các thư yêu cầu mua bay đến tới tấp.

Công ty ôtô Ford đã sáng tạo kỳ tích trong các công ty công nghiệp lớn nhất thế giới.

"Thành công, quyền lợi và tiền tài đôi khi có thể làm hủ bại một con người, làm cho họ trở nên thiển cận hẹp hòi, ghen ghét, người hiền tài, hủ hóa trụy lạc, cuối cùng hủy hoại mình". Câu này của các nhà hiền triết nói hoàn toàn ứng nghiệm trên con người Henry Ford cháu.

Năm 1968, ông dùng thủ đoạn tập kích đột nhiên cho Miler "luôn làm việc rất tốt" thôi việc, hai năm sau lại cho Norson, người thay thế cũng thôi việc, sau đó lại đột nhiên cho Iacocca thay thế chủ quản đã từng lập nên công lao lớn cho loại xe "Ngựa hoang" thôi việc, chỉ có một lý do duy nhất là "uy cao làm chủ hoảng sợ!".

Từ đây, Công ty Ford lại bước vào con đường xuống dốc, đến năm 1981 tỷ lệ chiếm lĩnh thị trường chỉ là 16,6%, đến cả người thay thế thuần tính nhất cũng chỉ có thể than thở: "Chúng ta nếu không lại sáng tạo cái mới nữa, thì không thể sống tiếp được!".

Ford cháu trông thấy thế thất bại đã định, đành phải từ chức Chủ tịch Hội đồng quản trị.

Năm 1982, Henry Ford II không thể không nghỉ hưu theo điều lệ của công ty, tất cả mọi chức vụ của ông ở công ty nhất loạt đều bị thủ tiêu, và trong danh sách chi trả lương của công ty bị gạch tên, duy nhất dựa vào cổ phiếu để sống.

Ông đau lòng, nhưng chẳng biết làm sao được, than thở "tất cả đều trôi qua". Henry Ford ông và cháu đều dựa vào kế "mượn cái đã bị đổ để hiện ra với hình thức khác" mà lập nên thành tích huy hoàng, lại đều vì mang theo kế đó nên rơi vào

cảnh ngộ nguy hiểm, trải qua hết mọi tang thương lên xuống của "vua ôtô". Nhưng vở kịch cạnh tranh vẫn chưa hạ màn, vẫn còn đang tiếp diễn.

Mọi người đều nói: Cạnh tranh xã hội ngày nay ngày càng mạnh mẽ.

Xét đến cùng, cái gốc của sự cạnh tranh chính là cạnh tranh nhân tài. Ai có thể được nhân tài và phát huy được tác dụng của nhân tài, người đó sẽ có thể trở thành người nổi bật của thời đại.

16- Xí nghiệp làm thế nào đứng lên từ trong nghịch cảnh

Là sinh mệnh của một cá thể, cần phải hô hào "kích hoạt" trí tuệ của mình trước cảnh khó khăn, nghịch cảnh và cảnh chết chóc, là một xí nghiệp cũng phải như vậy.

Chúng ta nhận thức một chút nghịch cảnh của xí nghiệp với hàm ý gì:

1) Đặc trưng nghịch cảnh của xí nghiệp

* Nghịch cảnh của xí nghiệp xét theo ý nghĩa thông thường là chỉ do đột biến của hoàn cảnh bên ngoài hoặc điều kiện bên trong, làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của xí nghiệp rơi vào một tình huống của trạng thái cực kỳ khó khăn nào đó.

Nếu như phân tích từ đặc trưng biểu hiện nghịch cảnh của xí nghiệp và góc độ phân biệt chỉ tiêu của nó, nghịch cảnh xí nghiệp phải biểu hiện ra là: trong vận hành xí nghiệp, đại bộ phận các khâu của một lĩnh vực hoạt động chủ yếu nào đó hoặc toàn bộ các khâu của lĩnh vực hoạt động kinh doanh gặp

trắc trở nghiêm trọng hoặc liên tục, dẫn đến xí nghiệp lâm vào kinh doanh thua lỗ hoặc xuất hiện xu thế thua lỗ, đồng thời có thể dẫn đến xí nghiệp có nguy cơ phá sản.

Định nghĩa giới hạn này đối với nghịch cảnh xí nghiệp dùng các đặc trưng biểu tượng dưới đây làm điểm nhận biết.

Một là, nó nhấn mạnh đại bộ phận các khâu của các lĩnh vực hoạt động chủ yếu nào đó như sản xuất, cung tiêu và dự trữ, tài vụ hoặc là toàn bộ các khâu trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh của xí nghiệp gặp phải khó khăn nghiêm trọng, gây ảnh hưởng lớn đối với tình trạng chung của xí nghiệp.

Hai là, nó nhấn mạnh những khó khăn và trắc trở gặp phải là nghiêm trọng hoặc liên tục, một khi gặp phải thì khó có thể khôi phục được trạng thái bình thường ngay lập tức.

Ba là, nó nhấn mạnh xí nghiệp đã phát sinh kinh doanh thua lỗ, hoặc đã xuất hiện xu thế thua lỗ.

Rõ ràng là xí nghiệp ở trong trạng thái thua lỗ, nghịch cảnh của nó là đương nhiên, nhưng không phải xí nghiệp không có sự thực thua lỗ thì không nằm trong nghịch cảnh. Nếu như lợi nhuận của xí nghiệp trượt dốc không bình thường, chiến lược sản phẩm giảm xuống nhanh chóng, phân ngạch thị trường giảm với biên độ lớn, dù rằng tạm thời chưa xuất hiện thua lỗ, mà trạng thái không bình thường này chứng tỏ xí nghiệp đang gặp phải và sẽ tiếp tục gặp phải trắc trở nghiêm trọng, như thế thì cái đang chờ đợi xí nghiệp tất nhiên là thua lỗ.

Đây cũng chứng tỏ, nghịch cảnh xí nghiệp là một quá trình có chiều hướng biến đổi.

Bốn là, nó nhấn mạnh xí nghiệp gặp trắc trở, phát hiện

thua lỗ, kết cục phát triển của nó là rơi vào nguy cơ phá sản, trong rất nhiều xí nghiệp "đóng cửa, ngừng sản xuất, sát nhập, chuyển đổi" ở Trung Quốc, quyền sinh tồn cơ bản của không ít xí nghiệp đều có thể mất, tình cảnh rơi vào nguy cơ phá sản này là nghịch cảnh xí nghiệp nghiêm trọng nhất.

Bốn trạng thái biểu hiện này của nghịch cảnh xí nghiệp là cùng liên hệ nhau, là nhân quả của nhau, nó thống nhất với nội dung bản chất của nghịch cảnh xí nghiệp.

Đương nhiên, trạng thái trong nghịch cảnh của các xí nghiệp khác nhau có tính sai khác tương đối, dễ làm cho người ta phát sinh khó khăn về nhận thức và đánh giá đặc trưng bản chất đối với nghịch cảnh xí nghiệp.

Nhưng chúng ta có thể từ trong hàng loạt hoạt động hiện thực của xí nghiệp, khảo sát và phân tích các hiện tượng trong nghịch cảnh của nó, từ đó phân tích ra đặc trưng cơ bản của nghịch cảnh xí nghiệp.

a) Tính phá hoại

Đây là đặc điểm cơ bản của bất cứ nghịch cảnh xí nghiệp nào đều có. Nghịch cảnh tất nhiên dẫn đến cơ chế vận hành của xí nghiệp bị phá hoại, tổn thất của nó tạo nên khó có thể bù đắp nhanh chóng được, bởi vì trong tình cảnh khó khăn khó có thể tức khắc xoay chuyển và có thể sinh ra hậu quả có tính chất dây chuyền. Hình thức phá hoại của nghịch cảnh xí nghiệp, vừa có thể là kinh doanh thua lỗ, cũng có thể là không khống chế nổi hoạt động quản lý, hoặc là kiêm cả hai đều có.

Hình thức phá hoại này lại biểu hiện thành phá hoại có tính chất từ từ và phá hoại có tính chất nhanh chóng. Cái trước biểu hiện thành hậu quả tích lũy những cái không tốt của việc

quản lý nội bộ xí nghiệp. Cái sau biểu hiện thành quyết sách lớn của xí nghiệp đều sai lạc hoặc gặp phải đả kích bất ngờ của bên ngoài.

b) Tính vô trật tự

Là chỉ trạng thái hành vi hoạt động của xí nghiệp đi ngược quy luật thị trường, vận hành nội bộ thoát ly quy phạm bình thường. Nếu như xí nghiệp gặp nghịch cảnh, cơ chế quản lý của nó tất nhiên bị đả kích và phá hoại nghiêm trọng, khiến cho hoạt động của xí nghiệp sinh ra hỗn loạn.

Nhưng không phải là tất cả mọi nghịch cảnh đều ngay tức khắc hoặc rõ nét tạo nên trạng thái vô trật tự của xí nghiệp. Xí nghiệp nằm trong nghịch cảnh mà có thể trong thời kỳ nhất định vẫn giữ được trạng thái có trật tự có hai loại:

Một loại là tác dụng của cơ chế quản lý truyền thống, khiến xí nghiệp trong "trật tự" thị trường sản phẩm vẫn sản xuất hàng loạt, theo đuổi tăng trưởng giá trị sản lượng ổn định. Duy trì lực lượng "có trật tự" này là kế hoạch có tính chỉ lệnh bù đắp và làm giảm thua lỗ của xí nghiệp.

Một loại khác là do đột biến bên ngoài xí nghiệp và tạo nên nghịch cảnh, nhưng thể chế quản lý xí nghiệp lúc đó là hoàn hảo và có thể khống chế. Xí nghiệp dưới hai trạng thái "có trật tự" này vừa bước vào hoạt động thị trường đã có thể bị tác dụng của quy luật thị trường mà biến thành trạng thái vô trật tự.

c) Tính đột phát

Nó cũng có hai ý nghĩa. Một là hoàn cảnh bên ngoài phát sinh đột biến khiến cho xí nghiệp rơi vào nghịch cảnh bất ngờ. Như trung tuần tháng 7 năm 1998, lưu vực Trường Giang và

sông Hoài xảy ra thiên tai lụt lội lớn khiến cho xí nghiệp trong tình huống không chuẩn bị đã bị tổn thất. Hai là xí nghiệp không coi trọng những sai lầm nhỏ khiến mâu thuẫn tích lũy bùng nổ ra.

Tính đột phá của loại thứ nhất chỉ thường là thiên tai lớn, sự cố nguy hiểm hoặc chính sách (pháp luật) đột biến.

Tính đột biến của loại thứ hai, thì biểu hiện nhiều hơn là quản lý nội bộ xí nghiệp không tốt, quyết sách lớn sai lầm.

d) Tính không thể tránh khỏi

Là chỉ tính tất nhiên phát sinh nghịch cảnh. Khảo sát từ khía cạnh quy luật phát triển sinh mệnh của xí nghiệp cá thể trong kinh tế hàng hóa, một xí nghiệp không thể vĩnh viễn thuận lợi mãi mãi được mà không gặp vấp váp và thất bại.

Ngày nay cách mạng khoa học kỹ thuật đổi mới từng ngày, hoàn cảnh kinh tế biến đổi nhanh chóng, làm tăng tác dụng của cơ chế tốt thì thắng, kém thì bị thải giữa các xí nghiệp.

Xét từ một khía cạnh khác, phương thức quản lý trong xí nghiệp cũng không thể thích ứng với hoàn cảnh xí nghiệp một cách "khó nhọc một lần thảnh thơi mãi mãi" được, con người trong xí nghiệp càng không thể nắm vững một cách tuyệt đối quy luật hoạt động của xí nghiệp mà không phạm sai lầm. Do đó, việc phát sinh nghịch cảnh xí nghiệp đối với mỗi xí nghiệp để xét là không thể tránh khỏi.

e) Tính có thể dự cảm

Là chỉ sự nắm chắc của người ta đối với việc phát sinh nghịch cảnh xí nghiệp và quy luật của quá trình phát triển

nghịch cảnh. Do sự phát sinh nghịch cảnh là khách quan, là không thể tránh. Việc này sẽ dự báo trước tính quy luật nội tại của nghịch cảnh, tức là sự phát sinh của bất kỳ nghịch cảnh xí nghiệp đều có đặc trưng điểm báo trước của nó, sự phát triển của nó cũng sẽ tuân theo quy luật nội tại.

Do đó, mấu chốt dự cảm nghịch cảnh là khả năng quan sát và phân tích của những người quản lý xí nghiệp. Trên thế giới chưa từng có nhà doanh nghiệp nào không phạm sai lầm, nhưng lại có những nhà doanh nghiệp thành công giỏi ứng biến có thể rút ra những bài học để không mắc sai lầm tương tự và có thể dự cảm được khó khăn tương lai.

Vì vậy, dự cảm được nghịch cảnh xây dựng trên cơ sở tiếp thu bài học kinh nghiệm của người đi trước (hoặc của chính mình) và nhận thức đối với quy luật của nghịch cảnh. Nghịch cảnh có thể dự cảm trước, đại thể có thể chia thành hai loại.

Một là nghịch cảnh do nội bộ xí nghiệp gây ra, đối với nó có thể xác minh nguyên nhân, thực hiện khống chế, tìm cách khắc phục hoặc đột phá và tiến hành đề phòng trong tương lai.

Hai là nghịch cảnh do hoàn cảnh bên ngoài xí nghiệp biến đổi gây nên, xí nghiệp khó khống chế đối với nó, nhưng có thể tìm cách sớm áp dụng hành động tránh và giảm bớt sự phá hoại của nghịch cảnh.

f) Tính thách thức

Là chỉ nghịch cảnh xí nghiệp dẫn tới sự chọn lựa của xí nghiệp. Nghịch cảnh xí nghiệp ập đến, làm cho việc sống còn của xí nghiệp chỉ trong sớm tối, nó làm cho người kinh doanh và công nhân viên của xí nghiệp, kỹ thuật và sản phẩm của xí nghiệp đều đối mặt với một lần chọn lựa mới.

Tình cảnh có tính chất thách thức này, sẽ làm cho xí nghiệp đối diện một lần thử thách lớn.

2) Mục tiêu quyết sách của xí nghiệp trong nghịch cảnh

Dựa theo đặc trưng của xí nghiệp và đặc điểm nội dung của nó, chúng ta nhận rõ tình thế đối với xí nghiệp khi gặp nghịch cảnh, nắm chắc việc phân tích hành vi phối hợp chặt chẽ và hoạt động vạch kế hoạch trên một đề án khảo sát cơ bản.

Rõ ràng, việc xông pha đi đầu đương nhiên là mục tiêu của hành vi quyết sách xí nghiệp trong nghịch cảnh và hệ thống mục tiêu của nó, đối với việc giải quyết nghịch cảnh có gây được tác dụng chuyển hại thành lợi hay không.

Sự thật rất rõ ràng, điều kiện và hoàn cảnh quyết sách của xí nghiệp trong nghịch cảnh đã không giống hoàn cảnh quyết sách trong tình huống thông thường, do đó mục đích quyết sách nghịch cảnh xí nghiệp cũng không giống mục tiêu quyết sách trong tình huống thông thường.

Mục đích quyết sách nghịch cảnh là làm cho xí nghiệp thoát khỏi nghịch cảnh để sau này mưu cầu phát triển, việc cơ bản của nó ở chỗ khống chế tình thế nghịch cảnh, làm yếu mức độ phá hoại của nghịch cảnh hoặc giảm bớt tổn thất, ngăn ngừa lại bị thất bại một lần nữa.

Do vậy, mục đích quyết sách xí nghiệp xác lập trong nghịch cảnh, nên theo 5 mục tiêu quyết sách tạo nên hệ thống mục tiêu quyết sách:

a) Phải nhanh chóng khống chế tình thế nghịch cảnh, ngăn chặn xu hướng trầm trọng thêm của nó.

b) Phải làm yếu mức độ phá hoại của nghịch cảnh hoặc hạn chế tổn thất của nó mang lại.

c) Phải tương ứng cải cách và điều chỉnh, nhanh chóng làm cho vận hành xí nghiệp khôi phục bình thường.

d) Thẩm tra lại quy hoạch và mục tiêu lâu dài của xí nghiệp, căn cứ hiện trạng của xí nghiệp và tình thế biến đổi xác lập lại mục tiêu phát triển.

d) Tổng kết hoạt động quản lý trong nghịch cảnh, đem phương pháp quyết sách nghịch cảnh hữu hiệu và thành công chuyển hóa thành quy phạm quản lý bình thường của xí nghiệp, tăng cường khả năng dự kiến và khả năng ứng biến của xí nghiệp đối với nghịch cảnh, bồi dưỡng "sức miễn dịch" của xí nghiệp, để ngăn ngừa "đi theo vết xe đổ".

Hệ thống mục tiêu quyết sách nghịch cảnh xí nghiệp này, về thực chất là một thể thống nhất tuân theo yêu cầu nội tại của quyết sách nghịch cảnh mà tạo thành, nó hiện rõ thành 5 khâu tiến dần từng bước có tính giai đoạn, tính tầng thứ và tính toàn diện, cùng liên hệ với nhau, thiếu một cái không xong, bằng không thì khó mà thu được hiệu quả cuối cùng. Đặc biệt là mục tiêu thứ 5 (tức e) trong hoạt động xí nghiệp hiện thực dễ dàng bị coi nhẹ.

Song, nó là khâu quyết sách mấu chốt có lợi cho quyết sách tình huống thông thường, tồn tại tất nhiên của nó đòi hỏi nhà kinh doanh xí nghiệp phải có tầm nhìn chiến lược nhìn xa trông rộng.

Tính sai khác giữa mục tiêu quyết sách nghịch cảnh của xí nghiệp với mục tiêu quyết sách trong tình huống thông thường đã quyết định hành vi quyết sách xí nghiệp trong nghịch cảnh

không giống với hành vi quyết sách trong các tình huống khác.

Xác định rõ ràng tính khác biệt này, đối với việc nhận ra đặc điểm quá trình nghịch cảnh, phân tích ảnh hưởng và mức độ của các loại nhân tố đối với hành vi quyết sách trong nghịch cảnh, vạch ra quy luật hành vi quyết sách trong nghịch cảnh, chắc chắn là những trọng điểm suy xét của hoạt động quyết sách xí nghiệp.

17- Mở nhạc cho người điếc nghe

Mở nhạc cho người điếc nghe, hầu như là việc làm hoang đường.

Bởi vì mọi người đều biết: cái tai của người điếc kỳ thực là không có ích gì, chỉ là một thứ trang trí. Tương tự, đeo kính cho người mù cũng như vậy. Người mù là nhìn không thấy bất cứ vật gì, chiếc kính đối với họ hoàn toàn là vật thừa.

Nhưng, xin chớ nên vì những việc đó mà cười, mà nên dùng những chuyện "hoang đường" này để xem xét lại mình, làm cho mình trở nên thông minh, trở nên trí tuệ hơn.

Cũng chính là người khác muốn nghĩ như thế này, còn mình lại muốn nghĩ như thế kia, thử dùng một thứ tư duy khác để chỉ đạo cuộc đời của mình. Leo cây tìm cá có gì không thể được?

Hoặc nói, đổi một phương thức suy nghĩ, rất có thể sẽ là đổi một cách sống.

Ví dụ, theo phát triển của khoa học kỹ thuật, mức sống của mọi người đều nâng cao, tuổi thọ thị trường của hàng hóa ngày càng ngắn. Trước kia sản phẩm từ lúc đưa và thị trường

đến lúc rút khỏi thị trường cách nhau có thể là mấy năm, thậm chí mấy chục năm, xí nghiệp có thời gian đầy đủ để theo dõi và thích ứng nhu cầu nào đó của thị trường. Song, hiện tại thời gian này đã rút ngắn khá nhiều, tuổi thọ thị trường của nhiều sản phẩm chỉ có một hai năm, mấy tháng thậm chí ngắn hơn, cho người ta cảm giác là "vừa tung ra đã mất". Xí nghiệp thường đuổi không kịp bước đi của thị trường, nắm bắt không nổi mạch của thị trường, phát triển cất bước đều khó. Lúc này sẽ cần phải chuyển biến sách lược kinh doanh, bồi dưỡng ý thức vượt trước. Cạnh tranh thị trường mãnh liệt đã đào tạo một loạt nhà doanh nghiệp thông minh, họ có tầm nhìn xa hiểu rộng, giỏi suy xét thời cơ, có đầu óc kinh doanh hoàn toàn đổi mới, họ không đi theo con đường cũ "thích ứng nhu cầu", "theo đuổi nhu cầu" nữa, mà là mạnh dạn "sáng tạo nhu cầu", dùng tư duy nghịch hướng để tích cực sáng tạo thị trường, từ đó giành được quyền chủ động nắm chắc thị trường.

Sáng tạo nhu cầu là một chiến lược kinh doanh hoàn toàn mới, nó đòi hỏi người quyết sách có thể bằng tầm nhìn rộng lớn nhất, thông qua điều tra thị trường và phân tích thị trường chuẩn xác, vận dụng một cách đầy đủ tư duy mới, khai thác nhu cầu tiềm tại ở nơi sâu kín trong lòng người tiêu dùng, tiến tới thực hiện một cách quyết đoán thế tấn công vào nhu cầu, dẫn dắt người tiêu dùng chuyển hóa nhu cầu tiềm tại thành nhu cầu hiện thực, từ đó sáng tạo ra nhu cầu mới, khai thác thị trường mới. Trong sáng tạo nhu cầu mới. Xí nghiệp có 5 con đường có thể chọn, dưới đây lần lượt giới thiệu:

1) Đưa tình cảm vào, khiến hàng hóa có tình người

Trong quá trình từ thiết kế đến tiêu thụ hàng hóa, các xí

nghiệp đa số chỉ chú trọng công năng thực dụng của hàng hóa, bỏ qua "mùi vị tình người". Nếu như xí nghiệp đồng thời bảo đảm chất lượng và tính năng của hàng hóa, kết hợp công dụng và đặc điểm của hàng hóa, thích đáng đưa vào tình cảm, thổi hồn cho hàng hóa, thì có thể hoàn toàn được người tiêu dùng yêu thích.

Bởi vì đưa tình cảm vào hàng hóa trên thị trường có hai công hiệu rõ rệt: một là thỏa mãn nhu cầu về vật chất và về tinh thần của người tiêu dùng, hai là cho người ta có cảm giác mới mẻ. Hàng hóa bình thường một khi đưa vào "mùi vị tình người", sẽ có thể cho người ta cảm giác "lạ mắt lạ tai, hoàn toàn mới", khiến hàng hóa có sức cạnh tranh tương đối mạnh mẽ. Ví như một công ty đồ chơi sản xuất búp bê vải, để thích ứng cạnh tranh thị trường, đã đưa sản phẩm "búp bê Yecaitou" đầy "mùi vị tình người", chỗ độc đáo của nó là khuôn mặt, kiểu tóc và trang phục của mỗi búp bê đều không giống nhau, mỗi búp bê đều có họ tên của mình, trên mông của mỗi búp bê đều in "ngày tháng năm sinh", "cầm tinh" kèm theo "giấy khai sinh".

Nhân viên bán hàng nói, "búp bê Yecaitou" là không bán, chỉ có thể nhận nuôi. Người bằng lòng muốn "nhận nuôi" cần phải hứa: coi búp bê vải là "bé yêu" của mình, mới có đủ tư cách làm thủ tục "nhận nuôi". Thông qua việc đưa tình cảm vào đã làm xúc động lòng nhân ái ở nơi sâu kín trong lòng mọi người, do đó "búp bê Yecaitou" hoàn toàn được mọi người yêu thích, không những giá cả lên cao, tiêu thụ cũng tăng lên rất mạnh đã mang lại cho công ty khoản lợi nhuận lớn.

2) Đưa ra tiện lợi, nắm chắc thị trường tương lai

Cung cấp hàng hóa và phục vụ tiện lợi, nhang chóng cho người tiêu dùng là nhu cầu phát triển của thời đại, cũng là cơ hội tốt sáng tạo nhu cầu mới của thị trường. Theo mức sống ngày một nâng cao, người ta đưa ra những yêu cầu cao hơn đối với tính năng của hàng hóa, cũng là cung cấp không gian lớn hơn cho sự phát triển sinh tồn của xí nghiệp.

"Tiện lợi" là một thị trường tiềm tại rất lớn, chỉ có mở rộng cửa "tiện lợi", mới có thể vừa có được thị trường trước mắt, lại có thể nắm chắc thị trường tương lai. Công ty Kosaimu Nhật Bản, về mặt khai thác "tiện lợi" có những chỗ rất độc đáo.

Mấy chụp ảnh thời kỳ đầu, do phải điều chỉnh tiêu cự, khách hàng khi cầm chụp cảm thấy không thuận tiên, còn người yêu thích nghiệp dư mới học chụp ảnh thì cứ chú ý được cái này thì mất cái kia, chụp không được một chiếc ảnh vừa ý.

Công ty Kosaimu đã nghĩ thay cho khách hàng, nghiên cứu chế tạo thành công loại máy ảnh tiêu cự tự động, loại máy ảnh kiểu mới này sau khi tung ra thị trường, chỉ cần biết lấy cảnh, ấn nút bấm là được. Dù là người chưa có kinh nghiệm chụp ảnh, dùng loại máy ảnh cũng có thể nhận được ảnh có ánh sáng thích hợp, nét ảnh rõ ràng. Do đó, mọi người gọi đùa nó là "máy ảnh của thằng ngốc", từ đó có thể thấy chỗ tiện lợi của nó. Loại máy ảnh mới tung ra thị trường chưa đầy hai năm, Công ty Kosaimu liền trở thành người đứng đầu của ngành máy ảnh.

3) Hiến dâng màu xanh, theo sát trào lưu mới của thời đại

Cách mạng công nghiệp phát triển nhanh chóng cùng với

tiến trình đô thị hóa tăng nhanh, cùng với việc mang lại cho loài người văn minh vật chất phát đạt, cũng khiến cho tài nguyên của quả đất nhanh chóng giảm thiểu, ô nhiễm môi trường ngày càng nghiêm trọng, ngày càng có nhiều người kêu gọi "hàng hóa màu xanh" vừa không ô nhiễm lại có ích cho sức khỏe con người. "Tiêu thụ màu xanh" đã trở thành trào lưu mới có tính thế giới. Hiến dâng màu xanh lại là điểm xuất phát hiện thực sáng tạo nhu cầu mới.

"Hàng hóa màu xanh" là chỉ những sản phẩm trong cả quá trình từ sản xuất đến sử dụng và cả xử lý thu hồi, phù hợp yêu cầu bảo vệ môi trường, không có hại hoặc tổn hại rất ít đối với môi trường sinh thái, có lợi cho việc thu hồi tái sinh nguyên vật liệu. Ngày nay ý thức bảo vệ môi trường tăng cường, mọi người càng vui lòng sử dụng "hàng hóa màu xanh".

Hãng ôtô Renauld Pháp đã đưa ra "ôtô màu xanh" chế tạo bằng vật liệu đặc biệt, loại ôtô này sau khi không còn dùng được nữa, tất cả phế liệu đều có thể thu hồi sử dụng lại, không để lại đống rác rưởi khó xử lý cho xã hội. Có tài liệu liên quan đã chứng tỏ, trên thị trường châu Âu, có 40% số người thích mua "hàng hóa màu xanh". Những hàng hóa có dán các loại "tiêu chí màu xanh" trên thị trường rất được chú trọng, cho nên giá trị không phải bình thường, lượng tiêu thụ của nó vượt khá xa sản phẩm cùng loại không có "tiêu chí màu xanh".

Ở châu Á, người tiêu dùng Nhật vốn kĩ tính càng không giống như bình thường, đối với nước uống và không khí đều lấy "màu xanh" làm tiêu chuẩn chọn lựa của họ, nước đóng hộp và khí ôxy sạch trở thành món hàng hóa giành giật trên thị trường. Xí nghiệp chỉ việc sản xuất càng nhiều càng tốt "hàng hóa màu xanh" mới dùng dùng được địa vị có lợi trong cạnh tranh thị trường.

4) Thách thức với quy tắc, giành lấy những cái mới phát triển

Tất cả mọi phát minh sáng tạo đều là thách thức với quy tắc đang tồn tại. Copernicus (Côpecnic) lật đổ quy tắc thiên văn lấy quả đất làm trung tâm, đã sáng tạo "thuyết Nhật tâm" mang tính thời đại. Hai anh em Wright (Wilbus và Oriville) phá bỏ quy tắc các trang bị nặng hơn không khí không thể bay được trong vật lý kinh điển, đã đưa máy bay lên trời xanh. Sáng tạo nhu cầu mới, cũng đòi hỏi phải có dũng khí và trí tuệ thách thức với quy tắc đã có. Sáng tạo ý mới của sản phẩm mới thường trong suy nghĩ thách thức với quy tắc trổ hết tài năng ra.

Trong hiện thực, người ta thường khuất phục trước mọi ràng buộc của lề thói cổ hủ, không dám đi ngược với những gì vốn có, luôn quen tuân theo các quy tắc của người đi trước, kết quả là kế thừa nhiều hơn sáng tạo mới, bảo thủ áp chế phát minh.

Nếu như muốn khai thác thị trường mới, thì phải tìm cơ hội mới trong việc phá vỡ quy tắc hiện có.

Một công ty điện khí Mỹ khi tiến hành vạch kế hoạch sản phẩm mới của tủ lạnh, có người kiến nghị phá bỏ giới hạn cứ nhất định phải lấy miền Nam nóng bức làm thị trường, mà giành ưu tiên cho việc phục vụ cư dân của bang Alaska. Do bang Alaska nằm trong vòng Bắc cực, quanh năm nhiệt độ dưới 0^0C, vì thế nhiều người cười cho việc này là "ý nghĩ viển vông".

Nhưng, người vạch kế hoạch sản phẩm mới tài giỏi nhằm đúng đặc điểm khí hậu trong vòng Bắc cực, khai thác ra một

loạt tủ lạnh kiểu mới có thể làm tan băng nhanh các thực phẩm, sản phẩm vừa ra đời đã nhận được sự hoan nghênh của mọi người. Vừa thỏa mãn được nhu cầu mới của cư dân địa phương, vừa mở ra thị trường mới cho công ty, sáng tạo cơ hội để phát triển xí nghiệp.

5) Khai thác mở rộng cộng dụng, tạo ra không gian sinh tồn

Trong quá trình sản xuất sản phẩm, do thị trường biến đổi và cạnh tranh gay gắt, tình trạng sản phẩm ứ đọng bán chậm thường xảy ra. Nếu xí nghiệp bỏ sản phẩm vốn có, trang bị lại thiết bị kỹ thuật mới, thường do hạn chế của các mặt về kỹ thuật và tiền vốn không thể theo ý muốn. Lúc này xí nghiệp sẽ phải đứng vững trên hiện thực, lợi dụng một cách đầy đủ kỹ thuật và thiết bị hiện có, vận dụng tư duy sáng tạo, khai thác mở rộng công dụng của sản phẩm, sáng tạo thị trường mới. Công dụng của sản phẩm thường ở thời kỳ mới đầu khai thác đã hình thành một khái niệm nguyên thủy, muốn khai thác mở rộng công dụng, sẽ phải đột phá định thế tư duy "công năng cố định", từ trong sự ràng buộc của khái niệm nguyên thủy của sự vật giải phóng ra, giỏi phát hiện công dụng mới của sự vật vốn có đưa ra việc phục vụ mới cho mọi người.

Có một vùng làm muối lấy việc sản xuất muối tinh làm chính, do muối tinh phải kinh qua bãi phơi, cất lọc và nhiều gia công nữa mới chế thành, giá thành tương đối cao, mà giá cả lại bị chính sách nhà nước khống chế, không thể tăng lên bất cứ mức nào được, xí nghiệp thường rơi vào trạng thái thua lỗ. Để sinh tồn và phát triển, xí nghiệp thông qua điều tra thị trường, phát hiện khách sạn khắp mọi nơi đều không thể thiếu

món hải sản tươi sống, nhưng các loại cá biển thật thả trong nước máy thì khó mà sống được.

Thế là xí nghiệp liền chuyển sang nghiên cứu và chế ra loại "nước biển quý" cho thêm vào trong muối biển phơi khô một lượng vừa phải chất bảo quản chống thối rữa, sản phẩm này sau khi tung ra thị trường rất được hoan nghênh, xí nghiệp cũng vì vậy mà chuyển lỗ thành lãi.

Thực tiễn chứng tỏ, nhu cầu của người tiêu dùng là mấu chốt của sự sinh tồn và phát triển của xí nghiệp. Trong thị trường biến đổi khôn lường, nhu cầu của người tiêu dùng đòi hỏi xí nghiệp phải không ngừng phát hiện, khai thác và sáng tạo, đòi hỏi người kinh doanh phải khai thác cách suy nghĩ, luôn luôn động não, lợi dụng thời cơ chớp nhoáng, phát ra linh cảm, nhạy bén liên tưởng tiến tới áp dụng các biện pháp, chuyển hóa nhu cầu tiềm tại của người tiêu thụ ngành nhu cầu hiện thực, mở ra không gian mới cho sự sinh tồn và phát triển của xí nghiệp.

Ngày nay trên sàn diễn ca nhạc có một bài hát rất được lưu hành, gọi là: Dám liều mới có thể thắng.

Rất nhiều thanh niên nam nữ, cả đến người đứng tuổi cũng đều hát theo. Hầu như trong xã hội cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay, người ta chỉ cần dám liều vật lộn, dám thách thức, dám mạo hiểm, thì có thể giành được sự nghiệp thành công và cuộc đời huy hoàng.

Chúng ta không thể nói trào lưu này không đúng. Nhưng, chúng ta muốn nói, nó chỉ đúng có một nửa, quá lắm cũng chỉ có thể đúng được bốn năm phần mười, ngay cả mức trung bình cũng không đạt được.

Đó là vì bản thân ý của chữ "dám liều", mới đang nói đến chữ "dũng". Mà trí tuệ Trung Quốc, vốn cho rằng: trong những cái có thể làm nên việc, "dũng" chỉ chiếm thành phần cực nhỏ.

Ví như từ xưa lưu truyền lại đã có câu "Hữu dũng vô mưu bất thành đại sự" (Có dũng mà không có mưu không thành việc lớn được). Khi đánh giá một người, nói "người này dũng cảm có thừa, mưu trí không đủ" chính là có ý hạ thấp.

Từ đó ta thấy, người ta không tôn sùng tính "dám liều" một cách thái quá, mà phải là chú trọng "trí mưu", vận dụng "trí mưu".

18- Ứng phó linh hoạt khi nguy cấp

Trong cuộc sống, con người đều có thể gặp đột biến.

Hoặc bạn đi công tác xa, đột nhiên tình hình có thay đổi. Đứng trước những thay đổi này, bạn phải dùng biện pháp như thế nào?

Sau khi mọi việc đã xếp sắp đâu vào đấy, bạn trở về nhà xem truyền hình một cách thoải mái, đột nhiên có điện thoại gọi đến báo cho bạn biết sự việc đã biến đổi bất ngờ, bạn nên làm thế nào?

Hoặc bạn đang tràn ngập hy vọng lên ca đi làm, vừa đến cơ quan đơn vị đã thấy, tất cả mọi việc đều không phải như bạn hình dung trước đó, bạn phải làm sao đây?

.....

Tục ngữ nói: "Trên trời mây gió khôn lường". Đứng trước sự kiện khẩn cấp trong cuộc sống, bạn cần phải có cách nhìn

vượt hơn bình thường, vận dụng trí mưu, từ đó chuyển nguy hiểm thành vô sự.

Sách "Tôn Tử binh pháp" có nói: "Tướng tại ngoại, quân mệnh hữu sở bất thụ". Ý nói tướng quân khi xuất chinh ra ngoài có thể căn cứ tình hình cụ thể chỗ mình đứng đưa ra phán đoán và hành động, không nhất định hoàn toàn nghe theo mệnh lệnh của quân vương, bởi vì quân vương ở nơi hậu phương xa xôi chưa hẳn có thể tìm hiểu đầy đủ tình hình chiến tranh biến hóa khôn cùng.

Còn như lúc nguy cấp có cần làm trái với mệnh lệnh của quân vương thực hành đối sách đúng đắn hay không, bất kể là sách mưu kế ứng biến hay là chính sử tạp truyện đều không nói đến, không có người dám công khai đứng ra ủng hộ cách làm này, càng không có người công khai đề xướng dùng thủ đoạn lừa gạt, giả mạo, bức bép bằng vũ lực để thực hiện đối sách đúng đắn này.

Vì trong quốc gia quân chủ tập quyền, mệnh lệnh của quốc vương là tất cả, chẳng có bất cứ thứ dân chủ nào để nói, bất cứ mạo phạm nào đối với quốc vương đều là làm loạn phạm thượng, dù là ý kiến đúng đắn hoặc là cách làm đúng đắn đều như nhau.

Nhưng, trong lịch sử Trung Quốc lại có nhiều ví dụ điển hình ứng phó linh hoạt khi nguy cấp, họ vì quốc gia hoặc vì "chính nghĩa", thường giả mạo danh nghĩa quân vương, có trường hợp thậm chí dùng cả thủ đoạn lừa dối, bức ép.

Phương thức hành vi của họ tuy không để ca ngợi là "chính nhân quân tử", nhưng do tính hợp lý bên trong của nó mà lưu truyền lại, được dân chúng ca ngợi.

Ví như: "Huyền Cao khao quân" thời kỳ Xuân thu - Chiến quốc là một ví dụ nổi tiếng.

Năm 630 trước công nguyên, Tấn Văn Công hội hợp nước Tần và các nước chư hầu đi đánh dẹp nước Trịnh, để báo thù nỗi nhục khi ông lang thang ở nước Trịnh năm xưa.

Khi các nước Tần và Tấn bao vây nước Trịnh, người Trịnh là Chúc Chi Vũ đi thuyết phục nước Tần, cho rằng nước Tần giúp nước Tấn diệt nước Trịnh, đất đai nước Trịnh cũng chỉ có thể thuộc về nước Tấn, đối với nước Tần có hại mà không có lợi, không bằng để nước Trịnh quy vào nước Tần, tương lai cũng tốt, trên tuyến phía đông trông nom cho nước Tần, làm chủ tuyến phía đông của nước Tần.

Tần Mục công cảm thấy rất có lý, đã giữ Khởi Tử lại dẫn một cánh quân đi giúp nước Trịnh giữ thành, còn mình dẫn quân rút lui.

Nhưng người Tấn đánh thành không ngừng, nước Trịnh đành lại quy thuộc về nước Tấn. Tần Mục Công cảm thấy bị đùa giỡn, vô cùng tức giận, năm 628 trước công nguyên phái Mạnh Minh Thị dẫn 300 chiến xa đi đánh nước Trịnh.

Lúc này, Tấn Văn Công qua đời, nước Tấn vì cử tang nên không thể phát binh chi viện nước Trịnh được, nước Trịnh chỉ có một cánh quân do Khởi Tử dẫn đầu làm nội ứng.

Như vậy, đánh úp kiêm đánh từ hai mặt lại, nước Trịnh không tài nào chống nổi.

Tháng 2 năm 627 trước công nguyên, quân Tần đến Hoạt quốc thuộc miền Tây nước Trịnh.

Đang hành quân, phía trước bỗng có người kêu lên: "Sứ thần nước Trịnh cầu kiến". Mạnh Minh Thị giật mình chỉ lo rằng người Trịnh đã biết tin đánh úp.

Mạnh Minh Thị tự mình tiếp kiến nói: "Tiên sinh tên là gì?" Người đến nói: "Tôi là sứ thần của nước Trịnh là Huyền Cao".

Mạnh Minh Thị lại hỏi: "Tiên sinh đến có việc gì quan trọng đây?" Huyền Cao trả lời: "Quốc vương của chúng tôi nghe nói quân của quý quốc đi đến các nước miền duyên hải, vội vàng sai tôi đến biếu 12 con trâu béo, đây tuy là một chút ý nhỏ, nhưng lại là cả tấm lòng thành của Quốc vương chúng tôi, không thể tính là khao, chỉ là để cho các tướng sĩ ăn một bữa no mà thôi. Quốc vương của chúng tôi còn nói, được quý quốc phái binh giúp chúng tôi giữ Cửa Bắc, chúng tôi vô cùng cảm kích, bản thân chúng tôi cũng sẽ phải chú ý cố gắng nhiều hơn, không dám có chút lười biếng, tướng quân ngài sẽ không cần phải bận tâm".

Đến lúc này, Mạnh Minh Thị biết nước Trịnh hoàn toàn đã biết kế hoạch đánh úp của nước Tần, việc đánh úp đã không tài nào thành công, đành lựa gió xoay chiều, ấp a ấp úng nói với Huyền Cao: "Chúng tôi không phải đến quý quốc, các ông hà tất phải làm phiền thế này? Chúng tôi đến Hoạt quốc". Huyền Cao giao trâu xong, liền đi khỏi.

Kỳ thực, Huyền Cao không phải là sứ giả của nước Trịnh. Mà là một thương nhân buôn bán trâu. Trên đường đi buôn bán trâu ông gặp một người nước Tần, ngẫu nhiên bàn luận biết được việc nước Tần tiến quân vào nước Trịnh, ông vừa sai người đi báo với nước Trịnh, vừa đánh trâu đi tìm quân Tần, việc này đã sinh ra sự kiện người dân thường yêu nước nổi tiếng: "Huyền Cao khao quân".

Mạng Minh Thị thấy việc đánh úp không thành, cũng

không muốn trở về tay không, liền tiện thể diệt luôn Hoạt quốc, cướp hết tráng niên nam nữ và vàng bạc châu báu của Hoạt quốc chất đầy mấy trăm chiếc xe lớn.

Nhưng khi đi qua núi Hào Sơn nước Tấn, đúng như lời Bách Lý Hề dự kiến lúc ban đầu xuất quân, gặp phải quân Tấn phục kích, kết quả tất cả toàn quân bị diệt gọn.

Đây là lần thất bại và sỉ nhục nặng nề nhất mà nước Tần gặp phải từ sau khi Tần và Tấn giao hảo với nhau.

"Huyền Cao khao quân" là một hành động yêu nước, mặc dù chưa được Quốc vương nước Trịnh đồng ý trước, nhưng xét đến cùng phù hợp với ý nguyện của Quốc vương, cũng phù hợp với lợi ích của nước Trịnh, do đó được cả trong và ngoài triều thần của nước Trịnh thậm chí cả người đời sau ca ngợi.

Nhưng nếu như công nhiên chống lại mệnh lệnh của Quốc vương, tự ý sửa chiếu lệnh giết tướng mà khởi động đại quân thì sao? Điều này sẽ khó rất nói.

Loại hành động này trong lịch sử Trung Quốc, sự kiện quan trọng, quá trình phức tạp, thành công nổi bật, e rằng không thể vượt quá việc "Tín Lăng hầu chiếm đoạt hổ phù cứu Triệu" của thời kỳ Chiến quốc.

Năm 260 trước công nguyên, tướng nước Tần là Bạch Khởi đánh bại quân nước Triệu, chiếm lĩnh vùng Thượng Đảng, đã chôn sống 40 vạn hàng binh nước Triệu. Bạch Khởi đang chuẩn bị đánh một trận diệt gọn nước Triệu, nhưng do Thừa tướng Phạm Tuy sợ ông ta lập công quá nhiều, liền khuyên Tần vương rút binh, nước Tần đã để mất cơ hội tiêu diệt nước Triệu.

Qua hai năm, Tần vương hối hận lúc đầu không để Bạch

Khởi chỉ một trận diệt xong Triệu, sắp phải cử Bạch Khởi đi diệt Triệu một lần nữa. Nhưng Bạch Khởi cho rằng nước Triệu đã chuẩn bị tốt, sẽ đối phó với nước Tần một cách căm thù, rất khó đánh chiếm.

Do Bạch Khởi trong lòng bất mãn với việc lệnh ép rút quân lần trước vẫn dự phòng phản ứng, đã bị Tần vương ban kiếm tự sát.

Tần vương lại sai Vương Lăng dẫn 10 vạn quân đi vây Hàm Đan, sau lại sai Trịnh An Bình dẫn 5 vạn tinh binh đi tăng viện, đồng thời để Đại tướng dày dạn kinh nghiệm Vương Linh đi thay thế Vương Lăng, quyết tâm làm một mạch chiếm được Hàm Đan.

Đô thành Hàm Đan của nước Triệu nằm trong nguy cơ muôn phần. Hiếu Thành vương nước Triệu liền sai sứ giả thỉnh cầu nước Ngụy phát binh cứu viện, An Hi vương nước Ngụy chẳng biết làm ứng sao được, đành sai Đại tướng Tấn Bỉ dẫn 10 vạn quân đến ứng cứu.

Lúc này, Tần vương đang tự mình ra trận đốc chiến, nghe tin nước Ngụy xuất quân cứu viện, lập tức sai người uy hiếp Ngụy vương: "Ai dám phái binh cứu viện nước Triệu, quân Tần diệt xong nước Triệu, sẽ quay về tiêu diệt họ".

Ngụy vương vô cùng sợ hãi, liền để Tấn Bỉ đóng quân tại biên giới, chờ đợi tình hình, tạm dừng tiến quân.

Nước Triệu vừa thấy Tấn Bỉ ngừng tiến quân, liền để cho Bình Nguyên quân viết thư cho Tấn Bỉ, Tấn Bỉ phúc đáp thư trả lời: "Ngụy vương bắt tôi đóng quân lại tại đây, tôi không thể tùy ý tiến quân được. Nếu muốn tiến quân, phải có mệnh lệnh của Ngụy vương".

Bình Nguyên quân nghĩ không ra cách thuyết phục ngụy vương, đành viết thư cho Ngụy công tử Tín Lăng quân Vô Kỵ nói: "Tôi kết bạn thân thích với ông, cảm thấy vô cùng vinh hạnh, bởi vì tôi khâm phục tinh thần nghĩa hiệp của ông. Hiện nay Hàm Đan của nước Triệu thế như trứng để đầu đẳng, đại quân của quý quốc lại dừng lại không tiến. Chẳng lẽ nước Triệu bị diệt vong, quý quốc sẽ có thể tồn tại một mình được chăng? Chị gái của Ngài sớm tối khóc lóc, những lời khuyên bảo tôi đã nói hết, nhưng vẫn vô dụng. Ngài dù không lo nghĩ cho nước Triệu cũng không phải vì chị gái của Ngài mà lo nghĩ chứ!".

Tín Lãng quân vì lần trước không thụ nhận Ngụy Tề từ nước Triệu chạy sang nhờ vả ông ta, đến nỗi làm cho Ngụy Tề tự sát, luôn luôn cảm thấy xấu hổ với Bình Nguyên quân, lần này nhận được thư cầu cứu kiêm trách cứ, càng cảm thấy như không có chỗ dung thân.

Trong lòng ông như lửa đốt, nhưng vẫn nghĩ không ra cách thuyết phục Ngụy vương tiến binh, mặc dù đã nhiều lần cầu khẩn, vẫn vô dụng. Trong cơn giận dữ, ông quyết định mang theo hơn một ngàn môn khách của mình, đến liều mạng với quân Tần.

Khi đi qua cổng thành phía Đông, ông xuống xe bái biệt với Hầu Sinh. Ông biết đây là lần từ biệt sống chết, nhưng Hầu Sinh thật ra phớt lờ ông, việc đó khiến ông vừa đau lòng vừa tức giận.

Nhắc đến Hầu Sinh, kể ra thì dài dòng lắm. Ông vốn là một ông già trông coi cổng thành, đã hơn bảy mươi tuổi, nhà rất nghèo, người cũng thật thà, người khác coi ông xoàng thôi,

nhưng Tín Lăng quân biết ông là một ẩn sĩ rất có bản lĩnh xét và trí mưu, đã dụng ý vời ông làm môn khách của mình.

Có một lần, Tín Lăng quân tự mình đi đến gặp ông, bưng 20 cân vàng làm lễ gặp mặt. Hầu Sinh quyết ý từ chối nói: "Tôi một đời giữ thanh bần, quyết không nhận bừa tiền tài của người khác, hiện nay đã già rồi, càng không muốn thay đổi cách làm của một đời".

Tín Lăng quân thấy ông không nhận lễ gặp mặt, đành xin ông chỉ định cho một ngày, do Tín Lăng quân mời khách, cho mình một chút thể hiện. Hầu Sinh nói chung thì cũng đồng ý.

Đến ngày hẹn sẵn, Tín Lăng quân bày ra tiệc rượu, tất cả các quan lớn quý tộc và các nhân vật tai to mặt lớn trong môn khách nước Ngụy đều xếp sắp theo thứ tự để đón mời.

Đến cổng thành phía Đông, đón Hầu Sinh lên xe, Hầu Sinh không một chút khách sáo ngồi ngay vào chỗ ngồi chính, Tín Lăng quân lại cầm chiếc roi ngồi bên cạnh đánh xe cho ông.

Chính là như thế, chiếc xe ngựa này rùm beng ầm ĩ đi qua những khu phố xá náo nhiệt phồn hoa nhất của đô thành Đại Lương, nước Ngụy.

Đợi đi qua hết đường phố này, Hầu Sinh đột nhiên nói: "Tôi có người bạn làm nghề thịt lợn, tên là Chu Hợi, hiện tại đang trong chợ bán thịt, tôi muốn đến thăm một chút, không biết có được không?"

Tín Lăng quân vội vàng đáp rằng hoàn toàn có thể, liền đánh xe cho ông đi đến chợ bán thịt.

Đến chợt bán thịt, Hầu Sinh xuống xe, để Tín Lăng quân

đứng trên xe đợi, mình lại bắt đầu tán dóc với Chu Hợi. Tín Lăng quân đứng đợi đau nhừ cả chân, Hầu Sinh vẫn chưa ngừng cuộc gặp gỡ.

Người dưới quyền của Tín Lăng quân không nén nổi cơn giận nói ra những lời oán trách Hầu Sinh thật không biết điều. Tín Lăng quân lại vội vàng ngăn lại. Hồi sau sau đó người tụ tập lại ngày càng đông, đợi nghe rõ đầu đuôi đều nói Hầu Sinh thật đáng ghét.

Hầu Sinh lại nói chuyện phiếm thêm một lát nữa, hầu như là đợi mọi người nói đã đủ, lúc này mới lên xe cùng đi về với Tín Lăng quân.

Khách trong nhà Tín Lăng quân đã chờ đợi đến phát chán lên từ lâu, nhưng ai cũng không dám dời khỏi chỗ, bởi chỗ Tín Lăng quân chừa lại là chỗ ngồi hàng đầu, ai cũng không biết rõ là có vị quan chức quý nhân nào đến, chưa biết chừng có thể là chính Ngụy vương? Cuối cùng nghe nói xe đã về đến nơi, mọi người vội vàng đứng lên cung kính đón tiếp, ai ngờ vừa vào đến cửa vừa nhìn thấy lại hóa ra là một ông già tồi tàn hơn 70 tuổi.

Mọi người nể mặt Tín Lăng quân, không tiện nói ra điều gì, đều ngồi xuống buồn bã uống rượu. Hầu Sinh thì không một chút khiêm nhường, đặt đít ngồi vào chỗ ghế đầu, Tín Lăng quân trước tiên đứng lên để chúc rượu mừng thọ ông.

Đến lúc này, Hầu Sinh mới đứng dậy nói: "Tôi vốn là kẻ vô danh tiểu tốt trông coi cổng thành, được công tử coi trọng đã là vinh hạnh muôn phần, lại để cho Ngài đích thân đi mời, lại để Ngài đứng đợi ở chợ bán thịt rất lâu, việc này thực ra là rất không nên làm.Vì sao tôi có thể làm như thế? Đây đều là

để giúp thanh danh của Ngài một cách chu toàn! Tôi để Ngài đứng trong chợ bán thịt, nhiều người chửi tôi là lão già đáng ghét như thế, người khác càng chửi tôi, càng nói tôi không biết điều, sẽ càng bất bình thay Ngài, sẽ càng tôn kính Ngài. Tôi cố ý đến muộn, để các vị khách chờ đợi đến mức sốt ruột, lại ngồi vào chỗ ghế đầu, cũng là cùng lý lẽ. Các vị khách đang ngồi tại đây, có vị nào không từ lòng mình khâm phục công tử?"

Tín Lăng quân nghe những lời này, bỗng nhiên thức tỉnh từ trong lòng cảm kích Hầu Sinh, càng tin tưởng ông ta là một người có tài năng.

Từ đó, Hầu Sinh làm khách quý của Tín Lăng quân.

Về sau Hầu Sinh đã tiến cử Chu Hợi với Tín Lăng quân, Tín Lăng quân cũng dùng lễ tiết long trọng đi thăm và mời Chu Hợi, nhưng tư thế của Chu Hợi càng lớn hơn Hầu Sinh, dứt khoát đã không đến.

Lần này, Tín Lăng quân mang theo hơn một ngàn môn khách ra cổng thành phía Đông, chia tay với Hầu Sinh và nói rõ dự định của ông chuẩn bị liều mạng với quân Tần, nhưng thái độ của Hầu Sinh rất lạnh nhạt, không nói một lời nào.

Tín Lăng quân vừa đi vừa ngoái đầu lại, hy vọng có thể nhìn thấy thái độ của Hầu Sinh có chỗ thay đổi, Hầu Sinh vẫn đứng tại nơi đó, không hề nhúc nhích.

Tín Lăng quân đã than thở: "Thật là thế thái thờ ơ, nhân tình lạnh ngắt! Trước kia ta xem ông ta như người tri kỷ, không ngờ ông ta lại là một người không có lương tâm như thế này".

Các môn khách đều khuyên Tín Lăng quân không cần để ý đến ông già tối tàn chẳng có chút tác dụng gì kia nữa.

Tín Lăng quân đi được vài dặm đường, càng nghĩ trong lòng càng khó chịu, nghẹn ngào không chịu nổi, liền để các môn khách đứng đợi tại chỗ, ông một mình quay lại tìm Hầu Sinh.

Hầu Sinh vừa trông thấy ông quay lại, liền cười nói với ông: "Tôi biết Ngài sẽ trở lại, đến một lời tiễn tôi đều không có. Ngài không phạm việc giận tôi chứ?"

Tín Lăng quân nói: "Đúng thế, tôi nghĩ tôi có chỗ sơ suất có lỗi với tiên sinh, cho nên đặc biệt quay lại để xin chỉ đạo".

Hầu Sinh lúc này mới nói một cách nghiêm chỉnh, đến nơi đến chốn: "Ngài đã nuôi các môn khách hơn 30 năm, khi ăn cơm có lúc đông tới hơn 3.000 người, đến giờ phút mấu chốt này, chẳng lẽ không có lấy một người đưa ra cho Ngài một ý kiến ư? Ngài mang theo hơn 1.000 người này đi liều mạng với quân Tần, há chẳng phải là lấy trứng chọi với đá, để cho con cừu non đi đấu với con sói hung dữ ư?" Tín Lăng quân nói: "Tôi cũng biết đây không thấm vào đâu, tự đem tính mệnh uổng phí thôi, nhưng còn có cách nào nữa? Sự việc đến như thế này, tôi cũng chỉ có thể tận tâm mà thôi".

Hầu Sinh nói: "Vẫn có biện pháp có thể dùng". Hầu Sinh mời Tín Lăng quân vào trong nhà, nhìn ông hồi lâu, cuối cùng đã vạch ra kế sách cho ông.

Hầu Sinh nói: "Bà phi sủng ái nhất của Ngụy vương là Như Cơ. Thoạt đầu, cha của Như Cơ bị người giết, bà đã tìm kẻ thù ba năm cũng chưa tìm ra. Về sau, bà đã khóc sướt mướt trước mặt Ngài, mong muốn Ngài có thể giúp bà giết chết kẻ

thù. Ngài lập tức đã sai môn khách đi tìm kẻ thù, chẳng bao lâu đã đem đầu của kẻ thù dâng cho Như Cơ. Phải chăng có việc như thế?"

Tín Lăng quân nói: Có việc đó. Nhưng thế thì sao nữa?

Hầu Sinh nói: "Như Cơ vì việc này vô cùng cảm kích Ngài, vì Ngài đã phải thịt nát xương tan bà ta cũng tình nguyện. Hiện tại nếu như có thể làm cho Như Cơ lấy trộm hổ phù của Ngụy vương ra, Ngài cầm lấy hổ phù này đi điều động đại quân của Tấn Bỉ, há chẳng phải là có thể hành động được ư?"

Tín Lăng quân nghe đến đây, sực hiểu ra, ngay tức khắc đi tìm gặp Như Cơ.

Hổ Phù là một "tín vật" điều động quân đội thời xưa, dùng đồng hoặc sắt đúc thành hình con hổ, từ giữa xẻ đôi phân thành hai nửa, một nửa do tướng soái quản, một nửa khác do Quốc vương quản. Nếu có hành động quân sự điều khiển quân đội quan trọng, cần phải cầm một nửa hổ phù khác của Quốc vương đến ghép với nửa hổ phù chỗ tướng soái quản, nếu phù hợp không sai mới có thể tin không phải là truyền mệnh lệnh giả. Tín Lăng quân đến chỗ Như Cơ, đã nói rõ tình hình. Như Cơ quả nhiên đã không chút từ chối tiếp nhận sứ mệnh ngay.

Ngay đêm hôm ấy, Như Cơ hầu hạ Ngụy vương uống rượu say ngủ đi, liền lấy trộm hổ phù không ai biết giao cho Tín Lăng quân.

Tín Lăng quân cầm hổ phù đến gặp Hầu Sinh, Hầu Sinh nói: "Chỉ có hổ phù e rằng vẫn chưa được, hành động quân sự lớn như thế, không có thư tự tay Ngụy vương viết, Tấn Bỉ e

rằng vẫn nghi ngờ, huống hồ Ngài lại không có đội danh dự và quân đội. Như thế này nhé, bạn của tôi Chu Hợi là dũng sĩ vô địch trong thiên hạ, trong ống tay áo có thể giấu một dải xích lớn nặng 40 cân. Nếu như Tấn Bỉ đồng ý xuất binh, thế thì thôi, nếu như ông ta không đồng ý xuất binh, hoặc còn muốn thỉnh thị Ngụy vương, Ngài sẽ để cho Chu Hợi đưa xích sắt từ trong tay áo ra giết chết ông ta đi, sau đó đem hổ phù lệnh cho toàn quân, đây là một kế rất chu đáo".

Tín Lăng quân không nén nổi bật khóc. Hầu Sinh nói: "Chẳng lẽ công tử sợ chết phải không?" Tín Lăng quân nói: "Đâu dám sợ chết, chỉ là việc đó Tấn Bỉ ắt sẽ không đồng ý, phải giết một vị lão tướng chiến công rất lớn như thế, ông xem tôi thực không nỡ lòng nào".

Hầu Sinh nói: "Giết một người mà nước Triệu còn, lại cứu được nước Ngụy, vẫn là đại nghĩa, làm việc cần phải nhìn từ chỗ lợi lớn, không thể dè dặt. Đúng ngày ngài phất binh, tôi nhất định nhìn về phương bắc tự sát, tạ tội thay Ngài là được rồi!"

Tín Lăng quân lại đi gặp Chu Hợi. Chu Hợi nói: "Tôi chưa từng thăm đáp lễ công tử một lần, không phải là tôi không hiểu lễ phép, thực tế là vì tôi không thích cái gọi là "có đi có lại mới toại lòng nhau" của thế tục, hiện nay đất nước có nguy nan, chính là lúc tôi báo đáp công tử".

Nói xong liền cầm dải xích sắt đi theo Tín Lăng quân.

Tín Lăng quân trở lại Nghiệp thành, gặp Tấn Bỉ, giao hổ phù lên, sau đó nói: "Ngụy vương nói tướng quân ở ngoài đã lâu ngày, yên cương vất vả, nay cho tôi đến thay tướng quân".

Tấn Bỉ kiểm nghiệm rõ hổ phù, tuy là không có gì sai sót,

nhưng chỗ khó hiểu đáng nghi rất nhiều. Tấn Bỉ từ chối nói: "Trong quân có nhiều việc lộn xộn, chờ tôi ít ngày chỉnh đốn lại rõ ràng sẽ giao lại cho Ngài".

Tín Lăng quân nói: "Nước Triệu nguy cơ, cứu binh như cứu hỏa, làm sao có thể chờ đợi được?"

Tấn Bỉ nói: "Chẳng giấu gì công tử, sự việc quan trọng như thế, chỉ có thể đợi thỉnh thị Quốc vương xong mới có thể quyết định được, chớ trách tôi không thể bàn giao quân đội cho Ngài ngay được!"

Chu Hợi đứng bên cạnh thấy tình hình đã không thể cứu vãn, liền giậm chân hét toáng lên: "Không nghe lệnh vua chính là kẻ phản bội!"

Tấn Bỉ sợ hãi hỏi: "Đây là người nào?" Chu Hợi hét: "Ta là chiếc chùy sắt lớn!" liền đưa dải xích sắt từ trong ống tay áo ra đập chết Tấn Bỉ.

Vừa giết chết Tấn Bỉ, đoạt lấy quân quyền, Tín Lăng quân cầm hổ phù ra lệnh cho toàn quân: "Ngụy vương sai tôi cầm hổ phù đến thay Tấn Bỉ, phát binh cứu Triệu, Tấn Bỉ không phục tùng đã bị diệt trừ. Các vị tướng sĩ chỉ cần phục tùng hiệu lệnh, dũng cảm giết giặc, tương lai ắt sẽ có trọng thưởng".

Các tướng sĩ thấy chủ soái đã chết, vốn muốn nổi dậy chống lại, nhưng trông thấy Tín Lăng quân lại có hổ phù, đã yên tâm nghe ông chỉ huy.

Tín Lăng quân lập tức chỉnh đốn lại quân đội, ông phát ra mệnh lệnh nói: "Cha con cùng ở trong quân đội, người cha có thể về nhà; anh em cùng ở trong quân đội, người anh có thể đi về, người con một có thể đi về nuôi dưỡng chăm sóc cha mẹ, người già yếu bệnh tật cũng có thể về an dưỡng".

Như vậy, 10 vạn người trong quân đội để đã có khoảng 2 vạn người ra về, 8 vạn tinh binh ở lại biên chế lại tập huấn, lập tức mở đợt tấn công quân Tần.

Quân Tần không ngờ tới quân Ngụy có thể đột nhiên tập kích, luống cuống chống lại một trận. Bình Nguyên quân lại dẫn quân Triệu từ trong thành xông ra, trong ngoài đánh kẹp lại, đánh quân Tần thua to, tử thương quá nhiều.

Trịnh An Bình vốn là người nước Ngụy, liền dẫn 2 vạn quân Tần đầu hàng nước Ngụy.

Hầu Sinh quả nhiên vào đúng ngày Tín Lăng hầu xuất binh, mặt nhìn về phương Bắc hô to chúc Tín Lăng quân giành được thành công, bèn "nhìn về hướng Bắc tự vẫn".

Quân Tần gặp thua to lần đầu tiên kể từ khi thực hiện chính sách "giao kết xa, tấn công gần" đến nay, việc bao vây Hàm Đan cũng tự nhiên được loại bỏ. Chỉ là Ngụy công tử Tín Lăng quân lấy trộm hổ phù giết soái, tuy có công lớn đối với nước Triệu, nhưng có tội lớn đối với nước Ngụy, cũng đành phải tạm thời ở lại nước Triệu.

Ngày nay nhìn lại, cuộc chiến tranh của nước Tần thống nhất sáu nước mang mầu sắc tiến bộ nhất định, nhưng xét theo cách nhìn của mọi người khi đó, nước Tần tấn công nước Triệu thuộc về hành vi xâm lược, do đó Tín Lăng quân lấy trộm hổ phù cứu Triệu cũng sẽ mang màu sắc đầy chính nghĩa, huống hồ nước Triệu bảo tồn lại được cũng là sự kiềm chế đối với nước Tần, là sự ủng hộ đối với nước Ngụy.

Điều quan trọng hơn là tinh thần nghĩa hiệp của Tín Lăng quân trong lúc nguy nan không để ý đến sự an nguy của bản thân mình, càng làm cho mọi người cảm động và ca ngợi.

Ngoài ra cả một quá trình lấy trộm hổ phù cứu nước Triệu quanh co phức tạp, đầy màu sắc truyền kỳ, cũng làm tăng hứng thú của hậu thế đối với lịch sử.

Do vậy, Tín Lăng quân lấy trộm hổ phù cứu Triệu luôn luôn được người đời sau xem là tượng trưng của chính nghĩa, tinh nhanh tháo vát, dũng cảm và nghĩa hiệp để ca ngợi.

Nhưng hành vi này chắc chắn là sự khinh miệt lớn lao, phản bội và thách thức đối với vương quyền nước Ngụy, do đó đã gây nên phẫn nộ cực độ của Ngụy vương, cũng là bị lớp hủ Nho bảo vệ vương quyền phỉ nhổ. Việc này hầu như là một mâu thuẫn vướng mắc khó hiểu, kỳ thực rất đơn giản, bởi vì vương quyền không nhất định lúc nào, chỗ nào đều có thể đại diện chính nghĩa, cho nên có lúc triển khai hành động chính nghĩa sẽ có thể xúc phạm đến vương quyền. Trong ý thức nơi sâu kín của mọi người, chính nghĩa là cao hơn vương quyền, sự ca ngợi của mọi người đối với Tín Lăng quân đã chứng minh điều này một cách thuyết phục.

Tín Lăng quân ứng phó linh hoạt khi nguy nan, điểm xuất phát của nó là chính nghĩa, nghĩa hiệp, phương pháp của nó là táo bạo, khéo léo, quả đoán, kết quả là đánh bại quân Tần, bảo toàn nước Triệu. Do đó có thể nói trong lịch sử quân sự Trung Quốc hàng ngàn năm sau vẫn là một ví dụ nổi bật, điển hình ứng phó linh hoạt khi nguy nan.

19- Phải dám mạo hiểm

Sự phát triển của bất kỳ sự vật nào trên thế giới, đều không phải chỉ có một khả năng, mà là có hai hoặc thậm chí nhiều khả năng hơn.

Sự phát triển của lịch sử xã hội do con người hợp thành sẽ càng như thế. Cái gọi là tích lũy tiến thủ sẽ có triển vọng, trên ý nghĩa nào đó chính là dám chịu trách nhiệm, dám mạo hiểm, làm những việc người khác không dám làm, nếu như căn bản không có đủ điều kiện, thì bất cứ vĩ nhân nào cũng không thể thành công.

Có thể nói, không dám mạo hiểm sẽ không thành việc lớn, càng không trở thành nhà chính trị lớn.

Ví như: Vi hoàng hậu của Đường Trung tông Lý Hiển, là một phụ nữ chuyên quyền phóng đãng mà lại thủ đoạn độc ác. Bà từ khi lên ngôi Hoàng hậu, tất cả mọi việc đều học mẹ chồng của bà là Võ Tắc Thiên.

Trung Tông ngự triều, bà cũng tham dự vào chính sự. Trung tông qua mấy phen lật đổ, đối với ngôi báu Hoàng đế cũng xem chẳng thiêng liêng lắm, nhiều sự việc đều phóng tay để cho Vi hậu xử lý. Vi hậu một khi nắm quyền, liền cắm những người thân tín vào, lập nên tạo phản.

Triều thần là Lang Ngập và Yên Khâm Dung liều chết dâng thư, vạch trần Vi hậu làm loạn quốc chính và tố cáo công chúa An Lạc, Võ Diên Tú, Tông Sở Khách theo đuổi Vi hậu âm mưu toan làm nguy hại xã tắc.

Trung Tông qua điều tra thấy tình hình quả thực như thế, liền có dự định phế bỏ Vi hậu. Nhưng Vi hậu và con gái là công chúa An Lạc ngấm ngầm câu kết với nhau, cuối cùng đã bỏ thuốc độc vào thức ăn của Trung Tông trước.

Vi hậu sau khi dùng thuốc độc giết chết Trung Tông, lập con của Trung Tông 16 tuổi là Lý Trọng Mậu làm vua, tôn Vi hậu lên Thái hậu, dự triều nắm quyền của Hoàng đế. Tông Sở

Khánh khuyên Vi hậu tuân theo biện pháp của Võ hậu, xóa bỏ vận mệnh của nhà Đường, mưu hại Lý Trọng Mậu, lập triều mới khác.

Vi hậu rất ghét chú em vốn đã từng làm Hoàng đế là Tương vương Lý Đán, bèn dự trù trước một cuộc bạo động, trước tiên bãi chức của Lý Đán, lại giết hại Lý Trọng Mậu để quét sạch địch thủ chính trị.

Con trai của Tương vương là Lâm Tri vương Lý Long Cơ, mắt nhìn thấy những hành vi bạo ngược của Vi hậu, căm giận đến cực độ. Đối mặt với dâm uy bạo quyền của Vi hậu, ông không chút sợ hãi, ngầm chiêu mộ dũng sĩ, hào hiệp và những người cùng chung chí hướng trong quân Vũ Lâm (quân cấm vệ), trù tính kế hoạch làm thế nào cứu vãn vận mệnh của vương triều nhà Đường.

Thị lang bộ Binh Thôi Nhật Dụng biết âm mưu của bọn Tông Sở Khách, đã bí mật sai người đến chỗ Lý Long Cơ báo cáo, yêu cầu ông sớm đưa ra dự tính.

Lý Long Cơ và cô là công chúa Thái Bình đã bí mật vạch ra kế hoạch, quyết định dấy binh dẹp phản nghịch, đánh trước để đè bẹp đối phương, tiêu diệt phái của Vi hậu và vây cánh của họ.

Lý Long Cơ nói một cách phẫn nộ: "Vi hậu can thiệp vào triều chính, làm ô uế cung đình, dùng thuốc độc giết Trung Tông, ngự triều nắm quyền Hoàng đế. Hiện nay là dự mưu giết hại "ấu đế", quét hết những người không theo mình, đã làm cho thiên hạ vô cùng phẫn nộ, tội không thể tha chết".

Không ít người đều cho rằng, Vi hậu giết vua làm đảo lộn đất nước, không giết đi thì không thể làm thỏa mãn lòng căm

phẫn của dân! Nhưng hiện tại bà ta đang nắm quyền lớn trong tay, các cửa kinh thành đều có nhiều quân canh giữ, quân Vũ Lâm lại còn trong tay của Vi hậu, không may việc cơ mật không giữ kín, kế hoạch không chu đáo, ắt sẽ chuốc lấy họa "sát thân"!

Lý Long Cơ kiên định nói: "Quốc vận của Đại Đường nguy nan trong sớm chiều, tôi với tư cách là một vương tử, làm sao có thể ngồi nhìn không hỏi đến được? Xưa nay người làm nên việc lớn, đều có một chút tinh thần mạo hiểm. Buộc phải mạo hiểm có thế sẽ thành công. Sợ hãi chùn lại chỉ có thể ngồi để chờ chết!"

Mọi người đều cảm động bởi lòng chính nghĩa và quả quyết của ông, đã tham gia một cách dũng cảm.

Có người nói: "Việc lớn như thế nên báo trước với Tương vương, mời ông về tham mưu cho".

Lý Long Cơ phản đối nói: "Chúng ta phát động việc lớn, mục đích ở chỗ báo đền đất nước, việc thành thì hạnh phúc quy về Tương vương, không thành công thì hy sinh mình vì đất nước, cũng không thể liên lụy đến Tương vương. Hiện tại nói với ông, nếu ông đồng ý, thì có điều hiểm nghi tham dự vào việc nguy hiểm; không đồng ý thì hỏng việc lớn".

Mọi người đều khâm phục sự quyết đoán của ông. Tất cả đều chuẩn bị tốt, vào tối thứ 18 sau khi Trung Tông chết, Lý Long Cơ và Lưu U Cầu mặc tiện y đến "cấm tuyển" (vườn cấm) gặp Chung Thiệu Kinh thương lượng.

Ai ngờ Chung Thiệu Kinh nhất thời hối lại, từ chối tiếp đón Lý Long Cơ. Sự việc này làm Lý Long Cơn hết sức sốt ruột, sắp đến thời gian hẹn sẵn chỉ còn có hai canh giờ.

Lý Long Cơ trong lòng nghĩ, con người này không thể làm mất lòng được, một khi để lộ tin tức, việc lớn sẽ hỏng hết.

Trong lúc nguy ông đã nảy ra kế hay, vội vàng sai Lưu U Cầu mang nhiều vàng từ cửa sau đi vào, đi xui giục bà họ Hứa, vợ của Chung Thiệu Kinh, để bà đi theo cùng hành động.

Lưu U Cầu trình bày rõ ý kiến, bà Hứa hoàn toàn đáp nhận nói: "Việc này cứ giao cho tôi! Tôi nhất định sẽ làm tốt".

Lưu U Cầu đi xong, bà Hứa ra nói với Chung Thiệu Kinh: "Xả thân cứu nước, trời ắt sẽ giúp, mà đồng bọn đã hẹn sẵn xong từ trước, bây giờ muốn không làm cũng không thể được".

Bà Hứa cuối cùng đã thuyết phục được Chung Thiệu Kinh. Đến đêm, Lý Long Cơ dẫn quân ẩn nấp vào "cấm uyển", quân Vũ Lâm đã đóng ở cửa Huyền Vũ từ trước.

Lý Long Cơ xông thẳng đến nơi ngủ của Tổng quản quân Vũ Lâm Vi Bá, giết chết Vi Bá, sau đó xách đầu tập hợp quân Vũ Lâm, khảng khái tuyên bố: "Vi hậu dùng thuốc độc giết chết Tiên đế, làm loạn chính sự và tiếm quyền, làm nguy hại quốc vận Đại Đường. Bây giờ vâng lệnh của Tương vương, để báo thù cho Tiên đế, bắt giết bọn họ Vi và bọn nghịch thần, ủng hộ lập Tương vương để làm yên ổn thiên hạ. Nếu có kẻ ăn ở hai lòng, giúp bọn phản nghịch làm điều ác, là phạm tội phải diệt chết ba họ, sau khi thành công nhất định bình công khen thưởng. Thời cơ báo đền đất nước, lập công dựng nghiệp đã đến, mọi người hãy nhanh chóng theo tôi".

Những lời này được tướng sĩ quân Vũ Lâm hưởng ứng và ủng hộ. Lý Long Cơ dẫn các hào kiệt và 300 lính do Tổng

binh quân Vũ Lâm do Chung Thiệu Kinh dẫn đầu, hợp binh một chỗ, đi thẳng đến chỗ ngủ của Vi hậu.

Vi hậu thấy có loạn, lập tức chạy trốn sang "phi kỵ doanh". Lý Long Cơ vừa trông thấy Vi hậu chạy trốn, liền trong cơn thịnh nộ dẫn mọi người đuổi bắt.

Thử nghĩ xem, Vi hậu gót vàng ba tấc này, làm thế nào có thể chạy thoát được? Lý Long Cơ đuổi kịp, một nhát dao đã kết liễu tính mạng của bà ta.

Vi hậu gây ra nhiều tội ác đã làm Lý Long Cơ nổi giận, cũng làm cho một số trung thần của Đại Đường nổi giận, họ đều không nén nổi giận mới tụ tập lại, giết chết Vi hậu. Hành vi của một người đừng để xúc phạm mọi người, bằng không thì mọi người sẽ nổi giận. Sự nổi giận sẽ biến thành sức mạnh hủy diệt.

Trong lịch sử Trung Quốc, Lý Long Cơ dám mạo hiểm, đã hoàn thành nghiệp lớn.

Trong xã hội ngày nay, mặc dù là những tháng năm hòa bình, nhưng xét từ khía cạnh cạnh tranh và sinh tồn, nguy cơ mọi người phải đối mặt, thật ra không nhỏ hơn nguy cơ mà Lý Long Cơ đã phải đối mặt năm xưa.

Do đó, tinh thần dám vì thiên hạ mạo hiểm, thật ra ngày nay vẫn không lỗi thời, mà mức độ mạo hiểm càng lớn, cơ hội cũng càng lớn, khả năng giành được thàng công sẽ càng lớn.

20- Vua "phần mềm" đã làm việc ra sao?

Bill Gates, Chủ tịch Hội đồng quản trị Hãng Microsoft Mỹ, chính là một anh hùng thời đại đối mặt với cao trào cạnh tranh tri thức, dám mạo hiểm.

Khẩu hiệu của Hãng Microsoft mà ông lãnh đạo, trong lĩnh vực khai thác phần mềm máy vi tính chính là: Dám nghĩ những vấn đề người khác không dám nghĩ, dám làm những việc mà người khác không dám làm.

Quyển sách xuất bản mới nhất của ông "công ty vận hành với tốc độ của tư duy: sử dụng hệ thống thần kinh số" (Business @ the speed of Thought: Using a Digital Nervous System) đã ra mắt toàn thế giới.

Ông nhắm vào những vấn đề phát triển xí nghiệp từ năm 2000 về sau, đưa ra "tốc độ" là mấu chốt cạnh tranh và chỉ ra chỉ có những xí nghiệp điều khiển được thế giới con số mới có thể giành được ưu thế cạnh tranh. Ở đây, chúng tôi trích chọn một bộ phận nội dung tuyệt vời, cung cấp cho những người dám mạo hiểm tham khảo:

- Mùa xuân năm 1997, khi tôi đang chuẩn bị bài nói tại Hội nghị cấp cao những người đứng đầu bộ phận chấp hành lần đầu tiên của chúng tôi, điều tôi nghĩ trong đầu là thế giới con số sẽ làm thay đổi phương thức kinh doanh xí nghiệp như thế nào.

Điều tôi muốn nói không chỉ là tiến triển khoa học kỹ thuật khoe tài với mọi người, mà là muốn thử bàn thêm một bước những vấn đề mà các người đứng đầu xí nghiệp vật lộn lâu nay: Khoa học kỹ thuật làm thế nào có thể từ nay về sau giúp bạn kinh doanh sự nghiệp được tốt hơn?

Khoa học kỹ thuật làm thế nào có thể giúp bạn một tay trong 5 năm hoặc 10 năm sau trở thành một người chiến thắng?

* Thế giới kết thành một mạng

Nếu như chủ đề của những năm thứ 80 là chất lượng sản phẩm, của những năm thứ 90 là tạo lại công ty, thế thì mấu chốt của những năm sau năm 2000 chính là tốc độ cũng chính là về: tốc độ thay đổi bản chất xí nghiệp nhanh bao nhiêu, tốc độ giao dịch của xí nghiệp nhanh như thế nào, những thông tin thu được làm thay đổi phương thức sinh hoạt của người tiêu dùng như thế nào và sự mong đợi đối với xí nghiệp. Sự đáp lại của nhà chế tạo hoặc nhà bán lẻ đối với sự thay đổi tiêu thụ, không phải là mấy tuần lễ một lần nữa, mà là mấy giờ một lần; lúc này về bản chất chúng đã không phải là công ty sản phẩm nữa, mà trở thành công ty phục vụ cung cấp sản phẩm.

Sự phát sinh của những thay đổi này, hoàn toàn nhờ cậy vào một quan niệm đơn giản đến mức làm cho người ta khó tin sự lưu động của thông tin con số (The flow of digital information).

Lần đầu tiên, tất cả mọi thông tin - văn tự, âm thanh, tranh ảnh - dùng hình thức con số để máy tính lưu giữ xử lý và truyền đi.

Lần đầu tiên, bàn phần cứng tiêu chuẩn hóa kết hợp với phần mềm tiêu chuẩn hóa cùng chung lập nên phương án giải quyết tính toán kinh tế quy mô, sản xuất lớn mạnh, các công ty lớn nhỏ đều mua được.

Còn "cá nhân" trong máy tính cá nhân, chỉ là người làm công việc tri thức cá biệt, trang bị cho công cụ lớn mạnh, có thể phân tích và sử dụng những thông tin thông qua những công cụ này chuyển hóa và mang lại.

Cách mạng của bộ vi xử lý không những ban cho máy vi tính cá nhân năng lực siêu cường, cũng nằm trong đêm trước của thiết kế số mang theo người đời mới - máy vi tính xách tay, máy vi tính trên ôtô, "thẻ trí tuệ" và mọi loại phát minh khác sẽ xuất hiện, mở rộng sử dụng thông tin số một cách rộng khắp.

Còn mấu chốt của việc mở rộng sử dụng máy tính gia đình, chính là khoa học kỹ thuật của phương diện mạng, nó đem cả thế giới của chúng ta kết nối thành một mạng.

* "Hệ thống thần kinh số"

Khi suy nghĩ những việc này và xác định nội dung bài nói của Hội nghị cấp cao những người đứng đầu bộ phận chấp hành, một khái niệm mới ùa vào đầu óc của tôi: "Hệ thống thần kinh số" (Digital nervous system).

Giống như hệ thống thần kinh của con người, hệ thống thần kinh số chính là xí nghiệp đem thông tin có thứ tự ngăn nắp lưu động, cung cấp số lượng phù hợp cho công ty đúng lúc.

Hệ thống thần kinh số bao gồm cả lưu trình số, công ty có thể mượn nó tìm hiểu hoàn cảnh bên ngoài và đưa ra hồi đáp, có thể trông thấy sự thách thức của người cạnh tranh, nhu cầu của khách hàng, sau đó đưa ra biện pháp ứng phó kịp thời.

Hệ thần kinh số đòi hỏi tổ hợp của phần cứng và phần mềm; mạng máy vi tính đơn thuần không thể nào đặt ngang hàng với nó được. Nó có thể cung cấp thông tin chính xác, trực tiếp và phong phú cho người làm việc bằng tri thức, mà những thông tin này cũng làm tăng tiến khả năng hiểu rõ của người làm việc bằng tri thức và sự hợp tác giữa người này với người kia.

Quyển sách này viết cho những người đứng đầu bộ phận chấp hành, người tổ chức lãnh đạo và giám đốc các cấp xem. Tôi miêu tả hệ thống thần kinh số, thông qua ba yếu tố lớn tăng cường ngành thương mại như khách hàng hoặc bạn hàng, nhân viên, lưu trình ra sao để ngành thương mại chuyển loại hình, để cơ quan chính phủ phản ứng càng nhanh nhạy hơn.

Tôi đem kết cấu của quyển sách này xoay quanh ba công năng lớn của xí nghiệp: thương vụ điện tử, quản lý tri thức và vận hành kinh doanh xí nghiệp, chúng thực hiện ba yếu tố lớn nói trên.

"Vận hành xí nghiệp với tốc độ tư duy: lợi dụng hệ thống thần kinh số" không phải là sách khoa học kỹ thuật, việc nó muốn giải thích là lưu trình số giải quyết công năng và lý do của vấn đề kinh doanh xí nghiệp thực tế.

Nếu muốn tìm hiểu thêm đối với nội dung khoa học kỹ thuật, trạm mạng www.speed-of-thought.com sẽ cung cấp nhiều thông tin bối cảnh đối với các ví dụ thực nêu trong sách, cung cấp kỹ thuật đánh giá năng lực hệ thống thông tin hiện có cùng với kiến tạo kết cấu khung hệ thống thần kinh số và phương pháp khai thác. Trạm mạng này cũng liên kết với các trạm mạng khác mà tôi nhắc tới.

* Tiến vào sinh hoạt mạng

Nhìn thấy mọi người trải qua sinh hoạt mạng, lợi dụng Internet để học tập và dùng phương pháp mới để mua hàng hóa, khiến người ta cảm thấy phấn khởi.

Bất kể bạn đối xử với báo cáo của viện kiểm sát độc lập của nước Mỹ Stare đối với Clinton như thế nào, internet là môi giới duy nhất có thể truyền tải với tốc độ nhanh văn kiện 445

trang. Trong tuần lễ đầu tiên, ước có khoảng 6 triệu đến 9 triệu người được xem thoáng qua văn kiện này.

.....

Ở đây, Bill Gates đã đem vấn đề mạng của thời đại thông tin, nâng đến một độ cao quan trọng để làm cho mọi người nhận thức.

Mạng vì sao lại quan trọng như thế?

Kết luận của Bill Gates chính là: trong thời đại thông tin, mạng đã giải quyết vấn đề tốc độ.

Việc này giống như đánh trận, ai có tốc độ, người đó sẽ chiếm được chủ động. Chúng tôi hy vọng rằng, đông đảo bạn đọc có thể cùng với chúng tôi coi trọng mạng, trong thế kỷ XXI, giành được "tốc độ", nắm chắc chủ động, mở ra thời đại mới.

Chương sáu

ÂM DƯƠNG KINH VẬN DỤNG TRONG CHÍNH TRỊ QUÂN SỰ

Khi âm đến dương, dương là âm
Giả đến chỗ thật, thật cũng giả

"Mưu" chia thành âm mưu và dương mưu, không biết là bắt đầu từ niên đại nào, cũng không biết là xuất phát từ phát minh của người Trung Quốc hay là của người nước ngoài.

Cho đến ngày nay, từ "âm mưu" chắc chắn là mang ý chê bai rất lớn.

Khổng Tử, bậc thầy của nhân nghĩa ngàn thu, tấm gương về đạo làm người muôn đời của Trung Quốc, từ trước đến nay đã không thích từ "âm" này. Ông đem "nữ nhân", "tiểu nhân", "gian tặc", đều quy về phạm trù thuộc "âm". Trung Quốc từ Khổng Tử về sau hơn hai ngàn năm nay, thanh danh của từ "âm" này càng xấu.

Song, Lão Tử lại rất suy tôn chữ "âm".

Trong "Đạo đức kinh", ông đã từng nhiều lần nhấn mạnh: "Dĩ âm khắc dương", "Dĩ nhu khắc cương", "Dĩ tĩnh chế động", "Thị nhược thủ thư" (tỏ ra yếu đuối để giữ mình phái yếu) v.v...

Theo Lão Tử và Đạo gia, nhu, tĩnh, nhược, thư v.v... đều thuộc phạm trù của "âm". Từ đó ta thấy, "âm" thật ra không đáng xấu.

Theo triết học truyền thống Trung Quốc: "Nhất âm nhất dương vi chi đạo" (Một âm một dương tạo thành đạo).

"Âm" và "Dương" vốn không có cái gọi là chê khen, nên âm thì âm, nên dương thì dương.

Đạo lý này dẫn ra, về binh pháp chính là: đạo của văn võ, một bên căng một bên trùng. Khi làm học vấn, viết văn chương chính là văn dã xen kẽ, nhã tục cùng hài hòa.

Không có độc nhất vô song.

Không phải chỉ có người Trung Quốc giỏi vận dụng mưu lược - hoặc gọi là âm mưu, hoặc gọi là dương mưu - mà mọi người của các nước trên thế giới, bất kể chủng tộc như thế nào, bất kể lịch sử như thế nào cũng đều tinh thông lẽ này.

Ví như Napoléon, Coolidge, Kemal, Roosevelt, Marshall, Churchill, De Gaulle, Sukarno, Mitterand, Nixon, Margaret Thatcher...

Những nhân vật này đã từng có ảnh hưởng đến thế giới, đều là những cao thủ vận dụng mánh khóe (sách lược).

Từ đó ta thấy, "mưu" không kể là âm hay dương, chỉ là lúc mới đầu đặt tên cho nó, đem nó gọi là "âm mưu", cho nên mới làm cho thanh danh của nó bị làm xấu,.

Ở đây, chúng ta tạm thời không thảo luận vấn đề này. Nếu như nói "âm mưu" nghe không hay, vậy thì chúng ta sẽ dùng "âm mưu dương dụng" để thảo luận vấn đề. Hoặc là nói, âm mưu dương mưu cùng dùng, cần biết chỉ có như thế mới có

thể hoàn thành sự nghiệp lớn. Đặc biệt là trong hoạt động chính trị quân sự từ xưa đến nay, biểu hiện ra rất nổi bật.

Ở đây, có thể giới thiệu với các bạn đọc một số ví dụ nổi tiếng. Hoặc bạn thông qua sự tích của họ có thể học được một ít mưu mẹo làm cho mình thông minh hơn!

1- Trong phạm vi cai quản của mình

Tháng 7 năm 1888, Wilhelm II kế ngôi, năm đó mới 29 tuổi.

Trước đó, ông rất kính trọng lão thần Bismarck, chính là mấy tuần trước khi ông lên ngôi, ông còn dự bữa tiệc sinh nhật của Bismarck 73 tuổi, và trong lời chúc rượu khen ngợi nói: "Bismarck là người cầm cờ mà 46 triệu trái tim trung thành của nước Đức đang hướng về". "Thủ tướng cần phải lãnh đạo chúng tôi, chúng tôi sẽ đi theo ông". Nhưng Wilhelm II lên ngôi mới được 1 tháng, đã nói với mọi người xung quanh: "Ta giành cho cụ già đó 6 tháng hấp hối, sau đó tự ta chấp chính".

Bismarck không muốn rút lui khỏi vũ đài chính trị, tháng 3 năm 1890 ông tuyên bố lại pháp lệnh của Nội các Preussen (Phổ) năm 1852, quy định vua và quan viên liên bang đi lại phải thông qua Thủ tướng. Ông còn tự ý tiếp kiến lãnh tụ Đảng trung ương. Wilhelm II hết sức bực mình.

Tối 14 tháng 3, Hoàng đế sai người mang đến đưa cho Bismarck một bức thư tay, thông báo cho ông biết sáng hôm sau Hoàng đế sẽ đến chỗ Thủ tướng cùng bàn việc với ông. Khi thư tay đưa đến, Bismarck đã đi ngủ.

Cho nên, sáng sớm hôm sau khi Hoàng đế đến phủ Thủ tướng, ông vẫn còn đang nằm trong mơ. Ông vội vàng dậy

mặc quần áo, lúng ta lúng túng. Lời trách hỏi của Hoàng đế đối với ông tuôn ra giống như súng liên thanh không ngớt, cuối cùng đòi ông phải thu hồi pháp lệnh của Nội các năm 1852.

Ngày 17 tháng 3, Wilhelm II sai người chuyển lời cho Bismarck, hoặc là thu hồi pháp lệnh của Nội các, hoặc là đưa ra đơn xin từ chức. Đến tối không thấy có hồi âm, Hoàng đế lại nhờ người đi hỏi, vì sao đơn xin từ chức vẫn không đưa vào cung?

Cuối cùng ngày 18 tháng 3, Bismarck đã đưa đến Hoàng đế đơn xin từ chức chính thức. Wilhelm II cuối cùng đã phế bỏ Bismarck.

Từ đó, ông đã sửa đổi chính sách của Bismarck từ chỗ chỉ chú trọng tranh bá ở đại lục châu Âu, sang chú trọng "chính sách thế giới", muốn xây dựng nước Đức thành "đế quốc thế giới", tích cực lao vào tranh đoạt phân chia lại thế giới.

Để xây dựng nước Đức thành một cường quốc công nghiệp và quân sự, ra sức mở rộng ra nước ngoài, ông ráo riết mở rộng hải quân, chỉ trong vòng vài năm đã trở thành cường quốc hải quân thứ hai chỉ đứng sau nước Anh tích cực việc chuẩn bị phát động đại chiến thế giới.

2- Quan tâm đến người cấp dưới

Trong lịch sử, người nguyên thủ quốc gia có thể đem hành vi chính trị của mình tách riêng hẳn với hành vi đời sống hàng ngày một cách hợp lý, họ giỏi trình diễn thân phận nguyên thủ trên vũ đài chính trị, cũng giỏi xuất hiện với thân phận của người bình thường trong cuộc sống, từ đó giành được sự mến phục, ủng hộ và kính trọng của những người bên dưới.

Sa hoàng Nga Peter I trong xử lý vấn đề chính trị rất cay nghiệt khắt khe; khi xét hỏi và phán quyết phạm nhân, Peter I khiến cho thủ đô của nước Nga như bị bao phủ trong mưa máu của việc giết hàng loạt trong một thời kỳ dài, nhưng Peter I trong cuộc sống đời thường lại biểu hiện ra một tính cách rất gần với người dân.

Khi vợ một người bạn của Peter I mất, Peter I đã viết thư cho người bạn này, khuyên ông ta bớt buồn, giữ gìn sức khỏe.

Khi mẹ của một người bạn khác mất, Peter I trong thư nói: "Nghe nói ông vì mẹ mất nên rất đau buồn. Vì Thượng đế, xin ông hãy bớt buồn, chú ý giữ gìn sức khỏe, bởi vì ông đã có tuổi rồi, hơn nữa từ lâu đã có bệnh".

Peter I hết sức quan tâm đối với các đại thần, quan viên và bạn bè của ông, có khi ông tỏ ra không yên tâm vì bệnh tình của một số người, có khi dặn dò ngự y cung đình chữa bệnh cho con trai của một người nào đó, có khi bày tỏ lời an ủi đối với quả phụ của một người bầy tôi v.v...

3- Ngồi không ngư ông đắc lợi

Trong Đại chiến thế giới lần I, hai tập đoàn quân sự lớn ở châu Âu - các nước hiệp ước và các nước đồng minh đều phải trả giá rất nặng nề. Còn nước Mỹ ở bên bờ kia Đại Tây Dương thì vẫn ngồi ung dung trên đài câu cá.

Từ lúc mở đầu cuộc đại chiến, nước Mỹ đã tuyên bố trung lập, tổng thống Wilson cho rằng, bất cứ một bên giao chiến nào giành được toàn thắng đều là không lợi đối với nước Mỹ, nước Mỹ thà bằng lòng để cho châu Âu phân chia thành hai tập đoàn không đội trời chung.

"Nếu như phía các nước hiệp ước thắng, có nghĩa là phần lớn lục địa châu Âu thuộc nước Nga thống trị, còn nước Đức thắng cuối cùng sẽ trở thành tai họa của chúng tôi".

Điều diệu kỳ nhất là dưới danh nghĩa "trung lập", tiến hành mậu dịch với cả hai bên giao chiến, như thế, không những có thể kiếm được khoản lợi nhuận lớn, mà còn làm cho hai bên giao chiến bên nào cũng không có cách thắng được triệt để đối phương.

Đợi lúc hai tập đoàn quân sự lớn châu Âu cả hai đều bại và tổn thương, sẽ là lúc nước Mỹ "ngồi không ngư ông đắc lợi".

Đến năm 1917, Wilson nhìn thấy nước Đức sắp sửa không chống nổi, liền đưa quân sang châu Âu, để "dây máu ăn phần".

4- Giương đông kích tây

Năm 1789, Napoléon xuất thân đi đánh Ai Cập. Ông ta lo lắng sẽ bị hạm đội của nước Anh chặn đánh tại Địa Trung Hải, bèn lợi dụng đủ mọi thủ đoạn tung ra tình báo giả, nói Hạm đội Địa Trung Hải của nước Pháp sẽ tiến vào Đại Tây Dương, đổ bộ ở Ireland.

Năm 1787, quả thực đã có một Hạm đội Pháp mưu toan tiến sang Ireland, khiến cho người Anh bị một trận hoảng sợ.

Lần này, Nelson vị chỉ huy hạm đội Hải quân Anh sợ Napoléon có thể lén đến sân sau của họ thật, liền vội vàng điều động hạm đội đến Gibraltar, chuẩn bị chặn đánh Hạm đội Pháp khi đi qua eo biển.

Chính lúc này, Napoléon thừa cơ xuất phát từ quân cảng Toulon đưa Hạm đội đến thẳng Ai Cập. Nelson biết mình bị trúng kế, lập tức giương buồm đuổi theo, chưa phát hiện ra

hình bóng Hạm đội Pháp, lại lạc đến thành Constantine, trong khi ấy hạm đội Pháp đã đổ bộ thành công lên cảng Alexandria, Ai Cập, tiến chiếm Ai Cập.

5. Tỏ ra giả để che thật

Ngày 9 tháng 11 năm 1789, Napoléon phát động chính biến tháng sương mù, thành lập chính quyền chấp chính do Napoléon đứng đầu. Mùa xuân năm sau, quân đội các nước đồng minh chống Pháp của châu Âu, từ mấy hướng khác nhau tiến công vào nước Pháp.

10 vạn đại quân của Áo áp sát biên giới Pháp, đã uy hiếp nghiêm trọng nhất đối với nước Pháp. Napoléon biết chắc rằng, nếu dùng lực lượng của mình thì rất khó chống lại được Đồng minh, thế là ông ta đã đạo diễn một trò "giả ẩn thật".

Một mặt, Napoléon bí mật nhanh chóng xây dựng một quân đoàn dự bị có thực lực hùng hậu.

Mặt khác, ông ta cho bộ máy tuyên truyền hoạt động, thổi phồng mình là đã tổ chức và xây dựng một đội quân dự bị lớn mạnh, đội quân của ông sẽ tập kết tại một địa điểm nào đó, và quyết định tự mình duyệt binh.

Các nước đồng minh chống Pháp xôn xao cử hàng loạt gián điệp đến chỗ gọi là hiện trường duyệt binh để thu thập tình báo thực lực tác chiến của quân đội dự bị.

Kết quả họ nhìn thấy là mấy đoàn tân binh vừa mới chiêu mộ về. Lưa thưa, trang phục không chỉnh tề, trang bị chẳng có gì, phần nhiều là những người già yếu bệnh tật.

Các nước đồng minh châu Âu cho rằng Napoléon đang hư trương thanh thế, nhằm tăng thêm lòng dũng cảm cho nước

Pháp, mục đích cuối cùng chẳng qua là mong cho quân đội Áo nghe tin đã khiếp đảm, không dám tiến công vào đất nước Pháp nữa.

Thế là quân Áo liền chia quân đi xuống phía Nam, một cánh quân nhanh chóng bao vây và tấn công thành Genova lúc đó vẫn do nước Pháp khống chế, một cánh quân khác tích cực chuẩn bị tiến công vào đất Pháp.

Đúng lúc các tướng soái quân Áo đang đầy tham vọng xâm lược, Napoléon đột nhiên tự mình dẫn đầu mấy vạn đại quân dũng mãnh, đi vòng qua Thụy Sĩ, vượt qua hai đèo Saint Bernard lớn, nhỏ của dãy núi Alps, đột nhiên xuất hiện ở phía sau quân Áo một cách bất ngờ, giống như quân từ trên trời xuống, quân Áo đột ngột không kịp đề phòng, đã nhanh chóng tan rã. Napoléon nhân cơ hội tốt thừa thắng tiến lên, sát miền Nam nước Áo, buộc Hoàng đế Áo phải ký hòa ước. Chỉ một hành động mưu lược Napoléon đã đập tan Đồng minh chống Pháp.

6- Cơ động thần tốc

Goethe nói: "Napoléon một đời giống như một vị thần có bước chân lớn, đi từ chiến dịch này đến chiến dịch khác, đi từ thắng lợi này đến thắng lợi khác". Hegel ca ngợi Napoléon là "thế giới linh hồn cưỡi trên lưng ngựa".

Napoléon cho rằng sự vận động chính xác và nhanh chóng của một đội quân lớn là thủ đoạn quan trọng xác định hình thế có lợi và bảo đảm chắc chắn lực lượng ưu thế của chiến dịch.

Những chiến dịch Napoléon chỉ huy, thường lấy ít thắng nhiều, một trong những nguyên nhân quan trọng đó là nhanh

chóng cơ động di chuyển quân đội. Napoléon có câu danh ngôn: "Hành quân chính là chiến tranh".

Chiến dịch Ulm năm 1805, Napoléon chủ yếu đã dựa vào hành quân cơ động và thần tốc để giành thắng.

Trước lúc này, Napoléon đang ở doanh trại Boulogne (Bulônhơ) tập kết đại quân chuẩn bị tiến công nước Anh.

Khi ông tin chắc rằng kế hoạch này không thể thực hiện, mà lại đang đối mặt với cục diện Liên quân chống Pháp trên đại lục đang tập kết, sắp tiến công vào ông, bèn thay đổi phương diện tác chiến, hạ lệnh cho 17 vạn đại quân dùng tốc độ hành quân nhanh chóng đúng hạn phải đến được vùng Reims (Rems).

Sau khi chiến đấu kết thúc, binh sĩ của Napoléon đồng thanh ca ngợi thắng lợi của trận chiến đấu này: "Hoàng đế đã phát minh ra một phương pháp tác chiến mới, cái ông lợi dụng là đôi chân của chúng ta mà không phải là lưỡi lê của chúng ta".

Chiến dịch Marengo năm 1800, Napoléon dẫn đại quân vượt qua đường hẻm Saint Bernard hiểm yếu của dãy núi Alps, đột nhiên ở phía sau quân địch một cách bất ngờ, vừa mở đầu liền đã xác lập được ưu thế và quyền chủ động của chiến dịch.

Thống soái quân địch là Melaz cho rằng sự hiểm yếu của dãy núi Alps có thể tạo thành phòng tuyến thiên nhiên, Napoléon lại cho rằng, chỉ cần chỗ sơn dương (dê rừng) có thể bước tới, thì quân đội sẽ có cách đi qua.

Napoléon cho rằng, muốn thực hiện cơ động nhanh chóng, quân đội phải khắc phục được tất cả mọi khó khăn, mà

yếu tố đầu tiên của binh sĩ là chịu đựng được mọi mệt mỏi và cực khổ một cách bền bỉ bất khuất.

7- Đan xen và vu hồi

Napoléon nhấn mạnh rằng, tại địa điểm và thời gian nhất định tập trung binh lực trong cùng một thời gian, cùng một địa điểm chiếm ưu thế hơn quân địch tiến hành chiến đấu, "phía quân đông ắt giành thắng". Giai đoạn I chiến dịch Italia, quân đội của Napoléon và Liên quân là 3 vạn, quân địch 8 vạn; về tổng thể là ở thế kém.

Khi chiến tranh bắt đầu, Napoléon cầm quân thông qua đan xen và vu hồi, dùng hành động quân sự nhanh chóng và liên tục đã giáng những đòn liên tiếp cho quân địch, mỗi lần đều tạo nên ưu thế của phía mình và kém thế của phía địch.

Hành động quân sự xuất sắc của Napoléon giữa hai cánh quân địch lần lượt đang uy hiếp thủ đo Iurino và Milano của họ, gần như bắt quân địch mỗi bên phải tự rút để giữ thủ đô của mình, phân tách liên quân.

Tiếp đó, Napoléon liền tập trung binh lực chiếm ưu thế lần lượt tiến hành bao vây và tiêu diệt quân địch. Do đó trong vòng một tháng, đã kết thúc một cách thắng lợi chiến dịch Italia thuộc giai đoạn I.

8. Tiến công giành thắng lợi

Để tiêu diệt sinh lực của quân địch, giành được thắng lợi của chiến dịch và chiến đấu, Napoléon chủ yếu dùng phương thức chiến đấu chủ động mà kiên quyết để tiến công.

Engels cho rằng, giống như Alexandros, Hanibal và Caesar, Napoléon cũng là một thống soái đặc biệt thích tấn công.

Napoléon bản thân cũng cho rằng cách nghĩ của ông ta giống như Friedrich, một người luôn ra tay tấn công trước. Khi ông còn là một sĩ quan trẻ đã để lộ tài hoa ở chiến dịch Toulon (Tulông) đã nhận định phàm là những người ở lại trong chiến hào, nhất định có thể bị đánh bại. Ông coi đó là một điều công lý trong nghệ thuật chiến tranh.

Chúng ta hãy xem mấy chục chiến dịch Napoléon một đời chỉ huy, ngoài chiến dịch Leipzig năm 1813 là phòng ngựa thuần túy ra, còn lại hàu như đều là đánh tấn công. Napoléon cho rằng, kiên quyết tấn công phải nên đánh nhanh thắng nhanh, vì thế cần phải có tinh thần dám mạo hiểm và quyết làm đến cùng. Chiến dịch Austerlitz lừng danh chính là một ví dụ điển hình.

Napoléon rất giỏi vận dụng đội quân dự bị. Ông đã chỉ ra rõ ràng rằng, toàn bộ nghệ thuật chiến tranh chính là sau phòng ngự hợp lý mà thận trọng thì tiếp theo nó là tấn công chớp nhoáng và táo bạo.

Trong chiến dịch Toulon, sau hai ngày nã pháo dữ dội, quân đội của những người phái Cộng hòa mà Napoléon cũng ở trong đó mở đợt tấn công mãnh liệt vào căn cứ Toulon của những người phái Bảo hoàng chiếm giữ, qua chiến đấu ác liệt, những người phái Cộng hòa thấy sắp thất bại đến nơi. Trong giờ phút then chốt này, Napoléon đã dẫn đội quân dự bị xông lên, từ đó giành được thắng lợi.

Chiến dịch Eckmuhl năm 1809, đứng trước sự tấn công của hơn 6 vạn quân chủ lực của quân Áo đối với nước Pháp. Napoléon ra lệnh cho Nguyên soái Davout đang ở thế yếu, lợi dụng địa hình có lợi, tiến hành phòng ngự tích cực và đã ngăn

chặn thành công cuộc tấn công của quân địch. Napoléon đồng thời dẫn 4 vạn quân nhanh chóng kịp đến nơi đó, với sự phối hợp của Davout đã phản công mạnh mẽ vào quân Áo, kết quả giành được toàn thắng.

9- Lợi dụng độ khác biệt tương phản

Trong cuộc vận động bầu cử năm 1840, người ứng cử Tổng thống của Đảng Whigs (tiền thân của Đảng Cộng hòa) là William Harrison. Để hạ thấp ông ta, một nhà báo của tờ báo Đảng Dân chủ chế giễu nói: "Cho ông ta một thùng rượu táo loại mạnh, phát cho ông ta mỗi năm 2.000 USD tiền lương, tôi bảo đảm rằng, ông ta sẽ một đời ngồi bên cạnh chiếc lò sưởi trong ngôi nhà gỗ nhỏ của ông để học triết học đạo đức".

Để phản kích đối phương đảng Whigs đã mất rất nhiều tâm sức mãi mới đưa ra được một "tương kế tựu kế". Trên tác phẩm của mình họ viết, in ra hình đầu của Harrison và một thùng rượu, một ngôi nhà gỗ nhỏ, có ý làm nổi bật Harrison là một người chất phác đơn thuần, một người bình thường ngồi trong một ngôi nhà gỗ nhỏ uống rượu táo loại mạnh. Đồng thời còn công kích người ứng cử của Đảng Dân chủ là Van Buren "kiểu quý tộc", nói ông ta uể oải ở trong phủ Tổng thống, dùng loại nước hoa cổ lỗ nhẹ nhàng lau các ngón tay, đang nhấp rượu sâm banh từ trong bộ làm lạnh bằng bạc rót vào trong chiếc ly chạm hoa nhập khẩu.

Kết quả là cuộc sống bình dân giản dị, chất phác của Harrison vừa khéo hình thành dự đối lập rõ ràng dứt khoát với vẻ hào nhoáng bề ngoài xa xỉ đến tột độ của Van Buren, cuối cùng giúp cho Đảng Whigs đã giành thắng trong cuộc vận động tranh cử lần này.

10- Lợi dụng chỗ trống

Ngày 4 tháng 3 năm 1841, Harrison tuyên thệ nhậm chức Tổng thống Mỹ, tại lễ nhậm chức ông bị cảm lạnh sau chuyển thành bệnh viêm phổi, nhậm chức được một tháng sau thì tạ thế. Văn phòng Quốc vụ khanh thông báo cho Phó tổng thống Tyler mời ông thừa hành chức vụ Tổng thống.

Lúc đó, hiến pháp của nước Mỹ chỉ quy định: "Nếu khi Tổng thống bị miễn chức, chết, từ chức hoặc mất năng lực điều hành quyền lực và trách nhiệm của Tổng thống, thì chức vụ Tổng thống nên do Phó tổng thống thực hiện".

Còn về lúc đó Phó tổng thống là chính thức kế nhiệm làm Tổng thống, hay là với thân phận Phó tổng thống thực hành chức quyền của Tổng thống, hiến pháp thật ra chưa nói rõ ràng.

Tyler không biết là xuất phát từ cố ý hay vô ý, ông ta tuyên bố mình chính thức kế nhiệm Tổng thống Mỹ. Khi đó, dư luận Mỹ chỉ trích Tyler cố tình giải thích sai Hiến pháp.

Nhưng, do điều khoản có liên quan của Hiến pháp mơ hồ, Quốc hội đối với Tyler tuyên bố kế nhiệm Tổng thống chưa đưa ra ý kiến khác nhau, thế là việc làm này của Tyler trở thành hành vi hợp pháp.

Về sau, nước Mỹ lại có 7 vị Tổng thống chết trong nhiệm kỳ, Phó tổng thống đều lấy Tyler làm ví dụ kế nhiệm Tổng thống. Lệ này kéo dài suốt hơn 120 năm, mãi đến bản dự án sửa đổi Hiến pháp năm 1967 điều khoản thứ 25 mới quy định rõ bằng lời văn: 'Nếu khi Tổng thống miễn chức, qua đời hoặc từ chức, do Phó tổng thống kế nhiệm Tổng thống".

11- Tỏ ra là người chất phác

Khi Lincoln và Douglass tranh cử Tổng thống, Douglass tỏ ra rất tin tưởng, tưởng như nhất thiên hạ. Ông ta đã thuê một con tàu hào nhoáng, và đặt một cỗ súng trên toa cuối cùng, đến mỗi ga sẽ bắn súng chào và cử nhạc.

Sau đó, ông ngồi trên chiếc xe 6 ngựa kéo đi đến trung tâm thành phố, thị trấn phát biểu diễn thuyết. Ở phía trước có những chàng trai vạm vỡ cưỡi tuấn mã mở đường, Douglass hò hét: "Tôi muốn Lincoln, người quê mùa này ngửi thử mùi quý tộc của tôi".

Lincoln không có tài riêng, ông mua vé ngồi tàu, đến mỗi ga, ngồi trên chiếc xe ngựa kéo vẫn dùng cày ruộng mượn từ các bạn.

Trong diễn thuyết, ông thường nói: "Thượng nghị sĩ Douglass là người nổi tiếng thế giới, là một nhân vật lớn, ông ta có tiền cũng có thế, có khuôn mặt tròn tròn, béo đẫy, đã từng giữ các chức quan về bưu điện, đất đai, nội các, ngoại giao v.v... Ngược lại, không có ai cho rằng tôi có thể làm Tổng thống. Có người viết thư cho tôi, hỏi tôi có bao nhiêu tài sản. Tôi chỉ có một người vợ và một đứa con trai, đều là của không đáng giá. Ngoài ra, còn thuê một gian văn phòng vừa cũ vừa nát, trong phòng chỉ có 1 chiếc bàn giá trị 2,50 USD; 3 chiếc ghế giá trị 1,00 USD. Ở góc tường còn có một giá sách lớn, sách trên giá đáng được mỗi người đọc. Tôi, bản thân vừa nghèo vừa gầy, mặt rất dài, không thể béo đẫy, thực tế tôi chẳng có gì đáng dựa, duy nhất đáng dựa là các bạn".

Diễn thuyết của Lincoln giành được cảm tình của đông đảo dân chúng, hình tượng người vô sản của ông đã giành được đồng tình và ủng hộ của đông đảo cử tri.

Đối với người yếu, người ta đều sinh ra tâm lý bảo vệ, ủng hộ và yêu mến mạnh mẽ.

Lincoln dùng bộ mặt hoàn toàn mới cùng hít thở vận mệnh chung với dân chúng, tự nhiên chiếm được ưu thế tuyệt đối về đạo nghĩa so với Douglass sặc mùi quý tộc và hùng hổ hăm dọa người.

Cuối cùng, Lincoln tự xưng là khó mà làm được Tổng thống thì đã làm Tổng thống, còn Douglass mang niềm tin tất thắng, khinh rẻ, không thèm quan tâm đến Lincoln thì đã thua cuộc.

12- Đôla thay thế súng đạn

Tháng 11 năm 1908, William Horward Taft người thuộc Đảng Cộng hòa được bầu làm Tổng thống Mỹ thứ 27. Khi đó, các nước Anh, Đức, Pháp là ba nước chủ yếu xuất khẩu tài chính tiền vốn, những người này có hàng loạt đầu tư ở nước ngoài thu được khoản lợi nhuận lớn. Nước Mỹ là nước đế quốc mới nổi dậy, bức thiết cần vốn xuất khẩu.

Do đó, năm 1912 Taft chính thức lấy "ngoại giao đồng đôla" làm chính sách bành trướng đối ngoại của ông. Taft giải thích nói, "ngoại giao đồng vàng" chính là "lấy đồng Đôla thay thế súng đạn", mở rộng thương vụ đối ngoại của Mỹ, chính phủ Mỹ "Dốc toàn lực ủng hộ tất cả xí nghiệp hợp pháp và hữu ích của Mỹ kiều ở nước ngoài".

Ông còn tuyên bố, sự thâm nhập kinh tế của Mỹ là "một loại viện trợ đặc biệt và lực lượng ổn định" đối với các nước không phát triển.

Tư bản Mỹ vừa bắt đầu đã ùa vào châu Mỹ Latinh, đến năm 1913, tổng kim ngạch đầu tư ở đó của Mỹ đã đạt đến 12.000 tỷ USD.

Đến năm 1914, đầu tư của Mỹ ở Trung Quốc đạt đến 59,29 triệu USD. Chính là dưới khẩu hiệu viện trợ này, Mỹ đã tăng cường khống chế đối với những nước có quan hệ với Mỹ.

13- Lấy cúi lụy để cầu phát triển

Sau Đại chiến thế giới lần thứ nhất kết thúc, nước Đức vì thua trận nên rơi vào cảnh khó khăn mặc người xâu xé.

Tháng 6 năm 1920 Stresemann nhận nhiệm vụ trước nguy nan, đứng ra nhận chức Chủ tịch Ủy ban Ngoại giao của Quốc hội, từ năm 1923 đến năm 1929 làm Bộ trưởng Ngoại giao, ở giữa chừng còn từng đảm nhiệm Thủ tướng. Đứng trước thời cuộc, ông tỉnh táo nhận thức được, nước Đức bị ràng buộc bởi "Hiệp ước Versailles" (Véc xây), không có khả năng dùng chính sách tranh giành cứng rắn đối với các nước thắng trận, trong mấy năm hoạt động ngoại giao dần dần hình thành mưu lược ngoại giao "dùng thế lực của một nước chống lại thế lực của một nước khác".

Phương châm cụ thể là, lợi dụng đầy đủ các mâu thuẫn giữa các cường quốc sau chiến tranh và giữa họ với Liên Xô, dùng cúi lụy để cầu phát triển, lấy thoái làm tiến, tìm được sự sinh tồn và phát triển trong việc cân bằng hai loại mâu thuẫn này, giành được lợi ích lớn nhất của nước Đức.

Khi đó Anh, Pháp đối lập gay gắt với Liên Xô là tình thế cơ bản của cục diện chính trị ở châu Âu, nước Đức quyết định lợi dụng mâu thuẫn này cắt đứt sự phụ thuộc đối với các cường quốc phương Tây.

Năm 1922 nước Đức ký kết với Liên Xô "Hiệp ước Rabaro" với mục đích xây dựng quan hệ hữu nghị bình đẳng, năm 1925 ký kết với Liên Xô "Hiệp định mậu dịch", năm sau lại ký "Hiệp ước hữu nghị trung lập Đức - Xô".

Anh và Pháp hết sức kinh sợ, phút chốc điều chỉnh chính sách đối với Đức, bức thiết hy vọng dùng địa vị bình đẳng làm cái mồi để lôi kéo nước Đức gia nhập Liên minh Quốc tế, ngăn chặn Đức - Xô nhích gần nhau. Stresemann lấy việc hữu nghị với Liên Xô để làm Anh Pháp kinh sợ, vừa không ký kết liên minh với Liên Xô, cũng không làm đội đột kích của Pháp, việc mưu cầu là địa vị và lợi ích của mình.

Như thế, nước Đức không những gia nhập Liên minh Quốc tế, mà còn được hưởng địa vị nước thường trực Liên minh Quốc tế.

Stresemann còn lợi dụng sự bất đồng về chính sách đối với nước Đức của Anh - Mỹ với Pháp, ép buộc Pháp tiếp nhận "kế hoạch Dawes" lấy việc nâng đỡ nước Đức phục hưng kinh tế làm hạt nhân do Mỹ đề ra. Kinh tế nước Đức đã thực hiện cất cánh với tốc độ nhanh, đã đặt nền móng vững chắc trở thành cường quốc quân sự sau này.

14- Lợi dụng thu thập con tem

Trong các Tổng thống Mỹ, chỉ có Franklin D. Roosevelt (Tổng thống nhiệm kỳ thứ 32) thích chơi tem. Ông không những thích thu thập tem, mà còn đem việc thu thập tem làm thủ đoạn giành được nhiều phiếu bầu khi tranh cử tổng thống.

Danh vọng của Roosevelt trong giới thu thập tem rất cao, do đó đã giành được một lượng lớn phiếu bầu của những

người thích chơi tem. Tem của ông chủ yếu bắt nguồn từ Quốc vụ viện của nước Mỹ.

Trong nhiều năm, phòng thu phát của Quốc vụ viện Mỹ theo thường lệ đem những con tem dán trên phong bì thư phân phát cho con cái của các nhân viên công tác tại Quốc vụ viện, về sau Roosevelt ra lệnh, tất cả thư tín gửi cho Quốc vụ viện cần phải đưa đến văn phòng của ông trước, để ông chọn lựa, ông sẽ chỉnh lý và phân loại.

Một lần, khi bộ tham mưu của ông mô phỏng cách đánh phản kích của Mỹ đối với Nhật Bản, nêu lên địa điểm phản kích tại quần đảo Solomon, một viên sĩ quan quay mô hình Quả đất lớn (Địa cầu) đặt bên bàn làm việc của Roosevelt đến vị trí của quần đảo Solomon nói: "Thưa Tổng thống, xin báo cáo với Tổng thống về vị trí của quần đảo Solomon ở chỗ nào". "Không cần", Roosevelt trả lời. "Đừng quên tôi là một người thu thập tem".

15- Im hơi lặng tiếng

Tháng 5 năm 1940, Churchill ra nhận chức Thủ tướng nước Anh thời chiến, là một người thuộc phái cứng rắn nổi tiếng chủ trương khống chế Hitler xâm lược. Do sự dung túng và nhượng bộ của Thủ tướng Chamberlain đứng đầu phái hòa hoãn đối với Hitler, làm cho Hitler "được đàng chân lân đàng đầu", nước Pháp đã tan rã nhanh chóng.

Lúc này, dư luận xã hội của nước Anh tán thành Churchill đứng ra lập Nội các, nhưng đảng viên Đảng Bảo thủ không hoan nghênh Churchill, do vậy bản thân Churchill không thể để lộ tài năng cũng như không thể để lộ quá mức ý đồ ham muốn ngôi Thủ tướng của ông.

Churchill từng nhiều lần tuyên bố trước mọi người, trong thời kỳ chiến tranh ông muốn ra làm chính trị để phục vụ tổ quốc trong điều kiện bất kỳ ai đảm nhận thủ tướng.

Khi Thủ tướng Chamberlain tuyên bố trước các nhân vật tai to mặt lớn thuộc Đảng Bảo thủ, kiến nghị Halifax ra nhậm chức Thủ tướng mới thay ông ta từ chức, Churchill vẫn giữ im lặng. Mà dư luận xã hội lúc đó lại yêu cầu cấp bách Churchill ra nhậm chức Thủ tướng, Halifax biết rõ hướng của lòng dân, bày tỏ mình không thích hợp làm Thủ tướng. Quốc vương Anh buộc phải giao quyền cho Churchill tổ chức Chính phủ mới.

16- Ký kết hiến chương

Từ ngày 9-12 tháng 8 năm 1941, Tổng thống Mỹ Roosevelt và Thủ tướng Anh Churchill ngồi trên chiến hạm đã bí mật tiến hành gặp nhau bàn chiến sự lần thứ nhất trên mặt biển bán đảo Akinsa thuộc Newfoundland.

Nước Mỹ lúc đó còn chưa chính thức cuốn vào chiến tranh, đang tiến hành đàm phán bí mật với Nhật Bản, thì chiến tranh Xô - Đức đã xảy ra được hơn 1 tháng, không ai biết được Liên Xô rút cuộc có thể giữ vững được bao lâu.

Trong tình huống này, hai bên Anh - Mỹ đã ký kết "HIến chương Đại Tây Dương nổi tiếng". Hiến chương này trình bày tôn chỉ hòa bình của hai nước, tuyên bố hai nước đều không có ý bành trướng lãnh thổ, tôn trọng quyền lợi của nhân dân các nước tự lựa chọn hình thức chính phủ của mình, và mong muốn nhìn thấy các dân tộc có chủ quyền và tự trị.

Khôi phục chủ quyền và tự trị của nó; hai nước hy vọng

nhân dân các nước trên thế giới hữu nghị hợp tác, thực hiện tiêu chuẩn lãnh đạo và bảo đảm xã hội công bằng, được hưởng tự do, khỏi phải sợ hãi, khỏi phải thiếu thốn, và tự do vận chuyển trên biển, phản đối sử dụng vũ lực v.v...

Thoạt nhìn, hiến chương này hiện ra rất trừu tượng, không thực thi. Có người đã bình luận "Hiến chương Đại Tây Dương" là một con voi to, nó giống như một cái cây, giống như một bức tường, một sợi thừng, cứ như một người mù đang sờ vào từng bộ phận trên mình nó".

Cái mà Roosevelt lúc đó cần, chính là một thứ chính sách ảo khó nắm được, về sau sẽ có thể căn cứ sự thay đổi của tình hình và nhu cầu lợi ích của nước Mỹ, làm cho những nguyên tắc này cụ thể hóa hơn.

17- Lợi dụng cảnh tượng giả

Ngày 7 tháng 12 năm 1941, Nhật Bản bắt đầu tập kích bất thình lình Trân Châu Cảng (Pearl Harbar) giành được thành công chưa từng có, chỉ một hành động đã phá tan lực lượng hải quân của Mỹ trên Thái Bình Dương.

Hành động quân sự quy mô lớn như thế của Nhật Bản rất khó tránh khỏi con mắt của cơ quan tình báo Mỹ. Nhưng hàng loạt động tác giả trước trận đánh của Nhật Bản cũng đã làm được việc không sơ hở chút nào.

Một năm trước khi chuẩn bị chiến tranh Nhật Bản đã tiến hành đàm phán với Mỹ, người Mỹ còn cho là thực sự Nhật Bản không dám đánh nước Mỹ.

Để tạo nên cảnh tượng giả như hải quân Nhật Bản chưa rời hải phận Nhật Bản, Tư lệnh Hạm đội liên hợp Nhật Bản -

Yamamoto yêu cầu bộ phận tình báo tung tin tình báo giả, tạo nên ấn tượng Nhật Bản đang chuẩn bị tiến hành chiến tranh với Liên Xô. Để làm được như thật có sự việc đó, Nhật Bản đã đem đội quân Quan Đông ở Đông bắc Trung Quốc tăng từ 11 sư đoàn lên đến 29 sư đoàn.

Trước sau ngày 15 tháng 11, khi chiến hạm chở máy bay rời căn cứ huấn luyện cùng với các chiến hạm đi theo đến chỗ tập kết bí mật để làm cho việc thay đổi này không gây nên sự chú ý của gián điệp Mỹ, Yamamoto ra lệnh đưa mấy trăm chiếc máy bay tương tự vào đậu tại căn cứ huấn luyện, và vẫn bình thường giữ thông tin vô tuyến tới tấp giữa Bộ tư lệnh Hạm đội liên hợp với các căn cứ huấn luyện.

Không những thế, Yamamoto còn đặc biệt chú ý phái một chiếc tàu làm bia đến phía quần đảo Tây Nam, thu phát điện báo giả mô phỏng hoạt động của binh lính hàng không mẫu hạm. Lính hải quân ở lại trên biển của Nhật Bản và không quân đóng trên bờ của quần đảo Kyusyu cũng tiến hành hàng loạt thông tin vô tuyến giả, về tổng thể đã hình thành cảnh tượng giả khiến người ta thấy đúng là Hạm đội Nhật Bản chưa rời lãnh hải Nhật Bản.

Mấy ngày trước sự kiện Trân Châu Cảng, Chính phủ Nhật Bản đặc biệt tổ chức mấy trăm học viên của trường Hải quân đổi đai mũ mang dòng chữ "Hải quân đế quốc Đại Nhật Bản" và đi dạo chơi các khu phố Tokyo.

Liền ba ngày, những học viên này được phép hoạt động tự do, còn các tòa báo nhân cơ hội đã phái đi không ít tin tức, ám chỉ các thủy binh này là thuộc binh lính chủ lực Hạm đội liên hợp Nhật Bản. Lúc đó, sĩ quan Hải quân Mỹ đóng ở Nhật Bản tin tưởng cho là thật, báo cáo với cấp trên nói: Nhật Bản trong

thời kỳ sắp tới không thể có hành động tập kích, bởi vì trong thành phố Tokyo có hàng ngàn hàng vạn binh lính và sĩ quan hải quân đang nhàn tản đi tìm thú vui.

Dưới sự che đậy của hàng loạt cảnh tượng giả, đội quân tập kích Trân Châu Cảng của Nhật Bản bắt đầu bí mật tập kết. Các chiến hạm rời khỏi cảng thời gian xen kẽ nhau, với đường chạy khác nhau, lặng lẽ chạy về đảo Takushukamaru vịnh Tankan ở phương Bắc hẻo lánh, giữa các chiến hạm thực hiện bí mật vô tuyến nghiêm ngặt.

Ngày 22 tháng 11 đã hoàn thành việc tập kết, ngày 26 tháng 11 trước tảng sáng theo giờ đã định tàu khởi hành. 7 giờ 40 phút ngày 7 tháng 12, lượt máy bay đầu tiên bắt đầu ném bom, quân Mỹ còn đang ngủ say, có sĩ quan trực ban còn cho là máy bay của mình đang diễn tập, kết quả Hạm đội Thái Bình Dương của Mỹ hầu như tất cả đều bị chìm nghỉm, Hải quân Nhật Bản phút chốc giành được quyền chủ động của chiến trường Thái Bình Dương, làm cho nó trở nên có ưu thế của Hải quân đối với việc cướp đoạt châu Á.

18- Lợi dụng mức độ nổi tiếng

De Gaulle do kiên trì cuộc đấu tranh chống phát xít, sau khi chiến tranh chống phát xít thắng lợi đã được nhậm chức Chủ tịch Chính phủ lâm thời Pháp, về sau lại được mời làm Thủ tướng và Tổng thống.

Eisenhower có thể thắng đối thủ tranh cử, ra nhậm chức Tổng thống nước Mỹ thuận lợi, một nhân tố quan trọng trong đó là trong thời kỳ Đại chiến thế giới lần thứ II, ông đã từng đảm nhận chức Tư lệnh tối cao Liên quân châu Âu, được đông đảo nhân dân Mỹ xem là anh hùng chống phát xít.

Còn Peron của Achentina trong cuộc tổng tuyển cử toàn quốc, ông sở dĩ có thể hạ bệ nguyên Tổng thống Farayl để mình thay thế cũng là do khi ông làm Bộ trưởng Bộ Lao động đã áp dụng lập trường chống Mỹ và đủ mọi biện pháp làm tăng phúc lợi lao động, từ đó giành được sự ủng hộ của công nhân và các tầng lớp xã hội.

Về sau, những người nắm quyền Chính phủ đem ông bỏ tù, công nhân đã tổ chức một cuộc biểu tình thị uy quy mô lớn, buộc nhà cầm quyền phải thả ông.

Qua đó danh vọng của Peron ở Achentina đã đạt đến trình độ chưa từng có, cuối cùng chỉ sau mấy tháng, nhân dân đã đẩy ông lên ngôi Tổng thống. Mitsugi Takeo Nhật Bản ra nhậm chức Thủ tướng là dựa vào thanh danh "liêm khiết" của ông trong dân chúng.

Lúc đó, chính quyền Tanaka Kadoei vì bị chỉ trích là chính quyền tiền bạc nên bị đổ, ý dân trong xã hội nghiêng về sự "liêm khiết" của Mitsugi Takeo, nên có ấn tượng tốt. Thế là, ông ta đã dễ dàng giành quyền cao từ trong tay Tanaka Kadoei.

19- Cuộc tiến quân vào muối ăn

Gandhi được gọi là "Mahatma", trong cuộc đấu tranh lãnh đạo nhân dân Ấn Độ thoát khỏi chủ nghĩa thực dân Anh, ông đã sáng tạo một phương thức đặc biệt, tức triển khai phong trào phi bạo lực, bất hợp tác.

Gandhi cho rằng, Ấn Độ phải độc lập, nhưng các cuộc đấu tranh vũ trang dân tộc từ trước đến nay lại bị nước Anh đế quốc trấn áp tàn bạo.

Do vậy, ông chủ trương cuộc đấu tranh chống Anh chỉ có thể dùng phương thức đấu tranh hòa bình. Gọi là "phi bạo lực" tức là không dùng vũ lực. Nội dung "không hợp tác" bao gồm: Người Ấn Độ từ chối công chức và tước vị của bọn thực dân Anh ban tặng, không tham gia bất cứ cuộc mít tinh nào của chính phủ thực dân. Không tiếp nhận giáo dục của nước Anh, dẫn con cái từ các trường công lập về, tự lập ra các trường tư để thay thế. Không mua hàng của Anh, tự mình dệt vải lụa, sử dụng vảo trong nước. Người Ấn Độ không gửi tiền vào "Ngân hàng Anh quốc" không mua công trái của nước Anh v.v...

Năm 1930, nhà đương cục thực dân Anh đã định ra "Luật chuyên doanh muối ăn", khống chế nghiêm ngặt việc sản xuất muối ăn, tùy tiện nâng cao giá muối ăn và thuế muối, gây nên bất mãn rất lớn của nhân dân Ấn Độ.

Tháng 3 năm đó, Gandhi hơn 60 tuổi, mình để trần đã dẫn dắt các tín đồ "phong trào phi bạo lực, bất hợp tác" của ông, đến một "Tu đạo viện" thuộc thành Ahmadabad phía Tây Bắc Ấn Độ, trước cửa viện nhìn về hướng biển lớn Tây Nam, giơ chiếc gậy trúc trong tay lên tuyên thệ: "Trừ phi nhà đương cục thực dân Anh sửa đổi Luật chuyên doanh muối ăn, Ấn Độ giành được tự do, bằng không thì, chúng ta quyết không về nơi đây nữa!"

Họ suốt ngày đêm lặn lội đường xa, trải qua muôn vàn gian khổ, đi bộ đến bờ biển, dùng nước biển để nấu muối. Mỗi khi đến một thôn trang, họ đều mở đại hội quần chúng, kêu gọi người dân trong thôn tham gia "phong trào phi bạo động bất hợp tác".

Nhiều nhà báo các nước bám theo để phỏng vấn, đem các ảnh chụp và tin tức phát khắp thế giới. Gandhi đã đi bộ liền 24

ngày mới đến được thôn trang Dandi bên bờ biển. Lúc này, đôi ngũ đi theo ông đã có hàng ngàn người. Ngay đêm hôm đó họ tuyệt thực để cầu nguyện.

Trưa ngày hôm sau, Gandhi liền dẫn nhiều tín đồ ra bờ biển tắm, sau đó bắt đầu dùng nước biển nấu muối. Họ không sợ gió thổi nắng thiêu, lưng mỏi chân đau, kiên trì suốt ba tuần lễ liền. Các tờ báo đã đưa tin rộng rãi cuộc "tiến quân vào muối ăn" của Gandhi, các miền duyên hải toàn Ấn Độ cũng đều triển khai phong trào tự chế muối ăn.

Đồng thời với việc này, thành phố và nông thôn các nơi khắp cả nước tiến hành biểu tình thị uy, bãi công, bãi khóa, một cuộc đấu tranh phát triển mạnh mẽ. Cuộc đấu tranh phi bạo lực, không hợp tác này của Gandhi, tuy gặp phải sự trấn áp của nhà đương cục thực dân Anh, nhưng cuộc đấu tranh nổ ra liên tiếp đã thức tỉnh dân chúng, cuối cùng đã buộc nhà đương cục thực dân Anh chuyển giao chính quyền một cách hòa bình vào tháng 6 năm 1947.

20- Luật "Chính phủ nhị nguyên"

Tháng 7 năm 1918, để duy trì sự thống trị thực dân đối với Ấn Độ, Chính phủ Anh đã đưa ra quy định, ở Ấn Độ thực hành "Chính phủ nhị nguyên" trong một số tỉnh, nghĩa là: trong cơ quan chính phủ địa phương, một số bộ ngành hành chính không quan trọng lắm như: Y tế bảo vệ sức khỏe, Giáo dục quốc dân v.v... giao cho người Ấn Độ do Hội nghị lập pháp bầu ra đảm nhiệm chức bộ trưởng, còn các bộ quan trọng như Cảnh sát, Tư pháp, Tài chính vẫn do Tổng đốc tỉnh bổ nhiệm người Anh làm bổ trưởng, Hội nghị lập pháp các tỉnh thì hoàn toàn theo lệnh Tổng đốc tỉnh do người Anh đảm nhận.

Người Anh hy vọng dùng việc đó để lung lạc các nhân vật tầng lớp trên của Ấn Độ, tạo nên một ấn tượng trả chính quyền cho Ấn Độ, lấy việc đó để hòa hoãn mâu thuẫn với Ấn Độ, làm yếu phong trào giải phóng dân tộc đang ngày càng cao trong đất nước Ấn Độ.

Sự thật chứng tỏ phương thức thống trị kiểu "nhị nguyên" này quả thực đã gây được tác dụng nhất định.

21- Thả lỏng những việc không quan trọng

Năm 1924, Coolidge là người ứng cử Tổng thống của Đảng Cộng hòa, trúng cử Tổng thống Mỹ liên nhiệm. Triết học chính trị của ông là "Chính phủ ít quản những việc không quan trọng là chính phủ tốt nhất", ông theo đuổi "chủ nghĩa chính phủ nhỏ", ông tán tụng chính phủ Liên bang phải "quản lý theo tự nhiên" (vô vi nhi trị), sự việc quản càng ít càng tốt. Nếu như việc không thể không quản được thì chỉ có thể thống qua pháp lệnh với số lượng cố gắng ít mà tính linh động cố gắng nhiều, dành cho việc phục vụ xã hội ở giới hạn thấp nhất.

Ông cho rằng, nếu như đem quyền lực và sự nghiệp xã hội giao cho giới doanh nghiệp nhiều hơn thì có thể "quốc thái dân an, thiên hạ thái bình".

Vì vậy, ông còn tán tụng thuyết "tự trị địa phương" và "cá nhân trên hết". Ông nói: "Một xã hội sẽ có thể gặp nguy hiểm càng lớn, nếu như nó không phải là đem càng nhiều quyền lực lưu đến cho xã hội (cơ sở), để cho họ gánh vác trách nhiệm giải quyết mọi vấn đề. Nếu như đem quyền lực giao cho chính phủ trung ương, có nhiều vấn đề chính phủ trung ương có điều kiện tìm hiểu đầy đủ và có thể đảm nhận việc xử lý một cách thoải mái.

Tập tục địa phương của nước Mỹ rất mạnh mẽ như thế, chủng tộc và tín ngưỡng là phức tạp như thế, lực lượng của Chính phủ Liên bang trên thực tế lại là mỏng manh như thế, do đó biện pháp hữu hiệu có thể áp dụng là cực kỳ có hạn.

Do đó, cách làm sáng suốt nhất là gắng hết khả năng đem càng nhiều nhân lực, vật lực và tiền của chia nhỏ cho nhà đương cục địa phương, để họ gánh vác bớt trách nhiệm để tập trung giải quyết vấn đề của mình".

Đối với các xí nghiệp lớn, ông nhấn mạnh buông tay không quản là "nguyên tắc cơ bản nhất", Chính phủ Liên bang không nên dùng chính trị để tấn công kinh tế, nguy cơ kinh tế và tranh chấp thợ và chủ có thể do quy luật kinh tế và việc tự điều chỉnh của xí nghiệp giải quyết.

Ông bày tỏ chính phủ không nên phản đối các trust (tơ-rớt), bởi vì như thế sẽ trở thành một sự xâm phạm đối với tài sản cá nhân. Ông cổ vũ chính phủ Mỹ cần phải bớt thu thuế và giảm bớt chi tiêu, để tránh tổn hại tài sản của cá nhân.

Trong nhiệm kỳ ông đã phê chuẩn một số pháp lệnh khuyến khích tư nhân đầu tư đối với công nghiệp mới, trong đó bao gồm giảm thuế suất thuế lợi tức. Trong thời kỳ Coolidge chấp chính, kinh tế nước Mỹ đã phát triển nhanh chóng. Lịch sử gọi là sự "Phồn vinh Coolidge".

22- Chí công vô tư

Người lập công dựng nước, Tổng thống nước Cộng hòa Thổ Nhĩ Kỳ - nước Cộng hòa của giai cấp tư sản đầu tiên khu vực Trung Đông là Kemal được nhân dân Thổ Nhĩ Kỳ tôn xưng là Quốc phụ. (Atatiirk)

Ông được hưởng sự tôn kính cao cả như thế trong nhân dân cả nước là có liên quan chặt chẽ với việc ông không dùng quyền để mưu việc riêng, là người chí công vô tư.

Kemal chấp chính 15 năm, không hề để lại kỷ lục lạm dụng quyền lực, làm theo cảm tình cá nhân trái pháp luật.

Ông rất chú ý những lời nói việc làm gây áp lực người thân và nhân viên của mình, rất khó chịu đối với ý đồ của vợ là Latifer can thiệp vào công việc chính trị của quốc gia, việc này đã trở thành nguyên nhân chủ yếu họ ly hôn nhau. Một thư ký làm việc bên cạnh ông cả thời gian dài chỉ vì nhận quà biếu mà bị cách chức.

Ông chán ghét việc a dua nịnh hót của những người xung quanh, có một lần khi đi thăm các địa phương, một vị thị trưởng chỉ biết nịnh hót chiêu đãi ông, Kemal cuối cùng không chịu nổi liền lớn tiếng quở trách nói: "Hãy nhìn lên mặt Thánh Ala, ngồi xuống! Ông là một người đứng hầu, hay là thị trưởng của thành phố này?"

23- Tôn trọng ý dân

Tổng thống dựng nước Thổ Nhĩ Kỳ - Kemal trong thời gian chấp chính, mỗi khi có điều kiện và sức khỏe ông đều đi đến các nơi ở ngoài thủ đô để thị sát, tìm hiểu tình hình nhân dân. Ông nhấn mạnh mọi người phải nói thật lòng, phải báo cáo cả những điều vui, và cả những điều lo lắng.

Trong cuộc tuyển cử thị chính năm 1930, Đảng Phản đối, Đảng Tự do từng giành được một vài thắng lợi, thành viên của họ ở địa phương cá biệt có người thậm chí được bầu làm thị trưởng.

Không lâu Đảng Tự do giải tán, đối với những người lấy thân phận đảng viên Đảng Tự do trúng cử làm thế nào? Kemal khi thị sát tại một thành phố cảng ở Hắc Hải, thị trưởng thành phố này vốn là người Đảng Tự do không có mặt tại buổi đón tiếp.

Sau khi Kemal phát hiện ra liền cho mời ông ta đến, thẳng thắn và chân thành nói: "Ông là người do nhân dân chọn bầu ra, cần phải tiếp tục làm tốt chức thị trưởng của ông, không nên phụ lòng tín nhiệm của nhân dân!"

24- Lợi dụng phu nhân

Reosevelt trước khi nhậm chức tổng thống, tháng 5 năm 1933 đã từng xảy ra một sự kiện 2,5 vạn quân nhân đưa thỉnh nguyện đòi cải thiện đãi ngộ sinh hoạt, Tổng thống đương thời Herbert C.Hoover đã phái quân đội đi trấn áp tàn khốc.

Sau khi Roosevelt chấp chính, Washington lại xuất hiện đoàn thỉnh nguyện của quân nhân giải ngũ, họ quyết tâm không đạt được mục đích không thôi, thậm chí đòi trả nợ máu.

Roosevelt phái trợ thủ của mình là Louis House cùng đi với phu nhân tổng thống là Eleanor đến thăm nơi trú quân của các quân nhân giải ngũ.

Eleanor một mình xuống xe, trong nước bùn đến mắt cá chân bà đi tới chỗ những người quân nhân giải ngũ. Các quân nhân giải ngũ rất cảm động, vội vàng cử hai người đến dìu Tổng thống phu nhân lại.

Eleanor lắng nghe yêu cầu của họ, thăm hỏi nỗi đau khổ của họ, còn cùng ca hát với họ. Thế là một vấn đề vô cùng bó tay đã giải quyết một cách thuận lợi.

Roosevelt vừa thay đổi cách làm theo thói quen, đã cảm hóa quân nhân giải ngũ, làm cho sự kiện lắng hẳn xuống.

25- Lợi dụng nhà báo

Năm 1933, Roosevelt nhậm chức Tổng thống Mỹ, ông lên nắm chính quyền vừa lúc gặp ngay nguy cơ suy thoái kinh tế lớn của Mỹ, tâm trạng dân chúng ảm đạm cần phải khích lệ động viên.

Ông lợi dụng tối đa công cụ tuyên truyền, ngoài việc định kỳ thông qua phát thanh, vào các buổi "Nói chuyện bên lò sưởi" cho mọi người cảm giác thân thiết, ông còn giữ quan hệ tốt với giới báo chí, tận dụng mọi khả năng làm ảnh hưởng dư luận, để giới báo chí phục vụ cho việc thực hiện mục tiêu chính trị của mình.

Trong buổi chiêu đãi các nhà báo, ông dùng cách nói đùa dí dỏm và gọi thẳng tên từng người với thái độ bình dị gần gũi nhằm truyền cảm mạnh mẽ đến họ. Do đó nhà báo rất vui vẻ với những trận cười vang lên trong buổi tiệc.

Roosevelt không những dành cho nhà báo thu tập tin tức thuận tiện, ông còn thông qua việc xây dựng quan hệ tốt với nhà báo, giành được sự đồng tình và ủng hộ của họ, từ đó thông qua nhà báo để hướng dẫn dư luận tốt hơn, từ đó giành được lòng người ủng hộ và yêu mến chính phủ.

26- Nói chuyện bên lò sưởi

Con đường hữu hiệu nối thông với nhân dân cả nước của Roosevelt khi đang trị vì chính là buổi phát thanh "Nói chuyện bên lò sưởi" của ông.

Tiết mục nói chuyện khác với bình thường này, trước tiên là do giám đốc cơ quan đại diện của Công ty phát thanh Columbia tại Washington là Beacher buột miệng nói ra.

Lúc đó, ba công ty Phát thanh lớn của nước Mỹ lắp đặt thiết bị phát âm ở ngay trước lò sưởi trên tường trong phòng tiếp khách nước ngoài ở Nhà trắng, Roosevelt nói với các nhân viên làm việc ở bộ phận này, rằng ông mong muốn các bài nói thân thiết hơn một chút, sẽ giống như những chuyện thường trong nhà và với hàng xóm. Trước khi diễn thuyết không cần xen vào những lời phô trương kiểu cách. Becher liền nói, thế thì gọi là "nói chuyện bên lò sưởi" là được. Roosevelt gật đầu tỏ vẻ vừa ý, từ đó trở thành tên gọi chính thức.

"Nói chuyện bên lò sưởi" của Roosevelt khác thường vừa không thuyết giáo khô cứng, cũng không thanh minh biện bạch, nó giống như ngồi kề nhau tâm sự với bạn thân. Những lời nói năng có duyên dễ nghe đó của ông làm cho trong lòng người nghe dấy lên niềm tin, dần dần loại bỏ được tâm tư tình cảm xa lạ, làm nguồn động viên tư tưởng hiệu quả rất tốt cho việc nước Mỹ tham chiến sau này.

27- Dùng nhân tài vượt khung

Trước Đại chiến thế giới lần thứ II, chế độ dùng người của quân đội Mỹ rất chú trọng lai lịch, hiện tượng căn cứ vào lai lịch để xếp cấp bậc rất nghiêm trọng.

Lúc đó, tuổi trung bình của thượng úy đạt tới 43 tuổi, còn có trung úy 47 tuổi.

Do lai lịch là căn cứ duy nhất để thăng chức đã kìm hãm

hàng loạt sĩ quan trẻ có tài, khiến cho tinh thần binh lính không phấn khởi. Đứng trước nguy cơ chiến tranh, Chính phủ Mỹ quyết tâm cải cách chế độ thăng chức bất hợp lý đó của quân đội, để chỉnh đốn đội ngũ sĩ quan.

Tổng thống Roosevelt đã phá khung dùng Chuẩn tướng Lục quân Marschall có tinh thần cải cách đảm nhiệm Tổng tham mưu trưởng quân đội Mỹ.

Việc đầu tiên sau khi Marshall lên nhậm chức là thực hành chế độ sĩ quan mới, áp dụng các biện pháp quyết đoán, loại bỏ chế độ cũ lấy lai lịch làm tiêu chuẩn dùng người. Thông qua chế độ dùng người mới, một lần đã phá khung đề bạt 4.088 sĩ quan trẻ, trong đó có Eisenhower, Clark và Paton sau này trở thành những tướng lĩnh nổi tiếng.

Eisenhower chỉ trong thời gian 4 năm, đã từ một Thiếu tướng tham mưu, trở thành Thượng tướng 5 sao thuộc quân hàm cao nhất của quân đội Mỹ, thống soái 3 triệu quân Mỹ.

Paton là Tư lệnh quân Mỹ một mình đảm đương một chiến trường tác chiến tại châu Phi, làm cho quân Đức nghe tiếng đã khiếp đảm, cả đến danh tướng quân Đức là Rommel có tên gọi là "Con cáo sa mạc" cũng bị thua trận dưới tay của ông ta.

Chiến tích vẻ vang của những người này, đều phản ánh sự tài giỏi về việc dùng người của Marshall. Do chiến công nổi bật của Marshall, năm 1943 Quốc hội Mỹ dự định phong cho ông ta quân hàm cao nhất trước nay chưa từng có trong lịch sử nước Mỹ - Nguyên soái Lục quân, nhưng Marshall không đồng ý. Để tỏ lòng kính trọng đối với công lao và nhân cách của Marshall, từ đó quân Mỹ không đặt ra quân hàm nguyên soái nữa.

28- Trước lục địa, sau hải dương

Sau khi bọn phát xít Đức lên cầm quyền, đã định ra một kế hoạch xưng bá thế giới "Trước lục địa, sau hải dương" to lớn.

Nhưng nước Đức nằm trong vòng vây của mấy nước lớn xung quanh, nó cần phải đánh phá từng mảng, tránh đi theo vết xe đổ của việc đánh trận tuyến phía Tây Đại chiến thế giới lần thứ I.

Hitler có giác quan chính trị hết sức nhạy cảm đã xảo quyệt lợi dụng tâm lý sợ Cộng sản chống Liên Xô của những người thống trị Anh và mưu đồ dẫn tai họa về phía Đông. Vừa lên nắm quyền liền giương lên ngọn cờ "chống Cộng sản, chống Liên Xô" đã thành công thi thố trò lừa bịp "giương đông kích tây".

Hitler nói: "Tôi ắt phải cùng đọ sức với chủ nghĩa tư bản, mượn bóng ma của chủ nghĩa Bônsovích để ngăn cản thế lực của hệ thống Versailles, làm cho họ tin rằng nước Đức đích thực là dinh lũy cuối cùng phòng ngừa "tai họa đỏ". Đây là biện pháp duy nhất vượt qua giai đoạn khẩn cấp, tiêu diệt hệ thống Versaille và chỉnh đốn lại quân đội".

Việc "giương đông" của Hitler là để che chở cho việc "kích tây".

Thực ra, sức chú ý chủ yếu của phát xít Đức trước tiên đặt tại Tây Âu. Nó chỉ chiếm lĩnh được Tây Âu, dựa vào thực lực kinh tế, tài nguyên và địa vị chiến lược có lợi của Tây Âu mới có thể đặt nền móng cho việc bành trướng sang phía Đông và bành trướng ra hải ngoại.

Hitler mỗi khi áp dụng một biện pháp tăng cường quân đội chuẩn bị chiến tranh, mỗi khi xé đi một trang "Hòa ước Versaille" đều phải kêu to lên một hồi đối phó "uy hiếp của chủ nghĩa Bônsơvich", tìm mọi cách dẫn sự chú ý của các nước phương Tây ra khỏi bản thân mình. Trò hề này của Hitler rất "linh nghiệm" trong các nước phương Tây.

Họ xem bọn phát xít là lực lượng đột kích trấn áp cách mạng châu Âu và tấn công Liên Xô, không những khoan nhượng hành vi xâm lược của Hitler, mà còn không ngừng cho nước Đức vay tiền, vũ khí và tài nguyên, khao thưởng đối với việc chống Cộng sản của Hitler.

Biện pháp "dùng bánh bao nhân thịt đánh bả chó" của các nước phương Tây, làm cho bọn phát xít càng nuôi càng khỏe, cuối cùng, sau khi Hitler có "binh tinh lương đủ", trước tiên đã đánh thốc vào các nước phương Tây.

29- Khiêm tốn tiếp nhận can gián

Roosevelt là một nhà chính trị hiện thực sáng suốt, đối với những kiến nghị của người dưới quyền trình bày với ông, mặc dù mới đầu không lý giải, có bất đồng, nhưng chỉ cần phù hợp lợi ích quốc gia, có luận chứng khoa học, ông đều có thể tiếp nhận.

Ngày 1 tháng 9 năm 1939, Marshall nhậm chức Tổng tham mưu trưởng Lục quân, quân đội Mỹ, đứng trước sự ngạo mạn quá trớn của Hitler, Marshall cảm thấy sâu sắc sự bạc nhược của quân lực Mỹ. Ông đưa ra một kế hoạch tăng cường quân bị tốn gần 700 triệu USD, nhưng không được mọi người ủng hộ.

Thế làm, ông cùng với Bộ trưởng Tài chính Morgenthu đi

đến Nhà trắng, thỉnh cầu Roosevelt để được trao quyền cần thiết hoặc phê chuẩn đối với kế hoạch tăng cường quân bị này.

Tổng thống mới đầu cảm thấy Marshall có ý nghĩ viển vông, trong tình huống chủ nghĩa cô lập thịnh hành là mọi người chét chiến tranh, tiến hành tăng cường quân bị, Quốc hội không thể phê chuẩn.

Marshall với lời lẽ bình tĩnh, đã trình bày tình hình quốc tế và chỗ thiếu sót của thủ đoạn bảo vệ an toàn quốc gia của Mỹ. Ông nói đến chiến tranh châu Âu và sự uy hiếp của Nhật Bản.

Ông chỉ ra một cách rõ ràng và cụ thể tình trạng kém cỏi về các mặt binh lính, vũ khí, trang bị và tinh thần binh sĩ của quân đội Mỹ. Marshall càng nói càng kích động, hết sức thuyết phục Tổng thống nên có hành động ngay.

Cuối cùng ông nói: "Nếu như Tổng thống không lập tức dùng hành động, tôi rất khó tưởng tượng, đất nước này sắp tới sẽ có thể gặp tai họa ra sao".

Tổng thống gật gật đầu, tỏ ý cuộc gặp đến đây kết thúc, và nói: "Cám ơn ông, Tướng quân".

Khi Marshall bước ra khỏi cửa, Roosevelt lại cất cao giọng nói: "Đúng rồi, Tướng quân, ngày mai ông lại đến gặp tôi, đem tất cả những thứ ông cần ghi ra một tờ giấy cho tôi".

Hai ngày sau, Roosevelt đem kế hoạch của Marshall đệ trình lên Quốc hội, ông yêu cầu rút ra một khoản 900 triệu USD cho mục đích này.

30- Khoan dung đại lượng

Ngày 11 tháng 5 năm 1940, giữa lúc nước Pháp bị Hitler

tập kích chớp nhoáng, đất nước lâm nguy, Liên quân Anh - Pháp luống cuống chạy tan tác, Churchill trong lâm nguy nhận lệnh tổ chức Nội các thời chiến. Trong 5 thành viên Bộ trưởng của Nội các thời chiến, có 2 vị là người thuộc Công đảng. Giữa Công đảng và Đảng Bảo thủ của Churchill luôn luôn mâu thuẫn kịch liệt, bản thân Churchill cũng rất phản đối những cương lĩnh chính sách có màu sắc chủ nghĩa xã hội nhất định của Công đảng, cộng thêm Công đảng lại là đối thủ chính trị của Đảng Bảo thủ, do đó hai bên thường xuyên công kích, trách cứ lẫn nhau trong Nghị viện.

Song kẻ thù lớn đang ở trước mắt, Churchill cảm thấy cần phải bỏ bớt mối hiềm nghi trước, tăng cường hợp tác với Công đảng, đặc biệt là sự hợp tác của Nội các 5 người thời chiến tốt hay xấu có quan hệ đến việc tồn vong của quốc gia.

Đúng như ông đã nói: "Nếu như chúng ta không thể đánh thắng cuộc chiến tranh này, người cần phải được đưa đến núi Tower (núi Tower là nơi nước Anh thời trung thế kỷ giam cầm các tử tù) chém đầu, sẽ chỉ có thể là 5 người này".

Để đoàn kết chống kẻ thù, Churchill đã để cho lãnh tụ Công đảng Attlee đảm nhận chức Đại thần giữ ấn vua có trách nhiệm quan trọng trong Nội các thời chiến.

Ngoài ra, một đối thủ chính trị khác của Đảng Bảo thủ, trong Đảng Tự do cũng có một loạt người được vào trong Nội các. Đối với một số nhân vật quan trọng trong chính phủ trước của Đảng Bảo thủ, Churchill cũng không dựa vào ân oán cá nhân để quyết định thân sơ.

Trong chính giới và công chúng lúc đó, có rất nhiều người

yêu cầu trừng phạt đối với những người theo chính sách thỏa hiệp cầu an trong Nội các trước, những người này khi chấp chính cũng đã từng làm đối với bản thân Churchill.

Song, việc Churchill sau khi lên nắm quyền nghĩ đến không phải là báo thù. Ông nói với mọi người: "Nếu như muốn lấy hiện tại xét xử quá khứ, thì sẽ có thể đánh mất tương lai".

Ông yêu cầu mọi người xuất phát từ cục diện lớn, tất cả phục tùng lợi ích của nước Anh, lấy lợi ích của cuộc đấu tranh chống phát xít làm trọng, đoàn kết tất cả mọi người có thể đoàn kết.

Có thể nói, nước Anh sau này đứng được ở chỗ không bị thua trong cuộc đọ sức với Hitler, trên chừng mực rất lớn nên quy công cho Churchill, một người có lòng khoan dung đại lượng.

31- Khéo ví dụ

Cuối năm 1940, nước Anh anh dũng chống lại cuộc xâm lược của nước Đức phát xít, nước Mỹ đáp ứng cho nước Anh bằng viện trợ quân sự khổng lồ, nhưng lúc đó nước Anh đã không có khả năng tài chính "mua bằng tiền mặt".

Churchill lại một lần nữa gửi điện cho Roosevelt nhấn mạnh khó khăn kinh tế của nước Anh. Ông nói: "Tôi không tin rằng Chính phủ và nhân dân Mỹ cho rằng, đem súng đạn và hàng hóa khảng khái đáp ứng viện trợ chúng tôi chỉ hạn chế trong việc cần phải thanh toán ngay mới có thể cung ứng là phù hợp với nguyên tắc chỉ đạo hành động của họ..."

Chính các bức điện báo dài đến hàng vạn chữ này đưa đến chỗ Roosevelt hạ quyết tâm, sau khi thảo luận thương lượng

thời gian dài với Bộ Tài chính, Quốc vụ viện và các bên có liên quan của nước Mỹ mới đưa ra "pháp lệnh cho thuê" nổi tiếng.

Ngày 17 tháng 12 năm 1940, trong buổi chiêu đãi các nhà báo, Roosevelt dùng ví dụ thông tục để thuyết minh ý tưởng của ông. Ông nói: "Giá như hàng xóm của tôi cháy nhà, ở ngoài bốn năm trăm thước Anh (1 ft = 30,48cm) tôi có một đoạn dây ống nước tưới vườn hoa, nếu như để cho người hàng xóm lấy để nối vào vòi nước, tôi đã có thể giúp ông ta dập tắt lửa. Tôi làm như thế nào? Tôi vẫn không thể trước khi cứu hỏa đã nói với anh ta: "Ông bạn này, cái ống nước này tôi phải mua 15USD, ông phải trả tiền theo giá". Vậy tôi nên làm như thế nào đây? Tôi không cần 15USD, tôi cần ông ta sau khi dập tắt lửa trả lại tôi đoạn ống nước, chính là như thế. Nếu như lửa dập tắt, ống nước vẫn tốt, không hư hỏng, thế thì ông ta sẽ có thể cám ơn lia lịa, trả lại vật nguyên xi. Nhưng, giả thiết lắp ráp bị làm hỏng - làm thủng một số lỗ, chúng ta cũng không cần nói khách sáo, sẽ nói với ông ta: "Tôi rất vui cung cấp cho ông đoạn ống nước này, bây giờ nó bị làm hỏng, không thể dùng lại". Ông ta nói: "Tất cả bao nhiêu thước Anh". Tôi nói với ông ta: "Một trăm năm mươi thước Anh". Ông ta nói: "Được, tôi sẽ theo đó để đền không sai chút nào". Bây giờ tôi cầm về làm một đoạn ống nước tưới vườn có thể dùng, tôi sẽ không bị thiệt".

Tiếp đó, Roosevelt quay về chuyện chính: "Nói cách khác, nếu như bạn cho mượn một lượng vũ khí nhất định, sau chiến tranh được trả lại, nếu như súng đạn hoàn hảo như trước, không có hư hỏng, bạn sẽ không thiệt; nếu như chúng bị hư hỏng, hoặc cũ kỹ, hoặc thẳng thắn là bị mất mát, chỉ cần

người mượn nhận bồi thường, theo tôi xét thì bạn sẽ không thiệt".

Những lời nói rõ ràng dễ hiểu này của Roosevelt, làm cho mọi người ngồi xung quanh kinh ngạc.

Ngày 8 tháng 3 năm 1941, Thượng viện với 60 phiếu/31 phiếu, Hạ viện với 317 phiếu/71 phiếu lần lượt thông qua "Pháp lệnh cho thuê". Churchill cuối cùng đã thở phào nhẹ nhõm.

32- Giáng trả khéo léo

Ngày 21 tháng 5 năm 1941, chiếc tàu vận tải Robin More của Mỹ trên đường đi từ New York đến Cape Town bị tàu ngầm Đức bắn chìm.

Sự kiện này xảy ra không bao lâu, Bộ trưởng Hải quân Mỹ Knox nhân cơ hội đưa ra chủ trương Hải quân Mỹ hộ tống. Phái cô lập trong Quốc hội lập tức đưa ra phản ứng mạnh mẽ. Họ chỉ trích nói, hộ tống chính là tuyên chiến, sẽ dẫn đến chiến tranh toàn diện với nước Đức. Phái cô lập Fishe thậm chí muốn vạch tội Knox, hai bên đấu tranh rất kịch liệt.

Đúng lúc hai bên đang đấu tranh giằng co, ngày 4 tháng 9 năm 1941, tàu ngầm Đức bắn chìm tàu khu trục Green của nước Anh, Roosevelt cho rằng đây là thời cơ tốt giáng trả phái cô lập.

Ngày thứ hai sau khi sự kiện xảy ra, Roosevelt tiến hành một cuộc họp báo. Ông nói: "Nếu như không để ý tới lần tấn công này thì giống như một người làm cha, con cái của ông ta trên đường đi học bị bọn côn đồ nấp trong lùm cây bắn, mặc dù không bắn trúng, ông ta cũng không thể không nghe không

hỏi được, ông ta cần phải đi tìm kiếm trong các lùm cây, tóm bắt những tên côn đồ, tiêu diệt chúng".

Ngày 11 tháng 9, Roosevelt ra lệnh cho quân hạm Mỹ "hễ nhìn thấy là đánh" đối với quân hạm của Đức. Ông lại dùng ví dụ nói: "Khi rắn đuôi kêu làm ra bộ muốn cắn bạn, thì không thể đợi nó cắn rồi bạn mới giẫm chết nó".

Hai ngày sau, ông lại ra lệnh tiến hành hộ tống toàn diện đối với tàu thuyền Mỹ trên tuyến hàng hải từ Bắc Mỹ đến Iceland.

33- Sút cú bóng cuối cùng

Trong Đại chiến thế giới II, Tổng thống Roosevelt đã định ra cho nước Mỹ một nguyên tắc chiến lược: Để cho Liên Xô và nước Anh kéo chặt Hitler ở châu Âu, để cho Trung Quốc kéo chặt Nhật Bản ở châu Á, khi hai bên đều sức cùng lực kiệt, nước Mỹ sẽ bước vào cuộc.

Tháng 1 năm 1943 trong lúc nói chuyện với con trai ông, Roosevelt đã đem ý đồ của nước Mỹ bày tỏ ra rất rõ ràng. Ông nói: "Trước mắt chúng ta biết được chỉ có hai điểm, người Trung Quốc đang giết người Nhật Bản còn người Nga đang giết người Đức. Việc trang bị và năng lực của Hải Lục quân của chúng ta còn chưa đầy đủ và trước khi giúp đỡ họ, chúng ta cần phải làm cho họ có thể tiếp tục nhiệm vụ trước mắt này. Cho nên, ta có thể tìm cách tặng cho họ số vật chất gấp hàng trăm hàng ngàn lần trước kia họ nhận được từ chúng ta... Còn có thể xem nó (chiến tranh) là một trận bóng đá kiểu Anh, chúng ta sẽ giống như đội dự bị, trước tiên hãy ngồi trên ghế xem người ta... Khi trận bóng tiến hành đến lúc đội viên tiên phong của chúng ta sắp mệt lử, chúng ta sẽ nên sút cú bóng cuối cùng, để quyết định thắng lợi toàn cuộc".

34- Người gần gũi không có nhu cầu

Roosevelt có cảm tình rất sâu sắc với Hopkins, trợ lý Tổng thống của ông. Hopkins là người tin cẩn của Roosevelt, người ta gọi là "Quốc vụ khanh siêu cấp". Ông ta thường đem sứ mệnh quan trọng của Roosevelt đi thăm Liên Xô và nước Anh, theo Roosevelt tham gia hội nghị quốc tế.

Mặc dù không có quan hàm chính thức, nhưng quyền thế của ông ta chỉ sau Roosevelt, trở thành nhân vật khét tiếng của Nhà trắng, ngay cả Stalin, Churchill đều tiếp đãi ông giống như đón nguyên thủ quốc gia.

Có người hỏi Roosevelt: "Vì sao Ngài cần để Hopkins gần gũi Ngài như thế?" Roosevelt trả lời nói: "Nếu có ngày bạn trở thành Tổng thống Mỹ, bạn có thể hiểu rõ làm Tổng thống là một nghề cô độc biết mấy, hầu như mỗi một người bước vào cửa đều có yêu cầu đối với bạn.

Do vậy, bạn sẽ có thể cảm thấy, bạn là người cần đến một người như Hopkins biết bao, ông ta ngoài việc hiến công hiến sức cho bạn, không có bất cứ nhu cầu nào khác".

35- Dùng người thích đáng

Hopkins là người tin cẩn, nhân vật hạt nhân của nhóm chuyên gia cố vấn, nhân vật "Quốc vụ khanh siêu cấp". Ông thường mang theo sứ mệnh quan trọng của Roosevelt đi thăm Liên Xô và nước Anh, theo Roosevelt tham gia hội nghị quốc tế.

Ông mặc dù không có hàm quan chính thức, nhưng quyền thế của ông chỉ đứng sau Roosevelt, đây cũng là một đặc điểm lớn của Roosevelt trong thuật dùng người.

Roosevelt muốn do mình trực tiếp nắm quyền ngoại giao, đã đem Hopkins và một số người lập thành một "bộ ngoại giao tư nhân", có thể triển khai hoạt động ngoại giao theo ý riêng mình.

Ngày 22 tháng 6 năm 1941, nước Đức phát động tấn công bất ngờ đối với Liên Xô, Roosevelt có ý liên doanh Liên Xô và nước Anh chống phát xít, nhưng lại không biết Liên Xô có thể chống lại cuộc tấn công của bọn phát xít được hay không, phải chăng có thể như người Đức nói: Liên Xô giống như một cánh cửa vỡ, vừa đạp đã đổ.

Do đó, Roosevelt liền cử Hopkins bí mật đến Liên Xô đưa cho "thượng phương bảo kiếm". Ông ta yêu cầu Stalin tín nhiệm Hopkins giống như tín nhiệm bản thân ông.

Hopkins lưu lại 3 ngày ở Liên Xô, hội kiến hai lần với Stalin, đã tiến hành hội đàm 7 tiếng đồng hồ. Khi bàn đến vấn đề cung ứng, Stalin nói rất cần pháo cao xạ, máy bay ném bom, xăng máy bay, nhất là rất cần nhôm chế tạo máy bay.

Việc đó khiến cho Hopkins cảm thấy được quyết tâm chống bọn Quốc xã của Stalin rất lớn, mà còn tràn ngập niềm tin. Ông báo cáo lại ngay với Roosevelt, đã nói ý kiến của mình, làm cho các nước phương Tây như Anh, Mỹ tăng cường mạnh mẽ lòng tin đối với Liên Xô, từ đó quyết định ra sức viện trợ Liên Xô.

36- Giữ một khoảng cách

De Gaulle cho rằng, làm một người nguyên thủ trong công việc và đời sống hàng ngày, cần phải giữ một khoảng cách nhất định với đồng nghiệp và cấp dưới của họ, làm cho

những người đồng nghiệp và cấp dưới không có cách nào quen thuộc, gần gũi bản thân người nguyên thủ được, từ đó tự nhiên hình thành một hình tượng tâm lý nhân vật nguyên thủ cao hơn những người khác.

De Gaulle cho rằng, để làm được điều này, người nguyên thủ cần phải mang theo một cảm giác thần bí nào đó.

Ông nói: "Không có cảm giác thần bí thì không thể nói đến uy vọng, bởi vì đối với mọi người quá quen thuộc thì không thể sinh ra sự tôn kính. Tất cả mọi tôn giáo đều có bàn thờ, còn bất cứ ai trong con mắt người phục vụ bên cạnh họ đều không phải là một anh hùng. Do vậy, bất kể là vận trù quy hoạch hay là cử chỉ và xử lý mọi việc, đều cần có một số cái khiến người khác suy đoán không ra, khiến họ cảm thấy mê hoặc, kích động và gây nên sự hiếu kỳ tò mò của họ".

"Cảm giác thần bí" này của De Gaulle trên thực tế là ảnh hưởng còn rớt lại của phương pháp "thần thánh hóa nguyên thủ" và "sùng bái cá nhân" của rất nhiều nhân vật nguyên thủ đã từng dùng từ trước trong mấy ngàn năm trở lại đây.

37- Thực hành thuật cân bằng

Metternich đã từng nhận chức ngoại giao đại thần và Thủ tướng Áo trong 40 năm là một đại sứ ngoại giao về thế thăng bằng nổi tiếng.

Ông dựa vào sức phán đoán nhạy bén và tài ngoại giao xuất chúng của mình, dùng thủ đoạn ngoại giao đa biến đã bắt nối làm quen khéo léo giữa các nước lớn, chia rẽ lôi kéo, ra sức giữ "cân bằng thực lực" ở châu Âu, từ đó bảo vệ được lợi ích an toàn của nước Áo.

Năm 1809, nước Áo là nước thành viên chủ yếu của Liên minh chống Pháp bị nước Pháp đánh bại, phải cắt đất bồi thường, thậm chí có nguy cơ mất nước.

Metternich một mặt dùng biện pháp liên hôn Hoàng gia để điều hòa quan hệ với nước Pháp, ông tự mình chắp mối se duyên cho cuộc hôn nhân của Marie Louise, công chúa nước Áo với Napoléon, từ đó đã hòa hoãn được tình thế nguy cấp của quốc gia.

Mặt khác, ông lại ngầm liên hệ với nước Nga Sa hoàng, một nước lớn ở phương Đông. Ông nhìn thấy nước Pháp và nước Nga Sa hoàng có xung đột lợi hại, liền áp dụng thủ đoạn hai mặt thúc đẩy cuộc tranh đấu Pháp - Nga, một mặt nói dối tích cực ủng hộ nước Pháp, cử ra hơn 3 vạn quân Áo; một mặt lại bí mật bảo đảm với nước Nga "cố gắng ủng hộ ít nhất cho nước Pháp, cố gắng tiến quân sang nước Nga ít nhất và phải cố hết khả năng tạo nên tổn hại ít nhất".

Như thế, nước Áo lấy lòng cả hai bên, tránh được sự xâm hại đến từ hai bên Pháp và Nga.

Năm 1812, Napoléon đi đánh Nga bị thất bại, nước Pháp đã suy yếu ghê gớm. Trong sự so sánh mạnh yếu của lực lượng quốc tế mới, Metternich lại bày ra kế mới.

Metternich cho rằng nước Pháp đã ngã một keo không dậy được nữa, nếu làm suy yếu nước Pháp sẽ có thể phá hoại cân bằng thực lực của đại lục và sẽ mở đường cho nước Nga xây dựng bá quyền.

Ông cho rằng thực lực của nước Pháp cần phải giữ trong giới hạn vừa có thể chống chọi được nước Nga, lại không dẫn đến hình thành uy hiếp quá lớn đối với nước Áo.

Để đạt được mục đích này lại không mắc lỗi với nước Anh và nước Nga, Metternich giả vờ nói là trung lập, đồng thời đi đến thỏa thuận mặc cả hậu trường với các nước Liên minh chống Pháp: do ông ta làm người điều đình giữa nước Pháp với Liên minh chống Pháp, tranh thủ đi đến thỏa hiệp; nếu như điều đình thất bại, nước Áo sẽ gia nhập Liên minh chống Pháp lần thứ 6.

Ngày 22 tháng 6 năm 1813, Metternich đích thân đến Paris, hết sức khuyên Napoléon thỏa hiệp, nhưng không thành công.

Thế là, nước Áo đã tham gia Liên minh chống Pháp, nhưng trong hàng loạt hoạt động quân sự về sau, nước Áo thật ra không đưa ra được cống hiến quan trọng nào.

Sau khi nước Pháp chiến bại, lực lượng của nước Nga và Preussen (nước Phổ) bắt đầu bành trướng, Metternich lôi kéo Anh, Pháp ký kết Đồng minh bí mật ba nước vào tháng 1 năm 1815, Nga và Phổ không thể không có chỗ thu lại bớt. Nhưng liên hợp Anh, Pháp đối kháng với Nga, Phổ cũng chỉ là kẻ quyền biến của Metternich.

Tháng 9 năm 1815, phong trào dân tộc châu Âu lên cao, Metternich lại dựng lên "Liên minh thần thánh" với Nga và Phổ, cùng chung trấn áp bão táp cách mạng chống lại chuyên chế phong kiến châu Âu. Trong nội bộ Liên minh, Metternich lo lắng sự bành trướng thế lực của Nga, lại trước sau lôi kéo nước Anh và nước Pháp vào Đồng minh. Nước Áo nhất thời đã trở thành trung tâm chính trị của xã hội châu Âu, dấn mình vào trong các nước mạnh châu Âu.

38- Biện chứng âm dương, dùng cả hai tay

Phép biện chứng là bản sắc vốn có của nền văn minh Trung Hoa, nó cũng thể hiện trong việc quản lý quốc gia và quản lý nhân sự. "Kinh Dịch" đã tràn đầy tư tưởng biện chứng âm dương. Cho đến ngày nay đọc lại vẫn lóe lên ánh sáng của trí tuệ.

Phép biện chứng vận dụng vào trong các lĩnh vực khác nhau, mỗi lĩnh vực đều có hình thức biểu hiện khác nhau. Trị quốc (quản lý đất nước) thì văn võ dùng song song; trị dân thì khoan (khoan dung) mãnh (mạnh mẽ) tương hỗ lẫn nhau; trị chính (chính sự) thì vương bá pha trộn, trị lễ thì cùng thi hành theo Nho pháp, trị pháp (pháp chế) thì thưởng phạt cùng phối hợp; trị quân (quân đội) thì nêu cao cả đức và uy; trị địch (kẻ thù) thì thả bắt đều phải tính toán; trị loạn thì nhúng vào nước sôi hoặc vỗ về an ủi đều dùng; trị đạo (trộm cướp), thì hình phạt và thủ đoạn đều cần đến; trị sự (quản lý công việc) thì cương nhu đều giúp lẫn nhau.

Thuật cương nhu dùng trong ngoại giao biểu hiện là văn võ song song. Văn và võ vốn xưa nay là hai cột trụ lớn trong quản lý đất nước làm cho dân chúng có cuộc sống an định (trị quốc an bang), không thể thiếu một trong hai cái được.

Văn trị võ công (thành tích văn hóa giáo dục và thành tựu về quân sự) bổ sung lẫn nhau, võ công tách khỏi văn trị, dốc hết binh lực đi gây chiến, bân ngòai mạnh bên trong yếu, quốc gia tất nhiên khó mà củng cố và giữ được lâu bền; văn trị tách khỏi võ công, thể chất yếu đuối, không chịu nổi một trận đánh, quốc gia sẽ mất bức thành che chắn.

Khổng Tử am hiểu sâu sắc lẽ đó. Trước giờ phút hội minh

Tề Lỗ, ông đã nêu ra tư tưởng: "Người có văn sự tất phải có võ sẵn, người có võ sự tất phải có văn sẵn", chủ trương văn võ không thể tách rời nhau, đã phản ánh những nhận xét thâm thúy quan hệ biện chứng của Khổng Tử đối với "văn trị võ công".

"Sử ký. Khổng Tử thế gia tập 17" đã miêu tả Khổng Tử thành một người toàn tài "văn có thể trị quốc, võ có thể an bang". Trong cuộc hội ngộ Tề Lỗ, Khổng Tử đã thi thố "văn tài võ lược", làm khuất phục nước Tề lớn mạnh, không những bảo vệ được vẻ tôn nghiêm của Lỗ hầu, còn buộc nước Tề phải trả lại phần lãnh thổ đã xâm chiếm, chỉ một hành động mà đã nâng cao được uy thế của nước Lỗ.

Trong thời gian Khổng Tử chấp chính nước Lỗ, nước Lỗ đang trong lúc nguy cơ dồn dập bốn bề rối ren. Khổng Tử văn võ dùng song song, một tay nắm lễ chế, khiến dânchúng chú trọng lễ nghĩa, biết liêm sỉ, duy trì và phát huy đạo trị quốc của Chu công; một tay nắm pháp chế, lập kỷ cương giết Thiếu Chính Mão, làm cho nước Lỗ một thời thái bình hưng thịnh.

Trong vấn đề quan hệ văn và võ, lịch sử nhân loại đã trải qua một quá trình phát triển từ phân ly đến hòa hợp rồi từ hòa hợp đến phân ly. Xã hội loài người ở thời kỳ mông muội, văn và võ không tài nào có thể phân chia, thủ lĩnh bộ lạc cầm đầu dân chúng sản xuất, săn bắt, tác chiến, thông thường đều là lãnh tụ trí dũng song toàn của bộ lạc đó.

Khi loài người bước vào xã hội văn minh, lấy chế độ tư hữu làm cơ sở, văn và võ dần dần phân ly. Quan văn không thạo võ, thậm chí coi thường võ; quan võ không thạo văn, thậm chí không biết một chữ, người toàn tài văn võ đều kiêm toàn thật sự, có học vấn cao siêu và bản lĩnh thật là hiếm hoi.

"Trị quốc an bang" như thế nào, giữa văn và võ ai quan trọng nhất, thường là quan văn dựa vào văn, quan võ dựa vào võ, bên nào cũng cho mình hơn, khó mà kết luận được. Đến nay, do văn hóa khoa học phát triển nhanh chóng, văn và võ có xu hướng hòa hợp trở lại, trở thành một bộ phận hữu cơ tạo nên bộ máy nhà nước. Xét về tố chất thành viên của bộ đội, có thể đem dũng, trí và học hòa thành một thể thống nhất hay không đã trở thành tiêu chí quan trọng để xem xét tiêu chuẩn chỉ huy các cấp có đạt hay không.

Tóm lại, văn và võ là phân ly hay là hòa hợp, thường do thời đại khác nhau mà nhìn nhận khác nhau, xét về nghĩa rộng đều là phép mầu làm cho nước giàu quân mạnh không thể tách rời được. "Văn trị võ công" hai bên hợp với nhau càng tốt đẹp, là đặc điểm chung của thời kỳ toàn thịnh của các thời đại. Hơn hai ngàn năm trước, tư tưởng văn võ không tách rời nhau mà Khổng Tử chủ trương, đến nay vẫn lóe lên ánh sáng chân lý.

Trước khi làm một việc, người ta luôn có thể hỏi: "Cần phải trước lễ sau binh".

Trên thực tế việc này chính là vận dụng phép biện chứng. Lễ là nhu, binh là cương, cương nhu giúp lẫn nhau, mới có thể làm nên sự việc.

Ví như bạn là một người lao động, nếu như bạn suốt ngày lầm lầm sắc mặt, nghiêm túc với cấp dưới, như thế thì cấp dưới của bạn rất có thể do sợ bạn, mà không dám tiếp cận bạn, có một số kiến nghị và ý kiến rất hay, đều không thể nói với bạn, làm cho bạn trở thành cô độc. Dù cho bạn tài năng rất lớn, cũng không thể làm nên được thành tích kỳ diệu.

Nhưng, nếu bạn là một lãnh đạo, bình dị gần gũi người quá mức, suốt ngày gặp ai đều cười cười nói nói, không có một chút uy nghiêm, như thế, bạn có thể cũng không thành công một việc gì.

Bởi vì trong con mắt của cấp dưới, bạn không có một chút tôn nghiêm, mệnh lệnh và chỉ thị bạn ban ra cấp dưới sẽ tiếp nhận giống như trò chơi trẻ con, không được họ coi trọng.

Học được phép biện chứng, mới có thể trở thành lãnh đạo theo ý nghĩa chân chính - tức là người lãnh đạo giỏi thì nhất định là phải ân uy đều dùng, cương nhu đều có.

Nên giết gà để dọa khỉ, cứ phải giết gà để cho khỉ xem; nên ba lần đến lều tranh thì ba lần phải đến lều tranh (ý nói đến cầu Gia Cát Lượng của Lưu Bị) - lãnh đạo phải chính là lãnh đạo.

39- Coi chừng cái tròng bày sẵn

Khéo léo bày ra cái tròng, tức là khéo léo bày ra mưu kế, làm cho đối phương bị lừa mắc vào tròng, xem hiện tượng làm bản chất, tin cho là thật, sau đó khuất phục đối phương. Đây là một phương pháp ly gián. Phương pháp kéo léo bày ra cái tròng cũng có rất nhiều.

Dưới đây nêu lên tóm tắt một số ví dụ trong lịch sử, để bạn đọc tham khảo.

1) Thuật lừa phỉnh

Cái gọi là lừa phỉnh, tức là nhân lúc quốc vương vui vẻ lừa phỉnh đối phương đến dâng lời can gián, làm cho quốc vương mất hứng sinh cáu giận. Thế là liền thừa cơ hội khôn khéo dùng tay nhà vua hãm hại đối phương.

Cuối thời nhà Tần, Triệu Cao vì mình giết người quá nhiều, sợ Lý Tư vạch ra, liền dùng kế lừa phỉnh. Triệu Cao nói với Lý Tư: "Hiện nay vùng Quan Đông trộm cướp nổi lên, mà Thiên tử không cử quân đi dẹp. Ngược lại đi xây dựng gấp gáp cung A Phòng, Thừa tướng vì sao không dâng lên một lời khuyên gián?" Lý Tư nói: "Thiên tử không lên triều, ở trong cung kín, không gặp được Ngài".

Triệu Cao nói: "Không sao, đợi khi Thiên tử có dịp thuận tiện, tôi sẽ bảo ông". Đợi khi Tần Nhị Thế vui vẻ, Triệu Cao liền sai người đến thông báo cho Lý Tư biết Thiên tử đang rỗi rãi trong triều. Lý Tư liền vào cung dâng lời khuyên gián, mà còn lặp đi lặp lại nhiều lần. Tần Nhị Thế rất bực mình, Triệu Cao liền thừa cơ hội đó nói bịa đặt cha con Lý Tư thông đồng với bọn cướp, Tần Nhị Thế tin là thật, liền đem Lý Tư và cả gia tộc giết sạch.

2) Thuật dụ vạch tội

Cái gọi là dụ vạch tội, tức là trước được quốc vương đồng ý, phá lệ cũ bãi bỏ một biện pháp lớn nào đó, dụ đối thủ chính trị đến can thiệp vào, từ đó để đổi lấy sự đồng tình của quốc vương, đạt được mục đích công kích đối thủ chính trị.

Thời Hán Nguyên đế, Thạch Hiện để củng cố vị trí của mình, mật tấu riêng với Nguyên đế, kiến nghị để thuận tiện cho việc tâu trình nên mở cửa cung ban đêm, Nguyên đế ưng thuận.

Thạch Hiện mấy lần ra vào cửa cung về đêm khuya, liền có người nói với Nguyên đế, Nguyên đế lại chỉ đưa ra một cái cười. Thạch Hiện lại thừa cơ hội nói: "Bệ hạ sủng ái vi thần, quần thần đều rất ghen tỵ, giành mưu hãm hại, may nhờ Bệ hạ

sáng suốt, không khiển trách nghiêm khắc. Từ nay về sau thần sẽ lui về chức cũ, để tránh có người nhìn lấm lét".

Nguyên đế nghe xong càng rủ lòng thương hại, từ đó nếu có tấu trình vạch tội Thạch Hiện, nhất luật không để ý nữa.

3) Thuật dụ gián

Dụ gián tức là đem gái đẹp tặng cho quốc vương nước thù địch làm vui, khiến cho ông ta chểnh mảng chính sự, từ đó các trung thần của ông ta sẽ tất nhiên bất bình bỏ đi, đạt được mục đích làm tan rã quân địch.

Tề hầu từ sau khi Khoái Giáp Cốc tạ thế, Yến Anh bị ốm chết, đang buồn vì trong triều thiếu người thì được biết Khổng Tử làm Tể tướng nước Lỗ, nước Lỗ hưng thịnh, cảm thấy lo lắng: "Nước Lỗ sau khi cường thịnh tất sẽ xưng bá chiếm đất, mà nước Tề lại là nước láng giềng của họ, họa binh đao e rằng đến nước Tề ta trước, làm thế nào bây giờ?"

Đại phu Lê Di liền hiến kế nói: "Thần nghe nói một nước sau khi quản lý yên ổn ắt sẽ sinh ra kiêu căng chủ quan. Xin đem những cô gái đẹp trang điểm lộng lẫy tặng cho Lỗ vương, khi Lỗ vương tiếp nhận nhất định sẽ chìm đắm trong nữ sắc, chểnh mảng công việc chính sự. Từ đó xa lánh Khổng Tử, Khổng Tử chịu không nổi, tất nhiên sẽ dời nước lỗ đi sang nước khác. Nếu quả nhiên như thế thì chúa công sẽ có thể tha hồ kê cao gối mà nghỉ ngơi rồi". Tề hầu thực hiện kế của ông ta, Lỗ vương quả nhiên trúng kế, Khổng Tử dâng lời khuyên ngăn đều không nghe.

Khổng Tử không chịu nổi, buồn rầu thở dài, liền thay đổi trang phục đi khỏi nước Lỗ. Tử Lộ và Nhiễm Hữu cũng bỏ quan cùng đi theo Khổng Tử. Từ đó về sau, nước Lỗ lại bắt đầu suy sụp.

4) Thuật dụ xem xét

Dụ xem xét tức là biết nội tình của đối phương, nhưng lại không nói rõ ra, dụ làm cho người cầm quyền tự mình đi xem xét để biết, từ đó dẫn đến nghi ngờ. Khiến cho người cầm quyền không dùng đối phương, thậm chí làm hại thêm đối phương.

Thời Tống Nhân tông, Vương Tăng và Lã Di Giản làm Tể tướng, Thịnh Độ và Tống Thụ, Thái Tề cùng tham tri chính sự, ở đây Vương Tăng có quan hệ tốt với Thái Tề, Lã Di Giản có quan hệ tốt với Tống Thụ, duy nhất có Thịnh Đô là không được hai Tể tướng sủng ái.

Một hôm, hai ông Vương Tăng và Lã Di Giản đồng thời muốn từ chức Tể tướng, Nhân tông không biết rõ tình hình nội bộ, liền hỏi Thịnh Độ, Thịnh Độ nói: "Người tâm phúc của hai người ấy, kẻ hạ thần không rõ. Nhưng, xin bệ hạ cứ hỏi hai người ấy ai có thể thay thế thì có thể biết nội tình của họ". Nhân tông hỏi hai Tể tướng Vương và Lã, Vương Tăng cử Thái Tề, lã Di Giản tiến cử Tống Thụ.

Nhân tông liền đem bãi chức quan của cả bốn người này, duy nhất để lại Thịnh Độ và thăng chức cho ông lên Khu mật viện tri sự.

5) Thuật phản vấn

Phản vấn tức là cố ý ngược với ý họ mà hỏi đối phương, làm cho bộ mặt chân thực của họ hoàn toàn lộ ra sau đó trừng trị họ.

Lưu Diệp giỏi ứng biến. Ngụy đế dự định tấn công nước Thục, triều thần trong ngoài đều nói không thể. Lưu Diệp khi

cùng ở bên Hoàng đế thì nói có thể, nhưng khi cùng ở chỗ với triều thần thì lại nói không thể. Trung lãnh quân Dương Ký kiên quyết phản đối tấn công nước Thục, mỗi lần gặp Lưu Diệp, Lưu Diệp cũng nói không thể.

Không lâu, Dương Ký đi theo Hoàng đế vi hành tại đất Thiên Uyên, Hoàng đế lại nói đến việc tấn công nước Thục, Dương Ký vẫn phản đối. Hoàng đế không cho là đúng, nói: "Ông là một thư sinh, không hiểu việc dùng binh!" Dương Ký nói: "Bệ hạ nói rất đúng, nhưng bệ hạ đề bạt thần trên lục quân, thần có lời tâm sự không dám không nói ra. Ý kiến của thần không thể dùng, nhưng Thị trung Lưu Diệp lại cũng thường nói không thể tấn công Thục".

Hoàng đế nói: "Nhưng ông ta lại nói với quả nhân có thể tấn công". Dương Ký kiến nghị tìm Lưu Diệp lại để hỏi, Lưu Diệp sau khi đến lại không nói một lời. Sau đó, Lưu Diệp một mình gặp Hoàng thượng nói: "Tấn công Thục là mưu lược lớn, sau khi thần biết thường lo lắng mình tiết lộ trong lúc ngủ say, làm sao dám nói với người khác! Kế dùng binh, quý là ở chỗ biết giả vờ, việc quân chưa làm không thể tiết lộ. Mà bệ hạ lại đem nó nói toạc ra hết, thần e rằng nước Thục đã biết".

Hoàng đế liền cám ơn Lưu Diệp, Lưu Diệp lại quở trách Dương Ký nói: "Người câu cá khi câu được con cá to, phải thả lỏng tay để cho con cá bơi lội tung tăng, sau đó mới có thể dần dần kiềm chế nó, bắt được nó. Mà cái uy của ông vua, đâu chỉ vì một con cá to. Ông là một người bầy tôi thẳng thắn, song phương pháp làm không thích đáng, không thể không suy nghĩ kỹ được!"

Dương Ký cũng cảm ơn Lưu Diệp. Đối với Lưu Diệp

thường giữ đặc điểm hai đầu, đã từng có người nói với Hoàng đế Lưu Diệp đối với Hoàng thượng không tận trung, lời nói và hành động của ông ta chỉ là để lấy lòng Hoàng thượng, đồng thời hiến kế nói, nếu không tin, có thể dùng ý ngược lại nói chuyện trực tiếp với Lưu Diệp để thử xem. Hoàng đế dùng cách phản vấn để thử, quả nhiên tìm ra sự xảo trá của Lưu Diệp, sau đó Hoàng đế đoạn giao với Lưu Diệp. Lưu Diệp do vậy đã phát điên, suốt ngày buồn rầu mà chết.

6) Thuật bày tròng

Bày tròng tức là mượn một cảnh tượng làm cho đối phương biểu diễn hành vi không hợp lý nào đó, từ đó gây nên phẫn nộ của người thứ ba, đạt được mục tiêu làm hại thêm đối phương.

Thời nhà Thương, mẹ kế của Hiếu Kỷ có nhiều mưu kế xảo quyệt, nhân lúc người chồng ngồi trên đài ngắm cảnh, đã hẹn con trai của chồng đi dạo chơi vườn hoa, bà ta liền giấu ong trong tay áo, gợi cho con trai của chồng đến kéo tay áo lên để bắt ong, hai người cứ lôi lôi kéo kéo.

Lúc này, bà ta liền cố ý làm ra bộ chân tay luống cuống, kinh sợ hoảng hốt, để cho người chồng ngồi trên đài từ xa xa nhìn thấy mà hiểu lầm, cho là con trai đang đùa chớt nhả mẹ kế. Người chồng trong cơn tức giận không hỏi rõ đầu đuôi, đã đánh con trai thậm tệ, buộc anh ta phải bỏ trốn đi nơi xa xôi.

Sủng phi của Hiến công nước Tấn thời Xuân thu là Li Cơ hãm hại Thân Sinh cũng là dùng thủ đoạn này.

7) Thuật xung kích

Xung kích tức là nhân lúc A đang làm trò sai trái dụ B đến chỗ A chứng kiến, để A hận B gây nên mâu thuẫn.

Hạ Kim Quế trong "Hồng lâu mộng" nhân lúc Tiết Bàn cùng với Bảo Thiềm trò chuyện, sai Hương Lăng đi vào trong phòng lấy chiếc khăn mặt, Hương Lăng vừa đi vào thì bắt gặp, không tránh kịp, thẹn chín cả mặt. Tiết Bàn và Bảo Thiềm đều cho là Hương Lăng cố ý phá quấy, liền cùng đuổi đánh Hương Lăng.

8) Thuật nghiệm chứng

Nghiệm chứng tức là cố ý biểu hiện ra một hành vi, để đối phương bắt được, báo cho người khác biết, đợi khi người được phái đến nghiệm chứng, lại khôi phục lại trạng thái bình thường, chứng minh thật ra không có việc đó.

Thời Tam quốc, Tào Tháo thường bị người chú xoi mói rồi bị đánh bị chửi.

Một hôm, khi người chú đi đến chỗ ông, ông giả vờ bị ngất xỉu, người chú hoảng hốt lo sợ, chạy đi báo cho cha Tào Tháo biết. Nhưng đến khi cha Tào Tháo chạy vội đến, ông ta lại vui chơi như thường, không hề có một chút bệnh trạng nào. Người cha hỏi đây là duyên cớ làm sao. Tào Tháo liền nhân dịp tố khổ nói ông chú đã chia rẽ như thế nào, lâu nay bị đánh là đều do vu khống. Cha ông rất tin không nghi ngờ gì nữa, từ đó bèn không tin những lời ông chú nói nữa.

.....

Cố nhiên, các mánh khóe không chỉ có ngần ấy loại, những mánh khóe nổi tiếng xưa nay có hàng ngàn hàng vạn, khi người ta vận dụng nó cũng phải phân biệt vận dụng dành cho từng người, từng nơi và từng lúc.

Vận dụng mưu kế một cách đúng chỗ, có thể làm cho cuộc sống của chúng ta trở nên phong phú, có thể làm cho sự nghiệp của chúng ta trở nên hưng vượng phát đạt.

- Chỉ cần ở chỗ có thiện ý là được.

40- Nhắm vào chỗ lớn, làm nên việc lớn

Sự việc trên đời đều là phức tạp.

Muốn làm nên việc lớn, các biến số gặp phải càng nhiều. Nhiều sự việc đều có đặc điểm không thể ngờ tới, có chỗ mạo hiểm không thể tránh. Không dám mạo hiểm, mọi việc cần hoàn toàn không có sai sót mới làm, bảo hiểm như thế thì chắc chắn, nhưng cũng có thể đã để mất cơ hội, việc có thể thành, có khả năng chỉ là những việc nhỏ.

Có câu nói là: "Nhát gan không thể làm tướng quân, sợ chết cũng phải gặp Diêm vương".

Những người làm nên việc, lập nên nghiệp, không thể không chú ý đến điều này. Hãy đem Gia Cát Lượng được mọi người tin phục nhất ra để xét, sẽ có những bài học đáng được tổng kết.

Gia Cát Lượng sau khi thu phục Mạnh Hoạch củng cố miền Tây Nam, bènn theo phương châm chiến lược đã định trong kế sách Long Trung, bắt đầu lên phía Bắc đánh Trung Nguyên. Đại quân đi đến Miện Dương, thám mã về báo, Đô đốc quân Ngụy là Hạ Hầu Mậu "điều quân mã các lộ Quan Đông đến để chống địch".

Lúc này, danh tướng xuất thân từ nhà binh là Ngụy Diên nêu lên với Gia Cát Lượng một kiến nghị khiến người ta tỉnh ngộ:

"Hạ Hầu Mậu là công tử bột, nhu nhược vô mưu. Diên này muốn được 5 ngàn tinh binh, chọn đường ra Bao Trung, men theo phía Đông Tần Lĩnh, thẳng khe Tý Ngọ lao lên phía Bắc. Không đầy mười ngày có thể đến được Tràng An. Hạ Hầu Mậu nếu nghe tin thần đột nhiên đến, ắt sẽ bỏ thành nhằm về phía Hoàng Môn, Để Các chạy trốn. Thần sẽ từ phía Đông đánh vào, Thừa tướng có thể thúc đại quân từ đường Tà Cốc tiến lên: làm như thế thì từ Hàm Dương về phía Tây, chỉ một trận là có thể định được".

Nhưng thật đáng tiếc, Gia Cát Lượng lại cho rằng chủ ý của Ngụy Diên "không phải là kế vẹn toàn", do đó đã cố chấp quyết định "từ Lũng Hữu chọn con đường lớn bằng phẳng, tiến quân đúng phép".

Lúc đó, quân Thục từ Hán Trung bắc tiến đến Trung Nguyên cần phải thông qua vài trăm dặm núi cao khe hiểm.

Vì điều kiện địa hình hạn chế, chỉ có hai hướng có thể dùng để chọn: một là ra Tần Lĩnh vào Quan Trung. Hướng này có ba đường tức là đường Tý Ngọ, đường Thảng Lạc và đường Bảo Tà. Ba đường này đều là khe dài đường hiểm, mang lại rất nhiều khó khăn cho hành động quân sự, đặc biệt là hành động binh đoàn lớn. Nói một cách tương đối, đường Tý Ngọ nằm phía Đông dãy Tần Lĩnh cách Tràng An gần nhất. Căn cứ giới thiệu của "Binh yếu địa chí", phía nam khe gọi là Ngọ, phía bắc khe gọi là Tý, bắt đầu từ Thạch Tuyền về phía bắc đến phía nam Tràng An khoảng hơn một trăm dặm, chiều dài khe là 600 dặm.

Một hướng khác là từ Hán Trung qua Bình Dương quan, Võ Hưng, Kỳ Sơn đến Thiên Thủy. Đường tuy xa, nhưng tương đối bằng phẳng.

Kiến nghị của Ngụy Diên, đối với các mặt như tình hình địch, đường xa, phương án tác chiến, diễn biến chiến dịch, đều được phân tích tương đối sát hợp với thực tế, phải nói là tương đối có hiểu biết.

Giá như Gia Cát Lượng tiếp nhận và lấy đó làm tư tưởng chỉ đạo quân sự cho việc tiến lên phía bắc tác chiến, có thể sẽ thực hiện được mục đích chiếm đoạt Tràng An và thu phục Tam Tần một cách nhanh chóng.

Tính đúng đắn trong kiến nghị của Ngụy Diên, chủ yếu biểu hiện tại mấy mặt dưới đây.

Trước hết là tác chiến ở vùng núi rừng phải chú ý dùng "kỳ binh" (quân đánh úp), bao gồm hành động quân sự bất ngờ như tập kích đột ngột, phục kích. Đánh thắng bất ngờ về mặt chỉ huy quân sự là một quy tắc chung. Bất kể đồng bằng, miền núi hoặc sông ngòi, đầm hồ đều phải kiên trì dùng "kỳ binh" để giành thắng. Điều này tại vùng rừng núi lại càng quan trọng. Đó là do hạn chế của địa hình phức tạp, không có lợi cho đại binh đoàn triển khai tác chiến chính quy, mà thích hợp nhất cho cánh quân nhỏ, lực lượng tác chiến đặc chủng hoạt động. Còn cần phải nhìn thấy, đối với người tấn công để xét, núi cao đèo dốc vừa là trở ngại ảnh hưởng hành động quân sự. Những vị tướng thích đáng thắng bất ngờ, luôn thích dưới sự yểm hộ của bức màn chắn này xoáy vào chỗ sơ hở của địch, tạo nên sự chênh lệch thời gian và không gian khi đối phương tác chiến phòng thủ. Hán Trung và Tần Xuyên là do núi non trùng điệp của dải núi Tần Lĩnh ngăn cách, thích hợp cho "thủ" mà không thích hợp cho "công". Quân Thục muốn lên phía Bắc đến Tần Xuyên nếu không dùng tập kích bất ngờ thì khó mà thắng được. Ngụy Diên chính là căn cứ tình hình

thực tế này nêu lên kiến nghị tập kích bất ngờ tự mình "dẫn 5.000 tinh binh", "men theo phía Đông Tần Lĩnh, thẳng khe Tý Ngọ lao lên phía Bắc". Nhưng Gia Cát Lượng lại từ chối không tiếp nhận kiến nghị đúng đắn này, ngược lại lại dùng cách đi vòng rất xa, từ Hán Trung đi về phía Tây, ra Kỳ Sơn dẫn 10 vạn quân tiến đánh "diễu hành vũ trang lớn" trong rừng rậm núi cao. Bày ra thế trận tác chiến chính quy này không những mục tiêu lớn, khó mà đạt được đánh bất ngờ, mà còn làm mệt mỏi quân tướng, tất nhiên tạo nên lực lượng hậu bị của mình không đủ.

Kiến nghị này của Ngụy Diên không chỉ là kế sách kỳ lạ, đồng thời còn là một mưu lược "kỳ chính" (đánh úp và chính quy, chính diện) đều dùng, cùng tỏa sáng. Trong binh pháp thời xưa, "kỳ" và "chính" là hai cách dùng binh trái ngược nhau nhưng hỗ trợ lẫn nhau, nếu như chỉ dùng một cách tất nhiên hình thành thế lẻ loi, cô đơn, chỉ có dùng cả hai cách song song mới có thể thu được hiệu quả hai bên phối hợp nhau càng tốt đẹp.

Tôn Tử nói: "Phàm chiến giả, dĩ chính hợp, dĩ kỳ thắng". Hợp nói ở đây là chỉ hội hợp, giao chiến. Ý của câu này là: Khi dùng binh tác chiến, đều là dùng "chính binh" hợp chiến, dùng "kỳ binh" giành thắng.

Năm 718 trước công nguyên, nước Trịnh tấn công nước Vệ, nước Yên xuất quân cứu viện, chiến đấu với quấnn Trịnh tại Bắc Chế (nay nằm trong huyện huỳnh tỉnh Hà Nam).

Quân Trịnh xếp sắp quân sĩ ở trước mặt quân Yên, ngoài ra dùng một bộ phận binh lực khác đánh úp sườn phía sau của nó. Khi quân Yên chỉ chú ý phòng bị phía trước, phía sau lưng lại bị tập kích bất ngờ của quân Trịnh, kết quả bị thua to.

Tương tự, trong kiến nghị của Ngụy Diên, một mặt nêu lên mình dẫn 5.000 tinh binh từ khe Tý Ngọ đột kích quân Ngụy phòng ngự vùng trung tâm Tràng An, một mặt lại nhấn mạnh Thừa tướng có thể thúc đại quân từ đường Tà Cốc tiến lên, như thế sẽ hình thành thế tiến công "kỳ chính" phối hợp với nhau. Theo tư tưởng dùng binh của Tôn Tử về "kỳ chính", trong tình huống "kỳ chính" đều dùng song song với nhau, "chính binh" chủ yếu là thu hút kẻ địch biểu lộ ra trước địch, để ngụy trang tính đột nhiên của hành động "kỳ binh" (quân đánh úp).

Gia Cát Lượng trong "đối sách Long Trung" đã nêu lên việc chiếm đoạt Tần Xuyên làm phương hướng chủ yếu xuất kích chiến lược, thống nhất Hoa Hạ, không chút nghi ngờ là kinh nghiệm lịch sử noi gương Lưu Bang đem binh ra Quan Trung tranh đoạt thiên hạ với Hạng Võ.

Lúc bấy giờ, Đại tướng của Lưu Bang là Hàn Tín dùng kế "công khai sửa chữa đường sàn, ngấm ngầm vượt Trần Thương", từ Hán Trung đánh vào Quan Trung, một trận đã bình định được Tam Tần. Mục đích của việc "công khai sửa chữa đường sàn, chính là ở chỗ tỏ rõ tình thế ra trước địch, thu hút sự chú ý của quân địch, cũng coi như là một loại dùng "chính".

Còn khi kẻ địch tập trung chú ý vào con đường sàn cũ thông đến Quan Trung, thì Hàn Tín lại dẫn quân ngấm ngầm theo đường nhỏ vòng đến Trần Thương (nay là miền Đông huyện Bảo Kê tỉnh Thiểm Tây) gây nên cuộc tập kích bất ngờ, làm cho kẻ địch không kịp trở tay.

Cần phải thừa nhận, nếu không có việc "công khai sửa

chữa đường sàn" là không thể giành được thế trận "ngấm ngầm vượt qua Trần Thương". Ngụy Diên kiến nghị Gia Cát Lượng dẫn đại quân "từ Tà Cốc tiến ra", cũng là có ý thu hút sức chú ý của kẻ địch lại, để bảo đảm cho ông ta từ khe Tý Ngọ bất ngờ đánh ra giành thắng lợi.

Nhưng đáng tiếc là Gia Cát Lượng lại xem kiến nghị của Ngụy Diên là "kế nguy hiểm", kiên trì đem quân ra Kỳ Sơn, từ đó xây dựng thế đánh về một phía.

Kiến nghị của Ngụy Diên, còn bao hàm quan hệ biện chứng kỳ với hiểm (bất ngờ với hiểm) và hiểm với di (hiểm và bình yên). Một bộ sử chiến tranh sinh động đã chứng tỏ, không có bất ngờ thì không nguy hiểm. Dùng binh bất ngờ bản thân đã mang ý nghĩa dám đảm nhận mạo hiểm, xông vào chỗ khó.

Song, phép biện chứng quân sự chính là như thế, chỗ cửa vào địa ngục cũng là cửa lớn đi tới thiên đường, trong nhiều trường hợp, những chỗ nguyhiểm kỳ thực cũng chính là chỗ không dự đoán của đối thủ, chính là "góc chết" trong tư duy phán đoán của tướng lĩnh phía địch.

Do đó, từ ý nghĩa này để xét, trong nguy hiểm lớn nhất, thường bao hàm nhân tố an toàn và thành công nhiều nhất; người ta cho rằng thời gian, địa điểm không thể giành thắng, những con đường bằng phẳng có thể đi tới thắng lợi.

Cái gọi là "trên chỗ vách đá cheo leo an toàn nhất" không phải là không có lý.

Bởi vì tại chỗ đối phương không ngờ đến rất có khả năng tránh được cạnh tranh, tránh được nguy hiểm.

Trong thương chiến hiện đại chúng ta nhìn thấy đã quá nhiều. Khổng Minh dùng binh luôn luôn cẩn thận, khi quyết định sách lược chỉ nhìn thấy mặt nguy hiểm trong kiến nghị của Ngụy Diên, lại bỏ qua một mặt khác trong nguy hiểm có bình yên, trong nguy hại có lợi.

Do đó cũng nói rõ một đạo lý, tướng soái quá cẩn thận mặc dù mọi chỗ suy nghĩ rất chu đáo, nhưng thường vì không dám mạo hiểm dấn thân nên khó mà sáng tạo được công tích phi thường.

Gia Cát Lượng sáu lần ra Kỳ Sơn, mặc dù về chiến thuật giành được một số thắng lợi, nhưng do về tư tưởng chỉ đạo tác chiến chung áp dụng sách lược cẩn thận và bảo thủ, cho nên cuối cùng không giành được thành công lớn.

Ngoài ra, về tính đúng đắn của kiến nghị này của Ngụy Diên, vẫn có thể được phản chứng từ trong một đoạn lời của Tư Mã Ý.

Trong "Tam quốc diễn nghĩa" nói, về sau khi Tư Mã Ý đem quân đến chống quân Thục, đã từng nói với tướng tiên phong Trương Cáp: "Gia Cát Lượng xưa nay cẩn thận, không dám tạo nên hành động tồi. Nếu là ta dùng binh, trước hết từ khe Tý Ngọ tiến quân đánh giành Tràng An, thì sớm được nhiều thời gian. Ông ta không phải là vô mưu, nhưng sợ có sai sót không dám mạo hiểm".

Tác giả thông qua lời nói của Tư Mã Ý, một lần nữa nhắc đến do Gia Cát Lượng quá cẩn thận, đã tạo nên thất sách về chỉ đạo quân Thục tác chiến.

Ngụy Diên kiến nghị từ đường Tý Ngọ xuất quân đánh úp thẳng chiếm Tràng An, trong lịch sử đích thực có việc đó.

Trong sách "Ngụy lược" nói: "Hạ Hầu Mậu là An tây tướng quân, trấn giữ Tràng An. Gia Cát Lượng bàn kế với các thuộc hạ tại Nam Trịnh, Ngụy Diên nói: "Nghe nói Hạ Hầu Mậu còn trẻ, là con rể chúa thượng (con rể của Tào Tháo), nhát gan mà vô mưu. Nay giá như Diên dẫn năm ngàn tinh binh, kèm lương năm ngàn, đi thẳng từ Bao Trung ra, men theo phía Đông Tần Lĩnh, thẳng khe Tý Ngọ lên phía Bắc, không quá 10 ngày có thể đến Tràng An. Mậu nghe Diên đột nhiên đến, ắt sẽ lên thuyền chạy trốn. Trong Tràng An chỉ còn có Ngự sử và Kinh Triệu Thái thú thôi, lương thực của Hoành Môn, Để Các và dân sơ tán đầy đủ để ăn. So với việc tụ hợp ở phía Đông vẫn cần khoảng 20 ngày, còn Thừa tướng sẽ từ phía Tà Cốc đánh tới. Chắc chắn là đầy đủ mà lại đạt. Như vậy, thì chỉ một trận đã có thể bình định được cả vùng từ Hàm Dương về phía Tây". Gia Cát Lượng cho việc này có phần nguy hại, không bằng đi theo đường bằng phẳng, có thể lấy được Lũng Hữu, hoàn toàn đánh được mà lại không có gì lo lắng, cho nên không dùng kế của Diên". Có không ít nhà nghiên cứu lịch sử đều từ trong tác chiến Kỳ Sơn nhìn ra chỗ thiếu sót về cách dùng binh của Gia Cát Lượng - Mặc dù ông là người "đa mưu túc trí", tài thao lược đầy người. Nhưng về chỉ đạo dùng binh chỉ vì tính cách cẩn thận nên đã kiên trì sách lược bảo thủ.

Đối với việc này lời bình luận của Trần Thọ trong "Tam quốc chí" càng là thành khẩn chân thực: "(Lượng) là người chủ soái quân đội nhà Hán, nhưng dùng mưu bất ngờ là không giỏi; xử lý việc liên quan đến con người giỏi về mưu lược dùng binh".

Tác giả của "Tam quốc diễn nghĩa" mặc dù muốn đem Khổng Minh miêu tả thành người hoàn mỹ, đặc biệt là về trí

mưu thao lược, hòng dựng Gia Cát Lượng thành hóa thân của trí tuệ, nhưng giống như một số sự thực lịch sử quan trọng Gia Cát Lượng sáu lần ra Kỳ Sơn không giành được tiến thủ gì cả như thế, cũng không thể làm trái ngược được.

Do đó, Khổng Minh dưới ngòi bút của La Quán Trung cũng tất nhiên là một hình tượng nhân vật cơ bản là tốt chỉ có khuyết điểm nhỏ thôi như một viên ngọc đẹp có vết nhỏ.

Muốn thành sự, đòi hỏi phải có đủ mọi tố chất, dám mạo hiểm là một trong những tố chất ắt không thể thiếu.

41- Giương cờ lớn, làm da hổ

"Kéo cờ lớn làm da hổ bao hàm ý mình hăm dọa người khác", câu nói này của Lỗ Tấn tiên sinh mọi người đều biết, chỗ này ý của nó bao hàm sự chê tránh là chủ yếu.

Thực ra, trong đấu tranh chính trị, trong đời sống xã hội, đây là một hiện tượng rất phổ biến, là thủ đoạn rất có hiệu quả. Đây cũng là vận dụng thuyết Tuân Tử gọi là "thiện giả vu vật dã".

Cách này cũng gọi là mượn danh giúp đỡ, tức là mạo danh dùng một loại cờ hiệu nào đó, để kêu gọi các lực lượng phản đối, khiến họ quy thuận về mình, từ đó tiến hành phân hóa và làm tan rã, đập tan từng bộ phận. Nhìn lại lịch sử, kẻ âm mưu khi lòng người chưa theo, lực lượng chưa đủ, phần nhiều đều dùng cách này, mượn oai người khác để làm mạnh mình, thực hiện âm mưu của mình.

1) Tôn vương

Thời Xuân thu - Chiến quốc, các chư hầu tranh bá, tranh chấp liên miên không ngừng, tai nạn chiến tranh dồn dập, nhân dân không được sống yên ổn.

Lúc đó, Chu Thiên tử quyền lực suy yếu không đủ sức thống trị, nhưng địa vị cao nhất của ông ta, thì ai cũng không dám công khai phản đối.

Không chỉ như vậy, một quốc quân mới lên ngôi, cũng phải được Chu Thiên tử thừa nhận. Tề Hoàn công dẫn đầu nêu lên khẩu hiệu "tôn vương".

Khẩu hiệu này và những hành động dưới khẩu hiệu này có tác dụng tích cực không nhỏ đối với nước Tề thôn tính các nước nhỏ yếu và mở rộng lãnh thổ.

Lại như cuối thời Đông - Hán, các "quần hùng" đánh lẫn nhau, tai họa chiến tranh không ngừng diễn ra, đặc điểm nổi bật của nó là dùng thiên tử làm chiêu bài, lấy danh nghĩa của thiên tử làm việc của mình, đem danh nghĩa của thiên tử làm công cụ thực hiện mục đích của mình.

Đổng Trác sau khi vào Lạc Dương không lâu, liền phế bỏ Thiếu đế, bức ép Hán Hiếu đế để ra lệnh cho các nước chư hầu. Bởi vì lấy danh nghĩa của Hán Hiến đế để ra lệnh, các nước chư hầu không dám không phục tùng.

Về sau, Tào Tháo lại lợi dụng tờ trình hữu danh vô thực này để ra lệnh cho các chư hầu, lịch sử gọi là ông ta "cưỡng ép thiên tử để lệnh cho chư hầu". Ông lại thông qua thủ đoạn nhất định buộc Hán Hiến đế phong cho ông là Đại tướng quân, ngôi vị trên các đại thần, không những địa vị của mình cao hơn tất cả mọi quan lại, mà hành động của mình cũng danh chính ngôn thuận, các đại thần mặc dù trong lòng có chỗ không phục, nhưng về hành động lại không dám làm khác, đành phải nghe theo sự điều khiển của ông.

Như vậy, Tào Tháo liền chiếm được ưu thế rất lớn về

chính trị. Việc này đã có tác dụng rất quan trọng đối với việc sau này nắm được quyền lớn và dựng lên nước Ngụy.

2. Mượn danh nghĩa người khác

Trong đấu tranh, vay mượn một danh nghĩa nào đó, ra lệnh cho bốn phương, danh chính ngôn thuận, mượn danh nghĩa người khác để thực hành âm mưu của mình, từ đó đạt được mục đích của mình.

Thời Tây Hán, Giả Nghị, Tiều Thố và Chủ Phụ Yển chủ trương làm yếu quyền lực của các phiên trấn, Hán Cảnh đế đã nghe theo kiến nghị của họ, quả nhiên đã giảm bớt một số quyền lực của phiên trấn chư hầu. Các phiên trấn chư hầu bị tước bớt quyền lực này đều cảm thấy rất kinh động. Trong căm giận bất bình liền đem bực tức đổ lên đầu Tiều Thố.

Lúc đó, Ngô vương phát binh đi giết quan binh nhà Hán trước. Rất nhanh, sáu nước khác cũng tiếp tục cử binh tấn công nhà Hán. Bảy nước này cùng chung mưu phản đều tiến hành với danh nghĩa giết chết Tiều Thố.

Ngô vương Lưu Tỵ gửi thư cho các nước chư hầu, tức đã mượn danh nghĩa đó.

Trong thư gửi cho Hán Hiến đế, ông viết: "Ngày nay, Hán thất có một tên tặc thần, ông ta chính là Tiều Thố. Ông ta chẳng có công gì với chư hầu, và cử quan lại quản chế chư hầu, đây thật là điều sỉ nhục của các chư hầu. Đồng thời, Tiều Thố cũng không dùng lễ tiết của quân hầu để trọng thị những người ruột thịt họ Lưu, toàn dùng những kẻ gian trá, để tiện giết sạch công thần của các vị tiên đế ta, đây là uy hiếp lớn nhất đối với Hán thất ta. Hiện nay, Bệ hạ ốm đau nhiều, không thể kiểm tra đối với những tình huống cụ thể này, cần

phải cử quân đi trừng phạt Tiều Thố, bình định thiên hạ, xin Hoàng thượng hãy thẩm tra".

Khi Ngô Thừa tướng Viên Ang đến, Hán Cảnh đế hỏi đến việc liên quân 7 nước, nhưng Viên Ang nói: "Thưa bệ hạ, xin hãy nghe thần nói, hai nước Ngô Sở đã từng cùng viết thư nói, tặc thần Tiều Thố xâm phạm lợi ích của các chư hầu, chiếm đoạt lãnh thổ của các chư hầu, do đó kích dậy hành động phản loạn của các chư hầu. Họ sở dĩ cùng hò hét khẩu hiệu giết Tiều Thố, mục đích chỉ ở chỗ thu hồi đất cũ mà thôi. Theo ý thần, nên lập tức chém Tiều Thố, khôi phục quyền lực cần có của bảy nước, trả lại lãnh thổ vốn có của họ, như thế, thì có thể tránh đổ máu mà đạt được mục đích loại bỏ chiến tranh".

Hán Cảnh đế quả thật đã nghe theo kiến nghị của Viên Ang giết chết Tiều Thố, lấy đó để tạ tội 7 nước.

Nhưng sau khi Tiều Thố bị giết, bảy nước không bãi binh, mà là từng bước ép chặt, có ý để thoán nghịch. Đến lúc này, Hán Cảnh đế mới biết đã mắc lừa, trong tình huống bất đắc dĩ, mới phái Chu Á Phu dẫn binh đi đánh dẹp.

Trải qua thời gian dài chinh chiến, liên quân bảy nước mới bị đánh bại, phản loạn mới dẹp xong. Nhưng Tiều Thố là người lo xa cho quốc gia, lại bị cướp đi tính mạng, thực tế khiến người ta bất bình. Đây cũng nói lên kế "mượn danh nghĩa người khác" là một kế có sức mạnh.

3) Mượn lời người khác

Thời xưa có người mượn thiên tai, niệm thần chú mê tín để tạo ra dư luận, hoặc làm việc thoán nghịch. Hoặc ám chỉ đối địch chính trị để thực hành ý chí của mình. Để cướp ngôi, Vương Mãng đã từng sử dụng cách mượn lời người khác.

Vương Mãng sai người khác bịa ra một câu chuyện như sau: Nói Lã Hưng đình trưởng trong một đêm mơ thấy nhiều chiêm bao. Trong mơ, mang máng như có người nói với ông ta: "Ta là sứ giả nhà trời, trời bảo ta đến nói cho đình trưởng biết, Hoàng đế đang nhiếp chính phải là thiên tử, mà không phải bất cứ người nào khác. Nếu như không tin lời của ta, thì các ngươi có thể vào trong đình để xem thử, trong đình đã xuất hiện một cái giếng mới tinh".

Đình trưởng nửa tin nửa ngờ, chạy đến đình xem, quả nhiên có một giếng mới, sâu xuống dưới đất có đến trăm trượng.

Đình trưởng càng tin không chút nghi ngờ đối với sự việc này. Vương Mãng lại sai người vẽ một bức tranh bùa bằng đồng, ở trên viết 8 chữ "Thiên cáo đế phù, hiến giả phong hầu", sau đó đặt ở trước một tảng đá nơi dễ nhìn thấy.

Đồng thời, Vương Mãng còn sai người làm một tấm biển bằng đồng hai mặt, một bên viết "Thiên đế hành tỉ kim quỹ đồ", một bên khác viết "Xích đế tỉ mỗ truyền dữ Hoàng đế kim sách thư". "Mỗ giả" ở đây tức là Cao Hoàng đế. Viết Vương Mãng tức là Thiên tử, vẽ trên tranh cũng là Vương Mãng đang đội chiếc mũ Hoàng đế ngồi trên vị trí của Thiên tử, và định hiệu của thiên hạ gọi là "Tân".

Sau khi Vương Mãng thoán quyền thành công, định quốc hiệu chính là Tân. Vương Mãng cướp ngôi thành công cố nhiên có nhiều nhân tố, nhưng việc vận dụng thành công thủ đoạn mượn lời người khác của ông, không thể không nói là một mặt dư luận quan trọng của nó.

Thủ đoạn mượn lời người khác, trong lịch sử còn có rất nhiều ví dụ.

Trong hiện thực, kế "mượn lời người khác" cũng được vận dụng rộng rãi, nhất là trong việc tuyên truyền quảng cáo.

42- Liên hợp là để chống chọi

Người Trung Quốc chú trọng đạo đức nhân nghĩa, còn người Mỹ thì có một tín điều trong sự nghiệp: "Khi tôi không bằng anh, biện pháp tốt nhất là bước vào cửa của anh; khi tôi cảm thấy tôi có khả năng chiến thắng anh, thì nhất định thừa cơ đưa ra kế chống chọi với anh".

Trong "Hồng lâu mộng" Tào Tuyết Cần mượn miệng của Tiểu Hồng nói với mọi người: "Ngàn dặm dựng lều dài, thiên hạ không có bữa tiệc nào không tan".

Đúng thế, trên thế giới không có người bạn vĩnh cửu, chỉ có lợi ích vĩnh cửu.

Tất cả mọi cái người ta tranh cướp nhau, xét đến cùng đều là có liên quan với lợi ích của họ. Đây là chân lý của một nhà triết học vĩ đại đưa ra. Đừng mong muốn giải quyết bất cứ mọi vấn đề một cách chỉ khó nhọc một lần, an nhàn mãi mãi được.

Đã vậy, địch và bạn sẽ đều có thể nằm trong sự biến động không ngừng. Chỉ cần trước mắt có lợi đối với mình, thì không thể không tiến hành tranh giành nó, bạn bè tạm thời cũng là bạn bè, cũng cần phải lợi dụng.

Có lúc biết rõ rằng sau này phải mỗi người đi một nẻo, thậm chí trở thành kẻ địch cũng phải liên hợp với họ.

Không nói cũng đủ hiểu, lúc này nhất định có đối thủ càng lớn mạnh nhiệm vụ càng quan trọng.

Ví như:

Thời kỳ cuối nhà Tùy, khởi nghĩa nông dân nổi lên rầm rộ. tất cả có đến vài trăm cánh quân khởi nghĩa, có tính chất đại biểu, ở vùng biên giới phía Bắc có Lý Quỹ, Tiết Cử, Lương Sư Đô, Quách Tử Hòa, Lưu Vũ Chu, Ly Khai Đạo; ở vùng lưu vực Hoàng Hà có Lý Uyên, Vương Thế Xung, Lý Mật, Đậu Kiến Đức, Mạnh Hải Công, Từ Viên Lang; ở vùng Giang Tây có Thẩm Pháp Hưng, Lâm Sĩ Hoằng, Tiêu Tiển; vùng giữa Giang Hoài có Đỗ Phục Uy, Lý Tử Thông, Vũ Văn Hóa. Giữa các đội quân khởi nghĩa nông dân với nhau đều có mưu toan tiêu diệt lực lượng lân cận mình, để làm lớn mạnh mình.

Trong các cuộc đấu tranh kịch liệt này, ai vận dụng chiến thuật chất lượng đúng đắn, đồng thời làm tốt công tác phân hóa chính trị, thì người đó sẽ chiếm ưu thế, từ đó giành được thắng lợi.

Trong chiến tranh thống nhất, cha con Lý Uyên chính là đã thực hành phân hóa làm tan rã đối với quân khởi nghĩa nông dân, đánh tan từng bộ phận, từ đó thống nhất thiên hạ, dựng nên chính quyền Lý Đường.

Lý Uyên vốn là Thái thú Thái Nguyên của nhà Tùy, xuất thân từ địa chủ quý tộc. Thừa cơ hội khởi nghĩa nông dân khắp nơi trong toàn quốc, ông ta đã lãnh đạo bộ phận khởi nghĩa ở Thái Nguyên, trước tiên nhận được sự hưởng ứng của các hào kiệt Sơn Tây, đã giành được nhiều sự ủng hộ của các nhân sĩ thuộc tầng lớn địa chủ, chỉ trong hai tuần đã triệu tập được hàng vạn quân đội và quyết kế tây tiến về Quan Trung.

Nhưng, hai vấn đề hiện thực bày ra trước mắt:

Một là tộc Đột Quyết lớn mạnh đã nhiều lần xâm chiếm Thái Nguyên, đây là một trở ngại lớn của việc Tây tiến.

Hai là Lý Uyên đã từng dẫn quân trấn áp khởi nghĩa nông dân.

Là địch thủ với nông dân, bây giờ nên đối xử với khởi nghĩa nông dân ra sao?

Trước tiên, Lý Uyên sai Lưu Văn Tĩnh đi Đột Quyết xưng thần với Đột Quyết, trong giới hạn lớn nhất tranh thủ được thỏa hiệp với Đột Quyết để tránh đối kháng trực tiếp với Đột Quyết.

Đối xử với khởi nghĩa nông dân, Lý Uyên lại dùng thủ đoạn lôi kéo nhẹ nhàng, lập quan hệ hữu hảo với Lý Mật, đồng thời suy tôn Lý Mật làm chủ, mục đích của ông ta là bảo tồn mình trong kẽ trống của khởi nghĩa nông dân, để cầu phát triển mở rộng thêm một bước nữa.

Kế này quả nhiên đã sinh ra hiệu quả lý tưởng:

Một là, Lý Uyên tiến quân về phía Tây được Lý Mật ủng hộ, đồng thời làm cho quân của Lý Mật chặn đứng quân nhà Tùy ở phía Đông, tiện lợi cho mình Tây tiến.

Hai là, Đột Quyết bởi vì Lý Uyên xưng thần với họ, nên không tiến hành đề phòng quá nhiều, ngừng hẳn việc xâm phạm và quấy nhiễu đối với Thái Nguyên, từ đó làm cho Lý Uyên có thể tập trung binh lực tiến thẳng về phía Tây.

Ba là, sau khi Lý Uyên tiến vào Quan Trung, biên chế lại nhiều cánh quân khởi nghĩa, trong thời gian rất ngắn liền có được 9 vạn tinh binh, lực lượng quân sự đã tăng lên mạnh mẽ, tiếp tục Tây tiến và chiếm lĩnh Tràng An.

Sau khi tiến vào Quan Trung, các quần hùng Sơn Đông tranh giành lẫn nhau, tàn sát lẫn nhau.

Thế là, Lý Uyên liền vạch ra kế hoạch đánh lực lượng cắt cứ của một vùng Tây Bắc, để củng cố và mở rộng địa bàn thống trị.

Trước tiên đánh Tiết Cử chiếm cứ một vùng Lan Châu và Thiên Thủy. Tiết Cử thì mưu đồ liên hợp với Lương Sư Đô, đồng thời câu kết với Đột Quyết cùng chống lại Lý Uyên. Nhưng mưu đồ này thật ra chưa được thực hiện. Lý Uyên sai người dùng vàng lụa hậu hĩnh hối lộ Đột Quyết, tách rời liên minh giữa họ với nhau, và lợi dụng mâu thuẫn của Tiết Cử với Lý Quỹ, gửi thư kết thân thiện với Lý Quỹ, cô lập Tiết Quỹ, cuối cùng chỉ một trận đã tiêu diệt Tiết Cử.

Sau khi Tiết Cử đầu hàng, mũi nhọn của Lý Uyên liền chỉ vào Lý Quỹ cắt cứ một vùng Hà Tây Vũ Uy. Trước là kết thân với Thổ Cốc huy để cô lập Lý Quỹ, tiếp đó là lợi dụng mâu thuẫn nội bộ Lý Quỹ, lôi kéo An Tu Nhân và An Hưng Quý, sau cùng là phát động chính biến vào tháng 5 năm 619.

Kết quả là, thế lực Lý Quỹ bị tiêu diệt, Lý Uyên đã chiếm lấy Hà Tây.

Đúng lúc Lý Uyên tấn công Lý Quỹ, Lưu Vũ Chu lại câu kết với Đột Quyết tiến công Thái Nguyên vào tháng 3 năm 619, nhưng kết quả ngược lại Lý Uyên đã chiến thắng.

Thắng lợi này, chủ yếu do công của Lý Thế Dân giỏi dùng binh. Đương nhiên Lý Uyên sử dụng thủ đoạn có hiệu quả tách rời liên minh của họ cũng là nhân tố không thể xem thường.

Sau khi Đột Quyết bại trận, lại quay trở về cùng với quân Đường của Lý Uyên đánh Lưu Vũ Chu. Ảo tưởng phá diệt xong, Lưu Vũ Chu và Tống Kim Cương muốn chạy trốn thoát khỏi Đột Quyết, nhưng bị Đột Quyết bắt được, kết quả là Tống Kim Cương bị chém ngang lưng, Lưu Vũ Chu bị chém đầu, việc này đương nhiên là có lợi đối với Lý Đường (chính quyền Lý Đường).

Đến đây, sự uy hiếp sau lưng và phía sau sườn của Lý Đường về cơ bản được loại bỏ, hành động quân sự của tuyến Tây Bắc cũng tạm thời kết thúc, mũi nhọn tiến công của Lý Đường bèn quay sang vùng rộng lớn phía Đông.

Trong thời gian từ năm 618 Lý Mật thất bại đến khi quân Lý Đường đông tiến, tình hình chiến tranh nông dânhà nước ở phía đông và phía nam đã có biến đổi rất lớn.

Trong quá trình thôn tính, đến đây chỉ còn lại ba lực lượng lớn nhất của Vương Thế Xung ở Sơn Đông, Đậu Kiến Đức ở Hà Nam, Đỗ Phục Uy ở phương Nam. Xét về lực lượng tổng hòa của 3 lực lượng này là mạnh hơn Lý Đường, nhưng bất kỳ một cánh nào của 3 nhóm quân này đều không đuổi kịp Lý Đường.

Nếu như ba lực lượng này thống nhất hành động đối phó với Lý Đường thì việc ai thắng ai thua rất khó đoán trước, nhưng trên thực tế giữa họ với nhau không những phân tán, mà còn ở trong trạng thái đối địch như Vương Thế Xung tiến công Lê Dương của Đậu Kiến Đức, Đậu Kiến Đức thì tiến công Ân Châu của Vương Thế Xung.

Trước khi Lý Đường còn chưa đông tiến, Lý Uyên đã sai người du thuyết đến phương đông lôi kéo các bộ phận cũ của

Lý Mật và quân khởi nghĩa chống Tùy trước kia (như Vương Bạc).

Đặc biệt quan trọng là Đỗ Phục Uy của Giang Nam đã tiếp nhận phong hiệu của Lý Đường, hợp tác với Lý Đường, đồng thời năm 621 đã phái binh hiệp trợ với Lý Đường. Đây là một thắng lợi rất lớn về chính trị của Lý Đường. Cộng với La Nghệ của Đậu Kiến Đức ở mặt bắc, chiếm giữ tại U Châu, cũng đã hàng Đường từ trước.

Như vậy, Đậu Kiến Đức và Vương Thế Xung liền bị bao vây hai mặt của Lý Đường. Hơn nữa Đỗ Phục Uy hợp tác với Lý Đường khiến cho tình thế bao vây của Lý Đường đối với họ đã thật sự thành một thể thống nhất.

Tháng 7 năm 620, Lý Đường ổn định tình hình ở Tây Bắc xong, liền cử Lý Thế Dân thống soái đại quân tiến công Vương Thế Xung, Vương Thế Xung tự biết mình không địch nổi, liền cầu cứu Đậu Kiến Đức. Tháng 3 năm 621, Đậu Kiến Đức sau khi đánh bại Mạnh Hải Công, tự mình dẫn 10 vạn quân viện trợ Vương Thế Xung.

Lý Đường cử Lý Thế Dân đi đến Hổ Lao, dựa vào chỗ hiểm chống địch, ngăn chặn Đậu Kiến Đức tiến từ phía tây.

Quả nhiên, quân của Đậu Kiến Đức bị chỗ hiểm yếu của Hổ Lao ngăn cản, không thể tiến quân, rơi vào cảnh tiến thoái lưỡng nan.

Trong tháng 5, quân Lý Đường nhử quân của Đậu Kiến Đức đến quyết chiến. Đậu Kiến Đức trúng kế, huy động toàn quân ra, dàn trận từ Bản Chử ra Trung Khẩu, phía Bắc đến Hoàng Hà, phía Tây sát sông Vị Thủy, phía Nam nối liền với Thước Sơn, dài đến 20 dặm.

Lý Thế Dân đứng trên chỗ cao quan sát thế trận của Đậu Kiến Đức. Ông ta "án binh bất động", dưỡng sức chờ khi quân địch khi đã mỏi mệt, chỉ dùng một bộ phận binh lực phá tan toàn bộ quân của Đậu Kiến Đức. Mãi đến giữa trưa, quân của Đậu "binh sĩ đói mệt", ngồi thành hàng, lại tranh giành nước uống", thế trận lộn xộn, Lý Thế Dân nhìn thấy là thời cơ quyết chiến đã đến liền ra lệnh quân "khinh kỵ" vượt qua sông Vị Thủy, tiến công quân của Đậu Kiến Đức. Lúc đó, Đậu Kiến Đức và lũ bầy tôi vội vã dẫn quân ứng chiến, thế trận càng lộn xộn nhiều hơn.

Lý Thế Dân dẫn đội quân tinh nhuệ thọc vào trận địa quân của Đậu Kiến Đức, quân của Đậu càng hỗn loạn, cùng rút chạy tán loạn. Lý Thế Dân đuổi giết đến 30 dặm, bắt sống được hơn 5 vạn tên, Đậu Kiến Đức bị thương, bị bắt sống và bị giết tại Tràng An. Vương Thế Xung chẳng bao lâu cũng đầu hàng, đến đây, chiến tranh thống nhất căn bản kết thúc.

Thông qua những việc này chúng ta thấy, thắng lợi của Lý Đường không phải là việc ngẫu nhiên mà có.

43- Đặt bẫy cho đối thủ

Đặt bẫy chính là dùng đủ mọi thủ đoạn lừa gạt dụ đối thủ đến, rơi vào bẫy mình đã bày ra sẵn, sau đó tiến hành bắt và giết.

Thời kỳ kháng chiến, cuộc chiến đấu của sư 115 Bát Lộ quân tại Bình Hình quan chính là thuộc loại này.

Một đặc điểm quan trọng của phương pháp này, không phải là đi giao phong chính diện với đối thủ, mà là nhử đối thủ mắc mưu, tự chui vào lưới, ít tốn sức lực mà thành công lớn.

Trong thương chiến hiện đại, có thể vận dụng đầy đủ

chiến thuật này, tất nhiên sẽ giành được hiệu quả đánh thắng bất ngờ.

Muốn học cách vận dụng mưu lược, vẫn là thử xem người xưa đã làm như thế nào.

Trong chiến tranh và đấu tranh chính trị thời xưa, đã sử dụng phương pháp này rất nhiều:

1) Dụ sát

Dụ sát, tức là tìm một cái cớ hoặc lý do, dụ địch đến sau đó bắt và giết đi.

Năm 207 trước công nguyên, Triệu Cao, Thừa tướng nước Tần muốn cướp ngôi hoàng đế, nhưng không dám trực tiếp đảo chính, do đó đã áp dụng biện pháp quá độ, trước giết Tần Nhị Thế (Hồ Hợi), lập Vương Tử Anh làm vương, sau đó lại giết Vương Tử Anh, thực hiện đảo chính.

Nhưng, dụng ý của Triệu Cao đã bị Vương Tử Anh khám phá, Vương Tử Anh không muốn làm ma, liền nói với Tần Nhị đế: "Thừa tướng Triệu Cao giết Nhị Thế là để cướp ngôi, nhưng lại sợ quần thần phản đối, không giữ nổi mình, liền nói dối là lập thần làm vương. Nhưng thần biết Triệu Cao có bí mật hẹn riêng với nước Sở, nói là diệt xong tông thất nhà Tần, sau đó họ lần lượt xưng vương ở Quan Trung. Đây chính là bộ mặt thật của ông ta. Hiện nay sai người đến mời thần đi đến miếu, là muốn giết thần ngay trong miếu. Do vậy, thần cố ý nói bị ốm không đi. Ông ta ắt sẽ đến, thần có thể sẽ bắt và giết ông ta ngay tại chỗ, để bảo đảm an toàn cho Tần thất". Triệu Cao sai người đến mời Vương Tử Anh, nhưng Vương Tử Anh giả vờ ốm không đi. Triệu Cao nén không nổi, quả nhiên tự mình đến mời, vừa nhìn thấy mặt hỏi: "Tông miếu là việc trọng, Vương làm sao không đi?"

Vương Tử Anh tuyệt nhiên không trả lời, nhưng người dưới quyền liền tóm lấy Triệu Cao, giết chết ngay.

Tiếp đó, Vương Tử Anh lại chu diệt cả ba họ của Triệu Cao. Chính biến cung đình mà Triệu Cao vạch ra, lại kết thúc bằng cái chết của chính mình. Thủ đoạn và tâm tư của hai bên là như nhau, nhưng Vương Tử Anh đã cao hơn một nước cờ, chính là đã chuẩn bị đầy đủ hơn.

2) Dụ tạ ơn

Dụ tạ ơn là tặng cho đối phương món quà rất hậu trước, khiến cho đối phương đến thăm lại và cám ơn, rồi thừa cơ bắt và giết chết.

Tổ Đình là Thượng thư Hữu nghị sạ Bắc Tề, có quyền lực rất lớn ở trong triều, nhưng lại ghét cay ghét đắng Hàm Dương vương Hộc Luật Quang, muốn đánh đổ ông ta. Thế là Tổ Đình liền nghĩ ra một kế ly gián.

Trước tiên, ông ta đã tạo ra một lời đồn: "Bách thăng bay lên trời, Minh Nguyệt chiếu Tràng An". Lại nói: "Núi cao không ủi tự đổ, cây sồi không đỡ tự đứng lên". Ra lệnh cho mưu sĩ đem những lời đồn đại này truyền đến đất Nghiệp, dạy cho trẻ con, đứng bên đường ca hát. Tổ Đình còn thêm cho những lời đồn này hai câu: "Ông già mù lưng đeo chiếc rìu lớn, bà già lắm điều không được nói".

Sau đó, ông ta sai người anh vợ của mình là Trịnh Đạo bẩm tâu với Hoàng thượng. Hoàng đế không hiểu rõ ý thật sự của tin bịa này, liền tìm Tổ Đình đến, nhờ ông ta giải thích giúp.

Tổ Đình nhân cơ hội giải thích nói: "Tin đồn này không thể xem nhẹ, ý của Bách thăng chính là Hộc, ông già mù nói

là thần, là chỉ thần cùng lo lắng với Quốc vương, không tiếc sức mình. Bà già lắm điều hầu như là chỉ Lục thị trong nữ tỳ. Gia đình Hộc Luật có nhiều đời là đại tướng, Minh Nguyệt tiếng tăm lẫy lừng Quan Tây, Phong Lạc uy danh lưu hành ở Đột Quyết, nữ làm hoàng hậu, nam lấy công chúa, lời đồn đáng sợ, Hoàng thượng đáng phải suy nghĩ mà làm!"

Hoàng đế vốn đã có chút hoài nghi Hộc Luật Quang, nghe Tổ Đình giải thích như thế, càng thêm hoài nghi hơn, bèn quyết định ra tay trị người trước, trừng trị Luật Quang đến mất mạng. Hoàng thượng chuẩn bị triệu Quang vào triều, nhưng lại sợ ông ta khám phá ra kế sách không đến.

Thế là, Tổ Đình lại hiến kế: "Trước tiên ban cho Hộc Luật Quang một con tuấn mã, và truyền tin nói: "Ngày mai Hoàng thượng sẽ đi du chơi ở Đông Sơn, Hàm Dương vương có thể cưỡi tuấn mã cùng đi theo". Như thế, Hộc Luật Quang khẳng định sẽ đến để tạ ơn, ông ta vừa đến, liền có thể bắt ông ta đem giết".

Hoàng thượng nghe theo sự sắp đặt của Tổ Đình, Hộc Luật Quang quả nhiên đến tạ ơn, Tổ Đình liền bắt và giết ngay ông ta. Cách dụ tạ ơn của Tổ Đình, đã thành công.

3) Dụ đến chúc mừng

Dụ đến chúc mừng là tổ chức đại hội chúc mừng dụ địch thủ đến, từ đó đem giết họ.

Khi Hán Cao tổ Lưu Bang đem quân đi đánh Trần Hy, Hàn Tín muốn dấy binh mưu phản. Lã Hậu bí mật lập mưu với Tiêu Hà làm thế nào để chế ngự Hàn Tín, ngăn chặn mưu phản của Hàn Tín.

Họ giả vờ nói có người từ tiền tuyến về nói Trần Hy đã bị bắt và bị giết chết, các chư hầu và quần thần đang chúc mừng thắng lợi của trận đánh.

Tướng quốc Tiêu Hà cố ý nói dối với Hàn Tín: "Mặc dù ông có bệnh, nhưng cũng nên miễn cưỡng đến chúc mừng để chiếu cố đến cảnh tượng bề ngoài". Hàn Tín tin cho là thật, quả nhiên vào triều chúc mừng, Lã Hậu liền nhân cơ hội bắt Hàn Tín và chém tại cung Trường Lạc, giết cả ba họ của ông.

4) Dùng lời lẽ ngon ngọt mời đến

Dùng lời ngon ngọt mời đến là tỏ ý tốt đẹp với đối phương mời họ đến, sau đó đem giết họ.

Năm 835, Lý Huấn đời Đường sau khi phát động chính biến thất bại, Trịnh Chú trả lại Phong Tường. Cừu Sĩ Lương lệnh cho giám quân Phong Tường Trương Trọng Thanh bắt Trịnh Chú. Trương Trọng Thanh hoảng sợ không biết làm thế nào.

Áp nha Lý Thúc Hòa hiến kế nói: "Trương công nên dùng lời lẽ khéo léo mời Chú, để ông ta đến, sau đó đuổi lính đi theo ông ta ra ngoài, có thể để ông ta ngồi vào chỗ rồi hãy bắt. Như thế Trịnh Chú khó mà trốn thoát!" Trương Trọng Thanh đã nghe theo kế này. Trước tiên dùng lời lẽ khôn ngoan mời Trịnh Chú đến, ngầm bố trí quân mai phục để chờ Trịnh Chú.

Trịnh Chú được những người lính đi theo vây quanh. Lý Thúc Hòa giữ những người lính đó lại ở bên ngoài, chỉ giành Trịnh Chú một mình đi vào, cùng hàn huyên và nhấp nháp trà với Trương Trọng Thanh.

Đột nhiên, Lý Thúc Hòa rút dao ra đâm thẳng vào lưng Trịnh Chú, Trịnh Chú còn chưa kịp phản ứng gì, đã bị đâm

chết. Lý Thúc Hòa đóng chặt cửa lớn lại, giết chết tất cả bọn lính đi theo Trịnh Chú. Kế dùng lời ngon ngọt mời đến của Trương Trọng Thanh đã thành công.

5) Tụ hội

Tụ hội là lợi dụng việc tụ hội tầng lớp trên, quét một mẻ hết sạch kẻ địch.

Mâu thuẫn giữa Thành Cát Tư Hãn với Kuokuochu (Khoát Khoát Xuất) tương đối lớn, Thành Cát Tư Hãn một lòng muốn trừ bỏ ông ta. Do đó, Thành Cát Tư Hãn bày ra tiệc lớn, mời Kuokuochu đến dự. Kuokuochu nhận lời mời đến, Thành Cát Tư Hãn ra lệnh cho dũng sĩ đọ tài với Kuokuochu, bảo dũng sĩ ngầm đem giết ông ta.

Sau đó, Thành Cát Tư Hãn tuyên bố tội trạng của ông ta: "Kuokuochu gây chia rẽ, đánh anh em của ta, làm nhiều việc xấu, lẽ trời không tha thứ".

Tiếp đó, liền tiến hành tàn sát và biên chế lại quân đội của Kuokuochu. Từ đó Thành Cát Tư Hãn tiêu diệt Kuokuochu, củng cố sự thống trị của mình đối với Mông Cổ.

6) Dụ bắt

Dụ bắt là tán thành một mưu kế nào đó của đối phương, dùng kế của họ để đánh lại họ (tương kế tựu kế), rồi đem bắt họ.

Thời nhà Ngụy, Đặng Ngôn giết Vương Khang, tự lập làm Thứ sử, triều đình đã mấy lần cử binh chinh phạt, đều không thành công trở về. Không còn cách nào, triều đình đã mời Thổ Cốc Huy giúp sức.

Thế là, Vũ Văn Thái cử Giáp Huy đi dụ bắt Đặng Ngôn. Sau khi Giáp Huy nhận lệnh đã dẫn một đoàn 50 người đến

phủ Thứ sử, đã vào ở trong nhà khách. Đặng Ngôn biết được số người đến rất ít, đã không có điều gì đáng nghi nữa.

Giáp Huy sai người đến khuyên nhủ Đặng Ngôn quy thuận triều đình, Đặng Ngôn đương nhiên không theo, từ chối không nhận lệnh. Giáp Huy lại sai người đến nói, đồng ý lưu Đặng Ngôn ở lại đây, Đặng Ngôn liền đổi giận thành vui, tin tưởng Giáp Huy là chân thành, liền đến nhà khách gặp mặt với ông ta.

Còn Giáp Huy đã có mưu kín từ lâu, bèn đem Đặng Ngôn trói lại, sau đó tuyên bố trước dân chúng việc bắt Đặng Ngôn là ý chỉ của Hoàng đế.

Để ngăn chặn gây rối loạn trong thành, Giáp Huy lại nói: "Đại quân của triều đình lập tức sẽ đến". Như vậy, trong thành mới không dám động tĩnh. Giáp Ngôn đã dùng kế dụ bắt, đã bắt được Đặng Ngôn thành công đưa đến Tràng An.

7) Công nhiên hứa hẹn

Công khai hứa hẹn tức là trước đáp ứng yêu cầu của kẻ địch, tạm thời làm ổn định kẻ địch, sau đó dụ kẻ địch đến giết đi.

Lưu Bang đi đánh Trần Hy, mượn quân của Lương, nhưng Lương vương là Bành Việt lại nói có bệnh không đi.

Lưu Bang rất bực tức, đúng dịp có người nói vu là ông ta tạo phản, Lưu Bang dùng phương thức đánh bất ngờ, bắt Bành Việt, sau đó đem giam ông ta lại Lạc Dương, tha cho làm thứ dân bị đi đầy tại đất Thục, vừa khéo gặp Lã hậu từ Tràng An về, Bành Việt xin gặp Lã hậu, nước mắt đầm đìa, tự nói là không có tội, mong được đầy ở Xương ấp.

Lã hậu đồng ý trước mặt, lại đi tiếp về phía đông, đến Lạc Dương, gặp Lưu Bang nói: "Bành Việt là một dũng sĩ, chuyển ông ta vào đất Thục, tự lưu lại họa ngầm, chi bằng nhanh chóng giết ông ta đi".

Thế là, cho người tố cáo lên Bành Việt mưu làm phản, thêu dệt thành tội, chém Bành Việt và cả ba họ của ông ta.

8) Giả đi du chơi

Giả đi du chơi tức là giả mượn đi du chơi thị sát, dụ kẻ địch ra khỏi cửa để đón, từ đó sẽ bắt và giết.

Đại tướng Hàn Tín chinh chiến tài giỏi, nước cũng mạnh và lớn nhất (tức nước Sở), thật là làm cho Lưu bang phải kiêng dè.

Năm thứ 6 đời Hán, có người dâng thư tố cáo Hàn Tín mưu phản. Cao đế (tức Hán Cao tổ) hỏi mưu kế các tướng, mọi người đều nói phải xuất quân tấn công, nhưng Trần Bình lại nói: "Hiện nay chúng ta, quân không tinh nhuệ như Sở, tướng không mạnh bằng Sở, xuất quân đánh chiếm, thực khó giành thắng được".

Hán Cao tổ hỏi phải có kế sách gì, Trần Bình trả lời nói: "Thời xưa, Thiên tử dùng phương thức đi tuần thú, hội kiến chư hầu. Ngày nay, phương Nam có một nơi gọi là Vân Mộng, bệ hạ có thể mượn danh nghĩa đi chơi Vân Mộng, để các chư hầu đều tụ hội tại Trần. Nước Trần ở phía Tây nước Sở giáp giới với nước Sở, Hàn Tín biết bệ hạ đi du chơi, khẳng định phải ra đón tiếp. Lúc đó sẽ có thể bắt sống ông ta, việc này chỉ cần một võ sĩ cũng có thể làm được.

Hán Cao tổ cảm thấy kế này có thể dùng, bèn thông cáo cho chư hầu tụ hội tại Trần, nói: "Ta sẽ nam du đến Vân Mộng". Rất nhiều đại thần đều đi theo, đến Trần, Hàn Tín đến

đón tiếp. Lưu Bang đã tổ chức võ sĩ từ trước, vừa thấy Hàn Tín lập tức bắt ngay và trói lại.

9) Dụ điều đi khỏi cương vị

Dụ điều đi khỏi cương vị, chính là điều động họ dời khỏi trại phủ, đến giữa đường thì bắt giết.

Thời Đường Hiến tông, triều đình dấy binh đánh Vương Biện nhưng lại sợ hai châu Biểu và Vận nhân cơ hội tấn công, do đó đã dùng kế dụ điều khỏi cương vị. Trước tiên đề bạt Vương Biện làm Thứ sử Kinh Châu, sai người thúc giục ông ta đi nhận nhiệm vụ.

Vương Biện tin là thật, lên đường ngay, xuất phát từ Nghi Châu, người ngựa gia đình đi theo cũng cùng xuất phát. Đi vào đất Từ Châu đã không còn là phạm vi thế lực của Vương Biện nữa, ông ta thế cô lực mỏng, quân hộ tống đột nhiên trở mặt, liền bắt ông ta, sau đó đem chém ngang lưng tại Đông thị.

Sử dụng kế dụ đi khỏi cương vị, dùng binh ít, hiệu quả tốt.

10) Ngầm giết

Ngầm giết tức là đối với công thần, khó giết hại công khai, để ngăn chặn dư luận xôn xao, có thể sai người, ngầm tiến hành giết hại, để loại bỏ những người đối lập.

Thời nhà Đường, Lý Phụ Quốc thường làm ngược với Hoàng thượng. Khi Đại tông làm Thái tử nghe thấy rất bực.

Đại tông lên ngôi, Phụ Quốc lại lập công, việc đó càng không tiện công khai giết ông ta, do đó bí mật cử người giết rồi chặt đầu ông ta đem quăng xuống cống rãnh, chặt đôi cánh tay của ông ta đem đến tế Thái Lăng.

Tất cả mọi việc này đều lặng lẽ tiến hành, không ai biết.

Sau đó, Đại tông lại giả vờ nhân từ, xuống chiếu truy bắt hung thủ, tiến hành an ủi đối với gia đình để tỏ ra thương xót, sau đó làm một cái đầu giả, tay giả bằng gỗ để chôn cất, vẫn phong Lý Phụ Quốc chức Thái phó.

11) Xuống chiếu gọi

Xuống chiếu gọi tức là xuống chiếu triệu kiến đối thủ, sau đó bắt và giết. Câu chuyện Khang Hy bắt Ngao Bái mà mọi người đều biết, ở đây không miêu tả thêm nữa, chẳng qua cách dùng chính là phương pháp này.

12) Giả lệnh để giết

Chính là giả tạo ra mệnh lệnh của hoàng đế, dụ đối thủ đến và giết họ.

Cuối thời Đông Tấn, Hoàn Huyền cướp ngôi, đời Tấn đế vào Tầm Âm, Hoàn Tu đã nối giáo cho giặc. Lưu Dụ tạo giải chiếu lệnh của hoàng đế đã giết Hoàn Huyền.

Vì vậy, họ trước tiên đã tiến hành bố trí chu đáo. Lưu Nghị tập hợp 27 "nghĩa đồ", 110 người bằng lòng đi theo, vào giờ Bính Thìn, đợi khi cửa thành mở, Hà Vô Kỵ mặc chiếu phục đứng đầu đọc chiếu, "nghĩa đồ" cùng nhau chạy ùa vào và kêu to lên.

Bọn quan lại luống cuống, lao nhao tản đi. Họ liền nhân cơ hội giết chết Hoàn Tu. Lưu Dụ còn khóc nức nở mãi không thôi và cấp tiền chôn cất hậu hĩnh. Mạnh Sưởng thì khuyên Hoàn Hoằng đi săn, khi trời còn chưa sáng, Mạnh Sưởng cùng năm, sáu mươi tráng sĩ, nhân cửa thành mở đã vào. Hoàn Hoằng còn chưa rõ đầu đuôi, liền bị chém chết.

Sau khi nghĩa quân bắt đầu vào thành, Lưu Dụ trèo lên

thành nói to: "Chúng tôi mang theo mật chiếu tiêu diệt dị đảng, tên phản tặc đã bị giết, thủ cấp của nó đã làm mồi cho chim rồi. Các vị chẳng lẽ không muốn làm bầy tôi cho Đại Tấn?" Địch quân tin đây là thật liền rút lui, không dám dùng vũ lực.

13) Dịch dụ

Dịch dụ chính là lợi dụng quân đồng minh của kẻ địch hoặc bạn thân của kẻ địch để dụ và giết kẻ địch.

Thời nhà Minh, viên quan ở châu Quy Thuận là Sầm Chương, là người rất có mưu trí. Điền châu Sầm Mãnh lại là con rể của ông ta.

Sầm Mãnh phạm pháp luật, người ta đã tâu rõ tội trạng của ông ta, Hoàng đế xuống chiếu bắt Sầm Mãnh và tuyên bố ai bắt được sẽ được thưởng vàng bạc và chức quan.

Đô ngự sử Diêu Mạc định xuất quân đi đánh, nhưng lại sợ hai người họ Sầm hợp mưu với nhau, liền hỏi Đô chỉ huy sứ Thẩm Hy Nghi về đối sách. Thẩm biết thuộc hạ là Triệu Thần có quan hệ tốt với Chương, liền tìm Triệu Thần đến, nói: "Nghe nói con gái của Sầm Chương bị thất sủng, Sầm Chương rất hận con rể là Sầm Mãnh, ta muốn để cho Sầm Chương đi đánh Sầm Mãnh có được không?" Triệu Thần đã tiến cử mưu kế của mình.

Ngày hôm sau, Triệu Thần gặp Sầm Chương, hai người cùng ngồi uống rượu. Triệu Thần nói: "Quân môn phụng chỉ đi đánh Điền châu, mà ông là bố vợ của Sầm Mãnh, quân môn sẽ dùng lính trấn an đến tập kích ông. Tôi không bảo với ông, ông ắt sẽ chết không nghi ngờ gì nữa, tôi nói với ông, tôi cũng sẽ chết".

Hai người cùng khóc một hồi. Sầm Chương lập tức phái người đi đến chỗ "quân môn", trình bày rõ những tội trạng của Sầm Mãnh mưu phản, và tự nguyện đi bắt Sầm Mãnh. Thẩm Hy Nghi đồng ý. Thế là cử người đi đánh Sầm Mãnh. Con trai của Sầm Mãnh bị chết trận, thua to. Sầm Chương đã dụ Sầm Mãnh đến Quy Thuận.

Trong lúc uống rượu, Chương nói: "Lính triều đình bắt ông rất gấp, tôi không thể che chở cho ông được!" Sầm Mãnh kêu to: "Ta đã mắc vào tròng lão giặc già này rồi!" Thế là liền uống thuốc độc chết. Sầm Chương đã chém thủ cấp ông ta đưa đến quan môn.

Hành vi của Sầm Chương bị các tướng bêu riếu. Sầm Chương hậm hực, cuối cùng bỏ đi học đạo với đạo sĩ Hoàng quan.

14) Kế dụ

Kế dụ, tức là lợi dụng người thông mưu của kẻ địch đến dụ bắt kẻ địch.

A Khê và con của ông là A Thích, hai người đều cùng mưu trí cao, hoành hành trong thôn bản, người Mẹo khắp xa gần không ai không khiếp sợ.

Thời Hoằng Trị nhà Minh, Đô ngự sử Khổng Dung là Tuần phủ Quý Châu, sau khi biết tình hình này, liền thông qua tìm hiểu sâu, biết rõ chỉ huy Vương Tăng và Tổng kỳ Trần Thụy, hai người này là chỗ dựa của họ. Khổng Dung bày kế nói: "Ta muốn chọn một Tuần quan". Đồng thời tỏ ý chọn Vương Tăng, sau đó nói trắng ra là Vương Tăng nhận hối lộ của A Khê, tội đáng chém đầu.

Vương Tăng sợ hãi, bằng lòng cùng với Trần Thụy đi bắt

A Khê. Dân tộc Mẹo có phong tục chọi trâu. Trần Thụy đi tìm một số con trâu tốt buộc ở bên đường, mai phục sẵn hơn một trăm tránngn sĩ ở đó. Sau đó vào trại gặp A Khê, thăm hỏi vài lời, hai bên xem chọi trâu.

Bỗng nhiên có người báo cáo Tuần quan đại nhân đến. A Khê vừa nhìn thấy là Vương Tăng, liền không cho là đúng. Trần Thụy lấy cớ "quan mới gặp đao", cho là không lợi, bảo A Khê và A Thích bỏ dao xuống.

Vương Tăng cố ý nói: "Các ông không làm tốt cái lều vải che, vờ vịt ở đây là gì?" A Khê và A Thích cho là nói đùa, không thèm quan tâm.

Vương Tăng cả giận nói: "Chẳng lẽ cho rằng ta không dám bắt các ông". A Khê và A Thích vẫn cả cười ngạo mạn, Vương Tăng hô một tiếng to, phục binh đều xông ra, qua một trận vật lộn, cuối cùng đã áp phục được hai người, đưa đến Quý Dương gặp Khổng Dung, sau đó đem họ phân thây trước công chúng.

Đến đây, trong vùng đất người Mẹo mới thật sự an ninh.

44- "Đặt cửa" phải đúng "cửa"

Trên vũ đài chính trị, nếu muốn đóng một vai nhất định, ắt phải bước vào sàn diễn. Việc này đòi hỏi phải biết chọn lựa và phán đoán, nói thông tục một chút chính là "đặt cửa". Đây có thể là một vấn đề trí tuệ lớn, một tầm nhìn rộng.

Có một người đàn bà trong lịch sử Trung Quốc, bà đã đóng một vai trò quan trọng, mà ở mức độ rộng có thể nói là một cuộc hôn nhân ngẫu nhiên tạo thành.

Lã hậu tên là Trĩ (241 trước CN - 180 trước CN), là người Đan Phụ, Sơn Đông (nay là huyện Đan, Sơn Đông), là Hoàng

hậu của Hán Cao tổ Lưu Bang. Sau khi Lưu Bang mất, bà trở thành Thái hậu, ngự triều điều khiển 16 năm, là Nữ hoàng không mũ miện đầu tiên trong lịch sử Trung Quốc.

Trong lịch sử thời đầu Tây Hán, Lã hậu chiếm địa vị quan trọng, nhưng ở phía sau bà thì khen chê mỗi người mỗi ý.

Đánh giá khách quan, trong thời kỳ bà nắm quyền lớn, đã thực hành chính sách "nghỉ ngơi dưỡng sức", khiến cho chính trị, kinh tế và văn hóa của triều Hán đều được phát triển vững chắc, đã đặt nền móng chính trị và vật chất cho việc quản lý của Văn đế và Cảnh đế sau này.

Nhưng phẩm hạnh chính trị của bà vì dùng họ Lã thay cho họ Lưu đã không từ thủ đoạn nào thoán quyền điều hành đất nước, tự buông thả lộng hành, độc ác gian trá, gây bè kéo cánh, lại khiến cho bà đứng vào hàng những nhà âm mưu thời xưa của Trung Quốc không mấy ai bì kịp.

Lã công, cha của Lã Trĩ thuộc tầng lớp những người làm quan ở Đan Phụ, do đó Lã Trĩ từ thuở nhỏ đã được sống cuộc sống của con gái nhà quyền quý, lớn lên xinh đẹp như ngọc.

Năm 221 trước công nguyên, Lã công vì trốn tránh một gia đình thù địch, đã đem cả gia quyến rời khỏi Đan Phụ, đến ở vùng giáp huyện Bái, nhờ vả người bạn tốt của ông là Huyện lệnh (quan) huyện Bái. Huyện lệnh huyện Bái chiếu cố đến tình bằng hữu đã giữ gia đình Lã công ở lại.

Xuất phát từ thiện ý kính trọng, Huyện lệnh huyện Bái quyết định tổ chức bữa tiệc lớn đón Lã công, đồng thời mời các thân sĩ địa phương và các quan chức của huyện Bái đến chúc mừng, từ đó mà dẫn đến cuộc hôn nhân của Lã Trĩ với Lưu Bang mang đầy mầu sắc truyền kỳ.

Cha Lưu Bang là một người làm ruộng, nhưng Lưu Bang lại không thích lãnh đạo, dựa vào võ nghệ có thể vung gậy vung thương, lại xin được một chức Đình trưởng Tứ Thủy con con, đi lại rất thân mật với Công tào Tiêu Hà, Điển ngục trưởng Tào Tham, huyện lại Hạ Hầu Anh của huyện Bái.

Lưu Bang cũng tham dự bữa tiệc lớn của Huyện lệnh huyện Bái tổ chức đón Lã công, mà còn thản nhiên bình tĩnh ngồi trên mâm đầu, nói cười vui vẻ, uống rượu tới tấp như bên cạnh không có người.

Rượu tàn tiệc tan, mọi người khách đều cáo từ ra về, Lã công dùng mắt tỏ ý muốn Lưu Bang lưu lại. Chờ lúc không có ai, Lã công nói với Lưu Bang: "Tôi thời trẻ đã xem tướng cho người khác, vẫn chưa từng nhìn thấy người có tướng phúc như ông, chẳng hay ông đã có người thân chưa?".

Lưu Bang đã sống đến 36 tuổi, vẫn chưa từng có người quan tâm đến việc hôn nhân của mình, vội vàng trả lời: "Gia đình bần hàn, còn chưa cưới vợ".

Lã công vui vẻ nói: "Thế thì thật hay, tôi có một con gái, vẫn đợi trong khuê phòng, nếu như không ghét bỏ, muốn hứa gả cho ông".

Lưu Bang nghe xong cảm thấy việc vui từ trên trời giáng xuống, một xu không mất được ăn một bữa tiệc thịnh soạn thì chẳng nói làm gì, lại kiếm không được cô vợ, trong lòng vui mừng khôn xiết. Lập tức vươn người vái xuống nhận lời, sau khi định ngày đón dâu, hớn hở cáo từ về nhà.

Lã công về đến nhà, đem chuyện hứa hôn nói với vợ, vợ ông nghe xong rất tức giận.

Bởi vì vợ chồng Lã công có 2 con trai, 3 con gái. Hai trai

là Lã Trạch và Lã Thích Chi, 3 gái là Lã Trường Cú, Lã Trĩ và Lã Tu. Trong ba cô gái chỉ có Lã Trĩ là trông dáng vẻ xinh đẹp, có tướng "quý nhân", do đó thường được cưng chiều, không thể nhẹ nhàng hứa gả cho người thường được.

Lã công đã đem vị "quý nhân" này hứa gả cho Lưu Bang thật là việc không đâu vào đâu, Lưu Bang hay nói khoác, mà hơn kém nhau trên 10 tuổi, giống như một đóa hoa đẹp cắm vào bãi phân trâu.

Lã phu nhân nói với chồng: "Trước kia ông nói cô con gái thứ hai phải gả cho quý nhân, Huyện lệnh huyện Bái cầu hôn ông đều không ưng, ngày nay lại vô cớ đem gả cho Lưu Bang, ông ta có phải là quý nhân không?"

Lã công không nổi nóng, vẫn cười ha hả bền bỉ giải thích nói: "Phận đàn bà của các bà không biết lý của nó, bà hãy yên tâm, con mắt của tôi không thể nhầm được".

Lã phu nhân không thể thay đổi được ý chồng, đành phải đồng ý việc hôn nhân này.

Chẳng mấy chốc ngày tốt đã đến, Lưu Bang thay lễ phục, tự đến đón dâu.

Lã Trĩ trang điểm xong, ngồi lên xe hoa, theo Lưu Bang đi. Nếu như nói Lã công gả con gái là xuất phát từ ngẫu nhiên nhưng việc lấy nhau của Lưu Bang với Lã Trĩ, lại làm thay đổi hẳn vận mệnh của Lã Trĩ, làm cho một người con gái bình dân thông thường như bà, được bước lên vũ đài chính trị, để thi thố tài trí của mình trong những năm tình thế biến đổi.

Sau khi Lã Trĩ kết hôn với Lưu Bang, do nhu cầu của chức trách, Lưu Bang thường phải đi công cán ra ngoài, khiến cho Lã Trĩ, tiểu thư lá ngọc vàng này cũng buộc phải thay đổi

phương thức sống trước kia của bà, phải cày bừa trồng trọt tại phong ấp, nuôi dưỡng cha mẹ già, lo liệu công việc gia đình, từ một ý nghĩa nào đó để xét, cuộc sống lao động sau khi lấy chồng này đã rèn luyện Lã Trí tinh thông sinh kế và cá tính làm việc già dặn.

Lưu Bang từ nhỏ đã phóng đãng, trước khi chưa cưới Lã Trĩ, đã tằng tịu với một cô gái con nhà họ Tào. Nhưng trong lòng Lưu Bang, gia đình Lã Trĩ cao quý, người lại xinh đẹp như hoa như ngọc, đương nhiên lấy bà làm vợ chính, còn cô gái họ Tào làm vợ bé (thiếp).

Về sau, Lã Trĩ đã sinh cho Lưu bang một trai một gái, chính là Hán Huệ đế Lưu Doanh và trưởng công chúa Lỗ Nguyên, Tào thiếp cũng sinh được một trai, vốn là con trai trưởng, nhưng vì dòng thứ nên không được lập.

Năm 210 trước công nguyên, Lưu Bang đã lôi kéo được một đội ngũ tạo phản khoảng một trăm người tại núi Mang Đãng. Ngày qua tháng lại, khó tránh sinh ra tư tưởng nhớ nhà, liền nhờ người mang hộ một phong thư cho Lã Trĩ, bảo bà đến núi gặp. Nhưng lúc đó Lã Trĩ đang bị ngồi tù thay cho Lưu Bang tại huyện Bái.

Bởi vì, từ sau khi Lưu Bang dung túng bọn tù, lôi kéo thành đội ngũ tạo phản, tin đó truyền đến huyện Bái, Huyện lệnh ngay lập tức sai người đến lục soát nhà Lưu Bang, Lã Trĩ vì liên quan đến tội của chồng đã bị bắt ngồi tù thay chồng.

Lã Trĩ lúc này tứ cố vô thân (ngó bốn bề không có ai thân thích), đành phải bền chí, chịu đựng sỉ nhục. Về sau may nhờ có Tiêu Hà giúp đỡ mới được tha về nhà.

Lã Trĩ trải qua việc lớn này, càng trở nên chín chắn hơn,

đồng thời có một mối hận thù không thể kể hết, vùi sâu trong đáy lòng.

Mấy ngày sau, Lã Trĩ cuối cùng đã đến được núi Mang Đãng để gặp Lưu Bang. Lưu Bang đối với việc này cảm thấy hết sức kinh ngạc, liền trước mặt mọi người hỏi Lã Trĩ: "Bà là phận đàn bà, làm sao biết được hành tung của chúng tôi?"

Lã Trí hiểu ý của Lưu Bang nói, lập tức cảm thấy đây là thời cơ tốt dựng lên uy tín của chồng, liền nói với vẻ đầy thần bí: "Tiểu thiếp có thể nhận ra khí của Thiên tử, thiếp hễ nhìn thấy nơi có Thiên tử khí thì đi đến chỗ đó, quả nhiên đã tìm được Chàng".

Những lời này của bà một truyền mười, mười truyền trăm, các thanh niên xa gần khắp huyện Bái đều đến nương nhờ Lưu Bang, danh tiếng của Lưu Bang đồn đi khắp nơi, đến khi Trần Thắng và Ngô Quang khởi nghĩa, đội quân mã của Lưu Bang đã có mấy trăm người.

Lúc này, Tiêu Hà, Tào Tham và Phàn Khoái ở huyện Bái, triệu Lưu Bang trở về huyện Bái giết Huyện lệnh, mọi người đồng ý cử Lưu Bang làm Huyện lệnh, Lưu Bang vẫn xưng và Bái công, quay lưng lại với Tần, tự làm chủ. Việc này trong đó đềucó công của Lã Trĩ, bà bịa ra câu chuyện "thiên mệnh" đã mở rộng ảnh hưởng cho Lưu Bang, đây chứng tỏ Lã Trĩ thời trẻ có thể tùy cơ ứng biến, có sở trường về mưu toan. Cuộc tranh giành giữa Lưu Bang với Hạng Võ kéo một dài thời gian, Lưu Bang liền để Lã Trĩ cùng với cha già và con nhỏ ở lại phong ấp quê nhà, trong một trận đánh, trưởng công chúa Lỗ Nguyên dẫn em trai là Lưu Doanh lẫn trong dân lánh nạn chạy trốn đã gặp Lưu Bang. Còn Thái công (cha), Lã Trĩ và thuộc hạ Thẩm Thực Kỳ, ba người lại bị Hạng Võ bắt giữ.

Từ tháng 5 năm 205 trước CN đến tháng 7 năm 2002 trước CN, Lã Trĩ làm tù nhân 3 năm trong quân của Hạng Võ

Trong 3 năm này, Hạng Võ đem Lã Trĩ và Thái công nhốt trong xe tù, thường xuyên đặt ở tiền tuyến. Hạng Võ còn đào một cái hố to trên trận địa, đặt lên một chiếc nồi lớn, uy hiếp Lưu Bang lui quân, bằng không thì bắt Lã Trĩ và Thái công chịu hình phạt bỏ nồi nấu chín.

Mãi đến sau khi Hán Sở ký hiệp định đình chiến lấy Hồng Câu phân chia thiên hạ, Lã Trĩ và Thái công mới trở về ở bên cạnh Lưu Bang.

Lã Trĩ trải qua 3 năm rèn luyện của cuộc sống tù đầy, không những càng thêm ngoạn cường, mà còn học được khả năng co được duỗi được, giấu tài. Về sau này bà trở thành một nhà chính trị lớn, hoàn toàn không phải là ngẫu nhiên.

45- Tử vong bức ép ra trí tuệ

Trong cuộc sống, mỗi người đều có thể gặp khó khăn ở dạng này hoặc dạng khác, có người thậm chí trong một đời còn nhiều lần gặp tai nạn nguy hiểm đến tính mệnh.

Tục ngữ nói: "Chín phần chết, một phần sống" - chỉ cần người ta có thể khi đứng trước cái chết, giữ được bình tĩnh, tránh được khiếp sợ thần chết, sẽ có thể giành được sự hồi sinh.

Trần Nghị trong vòng bị địch bao vây, thân thể bị trọng thương, đã để lại những vần thơ bất hủ cho đời.

Đoạn đầu kim nhật dĩ như hà?

Huyết vũ tinh phong bách chiến đa.

Thử khứ tuyền đài chiêu cựu bộ,

Tinh kỳ thập vạn trảm Diêm La.

Bài thơ đã bày tỏ khí phách anh hùng vô cùng gan dạ xem thường cái chết của một nhà cách mạng của giai cấp vô sản.

Đứng trước cái chết, mỗi người đều có thể đưa ra sự chọn lựa cho mình.

Nêu một ví dụ:

Trước kia, có hai anh em dính líu đến một bản án, họ rõ ràng là rất oan uổng, nhưng đối mặt với bọn hôn quan, họ lại bất lực.

Thế là, họ bị xử tội chết, bị giam lại chỉ đợi đến sáng hôm sau sẽ chém đầu trước công chúng.

Sinh mệnh đối với họ là vô cùng quý báu, thời gian để họ sống thêm cũng chỉ có đúng một đêm.

Người anh đau khổ khóc lóc, túm chặt cửa nhà lao hét to: "Oan uổng quá! Oan uổng quá! Chúng tôi đích thực không làm việc gì xấu cả! Các ông dù giết chết chúng tôi, chúng tôi cũng là ma chết oan ức. Ở trên dương gian không thể kêu oan, xuống đến âm phủ cũng phải đến Diêm vương khiếu nại oan tình..."

Người em vẫn đứng một bên không nói một lời.

Người anh thấy kêu la lớn cũng chẳng có ích gì, liền nói với người em: "Lúc này, anh em mình thế là hết! Vì sao số phận chúng ta lại khổ như thế!" đồng thời đem một mẩu bánh duy nhất nhét cho người em, để người em ăn no, nói: "Chết thì chết, nhưng anh vẫn xem như sống nhiều hơn em mấy năm, em phải đem mẩu bánh này ăn đi, không nên làm một con ma đói!"

Người em không ăn mẩu bánh nói: "Anh ơi! Bây giờ còn

chưa đến lúc chết, cách lúc trời sáng còn mấy canh giờ nữa, anh làm sao cứ nói chết, nói chết? Sao chúng ta lại không thể nghĩ ra một chút biện pháp?"

Người anh nghe em nói, càng tuyệt vọng: "Cái chết đã rơi xuống đầu rồi, trời sáng thì sẽ bị chém thôi, còn có biện pháp gì hay mà nghĩ nữa?" lại thúc giục người em ăn bánh tiếp.

Lúc này, người em đẩy tay của người anh ra, phát hiện ở cạnh mình có một đống rơm, liền men theo đống rơm dò dẫm về phía trước. Trong lòng nghĩ: chỉ cần có một phần vạn hy vọng sống, đều phải nghĩ cách để sống tiếp.

Người em thông qua rơm đã phán đoán: gian nhà lao này rất có thể là một cái chuồng súc vật. Đúng như dự đoán, anh ta từ phía đống rơm đã phát hiện ra phân súc vật.

Anh ta vừa chau lông mày đã nảy ra mưu kế, liền lôi kéo người anh bò lên phía trước.

Bởi vì anh ta đoán: phàm là chuồng súc vật, đều phải có máng ăn; máng ăn thì ở giữa đều là rỗng. Lúc này, người em liền nói với anh: "Chúng ta có cách cứu rồi". Kéo tay người anh, họ liền đi dọn máng ăn.

Hai anh em liều chết cào đất, cuối cùng từ dưới đáy máng ăn đã đào được một đường thông, trước lúc trời sáng đã dìu nhau trốn ra khỏi.

Câu chuyện này nói lên rằng, bất kể gặp khó khăn to lớn bao nhiêu, đều không nên mặt ủ mày ê: dẫu là đứng trước uy hiếp của cái chết, cũng không nên tuyệt vọng, có một tia hy vọng đều phải dốc hết sức đi tới để giành lấy.

46- Trừng phạt một người răn đe trăm người

Chúng ta thường nói phải nắm điển hình, lấy điểm đại diện đẩy mạnh toàn diện.

Thực ra, người xưa cũng biết những điều này, hơn nữa trong tiến trình lịch sử mấy ngàn năm, họ làm được tương đối thành công.

Ví như:

Năm 271 trước CN, Triệu Xa nhậm chức lại bộ Điền nước Triệu, đó là một chức quan nhỏ chuyên thu thuế ruộng đất.

Ông ta đến nhà Bình Nguyên quân thu thuế, nhưng nhà Bình Nguyên quân không chịu nạp. Lúc đó Quốc vương nước Triệu là Triệu Huệ Văn vương, Bình Nguyên quân Triệu Thắng chính là em trai của Quốc vương mà ông ta lại là Tướng quốc.

Ở trong nước ông ta có ấp phong rất lớn, ruộng liền bờ, đại quản gia thay ông ta quản lý điền trang các nơi đã có tới 9 người, tiểu quản gia thì không biết bao nhiêu mà kể.

Mấy đại quản gia này đã dựa vào quyền thế của Bình Nguyên quân, từ chỗ không chịu giao nạp thuế ruộng đất cho quốc gia mà còn "cáo mượn oai hổ" làm hại dân chúng.

Việc này đã khiến cho bọn cấp dưới làm theo, hành vi tồi tệ của họ đã ảnh hưởng đến các quý tộc và quan viên khác đều không chịu giao nạp thuế ruộng đất.

Triệu Xa một mực chờ mãi đến thời gian phải hoàn thành thuế theo quy định, cũng không thấy mấy vị quản gia này động tĩnh gì, liền sai người đến đốc thúc, từng người một vẫn trở về tay không, thậm chí còn không gặp được mặt các quản gia nữa.

Do vậy, Triệu Xa quyết đoán kịp thời, lập tức phái một đội dũng sĩ bắt hết thảy 9 vị quản gia giết chết, gây nên chấn động rất lớn.

Triệu Xa lúc đó ở nước Triệu không có địa vị và danh tiếng gì, chẳng qua là một vị quan nhỏ thu thuế ruộng đất. Mà Bình Nguyên quân Triệu Thắng, lại không những là em trai của Triệu Huệ Văn vương, lại đã từng ba lần làm Tướng quốc nước Triệu.

Khi đó, ông ta cùng với Mạnh Thường quân của nước Tề, Tín Lăng quân của nước Ngụy và Xuân Thân quân của nước Sở hợp thành cái tên "Tứ Quân", là một trong bốn công tử nổi tiếng thời Chiến quốc.

Ông ta giàu có nhất thiên hạ, nuôi ba ngàn kẻ sĩ, giao du rộng rãi, môn khách đầy nhà, lại thân với hiệp sĩ, không những thanh danh hiển hách ở nước Triệu, là đại quý tộc, đại hào kiệt người người ngưỡng mộ, chính là cũng có danh vọng rất cao trong các nước chư hầu, được công nhận là nhà chính trị hàng đầu.

Ông ta có ấp phong rất lớn, nhưng 9 người đại quản gia của ông cậy thế không nạp thuế, bởi vì Bình Nguyên quân là thân tộc của Triệu vương, là Tướng quốc đương triều, ai dám làm gì ông? Huống chi một viên quan nhỏ bộ Điền, địa vị thấp hèn vừa mới nhậm chức? Họ căn bản không thèm để ý đến Triệu Xa, bề ngoài ầm à ầm ừ vài câu, trong lòng rất khinh thường Triệu Xa.

Lại còn cảm thấy Triệu Xa mới nhậm chức, chưa thông việc đời, chính là "quan mới nhận chức chỉ ba bó đuốc" cũng phải tìm đúng chỗ mới dám đốt lửa, đâu dám làm gì Bình

Nguyên quân? Nhưng Triệu Xa cho rằng mình là viên quan đảm nhận việc thu thuế ruộng đất của quốc gia, ấp phong của Bình Nguyên quân lớn, thuế ruộng đất đương nhiên là nhiều, lại không chịu nạp, ông ta không tuân theo pháp luật, phụng sự việc công, người khác ắt sẽ bắt chước, đây đích thực là một việc lớn có quan hệ đến sự hưng suy tồn vong của nước Triệu.

Cho nên Triệu Xa muốn chỉnh đốn thuế ruộng đất của quốc gia, giải quyết tệ nạn này ắt sẽ phải bắt đầu giơ đao lên từ nhà Bình Nguyên quân, mới đủ gây được tác dụng "giết gà dọa khỉ", giết một người răn trăm người.

Cho nên ông kiên quyết bắt 9 đại quản gia của Bình Nguyên quân dựa thế lừa người, từ chối không theo pháp luật về, lập tức chém đầu họ.

Khi Bình Nguyên quân biết được 9 người đại quản gia của ông bị Triệu Xa giết chết, đương nhiên đùng đùng nổi giận, lập tức sai người bắt Triệu Xa, chuẩn bị giết Triệu Xa để trả thù cho các quản gia.

Sau khi Triệu Xa bị bắt đến Tướng phủ, mặc cho Triệu Thắng chửi mắng, uy hiếp, mặt không hề biến sắc, không chút sợ sệt, điềm tĩnh thản nhiên như không.

Việc này gây được chú ý của Triệu Thắng, khiến cho Bình Nguyên quân Triệu Thắng tự cho mình là hào kiệt nhân nghĩa không thể không ngầm khâm phục. Do đó đã dùng thái độ hòa hoãn: "Khanh dựa vào cái gì dám cả gan không thông qua ta, đã giết chết các quản gia của ta?"

Triệu Xa bình tĩnh nói: "Xin đại nhân nghĩ lại xem, Ngài ở nước Triệu địa vị cao nhất, được tôn kính nhất. Nhưng, các quản gia của Ngài dẫn đầu chống nạp thuế ruộng đất, cứ như

vậy thì nhiều người có quyền có thế đều bắt chước không nạp thuế ruộng đất. Mà ruộng đất của các ngài lại rất nhiều, đều không nạp thuế, thì quốc gia làm thế nào? Nạp thuế là pháp lệnh của quốc gia, nếu như thần đối với việc vi phạm pháp luật nghiêm trọng như thế nên Tướng phủ, bỏ mặc không quản lý, điều này ắt sẽ làm suy yếu và phá hoại pháp lệnh của quốc gia; pháp luật lỏng lẻo, quốc gia ắt suy yếu; quốc gia suy yếu, các nước chư hầu khác sẽ thừa cơ đột nhập, nước Triệu có thể có nguy cơ diệt vong. Nếu như nước Triệu diệt vong, thử hỏi Tướng quốc còn có thể hưởng thụ vinh hoa phú quý của Ngài được không? Hiện nay thần đối với 9 người quản gia của Tướng quốc vi phạm pháp luật đều không tha thứ, cả nước trên dưới ai còn dám chống thuế chống nạp nữa? Nếu như mọi người trong cán đều tuân theo pháp luật, phụng sự việc công, quốc gia sẽ có thể yên ổn, giàu mạnh; quốc gia giàu mạnh, các nước chư hầu không dám ức hiếp. Ngài là thân tộc của nước Triệu, là quý công tử của nước Triệu, phải chăng nên suy nghĩ cho đất nước. Chẳng lẽ, Ngài bằng lòng vì việc nhỏ này đi làm hại quốc gia của mình chăng? Đối với thần, nếu như Ngài không sợ người trong thiên hạ cười chê, thì có thể tùy ý xử phạt thần".

Những lời này, trong mềm dẻo có cứng rắn, hợp tình hợp lý. Bình Nguyên quân không thể không "tâm phục khẩu phục". Ông phát hiện Triệu Xa là một người gan dạ và sáng suốt, là một nhân tài hiếm có.

Do vậy, ông chẳng những không xử phạt Triệu Xa, ngược lại ông đem mọi nguyên nhân và sự kiện của việc Triệu Xa giết chết 9 người quản gia trình bày với Triệu Vương không sót một chữ, mà còn hết sức tiến cử Triệu Xa. Triệu Huệ Văn

vương tiếp nhận kiến nghị của Bình Nguyên quân bắt đầu sử dụng Triệu Xa, để ông ta phụ trách thu thuế và quản lý tài chính quốc gia.

Sau khi nhậm chức, Triệu Xa dốc sức chỉnh đốn thuế khóa và tài chính, có gương của 9 đại quản gia nhà Bình Nguyên quân, các hào môn quý tộc của nước Triệu, ai cũng không dám thọc gậy bánh xe. Vài năm sau, thu nhập thuế khóa và tài chính của nước Triệu đã tăng cường với mức độ lớn, quốc khố sung túc, trở thành một nước mạnh trong các nước chư hầu.

Ở đây, Triệu Xa đã vận dụng đúng đắn phương pháp đấu tranh tài giỏi, ông thực hiện có lý, có kiềm chế, "chờ đợi", "đôn đốc" nhắc nhở, đều không được, mới dùng thủ đoạn cứng rắn quả quyết, đem giết chết cả 9 người quản gia.

Ông đã chọn nhà Bình Nguyên quân chức cao thế lớn để khai đao, pháp luật không làm theo tình riêng đã gây được hiệu quả "giết gà dọa khỉ" tốt nhất. Một viên quan nhỏ bộ Điền địa vị thấp hèn, lại dám xúc phạm Bình Nguyên quân thanh danh hiển hách, đã thuyết minh rõ Triệu Xa là lo lắng cho quốc gia, không tính đến an nguy của cá nhân, giữ vững pháp luật, đích thực là một người có gan dạ và hiểu biết, giỏi mưu lược.

Về sau, Triệu Xa đã từng được bổ nhiệm làm Tướng quân, giỏi dùng binh.

Năm 270 trước CN, Tần đánh nước Hàn bao vây tại Dữ (nay là Hòa Thuận tỉnh Sơn Tây), nước Hàn sai người sang cầu cứu nước Triệu, lúc đó Lận Tương Như và Liêm Pha đều cho rằng "tại Dữ đường hiểm trở mà hẹp, cứu không thuận tiện".

Chỉ có Triệu Xa khuyên nên cứu viện. Triệu Vương liền

hạ lệnh cho Triệu Xa đem quân đến cứu. Ông củng cố thành lũy, vờ làm như cố thủ tại chỗ, chỉ thủ không cứu viện làm cho quân Tần lơ là cảnh giác. Nhưng liền đó lại quấn giáp vội vã đi thẳng tới gần Dữ, chiếm cứ Bắc Sơn, để tỏ thanh thế chiếm của người trước, đại phá quân Tần. Đích thực là một nhân tài quản lý quốc gia.

Người xưa có phương pháp giết một người răn trăm người "trị quốc an bang" (quản lý đất nước và làm dân chúng sống yên vui) đã giành được hiệu quả rất tốt, mà còn lưu truyền lại rất nhiều, chuyện mọi người, mọi nhà đều biết.

Đến thời nay, để trừng trị hủ bại, Đảng và Chính phủ Trung Quốc đã có quyết tâm rất lớn, trừng phạt bọn tham quan lớn như Tỉnh trưởng Giang Tây - Nghê Hiến Sách, Bí thư Thị ủy Bắc Kinh - Trần Hy Đồng làm cho dân chúng cảm thấy hả lòng hả dạ.

Không nói cũng đủ hiểu, hủ bại là kẻ thù lớn của Đảng Cộng sản Trung Quốc, kẻ thù lớn của chính quyền nhân dân Trung Quốc, kẻ thù lớn của công cuộc xây dựng chủ nghĩa xã hội đặc sắc Trung Quốc.

Xét theo đó, Đảng và Chính phủ Trung Quốc hết sức coi trọng đối với việc chống hủ bại. Đã đặt ra hết văn bản này đến văn bản khác, tiến hành giáo dục tư tưởng sâu sắc và chu đáo tỉ mỉ đối với cán bộ, đặc biệt là đối với các phần tử hủ bại. Kiểm ta có chứng cứ thực phải xử lý theo pháp luật và tiến hành trừng phạt nghiêm ngặt, có người ngồi tù, có người tử lưng, để trừng trị một người răn đe trăm người, khiến mọi người nhìn thấy mà khiếp sợ, qua đó nhận được sự giáo dục cần thiết.

Mấy năm trước, Quản Chí Thành của Công ty Gang thép Thủ đô, vì tham ô và nhận hối lộ bị xử tử hình, song tiếp ngay theo đó Trâu Quân, Triệu Đông Tường, Ứng Hải Minh, Chu Bắc Phương lại bắt chước làm theo, phạm tội kim ngạch đều từ 1 triệu NDT trở lên.

Lại như tháng 1 năm 1995, bà Bí thư Tỉnh ủy tỉnh Quý Châu, Ủy viên Thường vụ "Chính Hiệp" tỉnh, chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty ủy thác đầu tư Quốc tế Quý Châu là Đảng mới nhậm chức, Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc của công ty đó là Hướng Minh Tự, lại vì phạm tội nhận hối lộ mà phải vào tù.

Một cán bộ lãnh đạo cấp giám đốc sở tuổi trẻ, sức khỏe, tương đối có tài, chỉ vẻn vẹn hơn 1 năm, đã bước theo vết xe đổ của Diêm Kiến Hồng đi đến hủy diệt. Xe trước đã đổ, xe sau phải lấy đó làm răn.

Vì lẽ gì những phần tử hủ bại này không rút ra được bài học của những người đi trước, không nhảy xuống hố lửa không được chăng?

Thực ra, những phần tử hủ bại này không phải là không hiểu được kỷ luật của Đảng, pháp luật của Nhà nước càng không phải là hạng người vô tri.

Khi bàn đến việc "Lưới trời lồng lộng, thưa mà không lọt", họ cũng ba hoa thiên địa, hăng hái khảng khái. Tên quan tham ô Hồ Kiến Học, khi nhậm chức Bí thư Thị ủy An Thái, đã từng đem việc chống hủ bại đề xướng liêm khiết ra nói *thông vanh vách, đâu ra đấy.*

Trong một đại hội cán bộ, ông ta đã đưa ra cách giải thích tuyệt hay, kích động lòng người đối với chữ "Tiền": "Các bạn đã thấy chưa? Chữ "Tiền" này (chỉ chữ tiền viết theo phồn thể) bên trái là một kho vàng (chữ kim), bên phải là hai chữ "qua", đại biểu cho hai vệ sĩ đang cầm cây thương (vũ khí thời xưa) để canh giữ. Cho nên quyết không thể thò tay vào lấy tiền, thò tay vào tất nhiên sẽ bị tóm".

Song đồng thời với việc ba hoa nói "quyết không thể thò tay vào lấy tiền" thì bản thân ông ta lại tham ô nhận hối lộ, bán quan để kiếm tiền, nhét căng túi mình một cách điên cuồng.

Những người này nói một đàng, làm một nẻo, tận xương tủy không tin những câu châm ngôn cảnh cáo "Lưới trời lồng lộng, thưa mà không lọt", "thò tay vào tất nhiên sẽ bị tóm" như thế.

Họ có một tâm lý của kẻ đánh bạc, tin tưởng những kẻ tham gia đánh bạc dứt khoát có người thắng, cũng dứt khoát có kẻ thua, không thể có hoàn toàn thắng, cũng không thể hoàn toàn thua. Trong sòng bạc nếu như luôn luôn thua, đi vào đó chính là mất tiền, như thế thì làm gì có sức quyến rũ nữa? Có con bạc nào bước vào sòng bạc là để mất trắng hết tiền? Bởi vì thua trong sòng bạc thật ra không mấy khi có hiệu quả nhanh chóng như thế, mà là có lúc lên lúc xuống, có khúc khuỷu quanh co.

Cho nên con bạc bước vào sòng bạc chính là muốn thắng, muốn gặp vận lớn phát tài to, đứng trước sự cám dỗ của việc thắng, tâm tư hoang mang trôi nổi, tay ngứa ngáy khó chịu, dù cho khuynh gia bại sản, ly tán vợ con, cũng phải liều một phen, ảo tưởng vớt vát lại tất cả những cái trước kia đã mất.

Các nhà y học đã từng làm thực nghiệm: Con người chỉ có khi đánh bạc trong cơ thể mới có thể snh ra một loại vật chất đặc biệt gọi là Opinum peptide, loại vật chất này có thể làm cho con người ta ở mức độ lớn nhất nhận được kích thích, nằm trong trạng thái hưng phấn tột độ và tinh thần tập trung cao độ.

Nhiều con bạc bước vào sòng bạc đều là trước tiên thưởng thức được món hời, cũng nhìn thấy người xung quanh thắng được từng đống từng đống tiền lớn, dần dần trở nên thích thú, làm sáng mắt lên, hưng phấn khác thường, từ đó bước lên con đường nguy hiểm.

Tâm lý của tên quan tham trên quan trường rất gần gũi với tâm lý của con bạc trên sòng bạc. Những tên quan tham vơ vét tiền hàng đống lớn, tham ô nhận hối lộ một cách điên cuồng, thật ra không phải không biết làm như thế sẽ bị trừng phạt của pháp luật, mà là do sự cám dỗ của đồng tiền, dục vọng cá nhân tham lam không biết chán gây nên.

"Lưới pháp luật lồng lộng, thưa mà không lọt", "thò tay vào lấy ắt bị tóm" đó là từ tổng thể, về cơ bản và về kết cục cuối cùng.

Trong đời sống thực tế là: việc thực thi của pháp luật có một quá trình, không phải là cứ mỗi một hành vi hủ bại của mỗi một tên quan tham đều có thể bị trừng phạt ngay tức khắc, việc này sẽ khiến cho những tên quan tham có một tâm lý may mắn, tin tưởng quá mức vào "tài trí thông minh" của mình, hầu như chỉ cần thủ đoạn của mình tài giỏi, liền có thể chuyển nguy thành yên ổn, trốn tránh được trừng phạt của pháp luật.

Khi nhìn thấy xung quanh có bọn quan tham còn chưa bị phát hiện, liền cho là người thắng; khi một số hành vi tham ô nhận hối lộ nào đó của mình tạm thời chưa bị phát giác, liền thưởng thức được mớn hời, được cổ vũ, thế là bèn bất chấp tất cả, dám liều với nguy hiểm bị chém đầu hoặc ngồi tù, vớt vát tiền của một cách điên cuồng, còn vui mừng vì mình may mắn có thể tránh được trừng phạt của pháp luật mà ngông nghênh đắc ý.

Mao Trạch Đông nói: "Chúng ta nên làm việc một cách thực thà; trên đời phải làm nên mấy việc, không có thái độ thực thà thì căn bản không làm được". Bọn đánh bạc và quan tham, họ tự cho là thông minh, tự cho là đắc kế, thực ra là ngu xuẩn nhất.

Sự vật không thể phát triển theo nguyện vọng chủ quan của họ, lòng tham lam làm cho họ thấy lợi thì tối mắt lại, cuối cùng bước vào con đường bại gia, bại nghiệp và hủy hoại mình.

Người xưa nói: "Ham muốn quá mức thì u mê không biết đến nghĩa lý. Ham muốn nảy sinh trong một khoảnh khắc mà họa tràn ngập ngút trời". Đây chính là nguyên nhân của bi kịch và kết cục của bọn con bạc và quan tham.

Một người làm quan, nếu muốn giữ được trong sạch, thì phải kiềm chế được "ham muốn" và tránh được "tham lam", thực thà làm người, đường đường chính chính làm quan, không giành tiền tài bất nghĩa, không tham cái phúc không an phận. Như thế, bạn đều có thể "phá tan" được, "chịu đựng" được và "ngăn chặn" được mọi cám dỗ vật chất và viên đạn bọc đường.

MỤC LỤC

Lời nói đầu 5

Chương một

ÂM DƯƠNG KINH DÙNG TRONG QUAN HỆ CON NGƯỜI (NHÂN TẾ)

1. Biết nói dối một cách có thiện ý 8
2. Đọ sức khéo léo 10
3. Lấy gậy ông đập lưng ông 13
4. Việc lớn hóa nhỏ, việc nhỏ bỏ đi 16
5. Thuật trèo cao rút thang 19
6. Tôi đã ở chỗ đồng chí bây giờ 21
7. Bằng không thì bạn hãy cứ giẫm lại tôi một cái 24
8. Chỉ khác hai chữ, hiệu quả khác hẳn 25
9. Đột phá thói quen nhận thức 27
10. Giữa tiến công với phòng thủ 29
11. Mượn tên phát huy 32
12. Dùng vui đùa gỡ thế 33
13. Qua sông không dỡ cầu 36
14. Nước lên và nước xuống 38
15. Bắt tay vào từ việc nhỏ 41
16. Bí quyết tránh bị từ chối 43

17. Xử thế nhường một bước cao 46
18. Không lộ thanh sắc, hóa giải bất hòa 49
19. Bắt đối phương tiến thoái lưỡng nan 51
20. Âm ở ngoài dây, ý ở ngoài lời 57
21. Lấy lý lẽ của họ trị lại chính họ 59
22. Giả thiết táo bạo trong xã giao 62
23. Kỹ xảo phân loại 64
24. Tốt và xấu là do so đọ mà ra 67
25. Tỳ bà gảy ngược, tư duy ngược hướng 69
26. Hứng thú của người tự khiêm tốn 72
27. Biết tự "đánh trống lấp" mới được gọi là người biết đùa 75
28. Hạnh phúc ở ngay bên mình 77
29. "Âm mưu" nhỏ khi con dâu đối xử với mẹ chồng 81
30. Quà tặng tốt nhất là ca ngợi 86
31. Hãy cẩn thận với cái bẫy tuyển dụng người làm 89
32. Trong tâm lý nghĩ ra ý thắng người khác trước 90
33. Buông lơi cảnh giác, vờ tha để bắt thật 93
34. Mánh khóe nhỏ, niềm vui lớn 95
35. Hãy cho đối phương một chút lợi 98
36. Lời nói dối của vợ 106
37. Lời nói tốt đẹp mọi người đều thích nghe 108
38. Nói lời linh hoạt, làm việc linh hoạt 112

39. Giả vờ phải giống như thật 115
40. Biết vứt bỏ 117
41. Thỏ khôn xây ba tổ 120
42. "Âm mưu" nhỏ trong đời sống vợ chồng 124
43. Của người phúc ta và lấy giả làm thật 133
44. Cương nhu đều có 137

Chương hai
ÂM DƯƠNG KINH DÙNG TRONG NHÂN SINH

1. Muốn chiếm đoạt phải đem cho trước 148
2. Trước giúp tăng thêm vẻ ngạo mạn, sau ra tay diệt mạnh 152
3. Trước mở, sau khép 154
4. Trước nhường lợi, sau được lợi 156
5. Nếu muốn duỗi cần phải co trước 157
6. Phát sinh ra thế thắng người sau, vẫn có thể xem là mưu cao 161
7. Khi nào co lại, khi nào duỗi ra 167
8. Lòng thương xót dùng cho ta 174
9. "Nhân vô thập toàn" con người có chỗ yếu nhưng cũng có chỗ mạnh 178
10. Phải khéo làm "tiêu tan nghi ngờ" 183
11. Làm con cháu có gì không tốt 188
12. Khôi hài dí dỏm sẽ ra sao? 191
13. Đẩy thuyền trôi theo dòng, tương kế tựu kế 193

14. Lấy sai phủ định sai, thành đúng 197
15. Một mũi tên hai đích 201
16. Điều hòa sự mất cân bằng như thế nào? 204
17. Nhận đá ném lại người 206
18. Khéo léo cho đối phương vào tròng 206
19. Đánh chính là không đánh, không đánh chính là đánh 210
20. Cố ý tạo nên hiểu nhầm xuyên tạc 213
21. Vận dụng chiến thuật đánh thọc sườn 219
22. Vận dụng nguyên lý đợi chờ tâm lý 223
23. Cố ý giải thích sai lệch 228
24. Cố ý vi phạm lẽ thường tình 232
25. Nằm ngoài ý định và nằm trong tình lý 236
26. Am hiểu tường tận chân tướng 269
27. Lấy thoái làm tiến 273
28. Bình an là phúc 276
29. Sống trong gian khổ, chết trong yên vui 278
30. Thử thay đổi phương pháp tư duy 280
31. Làm Gia Cát Lượng sau khi việc xảy ra, có gì không thể? 284
32. Phá vỡ quy luật tư duy ngôn ngữ 293

Chương ba

ÂM DƯƠNG KINH "DƯƠNG DỤNG" ÂM MƯU NHƯ THẾ NÀO?

1. Giả dại giả ngây tài tình 299
2. Giữ vẻ bề ngoài ngờ nghệch (đại trí nhược ngu) 309

3. Lấy bất biến ứng vạn biến.....321
4. Trong lộn xộn, phải bình tĩnh.....327
5. Tinh nhanh là mưu lược.....332
6. Trong việc dùng người có thể dùng một ít mưu toan.....339
7. Lấy âm khắc dương, lấy nhu khắc cương.....345
8. Không nên dễ dàng bộc lộ ý đồ chân thực.....350
9. Hãy làm một lần "phạm lỗi".....358

Chương bốn

ÂM DƯƠNG KINH DÙNG TRONG KINH TẾ VÀ TIỀN BẠC

1. Tiền là một vật tốt.....363
2. Dám hướng tới đỉnh cao phát triển.....366
3. Thích ứng mới có thể sinh tồn.....370
4. Kiếm tiền như chạy thuyền xuôi dòng.....372
5. Đá ở núi khác, có thể chạm trổ thành ngọc.....376
6. Vì sao phải cõng gánh nặng.....379
7. Hãy học tổ tiên vài mưu kế.....381
8. Gợi ý của "quả táo" (Apple).....386
9. Đứa trẻ cắt sữa có thể sống được không?.....388
10. Kinh nghiệm của General (thông dụng).....391
11. Nắm tốt bánh lái của bạn.....393
12. Hôm nay bạn có dám tiêu tiền của ngày mai không?....405
13. Khống chế và phát triển.....414
14. Hãy thay đổi quan niệm trước khi mua nhà ở.....428

15. Nghệ thuật tâm lý trong mua bán nhà 430
16. Thái độ đối với tiền bạc 433
17. Kiếm tiền và trả nợ tiền 436
18. Bạn có biết buôn bán không? 438
19. Động tác nhỏ của Motorola 447
20. Coi chừng cạm bẫy phía trước 451
21. Không nhìn thấy thỏ không thả diều hâu 454
22. Người Đài Loan tinh khôn 464
23. Chớ vội vàng, hãy từ từ 468
24. Vì sao người Đức có thể kiếm được nhiều tiền? 475
25. Tiền vốn là máu 477
26. Xếp sắp tiền vốn mua nhà phải có sách lược tốt 481
27. Tiền không tốt ư? 484

Chương năm

ÂM DƯƠNG KINH DÙNG TRONG SỰ NGHIỆP VÀ CẠNH TRANH

1. Cách giải quyết nhanh chóng và cách kéo dài dây dưa 492
2. Nghiêm khắc và khoan dung 497
3. Ra oai và quan sát 500
4. Mua chuộc để khống chế và bỏ qua tội lỗi xưa 509
5. Người không nên xem là thần thánh 512
6. Không nên làm đế vương 513
7. Thu nạp nhân vật hạng nhất 516
8. Giữ khoảng cách nhất định 525

9. "Âm mưu" kiểu Washington 528
10. Liên hợp thôn tính.....531
11. Việc đề cử không tránh người thân và nhường quyền ra ngoài.....534
12. Hãy nhìn Napoléon, một người tài giỏi 537
13. Tỏ ra ngoan ngoãn vâng lời làm đối phương lơ là cảnh giác 547
14. Chiến thắng đối thủ cạnh tranh ra sao?.....549
15. Bổ nhiệm những người có khuyết điểm 558
16. Xí nghiệp làm thế nào đứng lên từ trong nghịch cảnh...572
17. Mở nhạc cho người điếc nghe.....580
18. Ứng phó linh hoạt khi nguy cấp.....588
19. Phải dám mạo hiểm 603
20. Vua "phần mềm" đã làm việc ra sao?.....608

Chương sáu

ÂM DƯƠNG KINH VẬN DỤNG TRONG CHÍNH TRỊ QUÂN SỰ

1. Trong phạm vi cai quản của mình 616
2. Quan tâm đến người cấp dưới 617
3. Ngồi không ngư ông đắc lợi 618
4. Giương đông kích tây.....619
5. Tỏ ra giả để che thật.....620
6. Cơ động thần tốc 621
7. Đan xen và vu hồi 623
8. Tiến công giành thắng 624

9. Lợi dụng độ khác biệt tương phản 624
10. Lợi dụng chỗ trống 626
11. Tỏ ra là người chất phác 627
12. Đôla thay thế súng đạn 628
13. Lấy cúi lụy để cầu phát triển 629
14. Lợi dụng thu thập con tem 630
15. Im hơi lặng tiếng 631
16. Ký kết hiến chương 632
17. Lợi dụng cảnh tượng giả 633
18. Lợi dụng mức độ nổi tiếng 635
19. Cuộc tiến quân vào muối ăn 636
20. Luật "Chính phủ nhị nguyên" 638
21. Thả lỏng những việc không quan trọng 639
22. Chí công vô tư 640
23. Tôn trọng ý dân 641
24. Lợi dụng phu nhân 642
25. Lợi dụng nhà báo 643
26. Nói chuyện bên lò sưởi 643
27. Dùng nhân tài vượt khung 644
28. Trước lục địa, sau hải dương 646
29. Khiêm tốn tiếp nhận can gián 647
30. Khoan dung đại lượng 648
31. Khéo ví dụ 650
32. Giáng trả khéo léo 652
33. Sút cú bóng cuối cùng 653
34. Người gần gũi không có nhu cầu 654

35. Dùng người thích đáng.....654
36. Giữ một khoảng cách.....655
37. Thực hành thuật cân bằng.....656
38. Biện chứng âm dương, dùng cả hai tay.....659
39. Coi chừng cái tròng bày sẵn.....662
40. Nhắm vào chỗ lớn, làm nên việc lớn.....669
41. Giương cờ lớn, làm da hổ.....677
42. Liên hợp là để chống chọi.....682
43. Đặt bẫy cho đối thủ.....688
44. "Đặt cửa" phải đúng "cửa".....700
45. Tử vong bức ép ra trí tuệ.....706
46. Trừng phạt một người răn đe trăm người.....709

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI
Số 4 - Tống Duy Tân, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại (04) 8257063; 8252916. Fax: (04) 8257063. E-mail: nhaxuatbanhanoi@hn.vnn.vn

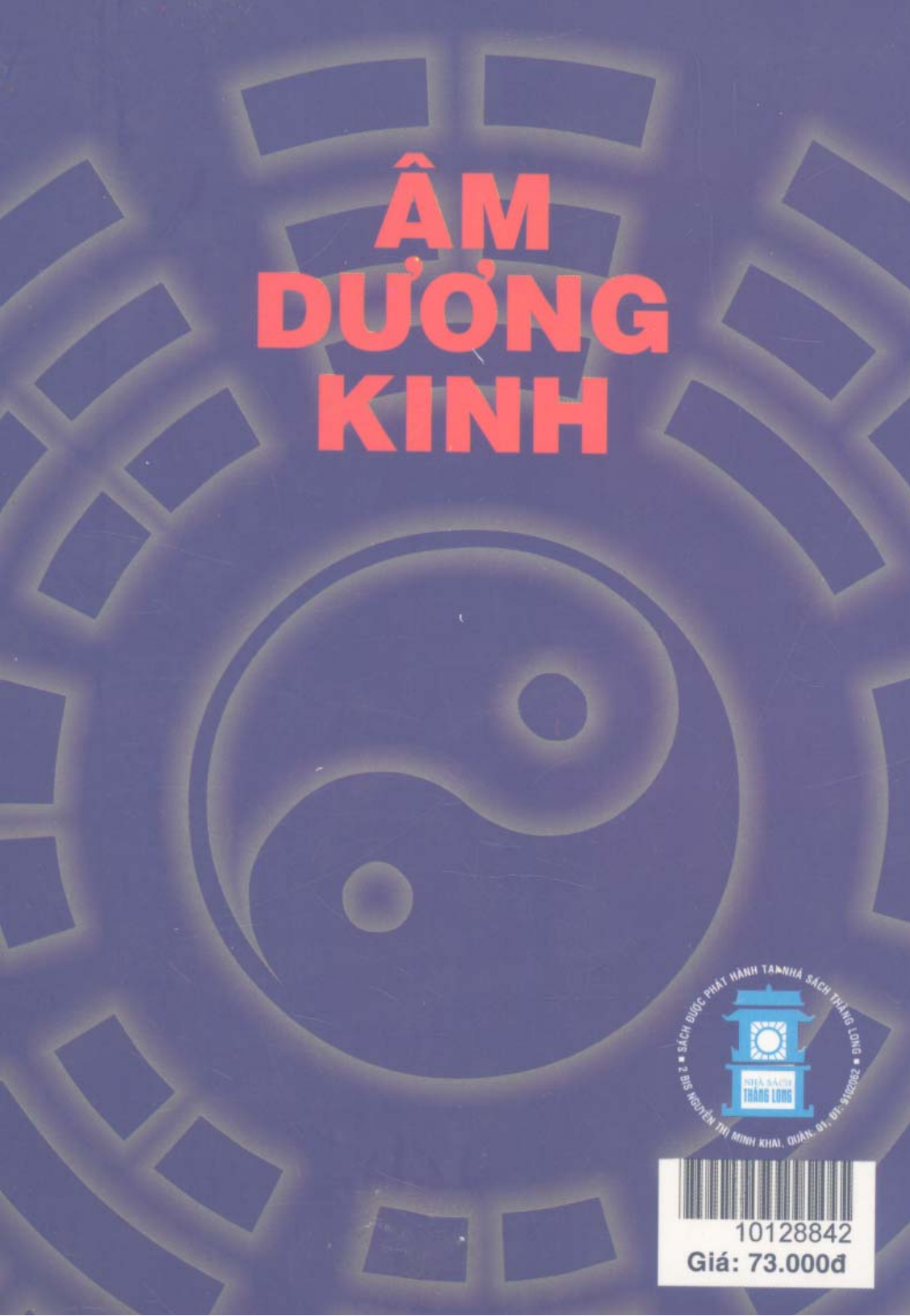
ÂM DƯƠNG KINH

Chịu trách nhiệm xuất bản:
NGUYỄN KHẮC OÁNH

Biên tập: PHẠM QUỐC TUẤN
Bìa: NGÔ TRỌNG HIỂN
Kỹ thuật vi tính: NGUYỄN HẰNG
Sửa bản in: LÊ ANH LÊ

In 1.100 cuốn, khổ 14,5x20,5cm, tại Công ty cổ phần in Khoa học kỹ thuật, 101A Nguyễn Khuyến, Đống Đa, Hà Nội. Quyết định xuất bản số: 146 - 2006/CXB/14XH - 19/HN. In xong và nộp lưu chiểu quý I/2007.

ÂM DƯƠNG KINH



SÁCH ĐƯỢC PHÁT HÀNH TẠI NHÀ SÁCH THĂNG LONG
NHÀ SÁCH THĂNG LONG
2 BIS NGUYỄN THỊ MINH KHAI, QUẬN 01, ĐT: 9102082
10128842
Giá: 73.000đ