

MƯU LƯỢC SỬ THỂ VÀ CÁCH HOÁ GIẢI CỦA NGƯỜI XUA

THU LÂM - HOÀNG LÂM

MƯU TRÍ XỬ THỂ THEO QUI CỐC TỬ

Biên dịch: Nguyễn Lữ



NHÀ XUẤT BẢN ĐÀ NẴNG

MƯU LƯỢC XỬ THẾ VÀ CÁCH HOÁ GIẢI CỦA NGƯỜI XƯA

THU LÂM – HOÀNG LÂM

MƯU TRÍ XỬ THẾ
THEO QUỶ CỐC TỬ

Biên dịch: NGUYỄN LỮ

NHÀ XUẤT BẢN ĐÀ NẰNG

Dịch nguyên bản từ cuốn "Mưu trí xử thế theo Quỷ Cốc Tử".
NHÀ XUẤT BẢN HẢI PHÒNG - PHÚC CHÂU, TRUNG QUỐC

LỜI NÓI ĐẦU

Quý Cốc Tử vốn là nhân vật mang đầy màu sắc huyền bí trong lịch sử văn hoá Trung Quốc. Tác phẩm của ông có giá trị lớn về các mặt đấu tranh chính trị, quân sự, ngoại giao, từ thời cổ đại đến nay vẫn có giá trị về nhiều mặt, kể cả kinh doanh, buôn bán. Sách của ông được coi là “Kỳ thủ hiếm có”.

Theo “Sử ký” của Tư Mã Thiên, Quý Cốc Tử tên thật là Vương Danh Hư, sinh trước công nguyên, biệt hiệu là Quý Cốc Tử. Ông là thầy dạy của các nhà chính trị, quân sự, ngoại giao lừng lẫy thời xưa như Tô Tần, Trương Nghi, Tôn Tân, Bàng Quyên.

Sách của Quý Cốc Tử gồm có 3 tập, đến nay chỉ còn lại 15 thiên, chủ yếu nói về các mưu lược đấu tranh chính trị, ngoại giao của các mưu sĩ theo thuyết tung hoành thời xưa.

Hai học giả Trung Quốc: Hoàng Lâm và Thu Lâm đã dày công nghiên cứu, vận dụng học thuyết của Quý Cốc Tử vào việc ngoại giao, xử trí, trong các quan hệ chính trị, bang giao, trong đời sống thường ngày v.v...

Xin trân trọng giới thiệu để bạn đọc chiêm ngẫm và vận dụng trong cuộc sống thường nhật.

1. DĨ TĨNH CHẾ ĐỘNG

(DỪNG CÁI TĨNH KHÔNG CHẾ CÁI ĐỘNG)

Người ta nói là động, ta im lặng là tĩnh. Nghe người nói, biết được nội tâm họ. (Nhân ngôn giả, động dã. Ký mặc giả, tĩnh dã, nhân kỳ ngôn, thích kỳ từ).

Quỷ Cốc Tử - Điều 2: Thuật phản ứng.

Giải thích

Người khác nói là ở vào trạng thái động. Ta giữ im lặng không nói là ở vào trạng thái tĩnh. Nghe nội dung người khác nói sẽ dò biết được chủ trương và kiến giải của họ.

Bình luận

Xét theo nguyên lý động tĩnh, người đang nói thao thao bất tuyệt là động. Ta cứ im lặng mà nghe là tĩnh. Người khác động còn mình thì tĩnh, người khác nói còn mình thì nghe, đó chính là dĩ tĩnh chế động, dùng cái tĩnh khống chế cái động. Theo Quỷ Cốc Tử, dĩ tĩnh chế động có thể dựa vào lời nói của đối phương để dò biết chủ trương và kiến giải của họ. Nếu phát hiện lời nói của họ có chỗ mâu thuẫn bất nhất thì ta có thể hỏi ngay để nắm được thực tình, hiểu rõ được đối phương.

Dĩ tĩnh chế động là một loại vũ khí lợi hại trong xử thế. Trong đàm phán, nếu đối phương đưa ra yêu cầu không hợp lý, hoặc khi bạn cảm thấy ngán ngẫm với lời nói của họ, lúc đó có thể áp dụng mưu lược dĩ tĩnh, chế động.

Nhà chính trị nước Anh Raise trong một lần đang diễn thuyết bỗng đột nhiên ngừng lại, lấy đồng hồ ra, đứng lặng im nhìn thính giả không nói gì đúng 72 giây đồng hồ. Khi công chúng còn đang ngỡ ngác chưa hiểu ra sao thì ông nói: “Thưa các vị, 72 giây đồng hồ vừa rồi mà các vị cảm thấy bất rút chính là thời gian mà một người thợ bình thường dùng để xây một viên gạch”.

Cách dùng sự tĩnh lặng để thể hiện nội dung nói chuyện của Raise thực là cao tay. Đó là một phương pháp lôi cuốn sự chú ý của thính giả. Ý nghĩa thể hiện trong sự trầm lặng khi chuyện trò rất phong phú đa dạng. Nó có thể là sự tán thành không lời mà cũng có thể là sự phản đối vô thanh; có thể là sự mặc nhận vui vẻ mà cũng có thể là sự bảo lưu ý mình; có thể là sự chống chọi uy nghiêm mà cũng có thể là nỗi lo canh cánh; có thể là sự tỏ ý hòa theo ý kiến mọi người, bản thân không có chủ kiến, mà cũng có thể là một dấu hiệu quyết tâm phải đấu kỳ cho đến khi đạt được mục đích mới thôi.

Vì vậy trong đối nhân xử thế, mưu lược dĩ tĩnh chế động đã được vận dụng rộng rãi.

Ứng dụng mưu lược

BÁC NÔNG DÂN GIÁ VỜ CÂM

Hôm đó một bác nông dân dắt con ngựa đi có việc, buổi trưa tới một quán ăn nhỏ ven đường, buộc dây cương ngựa vào một gốc cây, đang định vào quán thì có một vị thân sĩ cưỡi ngựa đi tới rồi cũng buộc ngựa ở cùng gốc cây đó.

Bác nông dân thấy thế vội nói: “Xin ông đừng buộc ngựa ở gốc cây đó, ngựa của tôi chưa thuần đâu, nó có

thê đá chết ngựa của ông đấy”. Vị thân sĩ không nghe, cứ buộc ngựa ở gốc cây đó rồi vào quán ăn trưa. Một lát sau họ nghe thấy tiếng ngựa hí hét khùng khiếp. Cả hai vội chạy ra xem thì thấy con ngựa của vị thân sĩ đã bị đá chết. Ông thân sĩ bèn lôi bác nông dân đi kiện, đòi đền ngựa. Quan huyện hỏi bác nông dân nhiều việc mà bác ta cứ như người câm không nói.

Quan huyện nói với vị thân sĩ: “Anh ta người câm, làm sao xử kiện được”. Vị thân sĩ ngạc nhiên nói: “Vừa rồi anh ta còn nói chuyện được cơ mà”. Quan lại hỏi: “Nó nói gì?”. Vị thân sĩ kể lại lời bác nông dân nói khi buộc ngựa. Quan nghe xong kêu lên: “Ái già, như vậy là ông vô lý rồi. Nó đã cảnh cáo trước mà ông không nghe, nên nó không phải đền ngựa cho ông”.

Lúc đó bác nông dân mới mở miệng nói cho quan huyện rõ bác phải làm như người câm để ông thân sĩ nói ra sự thực, như vậy sẽ dễ phán xét ai đúng ai sai.

Bác nông dân đã vận dụng mưu lược dĩ tinh chế động làm cho ông thân sĩ nọ phải nói rõ sự thực, bác không trả lời các câu hỏi để quan tưởng là bác câm khiến ông thân sĩ phải kể lại đầu đuôi câu chuyện buộc ngựa ra sao, do đó đã đạt được mục đích của mình.

IM LẶNG LÀ VÀNG

Các chính khách đều mong muốn có tài hùng biện, ăn nói thanh nhã, cao thượng và hài hước, dí dỏm. Tất nhiên cũng không nên quên câu cách ngôn “im lặng là vàng”. Sự tĩnh lặng có ý nghĩa quan trọng đối với người lãnh đạo.

Trước hết nó giúp cho sự đoàn kết trong nội bộ Ban lãnh đạo: Thời Chiến quốc, Tể tướng nước Triệu Lạn Tương Như đã vận dụng phương pháp giữ im lặng để xử

lý tốt mối quan hệ với Đại tướng Liêm Pha. Liêm Pha rất bực bội về chuyện Tương Như chỉ nhờ vào tài ăn nói mà được địa vị cao hơn mình. Ông thường hay ăn nói xúc phạm Tương Như. Tương Như đã dùng phương pháp né tránh để đối phó lại với sự đả kích vô nguyên tắc của Liêm Pha, không đụng độ trực diện, không tranh đua cao thấp. Sau này Liêm Pha đã cảm động vì sự độ lượng nhường nhịn, trầm lặng và tinh thần cao thượng quan tâm đến đại cục của Tương Như, do đó ông đã tự trối mình xin chuộc tội với Tương Như. Từ đó hai người kết nghĩa sinh tử có nhau, ổn định được tình thế nước Triệu.

Tất nhiên cũng không nên tuyệt đối hoá sự im lặng. Đối với các vấn đề có tính nguyên tắc quan trọng, quyết không thể im lặng hàm hồ mà cần tỏ ra quang minh lỗi lạc, cõ xí rõ ràng, như vậy mới phù hợp với lợi ích căn bản riêng và chung.

Sau nữa, giữ im lặng đúng mức có thể làm cho các nhân sĩ và chuyên gia dễ bày tỏ các ý kiến khác nhau, đưa ra các phương án khác nhau. Người lãnh đạo do có một địa vị nhất định nên khi đã nói ra một điều gì, nêu lên một ý kiến gì thì quân chúng thường dễ tán thành không nói trái ngược lại hoặc không nêu ra ý kiến còn chưa chín lã. Như vậy quyết sách dễ mắc sai lã. Để tránh nguy cơ “nhất ngôn đờng” (một người nói là xong) và tệ nạn độc đoán, khoa học về quyết sách của nước ngoài có đề ra “thuyết gây sóng gió cho bộ não”, rất đáng cho chúng ta tham khảo. Theo thuyết này, người lãnh đạo giữ im lặng đúng mức, ra sức khuyến khích người khác mạnh dạn bộc lộ suy nghĩ của mình, phát biểu ý kiến thoải mái không bị gò bó, tự do nêu các phương án giải quyết vấn đề, còn người lãnh đạo cứ để

họ nói mà không bình luận, nhận xét gì hết. Sau cuộc họp, người lãnh đạo sẽ suy nghĩ, cân nhắc tỉ mỉ, tổng hợp và chọn lọc rồi đưa ra quyết sách chính xác.

Và sau nữa, giữ im lặng có thể giảm bớt những sự phiền toái không cần thiết. Người lãnh đạo thường là trung tâm chú ý của mọi người, mỗi lời nói ra đều rất nhạy cảm, chỉ một chút sai sót nhỏ là lan truyền rộng ngay. Đúng như sách “Lai Căn Đàm” đã nói: “10 điều nói ra, 9 điều đúng, không có gì lạ. Chỉ một điều không đúng đã đầy tội lỗi”. Vì vậy một người lãnh đạo có kinh nghiệm thà giữ im lặng còn hơn phát ngôn vội vàng, nhất là trong trường hợp ngoài lề tuyệt đối không nên bình luận việc riêng của người khác. Ngay đối với các lời đồn đại nói xấu mình, người lãnh đạo lão luyện cũng sẽ khéo dùng phương pháp giữ im lặng để bình tĩnh xử lý. Họ biết rằng vội vàng giải thích hoặc phản bác lại chỉ làm cho các lời đồn đại nói xấu đó càng lan truyền nhanh và dễ làm cho người khác cảm thấy phân vân, kém vững tin. Thà rằng “mặc dù nói ngà nói nghiêng, lòng ta vẫn vững như kiềng ba chân”, lặng lẽ tránh ồn ào, bình thản như không, dùng hành động và sự thực để chứng minh rõ đầu đuôi mọi việc. Nhưng cũng không nên để cho sự im lặng trở thành một biểu hiện của sự yếu đuối, đối với sự đả kích ác ý cần làm rõ đầu đuôi rồi kiên quyết phản kích lại.

TAI SAO NỮ HOÀNG THỤY ĐIỆN GIỮ IM LẶNG

Khi quay bộ phim “Nữ hoàng Thụy Điển”, nghệ sĩ Mamori gặp phải một vấn đề hóc búa. Cảnh trong phim cần diễn tả Nữ hoàng vì tình yêu mà từ bỏ ngôi vua, khi bước lên tàu ra đi thì người tình chết. Vậy lúc đó Nữ hoàng cần nói gì?

Mamori nghĩ dù có để diễn viên đóng vai Nữ hoàng nói gì chăng nữa cũng chỉ là giả dối và ngu ngốc mà thôi. Biện pháp tốt nhất là nên dùng một hình tượng vô thanh, câm lạng, thế là ông quyết định chỉ đơn thuần dùng hình ảnh và tiết tấu nhạc để giải quyết vấn đề này. Khi mọi việc đã chuẩn bị xong xuôi, diễn viên đóng vai nữ hoàng chợt đến bên ông và hỏi: “Em phải diễn như thế nào đây?”.

Đúng rồi, cần diễn như thế nào đây? Tất nhiên một khi đã chỉ dùng hình ảnh và tiết tấu thì sự diễn đạt của diễn viên quan trọng lắm. Cười ư? Khóc ư? Điên dại ư? Diễn đạt thế nào cũng không hay. Trong lúc bế tắc đó, chợt ông nghĩ: đưa ra một trang giấy trắng cho khán giả có khi lại hay. Thế là ông quyết định chọn đáp án đó. Ông nói với cô diễn viên: “Không có diễn gì hết. Không cần nghĩ gì hết, cũng đừng có chớp mắt. Cứ đứng ngây người như vậy, không biểu lộ một tình cảm gì hết”.

Diễn viên đã diễn đúng như vậy. Sau buổi chiếu phim, khán giả rất kinh ngạc, khen diễn viên đóng khéo hết ý.

Trong dẫn chứng này, đạo diễn Mamori đã áp dụng mưu lược dĩ tĩnh chế động, để cho cô diễn viên đóng vai Nữ hoàng Anh khi bước lên tàu từ biệt quê hương xứ sở đã câm lạng không nói và cũng không biểu lộ tình cảm gì, đây thực là một sự lựa chọn tuyệt diệu vậy.

LINCOLN LÀM THẦY CẢI THẮNG KIẾN NHƯ THẾ NÀO?

Tổng thống Lincoln khi còn trẻ rất hiếu học. Ông đã tự học nhận được giấy phép hành nghề luật sư. Tài tranh cãi và mưu trí linh hoạt của ông trong các vụ xét xử tại toà án đã được quần chúng ngưỡng mộ, tán thưởng. Một lần ông đã dùng cách giữ im lặng không

nói gì tại toà mà đánh bại được luật sư bên nguyên, giành được thắng lợi trong vụ kiện.

Trong phiên xét xử tại toà án. luật sư bên nguyên đã thao thao bất tuyệt, nói đi nói lại dài dòng tới 2 tiếng đồng hồ về một hai luận cứ đơn giản. quan toà và công chúng đều ngán ngẩm, rậm rì chê trách, có người đã ngủ gật. Cuối cùng ông luật sư đó cũng đã nói xong, đến lượt Lincoln là luật sư của bên bị lên bục, nhưng ông im lặng không nói gì, hội trường im phăng phắc, cử toạ rất ngạc nhiên.

Một lúc sau Lincoln cởi áo khoác ngoài, đặt lên bàn, sau đó cầm tách uống một hộp nước rồi lại đặt tách xuống và mặc áo khoác vào. Sau đó ông lại cởi áo khoác và uống nước rồi lại mặc áo vào. cứ thế làm đi làm lại dăm sáu lần. Quan toà và công chúng bật cười ha hả trước màn kịch câm của Lincoln. Lincoln vẫn không nói gì. rồi diễn đàn trong tiếng cười hoan hỉ còn đối thủ của ông bị “cười” thua kiện.

Là luật sư, không nói gì mà thắng được kiện là một việc rất khó khăn. Luật sư bên nguyên đã nói năng dài dòng làm công chúng phát ngán, nếu Lincoln lại tiếp tục tranh luận tràn giang đại hải thì hậu quả sẽ ra sao chắc mọi người đều rõ. Vì vậy ông đã dĩ tĩnh chế động, không nói một câu, dùng phương thức kịch câm đánh bại đối thủ, đạt được hiệu quả “vô thanh thắng hữu thanh”.

ROOSEVELT GIẢI CÂM GIẢ ĐIỆC THẮNG TÌNH BÁO NHẬT

Trong Đại chiến thế giới II, một nhà báo Mỹ nhạy tin được biết: một tổ tình báo dưới quyền chỉ huy của con trai Roosevelt đã giải mã được bức điện nói về kế hoạch tiến công đảo Midway của quân Nhật, do đó

đã nắm chắc được tin tức xác thực về bố trí tác chiến trên biển của quân Nhật, và Mỹ đã chuẩn bị chiến lược đối phó.

Một tờ báo ở Chicago đã đem bản tin do nhà báo này cung cấp công bố toàn bộ trên báo. Như vậy có thể làm cho Nhật cảnh giác thay đổi lại mật mã và điều chỉnh lại bố trí khó khăn, rơi vào thế hết sức bị động chịu đòn. Có một quan chức cấp cao đã đề nghị Tổng thống Roosevelt ra lệnh điều tra vụ tiết lộ bí mật quốc gia thời chiến rất nghiêm trọng này. Nhưng tổng thống đã xử lý khác thường, dĩ tinh chế động, không cho điều tra cũng không huy động mọi người giải thích ồn ào, mà cũng không cho điều chỉnh lại bố trí quân sự, làm ra vẻ như chẳng có chuyện gì xảy ra.

Kết quả vụ việc đó nhanh chóng êm dịu đi đến nỗi cơ quan tình báo Nhật cũng không chú ý gì đến để có biện pháp thích đáng.

Một vụ việc hầu như có thể chôn vùi thắng lợi của quân Mỹ trong chiến dịch Midway nhưng nhờ cách xử lý cao minh của tổng thống Roosevelt nên đã cứu vãn được tình thế.

2. ẨN NẶC THÀNH SỰ (CHE GIẤU SẼ THÀNH CÔNG)

Thiên đại biến hoá, cao và sâu; đạo thuật của Thánh nhân, ẩn và giấu kín. (Thiên đại chi hoá, tại cao giữ thâm; Thánh nhân chi chế đạo, tại ẩn giữ nặc)

Quý Cốc Tử - Điều 10 Mưu Thiên

Giải thích

Quy luật biến hoá của trời đất và giới tự nhiên là cao sâu khó lường; quy luật vận dụng mưu lược và đạo thuật của Thánh nhân là giấu kín, bí mật.

Bình luận

Vạn vật hoá sinh trong trời đất là do trời cao vòi vọi, đất dày thăm thẳm. Cái khôn khéo trong xử thế của các bậc thánh hiền là do họ có các biện pháp che giấu không để lộ ra ngoài. Làm bất kỳ việc gì cũng cần như vậy, bạn muốn dùng mưu kế gì, quyền thuật gì cũng đều phải làm cho đối phương như bị trùm kín trong chăn không hay biết gì. Có như vậy mới dễ thành công. Nếu việc chưa làm, mưu kế chưa đem ra thực hiện đã bị đối phương dò biết thì khó mà thành công.

Khéo che giấu ý định mục đích, thực lực của mình, gây ra hiện tượng giả tạo cho đối thủ khiến họ có cảm giác sai, coi thường là sẽ tạo ra tình thế có lợi cho ta để đánh thắng đối thủ. Đó là mấu chốt của ẩn nặc thành sự (che giấu sẽ thành công).

Ứng dụng mưu lược

CHU ÂN LAI KHÉO XỬ LÝ VỤ ĂN CẤP ĐỒ CỎ

Buổi đại tiệc long trọng ở một khách sạn nổi tiếng của Thượng Hải đã bắt đầu. Có vài chục khách nước ngoài ngày mai sẽ rời Thượng Hải về nước. Buổi đại tiệc này được tổ chức để tiễn họ. Một khách nước ngoài người tầm thước rất chú ý đến chiếc chén Cửu Long đựng rượu trên có điêu khắc 9 con rồng. Ông ta say sưa ngắm và nảy ra ý định ăn cắp. Giã vờ say rượu, ông ta múa may, nói lảng nhãng, nhân lúc mọi người không để ý, ông ta tiện tay nâng luôn một chiếc chén Cửu Long để vào cặp da.

Một cô phục vụ phát hiện vội báo cáo cho giám đốc khách sạn. Giám đốc mời vài người đến bàn bạc, nếu đòi mở cặp da thì chắc sẽ bị ông khách nước ngoài kháng nghị, sẽ gây ảnh hưởng bất lợi. Nếu tìm cách dụ ông ta ra chỗ khác thì cũng khó vì chắc ông ta lúc nào cũng không chịu rời bỏ chiếc cặp da. Nếu đợi đến mai khi sắp lên máy bay sẽ giữ ông ta thì sợ qua một đêm ai biết được chuyện gì sẽ xảy ra.

Lúc đó giám đốc chợt nhớ ra Thủ tướng Chu Ân Lai đang ở Thượng Hải, nên báo cáo với Thủ tướng chuyện này. Thủ tướng nghe xong, cau mày suy nghĩ, ánh mắt rất nghiêm túc, nói: “Chén Cửu Long là báu vật của quốc gia, một bộ có 36 chiếc, không thể để người ta lấy đi một chiếc. Nhất định phải thu lại, nhưng phải giữ lễ độ không làm thương tổn đến tình cảm”.

Đối với người bình thường mà nói, việc này thực là khó làm. Thủ tướng suy nghĩ một chút rồi hỏi: “Tối nay bố trí chương trình gì cho khách nước ngoài?”. Giám đốc

trả lời: “Dạ, sau buổi tiệc có bố trí biểu diễn xiếc ạ”. Thủ tướng cười vui vẻ: “Tốt quá rồi, để cho họ thưởng thức cái huyền diệu của xiếc Trung Quốc”.

Trong rạp xiếc Thượng Hải đêm đó, đèn sáng trưng, hơn 1000 khán giả bị cuốn hút vào các tiết mục xiếc đặc sắc. Tiết mục cuối cùng là ảo thuật. Một nghệ sĩ ảo thuật cao lớn bước ra sân khấu, hai cô diễn viên bầy một cái bàn ở giữa sân khấu, trên bàn để 3 chiếc chén Cửu Long. Nghệ sĩ lấy một tấm khăn đậy lên trên, bước ra xa vài bước, rút khẩu súng ngắn bắn đom một phát rồi mở chiếc khăn ra, trên bàn chỉ còn lại hai chiếc chén.

Còn một chiếc nữa bay đi đâu rồi?

Nghệ sĩ ảo thuật lễ độ bước xuống sân khấu, đến trước mặt ông khách đã ăn cắp chén Cửu Long vái một vái và xin ông mở chiếc cặp da. Nghệ sĩ lấy từ trong cặp ra chiếc chén Cửu Long, giơ cao cho khán giả nhìn rõ. Trong rạp chột nồ ran một trạng võ tay dài hoan hô nhiệt liệt...

NAPOLÉON ĐÁNH LỬA NGA HOÀNG

Năm 1805 khi tác chiến với Liên minh chống Pháp lần thứ 3, Napoléon đã từng vận dụng thành công mưu lược che giấu này. Khi ông thừa thắng truy kích quân Nga đến Almon thì quân cận vệ và bộ đội tăng viện của Nga Hoàng Alexandre kéo tới. Lúc đó quân Nga ở Alman đang bỏ chạy hỗn loạn, người ngựa đều mệt mỏi, còn bộ đội tăng viện từ xa đến chưa khôi phục được khí thế. Quân Pháp đang thừa thắng truy kích, sĩ khí cao vút. Tình thế vẫn là bất lợi đối với quân Nga. Nhưng Alexandre đã đánh giá sai tình hình nên muốn quyết chiến với quân Pháp. Napoléon đã vận dụng mưu kế che giấu để củng cố quyết tâm quyết chiến của Nga Hoàng.

Ông đột nhiên ra lệnh cho quân đội dừng cuộc truy kích, rút bộ đội tiên tiêu về, phái đại biểu đi đàm phán với quân Nga xin giảng hoà. Ông đã che giấu thực lực của mình, làm ra vẻ hoảng loạn, yếu đuối khiến cho Nga Hoàng cho rằng ông sợ chiến nên đã hạ quyết tâm quyết chiến và cho rằng đây là thời cơ có lợi nhất để tiêu diệt quân Pháp; Nga Hoàng chỉ huy quân đội phát động cuộc tổng công kích, kết quả rơi vào bẫy của Napoléon, bị đánh tan tấu.

MỆO TÌNH BÁO CỦA TÙY VIÊN QUÂN SỰ NHẬT

Năm 1892 tùy viên quân sự Nhật Fukushima tại Berlin đánh cược với một nhóm sĩ quan Đức trong một tiệc rượu: đi ngựa từ Berlin tới Vladivostok.

Chặng đường này phải trải qua trăm sông nghìn núi, gian nan, nguy hiểm, nhiều người cho rằng không thể một người một ngựa mà đi đến nơi được. Nhưng Fukushima vẫn dám đánh cược với đám sĩ quan Đức. Tin này làm chấn động cả châu Âu, nhiều báo chí đều nói đến.

Sau khi tin tức được công bố, nhiều người tò mò theo dõi tiến triển của chuyến đi này. Hai Chính phủ Đức, Nga cũng tỏ ý tạo điều kiện thuận lợi cho chuyến thám hiểm này. Fukushima lên ngựa trong tiếng hoan hô, ngưỡng mộ, bắt đầu cuộc thám hiểm vạn dặm được cả thế giới chú ý. Trên đường đi, ông hầu như trở thành một vị anh hùng, đến đâu cũng được hoan nghênh và khoản đãi rất nhiệt tình.

Sau khi vào đến biên giới Nga, cảnh đón tiếp lại càng náo nhiệt. Vớ số quan chức chính phủ và sĩ quan Nga do tính hiếu kỳ đã đứng đợi trên đoạn Fukushima sẽ đi qua. Họ tổ chức đủ mọi nghi thức hoan nghênh.

nhiều bãi tiệc thịnh soạn chào đoán. Họ đều cảm thấy may mắn được cùng đi với Fukushima đến tham quan quê hương mình, nhiệt tình giới thiệu với Fukushima tình hình địa phương, kể cả về chính trị, kinh tế. Nhà thám hiểm Nhật cũng rất vui lòng chuyện trò với nhiều nhân vật khác nhau, lúc nào cũng tươi cười dùng tiếng Nga thành thạo hỏi hết chuyện này đến chuyện khác. Cứ như vậy trong 15 tháng trời Fukushima đã đi chót lọt xuyên qua nước Nga, toàn bộ vùng Sibérie, đến Vladivostok thuận lợi. Ông ta đã thành công mỹ mãn.

Chính trong khi nhiều người Nga hiếu kỳ, kể cả nhân sĩ các giới, chào mừng cuộc thám hiểm thành công của Fukushima thì một đồng tin tức tình báo quân sự quan trọng đã lọt vào tay nhà thám hiểm và được gửi tới ông trùm tình báo Bộ tổng tham mưu quân đội Nhật.

Chẳng ai ngờ rằng khi họ hoan nghênh cuồng nhiệt nhà thám hiểm thì một vụ hoạt động gián điệp dưới bình phong thám hiểm đã được tiến hành ngay trước mắt họ.

GIẢ SAY THOÁT CHẾT

Thời Đông Tấn có nhà thư pháp nổi tiếng là Vương Nghĩa Chi, mới 7 tuổi đã luyện viết chữ, được mọi người gọi là “Thần đồng bút”.

Đại tướng Vương Đôn của triều đình thường hay đưa Vương vào doanh trại biểu diễn thư pháp, về khuya còn giữ Vương ở lại ngủ ngay trên giường mình.

Một lần Vương vừa tỉnh giấc thì nghe thấy có tiếng chuyện trò trong buồng, nghe kỹ thì được biết là Vương Đôn đang bàn chuyện làm phản với mưu sĩ thân tín Tiền Phong. Họ đã sơ hở quên mất có Vương đang ngủ trong buồng. Nghe xong, Vương rất kinh sợ nghĩ nếu họ

nhớ ra có mình ngủ đây thì chắc sẽ giết luôn để bịt đầu mối. Làm thế nào để thoát nạn bây giờ? Vừa may lúc tối có uống rượu. Vương bèn giả say, nôn mửa khắp giường rồi lại nằm ôm đầu ngây nhẹ tựa như đang ngủ say.

Wương Đôn và Tiên Phong mật đàm một hồi lâu, chợt nhớ đến Vương Nghĩa Chi, giật mình thì lo sợ, mặt tái xanh. Tiên Phong dữ tợn nói: “Phải thanh toán thằng nhóc này, nếu không chúng ta sẽ mang tội chu di tam tộc”.

Hai người mang dao nhọn, vén màn lên định hạ thủ thì nghe thấy Nghĩa Chi nói mê, nhìn lên giường thì thấy toàn thức ăn và mùi rượu nồng nặc. Hai người bị cảnh tượng đó làm cho mê hoặc, dừng lại một lát nghe ngóng, khi biết đích xác Nghĩa Chi vẫn đang say rượu ngủ li bì mới từ bỏ ý định giết người.

BỨC THƯ BÍ MẬT CỨU THOÁT TỬ TÙ

Thời kỳ nội chiến ở Anh, một đảng viên Đảng Bảo hoàng là công tước Johnson Triwanang bị người của Đảng cách mạng bắt giữ vì tội mưu phản, giam ở Pháp đảo Kolchest, rồi sẽ bị hành quyết vì tội phản quốc. Johnson bị canh giữ rất nghiêm ngặt, mọi thư từ gửi cho ông đều bị nhân viên mã thám kiểm tra rất kỹ rồi mới chuyển đến tay ông.

Một lần có thư gửi đến chỗ Johnson, đó là một bức thư rất bình thường, vả lại đã được nhân viên mã thám kiểm tra kỹ mới giao cho công tước. Johnson đọc thư bình thần rồi vút vào một bên, làm ra vẻ như không chú ý gì. Đến tối ông yêu cầu lính gác cho đi cầu kinh ở nhà thờ.

Yêu cầu này là hợp lý, nhà thờ chỉ có một cửa, cửa sổ vừa hẹp vừa cao, không trốn chạy được, do đó người gác đồng ý và dẫn Johnson đi rồi để ông một mình cầu

kinh trong nhà thờ còn mình thì gác ở cổng. Một tiếng sau, không thấy Johnson ra, người gác sốt ruột bèn vào nhà thờ giục Johnson nhanh chóng ra về. Thật là kinh ngạc. Johnson đã cao chạy xa bay.

Thì ra bức thư tưởng chừng bình thường đó trên thực tế lại viết bằng một loại mật mã không có vẻ gì là bí mật. Điều huyền diệu ở đây là ở các dấu chấm câu được đặt tại các vị trí khác thường. Cứ ghép các chữ cái đầu tiên của các từ thứ ba sau mỗi dấu chấm câu thì sẽ được một thông tin như sau: "Tám ván lót sàn ở góc phía đông nhà thờ đã được nới lỏng". Johnson đã dựa vào lời hướng dẫn ẩn kín trong bức thư đó để tìm ra cơ hội thoát thân.

CHUYỆN HIẾU VĂN ĐẾ RỜI ĐÔ

Thời Nam Bắc triều, Hiếu Văn Đế của Bắc Ngụy rời đô về Lạc Dương là một đại sự, nhưng thực hiện được điều đó cũng phải tốn công sức vòng vo.

Lúc đó Quốc đô của nhà Bắc Ngụy là ở Bình Thành (đông bắc thành phố Đại Đồng - Sơn Tây hiện nay). Đó là một nơi hẻo lánh, đất xấu dân nghèo. Hiếu Văn Đế muốn thực hiện một loạt cải cách, thế tất phải rời đô. Dân tộc Tiên bi đã ăn đời ở kiếp tại đây, rời đô đâu phải là chuyện dễ dàng. Do đó Hiếu Văn Đế phải dùng đến thuật "che giấu sẽ thành công", nghĩ ra mưu lược "Giả Nam Chinh để rời đô", vì rời đô thì có thể phản đối nhưng Nam Chinh thì không ai chống lại được.

Một ngày hè năm 493, Hiếu Văn Đế triệu tập văn võ bá quan đến tập trung ở điện Minh đường để trai giới và lệnh cho Thái đường Khanh Vương Khâm bốc một quẻ bói xem có thể tiến hành cuộc Nam Chinh hay không. Kết quả quẻ bói là được. Hiếu Văn Đế hết sức

mừng rỡ vội ban lệnh Nam chinh đánh dẹp nước Tề. Quân thần nghe lệnh không ai dám phản đối. Thế là nhà vua ban bố lời hịch, trưng binh tuyển mộ quân sĩ, thanh thế ngất trời, những người không rõ thực hư cứ tưởng đúng là Hiếu Văn Đế đem quân đi Nam Chinh.

Tháng 8 đại quân xuất phát từ Bình Thành. Có lẽ ý trời cũng như vậy, trên đường từ Bình Thành tới Lạc Dương, trời âm u mưa liên miên, đường sá lầy lội, tháng 9 đến Lạc Dương, binh sĩ đã thấm mệt, một số còn bị bệnh dịch. Nghỉ vài ngày lại có lệnh tiếp tục Nam tiến. Trời vẫn u ám, người ngựa mệt nhòa, đi nữa thì đường xa gặp ghềnh, nạn lụt lội hoành hành ác liệt. Lúc đó Hiếu Văn Đế mới nắm lấy cơ hội bố cáo với trời đất việc rời đô về Lạc Dương. Văn võ bá quan tính sao đây? Chiếu vua đã ban ra, làm sao thay đổi được. Vua ra lệnh quan nào đồng ý rời đô thì đứng sang bên trái, quan nào không đồng ý thì đứng sang bên phải. Lúc đó quan đại thần Nam An Vương Thạch Bạt tâu: “Nay bệ hạ muốn làm sáng tỏ vương nghiệp, đình chỉ cuộc Nam chinh, rời đô về Lạc Dương, đó là đại nghiệp thiên thu bất hủ, mà cũng là nguyện vọng của quần thần, là đại phúc cho trăm họ”. Mọi người nghe ông nói xong đều tung hô vạn tuế, thế là chuyện rời đô về Lạc Dương của Hiếu Văn Đế được giải quyết chót lọt.

Màn kịch rời đô của Hiếu Văn Đế đã kết thúc. Lúc đầu tuy ông muốn rời đô nhưng tục ngữ đã nói thổ nan thiên (đất yên khó rời), ai cũng quyến luyến quê cha đất tổ, sức cản lớn lắm. Cuối cùng ông phải đưa ra ngọn cờ Nam chinh (không ai phản đối được), dùng mưu mẹo che giấu để thiên đô và đã thành công.

3. DỤC THỦ PHẢN GIỮ

(MUỐN LẤY PHẢI CHO)

Muốn nghe người nói thì ta phải im tiếng. Muốn để người khác huyên hoang làm cao thì ta phải câm lặng, tự hạ mình. Muốn lấy thì phải cho. (Dục văn kỳ thanh phản mặc. Dục trương phản liễm, dục cao phản hạ. Dục thủ phản giữ).

Quy Cốc Tử - Điều 2 Thiên Phản ứng

Giải thích

Muốn nghe được người khác nói thì bản thân mình phải im lặng để cho đối phương nói năng thoả thích, còn bản thân mình thì ngậm miệng. Muốn để người khác phấn khởi nói ra hết thì bản thân mình phải trầm lắng. Muốn lấy được một cái gì đó của đối phương thì phải cho họ trước đã.

Bình luận

Dục thủ phản giữ, muốn lấy phải cho là một cơ mưu hành động biện chứng. Bạn muốn lấy được một cái gì đó của đối phương thì phải cho họ một chút gì đó trước đã. Cũng như công việc đồng áng, muốn có thóc ăn thì phải bón phân trước. Trong làm việc cũng vậy, muốn lấy được của người khác một thứ gì đó thì phải cho họ trước.

Trong xử thế hàng ngày, biết vận dụng cơ mưu này là có thể thành công. Nếu là một nhà hoạt động xã hội, bạn cần giúp đỡ quần chúng, mang lại một số điều có lợi

cho họ thì mới nhận được sự ủng hộ của họ. Nếu là một nhà máy xí nghiệp, bạn phải quan tâm đến cuộc sống của công nhân viên, tìm kiếm lợi ích cho họ, khuyến khích họ ra sức sản xuất làm lợi cho xí nghiệp, mang lại lợi nhuận cao cho xí nghiệp. Nếu là huynh trưởng, bạn cần quan tâm đến con cái, tạo ra môi trường sinh hoạt, học tập tốt đẹp cho con cái, con cái sẽ báo đáp lại. Bất cứ làm nghề gì, với thân phận gì, đều cần hiểu thấu tư tưởng này, dùng nó để chỉ đạo hành động của mình, có như vậy mới luôn giành được thắng lợi.

Ứng dụng mưu lược

MÀN KỊCH CÂM BẮT CƯỚP CỦA JONES

Jones đang đọc sách trên một chuyến tàu tốc hành. Bất chợt có một phụ nữ tóc vàng mắt xanh lướt qua chạm vào người anh. Anh ngẩng lên nhìn, kinh ngạc quá: người đàn bà này nom rất quen, hình như đã từng gặp ở đâu đó. Chà lẽ lại là mẹ ta à? Một tội phạm lừa đảo hay sao?

Jones làm ra vẻ thản nhiên rời chỗ ngồi, đi lên toa trên, anh cần đi tìm người đó. Nhưng tìm cả 5 toa xe phía trước đều không thấy bóng dáng mẹ ta. Khi trở lại đầu toa anh ngồi, vừa mở cửa phòng toalet bước vào thì cửa đã bị khoá sập. Anh định thần nhìn kỹ thì giật mình nhìn thấy cô gái tóc vàng đang đứng trước mặt mình.

- Có thích em không? Cô gái cười nói rất dâm dăng. Jones nhún vai không nói gì.

- Bất kể là có thích tôi hay không, anh cũng phải đưa tiền ra đây. Nếu không tôi sẽ la làng là anh cưỡng dâm

tôi. Cô gái tóc vàng vừa nói vừa giữ chặt tay nắm đấm cửa, nhìn chằm chằm vào khuôn mặt lạnh lùng của Jones.

Jones suy nghĩ, làm thế nào bắt được mụ lừa đảo này? Nếu nói không có tiền, mụ ta có thể sẽ tước mất chiếc đồng hồ vàng của mình. Rút súng ra bắt thì mụ ta có thể nói là mình vô cớ uy hiếp kẻ khác, mà cũng chẳng có chứng cứ gì kết tội mụ.

Jones chợt nghĩ ra một kế, anh giả làm một kẻ cầm điếu để mụ ta phải viết ra giấy. Mụ ta cảm thấy xúi quẩy gặp phải người cầm điếu, bèn vui vẻ cầm ngay lấy giấy bút do Jones đưa ra rồi viết nguyên si mấy lời đòi tiền vào đó, đưa giấy cho Jones. Lúc đó Jones mới rút súng ra: "Đi ngay, đến số cảnh sát tao sẽ giao tiền cho mày...".

Trong tình hình chưa có đủ chứng cứ, Jones đã áp dụng mẹo muốn lấy phải cho, trước hết giả cầm điếu làm như sẵn sàng phục tùng, sau đó đưa giấy bút ra hãy cho đối phương viết sự thực, khi có đủ chứng cứ rồi mới "lấy", do đó đã khôn ngoan bắt được mụ tội phạm lừa đảo.

BÀY TRÒ PHẠT TỬ TÀI VÔ NGHỆ

Hứa Vân Mộng nhà Thanh đã từng làm tri huyện tại huyện Hoa Đình. Ông có tài xử án, rất mưu trí và thường có pha chút hài hước, nhiệm vụ án do ông xét xử đã trở thành giai thoại của dân chúng địa phương.

Huyện Hoa đình có một người đồ tú tài ban võ, phẩm hạnh rất tồi, thường hay dựa vào danh vị của mình để gây rắc rối, bắt nạt dân lành, thật là một tên vô lại. Quan lại địa phương đau đầu vì hắn. Khi mới về nhậm chức tri huyện này, Hứa Vân Mộng đã gặp một chuyện rắc rối như sau:

Một hôm có một bác nông dân vào phố gánh phân, đã sơ ý làm bẩn quần áo của vị tu tài võ. Thế là chọc vào

tổ ong rồi. Tú tài võ có lý dờn nào chịu, vừa bắt bác nông dân xin lỗi trước mặt công chúng, lau sạch chỗ bẩn, vừa thẳng tay đánh đập. Khách qua đường bất bình, xô tới khuyên ngăn. Tú tài võ thấy đông người lại càng lên mặt làm phách, lôi bác nông dân lên dinh quan huyện để kiện cáo.

Trên công đường, tú tài võ cố ý làm to chuyện, nói bác nông dân làm bẩn quần áo của hắn là do cố ý và khinh thường phẩm tước của triều đình. Hắn còn đe dọa nói nếu quan huyện không xét xử phạt nặng thì rõ là không làm tròn bổn phận, sĩ tử toàn huyện sẽ không chịu để yên.

Sau khi nghe lời trình của tú tài võ, quan huyện bèn hỏi bác nông dân và được biết toàn bộ sự việc. Ông suy nghĩ một chút rồi nghĩ ra một mưu kế. Thế là ông đập bàn quát to khiển trách bác nông dân: “Anh là một kẻ tiểu nhân dân dã đã làm bẩn quần áo của tú tài võ nghệ, như vậy là hành vi phạm thượng. Đáng lẽ phải trừng phạt nặng nhưng bản quan thấy đây là lần phạm tội đầu tiên nên có khoan hồng đôi chút. Nay phạt anh phải rập đầu vái tạ lỗi 100 lần trước tú tài võ nghệ”.

Bác nông dân run sợ quỳ xuống rập đầu vái tú tài. Khi vái được 70 lần thì quan huyện bảo dừng lại và hỏi tú tài võ: “Tí nữa quên mất, ông là tú tài ban văn hay tú tài ban võ nhỉ?”. Đối phương trả lời: “Tú tài ban võ ạ”. Quan huyện lúc đó mới làm ra vẻ tỉnh ngộ nói: “Thật là sơ suất quá. Huyện ta có quy định: người dân thường vái tạ lỗi các bậc tú tài thì đối với tú tài ban văn sẽ vái 100 lần còn đối với tú tài ban võ chỉ vái 50 lần. Nay anh nông dân đã vái quá mức 20 lần vậy tú tài võ phải vái hoàn lại đủ 20 lần”. Rồi ông ra lệnh cho tú tài võ phải rập đầu vái tạ bác nông dân.

Tú tài võ hổ to, giận run người. mồm loa mép giải, cự tuyệt không chịu vái tạ. Quan huyện nghiêm sắc mặt, thét: “Anh là người có phẩm tước. sao lại dám chống lại phán quyết của quan lớn thụ mệnh triều đình”. Nói rồi sai lính đề đầu tú tài võ bắt vái tạ đủ 20 lần mới thôi. Mọi người có mặt ở công đường nhìn thấy bộ dạng khốn khổ của tú tài võ đều không nhịn được cười.

Có người nói quan huyện Hứa Vân Mộng xử vụ án này không theo “chính đạo” mà là dùng cách “phạt đùa”, nói như vậy quả không sai. Tú tài võ là một tên vô lại quen dùng thủ đoạn làm bừa làm bãi. Loại người này có thể làm cho cái vô lý cũng trở thành có lý, không thể nói chuyện lý lẽ với hắn được. Ông Hứa biết rõ mảnh khoe của hắn, nên đã dùng mưu “muốn lấy phải cho”, phạt bác nông dân vái tạ hắn 100 lần, đợi khi đã vái tạ được 7 lần mới nói tú tài võ chỉ được hưởng 50 vái, khiến cho hắn phải vái tạ hoàn lại 20 lần, như vậy là đã trừng phạt cái thói vô lại của hắn.

ĐƯỜNG BÁ HỔ VẼ TRANH

Tại Hàng Châu thời nhà Tống có một chủ nhà trọ rất giàu quý, thường hay bắt chẹt khách hàng. Đường Bá Hổ là nhà danh họa, muốn dạy cho hắn ta một bài học.

Hôm đó lão chủ đến xin vẽ tranh chân dung. Đường bảo hắn: “Tranh tôi vẽ chia làm nhiều đẳng cấp. Tranh Phúc tướng loại 1 giá 20 lạng bạc, loại 2 giá 10 lạng bạc. Tranh Bần tướng chỉ 10 đồng cũng xong”. Lão chủ nghe nói chớp chớp mắt suy nghĩ: tên này đáo để thật, bắt bí mình đây, nhưng mặc cả giá tranh thì kém thế quá. Nghĩ vậy nên lão ta cười nói: “Đồng ý 20 lạng bạc nhưng xin nói trước nếu vẽ không giống thì ông phải đền tôi đủ 20 lạng”.

Đường đồng ý ngay, chưa hút xong thuốc đã vẽ xong. Lão chủ cầm bức tranh, giật mình, vẽ giống quá. Nhưng lão vẫn nói: “Không giống, chẳng giống tí nào sát cả”. Đường đoán trước lão chủ sẽ giờ mảnh khoe đó nên chẳng cần tranh cãi mà chỉ yêu cầu lão ta viết lên bức tranh ba chữ “không giống tôi” rồi trả lại lão 20 lạng bạc. Lão chủ nhà trọ đắc ý lắm, ra về.

Đường Bá Hồ mang bức tranh đến phố huyện nhận nhíp nhất, mở quây treo tranh ở cửa một gian hàng lớn, vẽ thêm vài nét vào bức tranh rồi ghi thêm mấy chữ “tranh bản tướng”. Tranh được treo cao, người đến xem bàn tán sôi nổi. Họ hàng bà con và bọn bè lão chủ nhà trọ nhìn thấy vội về báo tin, lão chủ tức lắm nhưng đã chót viết mấy chữ “tranh không giống tôi” rồi, chỉ còn cách cho người mang 50 lạng bạc đến xin mau lại bức tranh.

Đường Bá Hồ tránh giao chiến chính diện với lão chủ nhà trọ, không mặc cả giá tranh với hắn, cũng chẳng thêm tranh cãi tranh có giống người thật không mà là vận dụng mưu “muốn lấy phải cho”, thuận theo ý của hắn công nhận tranh vẽ không giống, tìm ra một mẹo đối phó rất thích hợp khiến lão chủ nhà trọ mất mặt.

QUAN THANH LIÊM ĐẸP NỔI BẤT BÌNH

Trong dân gian có lưu truyền một câu chuyện sau:

Một hôm có một bác nông dân gánh phân vào thành Tô Châu. Khi xuống cầu sơ ý bị trượt ngã, cả gánh phân đổ ra tung toé tại cửa một hiệu quần áo. Chủ hiệu thấy thế giận lắm, bắt người nông dân phải cời áo ra lau. Bác nông dân hiền lành sợ tái mặt, hai chân run bần bật. Bác van xin lão chủ cho phép đi gánh nước về rửa nhưng không được chấp nhận.

Đúng lúc đó thì quan huyện họ Lưu nổi tiếng thanh liêm đi qua. Ông nhìn thấy đám đông bèn dừng lại hỏi chuyện. Ông đã có chủ định, bèn lên mặt quan lớn khác hẳn với thái độ hiền từ xưa nay và nói: “Đúng rồi, ai bảo anh không cần thận làm bẩn hè cửa nhà người ta, phải cởi áo ra lau ngay, nếu dám cả gan chống lại sẽ bị xử phạt nghiêm khắc”. Bác nông dân thấy quan huyện họ Lưu đến đã tưởng sẽ được bênh vực nhưng nghe thấy vậy thì tiu nghỉu, sự thế đã thế thì đành phải cởi áo bông rách nát ra lau hè cửa.

Cởi áo bông ra, người trần trụi, gió lạnh thổi, toàn thân nổi da gà rét run. Lão chủ hiệu cười gằn, sán đến gần quan huyện phỉnh nịnh: “Quan lớn đèn trời soi sét, chúng con xin đời đời nhớ ơn”. Khách qua đường càng nhìn càng hận, thậm thì với nhau: quan huyện họ Lưu bình thường vẫn rất công minh, không ngờ cũng chỉ là một hạng quan lại hồ đồ bênh vực bọn giầu có, chèn ép dân đen.

Một lúc sau bác nông dân đã lau sạch hè cửa. Ông Lưu mới hỏi lão chủ: “Hè cửa đã lau sạch chưa?”. Lão chủ vội thưa: “Dạ, sạch rồi, sạch rồi”, “Thế ông đã vui lòng chưa?”, “Dạ, vui lòng rồi ạ, xin đa tạ quan lớn”. Ông Lưu lúc đó đổi giọng, nói: “Không cần cảm ơn tôi, chỉ có anh này mình trần trụi, dọc đường về nhà chết công chết rét thì ai chịu trách nhiệm? Mạng người đâu phải chuyện đùa”. Lão chủ ngây người, không biết trả lời làm sao, chỉ nói: “Xin nghe quan lớn truyền bảo, chúng con xin theo ạ”.

Quan huyện họ Lưu nói “Được” rồi mở tủ hàng lấy ra một chiếc áo da vui vẻ nói với bác nông dân: “Giỏ tuyết lớn thế này, chiếc áo da này được đấy, mặc vào đi”.

Lão chủ hiệu mất chiếc áo da cho bác nông dân, đau xót trong lòng. Con người đáng ghét này đã trúng mưu “muốn lấy phải cho” của quan huyện họ Lưu.

MƯU KẾ THÔN TÍNH NƯỚC HỒ

Thời Xuân Thu, vua Vũ Công nước Trịnh muốn thôn tính nước Hồ (tức Hung Nô) nhưng lại lo ngại nước Hồ hùng mạnh, vua Hồ dùng mãnh thiện chiến. Do đó ông dùng mưu lược muốn lấy phải cho, gả con gái cho vua Hồ để nhà vua đắm say trong tử sắc, bỏ bê việc quốc gia. Sau đó ông còn giết quan đại phu Quan Kỳ Ân vì đã chủ trương tiến công nước Hồ khiến vua Hồ càng lơ là phòng bị nước Trịnh, tha hồ buông thả trong sắc dục. Lúc đó vua Vũ Công thấy thời cơ đã chín mới ra lệnh cho quân đội đánh chiếm nước Hồ.

Một số đại thần không hiểu ra sao mới hỏi Vũ Công: “Quan đại phu họ Quan trước đây xin đánh nước Hồ đã bị chém đầu, nay sao lại chinh phạt nước Hồ, thế chẳng phải là trước sau bất nhất hay sao?”. Vũ Công cả cười: “Các khanh không thấy mẹo “dùng binh phải gian trá” hay sao. Đó là kế sách “muốn lấy phải cho” của trăm đó. Ta đã có ý muốn đánh chiếm nước Hồ từ lâu, đành phải hi sinh cả con gái cho hắn để dò xét bí mật phòng thủ của nước Hồ; chém đầu Đại phu họ Quan cũng là để vua Hồ càng tin ta mà lơ là phòng bị. Nay thời cơ đã chín muồi, hạ thủ được rồi”. Quả nhiên quân Trịnh tiến công thế mạnh như chẻ tre, đã nhanh chóng sáp nhập được nước Hồ vào bản đồ nước Trịnh.

Thực hành mưu “muốn lấy phải cho” không những cần có tầm nhìn xa, trí tuệ mà còn cần có tính kiên nhẫn hơn người. Nghe nói thời Hán sơ có nước Đông Hồ gây chuyện với nước lân bang, phái sứ thần đến yêu cầu

vua nước đó phải biếu vua Đông Hồ một con Thiên lý mã.. Vua nước lân bang là Mạo Đốn cảm thấy nước mình chưa đủ mạnh. không thể chống chọi với Đông Hồ nên đã áp dụng mưu lược “muốn lấy phải cho”, thoả thuận sẽ đem con ngựa quý nhất nước mình biếu vua Đông Hồ. Các quan đại thần của Mạo Đốn cho rằng con Thiên lý mã này là của Tiên Vương để lại, không thể tùy tiện cho đi. Mạo Đốn cười nói: “Ta với Đông Hồ là lân bang, không thể vì một con ngựa mà để mất tình giao hảo”. Vua bèn ra lệnh cho sứ giả mang ngựa về. Một thời gian sau vua Đông Hồ lại viết quốc thư cho sứ giả mang đến, trong thư nói vợ Mạo Đốn rất xinh đẹp, mong Mạo Đốn nhường vợ cho vua Đông Hồ. Bá quan văn võ giận lắm, xin Mạo Đốn chém đầu sứ giả, dấy binh đánh Đông Hồ. Mạo Đốn lắc đầu nói: “Hắn đã thích vợ ta thì ta thí cho hắn, không nên vì một người đàn bà mà để mất một lân bang”. Vua Đông Hồ được ngựa quý và mỹ nhân, ngày đêm đắm mê sắc dục, hoang dâm vô độ và cho rằng Mạo Đốn sợ oai mình nên đắc ý kiêu ngạo. Một thời gian sau lại phái sứ giả sang đòi Mạo Đốn cắt đất vùng biên giới nhường cho mình. Các quan văn võ nghe tin bàn nhau cách đối phó, mỗi người một ý, người thì chủ trương cắt đất cầu hoà, người thì chủ trương kịch liệt chống lại. Mạo Đốn lúc này mới nổi cơn thịnh nộ nói: “Đất đai là cái gốc của quốc gia, sao lại đem cho được”. Tiếp đó lệnh cho tả hữu chém đầu sứ giả Đông Hồ rồi nhanh chóng tiến quân đánh Đông Hồ. Quân đội Đông Hồ không kịp phòng bị, liên tiếp bại trận, toàn quân tiêu vong. Mạo Đốn xông vào cung vua chém đầu Quốc vương diệt nước Đông Hồ.

4. NHÂN SỰ VI CHẾ

(XỬ TRÍ TÙY THEO TÌNH HÌNH)

Mọi điều giống nhau và khác nhau, đều có mưu kế đối phó thích hợp. Sự vật biến hoá như cái vòng quay, có nhiều dạng vẻ khác nhau. Xem xét cho kỹ, xử trí tùy theo tình hình. (Phàm xu hợp bội phản, kế hữu thích hợp. Hoá chuyển hoàn thuộc, các hữu hình thế. Phản phúc tương cầu, nhân sự vi chế).

Quy Cốc Tử - Điều 6 Thiên Ngô hợp (đảo nghịch)

Giải thích

Bất kể là ý kiến giống nhau hoặc khác nhau, đều có biện pháp đối phó thích ứng. Sự biến hoá và vận hành của sự vật giống như cái vòng quay, đều hình thành các cách thức và tình hình khác nhau. Do đó phải căn cứ vào tình hình khác nhau để định ra phương pháp xử trí khác nhau.

Bình luận

Trong cuộc đấu tranh hợp tung – liên hoàn, chia rẽ và liên kết trên đời, ai muốn làm mưa làm gió thì nhất định phải định ra mưu hay kế hiểm phù hợp với tình hình thực tế. Sự vật không ngừng biến hoá, phát triển, giống như một hệ thống liên hoàn, các khâu đều móc nối với nhau, làm nhân – quả cho nhau. Như vậy cần khảo sát, tìm hiểu sự kiện đối mặt, làm rõ đặc điểm và bối cảnh của sự vật, tra cứu nhiều lần nguồn gốc, nguyên

nhân tạo ra tính liên tục và tính đặc thù của sự vật khác nhau, dựa vào đó mà định ra mưu kế đối sách tương ứng.

Thời vua Thần Tôn nhà Tống, Trương Tế Hiền làm tể tướng. Có hai anh em kiện nhau về chuyện phân chia tài sản, vì họ đều là Hoàng thân quốc thích nên quan lại địa phương khó xử, vụ kiện phải đưa lên chỗ tể tướng. Trương cho gọi hai anh em lại, hỏi rõ đầu đuôi. Hai người đều ca thán phần chia cho mình ít hơn. Trương phán xét: “Việc này dễ giải quyết, ta tuyên án như sau: Anh dọn đến ở nhà em, em dọn đến ở nhà anh. Tài sản phải để nguyên tại chỗ, hai bên bàn giao văn tự nhà đất cho nhau”. Hai anh em cứng họng không còn biết nói năng ra sao, đành phải theo phán xét của tể tướng mà chuyển chỗ ở. Thế là dẹp yên được trận sóng gió.

Vận dụng tư tưởng mưu lược “xử trí tùy theo tình hình” của Quỷ Cốc Tử, tốt nhất là học theo biện pháp cao tay của người xưa dùng để trừng trị kẻ bán mâu thuẫn (cái xà mâu và cái mộc đờ) đại khoái lác: hấn rao bán mâu nói: “đâm thủng được bất kỳ loại mộc nào”, còn khi rao bán mộc lại nói: “Không loại mâu nào đâm thủng nổi”. Người xưa đã khôn ngoan bảo hấn hãy lấy mâu của hấn đâm vào mộc của hấn xem sao, nhằm đúng vào chỗ tự mâu thuẫn trong lời nói và mưu cơ của đối phương, định ra sách lược tương ứng, xử lý tốt vụ việc.

Ứng dụng mưu lược

QUỐC VƯƠNG FAISAL CHẾ NGỰ PHE THỦ CỰU

Thập niên 60 thế kỷ 20, Ả rập Xêút phát hiện và khai thác được nhiều dầu lửa nên công nghiệp hiện đại

phát triển dần lên. Điều đó đã mang lại cuộc sống mới cho dân tộc du mục vốn vẫn sống gian nan ở sa mạc hàng nghìn năm nay; dân du mục trước đây cuối lạc đã đi lại trên sa mạc nay đã ngồi xe ô tô hiện đại. Cuộc sống vật chất của họ đã sung túc, bắt đầu hướng theo sinh hoạt văn hoá phong phú phương Tây. Dân Ả rập mong muốn Quốc vương cho họ được xem phim điện ảnh và tivi như nước ngoài.

Quốc vương Ả rập Xêút đã từng đi du học nước ngoài, có tư tưởng thông thoáng. Ông quyết tâm thoả mãn hi vọng đó của đám bình dân. Nhưng khi đem vấn đề ra trước hội nghị Hoàng triều để thảo luận thì các vị đại thần thủ cựu trong Hoàng tộc kịch liệt phản đối lại ông. Họ cứ tuân theo nếp cũ, viện dẫn cả các lời giáo huấn của Tiên vương tổ tông, thậm chí bệ cả kinh Coran ra để chống lại việc sử dụng điện ảnh và vô tuyến truyền hình. Sau đó còn thảo luận vài lần nữa nhưng đều bị phe thủ cựu phản đối nên không thực hiện được ý định của quốc vương.

Quốc vương Faisal thấy đánh chính diện không thể mở mang đầu óc của bọn họ nên đã nghĩ ra một cách khiến họ phải nhượng bộ. Ông “xử trí tùy theo tình hình”, nhân khi thời tiết nóng bức đã dùng một mẹo nhỏ đối với các xe con của bọn họ để họ thấy rõ những phương tiện hiện đại không nói đến trong kinh Coran là không thể thiếu được.

Một hôm Faisal triệu tập họp các vị đại thần. Các vị nguyên lão đó đều đi xe con sang trọng có thiết bị máy điều hoà tới cung vua. Trong khi họp, Faisal đã sai người làm hỏng tất cả các máy điều hoà trên xe của bọn họ. Khi họp xong, đúng vào buổi trưa, cái nóng sa mạc làm chảy mồ người, các đại thần Hoàng thân quốc thích

ngồi lên xe phát hiện thấy máy điều hoà bị hỏng, nóng bỏng người, mồ hôi đầm đìa. Đến chiều vào Hoàng cung họp tiếp, các vị đều nguyên rùa tên khốn kiếp nào đã phá hỏng máy điều hoà.

Lúc đó Quốc vương Faisal mới nói: “Các vị đã dùng được xe có máy điều hoà không có ghi chép trong kinh Coran, tại sao lại không thể sử dụng điện ảnh và vô tuyến truyền hình cũng không có ghi chép trong kinh Coran”. Câu hỏi của ông đã làm cho phe thủ cựu cứng lưỡi, không ai dám trả lời. Không lâu sau, dân Ả rập Xêút đã được xem điện ảnh và tivi.

LÊNIN ĂN “LỘ MỰC”

Tháng 12-1895 Lê Nin bị chính phủ Nga Hoàng bắt và giam tại nhà lao Petesbourg. Lúc đó Lê Nin đang trù tính một mưu lược cách mạng quan trọng cần thông báo một loạt chỉ thị hành động cho tổ chức cách mạng, nhưng làm thế nào gửi ra ngoài được?

Nhà lao quy định cho phép phạm nhân đọc sách báo nhưng tuyệt đối cấm viết. Nếu bị phát hiện nhẹ thì kéo dài thời gian giam cầm, nặng thì xử tử. Và lại trong tù cũng chẳng có cái gì để viết.

Trong hoàn cảnh đó, Lê Nin đã “xử trí tùy theo tình hình”, cuối cùng đã gửi được chót lọt các chỉ thị và ý định của mình ra ngoài.

Lúc đó Lê Nin bị viêm phổi, mẹ ông phải vất vả lắm mới được phép hàng ngày gửi cho ông một chai sữa tươi để bồi dưỡng sức khỏe. Lê Nin biết sữa có thể dùng để viết chữ, viết xong để khô sẽ không nổi rõ mặt chữ, đem hơi nóng chữ lại nổi lên. Ông đã dùng móng tay tằm sữa viết vào lề trắng của sách báo được phép đọc rồi đưa cho mẹ mang đi. Nhưng làm thế nào để giữ sữa lại làm

mực viết? Lê Nin lại nghi ra một mẹo hay. Ông dùng ruột bánh mì (thực phẩm trong nhà tù) nặn thành hình có lỗ chứa như lọ mực để đựng sữa.

Cứ như vậy mỗi lần mẹ mang sữa đến ông lại để dành một ít đựng trong cái lọ mực đặc biệt đó, lợi dụng khi lính gác không có mặt là cầm cùi làm việc, viết vào lễ trắng nhiều đề nghị và chỉ thị rồi lại đưa cho mẹ mang ra ngoài cho các đồng chí.

Có khi bất chợt lính gác xuất hiện, Lê Nin không kịp giấu tang vật đi. Ông bèn bình tĩnh lật một trang sách và cầm lấy "lọ mực" cắn một miếng làm như vừa ăn bánh mì vừa đọc sách. Lính gác không thể biết được điều huyền diệu đó. Chỉ có điều là đã ăn hết một lọ mực rồi thì phải làm lại một lọ khác. Sau này nhớ lại kỷ niệm đó, Lê Nin nói vui: "Có lần không may tôi phải ăn liên tiếp ba lọ mực".

TRẢ NỢ BẰNG ÂM THANH

Nhiều năm trước đây ở Kinh đô có hai nhà hàng xóm, một là anh thợ giấy kiết xác, một nữa là anh chủ hàng cá keo kiệt.

Chủ hàng cá kinh doanh giỏi, từ sáng đến tối lúc thì mổ cá, lúc thì nấu cá, lúc thì xiên cá vào cái xiên tre rồi nướng lên, xong đem phơi khô. Cá trên do anh ta làm ngon lắm, đem cá tẩm xì dầu rồi trưng trong chảo mỡ, lại tưới thêm một tí dấm. Nhưng anh ta cũng có một cái tật là keo kiệt quá, không bao giờ bán chịu cho ai.

Còn anh thợ giấy hàng xóm lại rất thích ăn cá trên nhưng không có tiền. Người nghèo lại có cách của con nhà nghèo. Một buổi vào giờ ăn cơm trưa, anh thợ giấy tới cửa hàng cá, rút chiếc bánh ra, ngồi bên cạnh lò nướng cá, vừa chuyện gẫu với anh hàng cá vừa hít lấy

hít để mùi thơm của cá nướng, hương vị tuyệt quá! Anh thợ giấy ăn bánh lẫn với mùi thơm của cá nướng tựa như được nhấm từng miếng cá vừa béo vừa mềm vậy.

Mấy ngày ăn liền như vậy, anh thợ giấy đều đến cửa hàng cá hít hương thơm cá nướng. Anh hàng cá keo bản phát hiện ra mưu mẹo của anh hàng giấy bèn quyết phải đòi cho bằng được tiền hít cá của anh thợ giấy.

Sáng sớm hôm đó, anh thợ giấy đang vá giày thì anh hàng cá đến, lặng lẽ đưa ra một tờ giấy trong đó có thống kê rõ anh thợ giấy đã mấy lần đến ngồi hít mùi cá nướng ở cửa hàng cá của anh ta.

- Ông ơi, sao ông lại trao cho tôi mảnh giấy này? – anh thợ giấy tuy 10 phần đã rõ 8-9 phần nhưng vẫn cứ giả dò hỏi vậy.

- Tại sao à? – Gã hàng cá câu tiết nói – Chẳng lẽ anh cho rằng ai cũng có thể tùy tiện đến ngồi hít mùi cá nướng của tôi hay sao. Không được đâu! Hưởng thụ như vậy phải trả tiền.

Anh thợ giấy nghe nói vậy, im lặng như không, móc trong túi ra hai đồng tiền đặt vào trong chén rồi lấy bàn tay úp lên miệng chén, lắc cái chén làm cho đồng tiền kêu leng xeng.

Mấy phút sau anh thợ giấy dùng tay lắc chén, đặt chiếc chén lên bàn, cười bảo gã hàng cá: “Nghe rõ tiếng tiền đồng chưa? Trừ nợ nhé?”.

- Trừ là trừ thế nào? Nói hay nhỉ, anh có chịu trả nợ không?

- Tôi trả rồi còn gì?

- Giả thế nào? Giả bao giờ?

- Vừa trả đấy thôi. Âm thanh tiền đồng của tôi trừ vào tiền ngồi cá nướng. Nếu anh thấy mũi tôi được ngồi

nhiều hơn tai nghe của anh thì tôi sẽ lắc cái chén này vài phút nữa cho mà nghe.

Nói xong anh thợ giầy lại định lắc cái chén. Gã hàng cá keo kiệt sợ mình sẽ nghe nhiều hơn là đối phương nên vội vàng bỏ ra về.

Trong cuộc sống, đôi khi khó tránh gặp phải chuyện gây sự vô lý. Nếu cãi lý hoặc phản bác lại không hiệu quả thì có thể chuyển hướng. Trong câu chuyện nói trên, anh thợ giầy mưu trí đã “xử trí tùy theo tình hình” đối phó với yêu cầu vô lý của anh hàng cá, khéo vận dụng mưu kế cho tiền đồng vào chén lắc, dùng âm thanh trừ nợ khiến cho gã hàng cá phải chịu thua bỏ chạy.

ROOSEVELT PHẢN KÍCH ĐỐI THỦ (GÂY ÔNG ĐẬP LŨNG ÔNG)

Ngày 8-12-1934, tại Đại hội của câu lạc bộ Gritill – Thủ đô Washington, Tổng thống Roosevelt và nhà văn lớn Mencken đều phát biểu trước các nhà báo dự Đại hội.

Mencken phát biểu trước. Ông ta nói ngắn gọn nhưng hoàn toàn chống lại chính sách của tổng thống mới nhậm chức là Roosevelt. Đến lượt mình phát biểu Roosevelt mỉm cười với “ông bạn cũ Henry Mencken”, tiếp đó ra sức lăng mạ giới báo chí Mỹ làm thính giả hết sức kinh ngạc.

Roosevelt chỉ trích các nhà báo là “ngu xuẩn”, “hợm hĩnh”, nhiều biên tập viên và phóng viên dốt nát, thi tuyển vào Đại học cũng không đủ điểm. Ông càng đả kích thì mặt Mencken càng đỏ tía lên, các nhà báo càng thấy lạnh người. Nhưng rồi dần dần họ hiểu ra, mọi lời đả kích của Roosevelt đều lấy ra từ tập tữ văn “Giới báo chí Mỹ” của Mencken. Họ thú vị ngắm nhìn nhà văn xứ Baltimore này đang xấu hổ đỏ mặt.

Tổng thống nói xong được người khác giúp đỡ đẩy chiếc xe lăn chỗ ông ra phòng đại tiệc. Ông cười nói vui và dùng xe bắt tay Mencken (Roosevelt bị liệt phải ngồi xe lăn. N.D).

Trong xử thế và giao tế, biện pháp tốt nhất công kích đối thủ là dùng giáo của họ đâm tâm một chắc chắn của họ theo kiểu gậy ông đập lưng ông, như vậy sẽ đánh trúng nơi hiểm yếu. Roosevelt đã “xử trí tùy theo tình hình, khéo mượn ngay lời Mencken đả kích các nhà báo khiến ông ta rơi vào tình trạng hết sức khốn đốn. Các nhà báo có mặt thấy bình luận của Mencken đối với giới báo chí tầm bậy như vậy sẽ càng khó tin vào lời lẽ công kích tổng thống của ông.

5. XUẤT KỲ CHẾ THẮNG

(DÙNG MƯU KẾ KHÁC THƯỜNG GIÀNH THẮNG LỢI)

Dùng mưu kế, công khai không tốt bằng kín đáo, kín đáo không tốt bằng liên kết, liên kết sẽ không còn khe hở. Cái bình thường không tốt bằng cái khác thường. Cái khác thường thông thoáng không chặn lại được. (Kế mưu chi dụng, công bất như tư, tư bất như kết, kết nhi vô khích giả dã. Chính bất như kỳ, kỳ lưu nhi vô chỉ dã).

Quyển Cốc Tử - Điều 10 - Mưu Thiên

Giải thích

Khi vận dụng mưu kế, công khai không có lợi bằng kín đáo, kín đáo không có lợi bằng hai bên hợp tác chặt chẽ với nhau, cùng đồng tâm hiệp lực sẽ không có sơ hở. Hành động theo lẽ thường không tốt bằng cách dùng cái khác thường để giành lấy thắng lợi, dùng mưu kế độc đáo khác thường sẽ dễ tiến triển thuận lợi không vấp trở ngại.

Bình luận

Đạo lý dùng mưu công khai không tốt bằng kín đáo, kín đáo không tốt bằng liên kết, cái bình thường không tốt bằng cái khác thường. Dem mưu lược ra bàn ở chỗ đông người, mỗi người một ý khác nhau, khó thành định luận. Hơn nữa lại dễ để lộ tin tức. Như vậy chỉ nên vài người bàn kín với nhau định ra mưu kế. Nhưng như

vậy cũng khó bảo đảm mọi sự đều trọn vẹn. biện pháp tốt nhất là “liên kết hai người đồng tâm hiệp lực”. như vậy kẻ khác không còn sơ hở có thể lợi dụng.

Mọi việc trên đời có nhiều khi không thể thành đạt hoặc rất khó thành đạt nếu cứ làm theo cái lẽ thông thường; dùng cái lẽ khác thường có khi lại dễ đạt được mục đích, giành lấy thắng lợi.

Trên thực tế “Kỳ” (cái khác thường) là một thuật ngữ hết sức thường dùng trong khoa quân sự cổ đại. Kỳ phối hợp với Chính (cái bình thường); Chính là cái thông thường, cái bình thường; Kỳ là cái đặc biệt, khác thường, biến hoá linh hoạt. Việc dùng binh kết hợp Chính – Kỳ, dĩ kỳ chế thắng (dùng cái khác thường giành thắng lợi). Làm trái với nguyên tắc thông thường, định lý thông thường, trái với trạng thái tâm lý thông thường và phương pháp tư duy thông thường là có thể tìm ra phương lược xuất kỳ chế thắng, là pháp bảo giành thắng lợi. Vận dụng mưu lược “Xuất kỳ chế thắng” vào hoạt động xã giao xử thế khiến mọi người phải kinh ngạc, bất ngờ, bất kể là trong việc cầu hôn hoặc cầu danh cầu lợi đều có thể giành được thắng lợi lớn. Cái thường tình thường lý, mọi người nhìn quen rồi, tất nhiên không thú vị lắm. Hành động và suy nghĩ khác thường, không theo lệ thói cũ, có thể làm cho người ta thấy mới mẻ, rung động mạnh, do đó đạt được hiệu quả “Đánh vào chỗ không phòng bị, không ngờ tới”.

Xuất kỳ chế thắng là dùng “Kỳ” làm thủ đoạn giành thắng lợi. Phương thức suy nghĩ và trừ tính chữ “Kỳ” là mấu chốt thực hành mưu lược này. Nhưng trong cuộc sống, tư duy con người thường khó tránh khỏi tư duy theo tập quán thói quen, vậy làm thế nào để định ra được mưu kế diệu kỳ khác người? Muốn vậy đòi hỏi

ta phải học được cách tư duy sáng tạo, mỗi khi giải quyết việc gì đều có thể rộng đường suy nghĩ, tìm ra phương pháp giải quyết độc đáo, mới mẻ, hiệu quả.

Ứng dụng mưu lược

NHÀ VĂN MAUGHAM QUẢNG CÁO TÌM VỢ

Nhà văn nổi tiếng của Anh là Maugham, cuộc sống khi chưa thành danh rất khó khăn. Để bán được tác phẩm của mình, ông nghĩ ra một diệu kế. Ông bỏ tiền ra nhờ các báo lớn đăng cho một quảng cáo cầu hôn với nội dung bình thường nhưng lại rất hấp dẫn. Quảng cáo viết: “Tôi thích âm nhạc và thể thao, là một triệu phú trẻ, có học vấn, muốn tìm được một vợ giống như nhân vật nữ chính trong tiểu thuyết của Maugham”.

Sau khi tung ra quảng cáo cầu hôn này, tiểu thuyết của Maugham lập tức trở thành thứ hàng hoá tranh nhau mua của đám độc giả trẻ tuổi nước Anh. Nhiều cô gái muốn kết hôn với nhà triệu phú đều nóng lòng muốn biết rõ nhân vật nữ chính trong tiểu thuyết của Maugham là người thế nào để tự so sánh với mình, nên họ tranh nhau đi mua tiểu thuyết này. Còn đám thanh niên nam thì sợ người yêu của mình đi ứng tuyển nên cũng tìm mua bằng được cuốn tiểu thuyết để biết được trạng thái tâm lý của các bạn gái. Mấy ngày sau các hiệu sách toàn thành phố London không còn tiểu thuyết của Maugham để bán nữa.

Mưu quảng cáo cầu hôn để bán tiểu thuyết của Maugham xứng đáng là “kỳ nhân kỳ tượng” (người khác thường, suy nghĩ khác thường). Chỉ một mẹo nhỏ, đông đảo độc giả đã trúng mưu ông.

TRẦN TỬ NGANG NỔI TIẾNG VÌ MEO ĐẬP ĐÀN

Nhà thơ Trần Tử Ngang nổi tiếng đời nhà Đường khi mới di cư đến Kinh đô trường an còn chưa ai biết đến tên tuổi. Một hôm có người bán đàn nhị đi qua đòi bán 1000 quan một chiếc. Bọn thân hào quý tộc tranh nhau xem nhưng không phân biệt được đàn tốt xấu ra sao. Lúc đó Trần Tử Ngang chợt đến nói với người bán đàn: “Theo tôi về nhà nhận 1000 quan tiền, tôi mua chiếc đàn nhị này”. Mọi người kinh ngạc hỏi sao ông lại mua giá cao như vậy, Trần nói: “Tôi chơi thạo loại nhạc cụ này”. Họ lại hỏi: “Cho bọn tôi nghe đàn được không?”. Trần trả lời: “Ngày mai xin mời đến nhà tôi ở Tuyên Dương nghe tôi chơi đàn”.

Hôm sau mọi người theo hẹn đến nhà Trần, thấy ông đã chuẩn bị sẵn cơm rượu và để cái nhị trên bàn. Ăn xong, Trần nâng đàn lên nói: “Tôi là Trần Tử Ngang, người Tú Xuyên, có 100 cuốn sách văn chương, từ xa ngàn dặm tới Kinh đô. Cái đàn nhị này chỉ là loại do nhạc công bình thường chế tạo ra, tôi có thích gì nó đâu”. Nói xong Trần đập tan chiếc đàn rồi tặng cho mỗi người một cuốn sách của ông. Thế là chỉ trong một ngày tên tuổi ông đã được truyền tụng khắp chốn Đé đô.

Dùng văn chương làm rạng danh là chuyện thường tình của các văn nhân, nhưng dùng cách mua đàn giá cao, cám dỗ người đến nghe đàn rồi đập nát đàn trước mắt mọi người thì lại là “kỳ nhân kỳ tượng” (Người khác thường, suy nghĩ khác thường), không theo lễ thói cũ, sáng tạo ra cái mới mẻ. Đó đó mà Trần Tử Ngang nổi danh khắp kinh thành, giành được thành công.

BẢN NHẠC MỚI CỦA NHẠC SĨ HAYDEN

Nhà soạn nhạc nổi tiếng người Áo là Hayden có một thời gian túng thiếu quá phải đi làm thuê cho một nhà quý phái Hungari. Gã nhà giàu này sống tại một biệt thự hào hoa, sinh hoạt xa xỉ hết mức. Hayden được thuê làm phó đội trưởng đội nhạc của hắn. Gã quý tộc chỉ lo hưởng thụ nên thường giữ Đội nhạc ở lại biệt thự xa ngoài ngoài ô đàn hát phục vụ hắn. Phần lớn gia đình các nhạc công lại đều ở thành phố Vienn nhưng thân phận đi làm thuê cho chủ thì phải nhẫn nhục chịu đựng. Họ phải xa nhà lâu quá, rất khó chịu, bèn đi tìm Hayden nhờ ông giải quyết.

Hayden rất đồng tình với cảnh ngộ của họ nhưng cũng chưa nghĩ ra biện pháp gì. Trực tiếp nói với chủ là hạ sách. Dùng cách gợi ý có lẽ lại hay hơn. Nhưng gợi ý như thế nào?

Hayden đau đầu suy nghĩ mấy ngày liền. Ông chợt nhớ đến âm nhạc, nhà quý tộc đã thích nghe âm nhạc thì ta sẽ “xuất kỳ chế thắng”, dùng cái khác thường giành thắng lợi, trước hết hãy “giả làm đường sạn đạo” – tấu bản nhạc mới của mình (bản giao hưởng cáo biệt) rồi sẽ “bí mật vượt bến Trần thương” – gợi ý cho nhà quyền quý rõ. (Giả làm đường sạn đạo, vượt bến Trần thương là điển tích thời chiến quốc. N.D).

Thế là Đội nhạc tấu bản giao hưởng cho chủ thưởng thức. Nhà quý tộc hôm đó thú vị lắm, thấy trước mặt mỗi nhạc công đều thấp một cây nến làm đệm thêm khúc nhạc ai oán. Ông ta nhanh chóng cảm thông tình cảnh bi thương. Đội nhạc hợp tấu bằng đủ loại nhạc cụ xong chương thứ nhất của bản nhạc thì các nhạc cụ cứ giảm dần đi theo đà tiến triển của bản nhạc, các nhạc

công lần lượt thay nhau dùng tay, thổi tắt ngọn nến trước mặt rồi lần lượt lui đi.

Nhà quý tộc rất kinh ngạc trước cách bài diễn mới mẻ đó. hết lời khen ngợi kết quả biểu diễn. Tối phần chót của bản nhạc thì chỉ còn lại một nhạc công violon. Lúc đó gã mới chợt hiểu ra dụng ý của Hayden nên đành phải cho đội nhạc nghỉ phép.

Do đó có thể thấy, một số việc khó giải quyết trực tiếp thì có thể “xuất kỳ chế thắng”, dùng cách gợi ý vòng vo, áp dụng phương thức đối phương tiếp nhận được để học bịch ý tưởng của mình, đó cũng là một biện pháp cao minh vậy.

NỮ NGHỆ SĨ TRÙNG PHẠT QUÝ DÂM Ô

Nhà vũ đạo nữ nổi tiếng thế giới là Duncan tới Ý biểu diễn. Dáng múa xinh đẹp của bà làm biết bao người Ý say mê. trong số này có nhà văn tình dục trần trụi Denach. Y quyết tâm chiếm bằng được tấm thân ngọc ngà của Duncan. Y vốn là chuyên gia viết truyện tình dục và là cao thủ tán gái. Y dựa vào cái mã ngoài đẹp đẽ và tài ăn nói hoạt bát nên cho rằng đã thích cô gái nào thì cô đó sẽ không sao chống cự nổi sức hấp dẫn của y. Duncan đã biết rõ thói xấu của y nên khi y giở trò đó ra, bà đã có ý định sẽ cho y biết tay.

Sau khi giở trò tán tỉnh quen dùng xưa nay. Dennach cho rằng Duncan đã cắn câu nên nói: “Nửa đêm anh đến nhé!” Duncan không nói gì chỉ mỉm cười gật đầu.

Sau khi chàng lãng tử ra về, Duncan bận rộn hẳn lên. Bà xếp đầy hoa tang trong buồng, thắp một số nến trắng, chuẩn bị sẵn bản nhạc tang lễ của Chopin. Gần nửa đêm thì Denach tới. Rõ ràng anh ta

cảm thấy lại sẵn thành công được một con môi, mặt mũi tươi tỉnh lắm.

Duncan mặc toàn đồ trắng dẫn Dennach vào buồng, ấn anh ta ngồi vào ghế rồi phủ hoa trắng lên người, tiếp đó cho nhạc công tấu bản nhạc tang lễ bi thương và nhảy theo tiết tấu của nhạc, vừa nhảy vừa tắt nến trong buồng, chỉ để lại hai cây nến ở cạnh chân Dennach. Cả gian buồng tràn đầy một không khí bi thương, khí lạnh âm rờn rợn. Dennach bị cảnh tượng bất ngờ đó làm cho hoảng sợ dựng tóc gáy. Khi nhìn thấy Duncan như một hồn ma trắng toát nhảy múa đến trước mặt, thổi tắt một cây nến bên chân và định thổi tắt nốt cây nến cuối cùng thì chàng lảng tử không còn hồn vía nào nữa. thét lên một tiếng rồi ôm đầu bỏ chạy.

Duncan đã “xuất kỳ chế thắng”, bố trí một cảnh tượng rùng rợn, tạo ra sự tương phản cực lớn với cái vui theo ảo tưởng đẹp của Dennach, khiến hấn kinh hồn bạt vía, bỏ chạy vãi đá.

DỪNG BA CHỮ KHUYÊN CAN CON VUA TÊ

Diên Anh là con trai nhỏ của vua Tê. Anh ta muốn xây thành quách quanh khu đất phong cho mình. Việc làm này là vô ích và có hại, các môn khách rất lo ngại đều lên tiếng khuyên ngăn nhưng Diên Anh nghe chán tai bèn bảo viên quan liên lạc: “Từ nay ông không được truyền đạt ý kiến của môn khách nữa”.

Một vị môn khách muốn khuyên ngăn mà chưa biết làm thế nào để lọt đến tai Diên Anh. Sau đó ông nói với viên quan liên lạc: “Tôi xin gặp Hoàng tử và chỉ nói 3 chữ thôi. Nếu nói quá 1 chữ tôi xin chịu tội nướng chết”.

Diên Anh thấy rất lạ, 3 chữ thì nói được cái gì. Và lại còn thể sẽ chịu chết nướng nếu nói quá 1 chữ. Được,

cứ cho vào. Vị môn khách bước lên tâu: “Cá, biển lớn”. Nói xong bỏ chạy liền. Điền Anh cảm thấy kỳ quái vội gọi lại: “Cái gì thế, nói rõ đi!”.

Vị môn khách trả lời: “Kẻ hạ quan này không dám đùa với tính mạng của mình”.

Điền Anh vội trả lời: “Không sao, ta cho phép nói tiếp đi”. Lúc đó vị môn khách mới nói: “Ngài có nghe nói cá lớn ngoài biển cả không? Lưới không bắt được cá, lưới câu cũng không móc được. Nhưng cá rời nước lên đất liền thì đến loại hèn mọn như sâu kiến cũng bắt nạt được nó. Nước Tề ngày nay là biển cả của ngài, nếu Ngài được nước Tề che chở lâu dài thì thành quách chẳng cần làm gì. Nếu mất sự bảo vệ của nước Tề thì thành quách cao ngất trời cũng là vô dụng”.

Điền Anh nghe nói bưng tỉnh: “Rõ rồi”; sau đó quyết định huỷ bỏ kế hoạch xây thành.

Môn khách khuyên can Điền Anh không chỉ khó khăn ở chỗ nói rõ cái hại của việc xây thành mà còn phải tìm cách xoá bỏ trở ngại về tâm lý của chủ. Muốn vậy cần thu hút sự chú ý của Điền Anh tách xa lập trường đối lập lúc đầu làm cho mục đích khuyên can của mình có tính định hướng và tính tập trung. Vị môn khách đã “xuất kỳ chế thắng”, chỉ nói 3 chữ rồi đi luôn, hành vi khác thường đó đã làm Điền Anh chú ý và bị kiểm chế về hoạt động tâm lý và tư tưởng.

6. XÉT CỔ SOI KIM

Tạo hoá cổ xưa, cùng sinh ra với đạo tự nhiên. Quay đầu nhìn việc cũ, kiểm nghiệm việc mới. Biết cổ sẽ biết kim. Biết người sẽ biết mình. Cái động cái tĩnh, cái hư cái thực, nếu không thích hợp với hiện nay, có thể tìm về cái xưa mà biết cái nay. (Cổ chi đại hoá giả, nãi giữ vô hình cụ sinh. Phản dĩ qua vãng, phục dĩ kiến lai. Phái dĩ tri cổ, phục dĩ tri kim. Phái dĩ tri bí, phục dĩ tri kỹ. Động tĩnh, hư thực chi lý, bất hợp lai kim, phản cổ nhi cầu chi).

Quý Cốc Tử - Điều 2 thiên Phản ứng.

Giải thích

Cổ đại có đại tạo hoá, cùng tồn tại với đạo tự nhiên. Quay đầu nhìn lại lịch sử cũ, kiểm nghiệm việc hiện nay. Nhìn về quá khứ, có thể nhận thức được hiện tại. Nhìn về quá khứ là để nghiên cứu cổ nhân, rồi nắm biết được bản thân. Quy luật động tĩnh, hư thực của sự vật nếu không phù hợp với hiện nay thì phải nhìn về quá khứ, tìm ra nguyên nhân bên trong.

Bình luận

Mọi sự vật trên thế gian đều có quan hệ với nhau theo cách này hoặc cách khác. Nhưng người ta xem xét sự việc thường chỉ chú ý cái vỏ ngoài mà coi nhẹ mối liên hệ sâu xa. Quý Cốc Tử không như vậy, ông chủ trương tìm hiểu sự vật, nắm bắt sự vật cần suy nghĩ trong một không gian rộng lớn. Dự đoán tương lai

không thể không nhìn lại quá khứ, muốn biết việc hôm nay phải quay đầu lại nhìn lịch sử. Suy nghĩ như vậy mới phù hợp với cái đạo của Thánh nhân.

Theo Quỷ Cốc Tử, khi khảo sát sự vật cần trải qua một quá trình từ cái nhỏ xét đến cái kia, từ cổ xét đến kim, từ kim xét đến cố. Phương thức suy nghĩ như vậy chính là bản ý của các thánh nhân. Nếu không quan sát nghiên cứu kỹ sẽ không thể phát hiện ra dấu hiệu phát triển biến hoá của sự vật.

Tư tưởng mưu lược này của Quỷ Cốc Tử rất có tác dụng đối với việc xử thế của con người thời hiện đại. Đại đạo là một thể, cổ kim là nhất chí, cái đạo lý của vạn sự vạn vật trên đời nếu không tìm thấy dấu chứng ngày nay thì có thể tìm thấy trong lịch sử, xét cổ soi kim, sẽ nhận ra đạo lý xử thế vậy.

Ứng dụng mưu lược

TỔNG THỐNG ROOSEVELT KHÔNG TÁN THÀNH CHẾ BOM NGUYÊN TỬ

Ngày 1-10-1937 cố vấn riêng của Tổng thống Mỹ Roosevelt là Sax nhận sự uỷ thác của nhà bác học Einstein đã xin gặp Tổng thống đề nghị ông chú ý vấn đề năng lượng nguyên tử để có thể chế tạo được bom nguyên tử trước người Đức.

Trước hết Sax trình Tổng thống xem bức thư dài của Einstein, tiếp đó đọc bản ghi chép của các nhà khoa học về việc phát hiện phân rã nguyên tử. Nhưng lúc đó Roosevelt không hiểu được bản trình bày khoa học khô khan đó. Khi Sax đã nói chán chê rồi ông mới bảo: "Những cái này thú vị đấy nhưng lúc này chính phủ làm việc đó là còn quá sớm".

Roosevelt đã lạnh nhạt từ chồi nhiệt tình của Sax. Sau này tỏ ý xin lỗi, ông đã đặc biệt mời Sax đến ăn sáng. Sax rất quý cơ hội này, tha thán đi lại ngoài vườn suốt đêm nghĩ cách thuyết phục Tổng thống.

Sáng hôm sau, Sax và Roosevelt vừa ngồi vào bàn ăn thì Tổng thống đã nói: “Ông còn điều gì hay cứ nói đi. Tranh thủ trước khi ăn nói cho bằng hết”. Rồi ông đưa dao và đĩa cho Sax và nói tiếp: “Nhưng hôm nay không nói chuyện bức thư của Einstein nữa, rõ chứ”.

Sax nói: “Tôi xin nói một chút chuyện lịch sử”. Ông biết Roosevelt không hiểu sâu vật lý học nhưng rất thích thú môn lịch sử nên ông chỉ có thể đột phá vào điểm này. Ông nói: “Trong cuộc chiến tranh Anh – Pháp, Napoleon đánh đâu thắng đó trên đại lục châu Âu nhưng trong hải chiến lại kém thuận lợi. Một hôm có một người Mỹ tên là Forland đến gặp vị vĩ nhân này đề nghị rờ bỏ các cột buồm trên chiến thuyền của Pháp, lắp động cơ hơi nước và thay mặt sàn tàu gỗ bằng một sàn đồng, bảo đảm chắc chắn sẽ bách chiến bách thắng, nhanh chóng chiếm được 3 hòn đảo Anh. Napoleon lại nghĩ rằng thuyền không có buồm thì không chạy được, sàn gỗ đổi thành sàn đồng sẽ làm chìm thuyền và ông coi Forland là người điên rồi đuổi đi. Các nhà sử học bình luận việc này nói nếu Napoleon tiếp thu kiến nghị của Forland thì lịch sử thế kỷ 19 phải được viết lại”.

Roosevelt nghe nói, mặt thất sắc, rất nghiêm túc. Ông dăm chiêu suy nghĩ vài phút rồi rót đầy một cốc rượu đưa cho Sax và mỉm cười nói: “Ông thắng tôi rồi”. Sax cảm động chảy nước mắt. Ông biết rõ thế là mình đã thuyết phục được Tổng thống.

Sau khi đưa ra kiến nghị bị đối xử lạnh nhạt, Sax không trực tiếp nói đến chuyện bom nguyên tử nữa mà

dùng một sự thực lịch sử gần giống như tình hình lúc đó để nói rõ vấn đề, xét cổ soi kim, làm cho Roosevelt không hiểu rõ vật lý học đã tiếp thu được kiến nghị của nhà khoa học, đưa ra một quyết định quan trọng có ý nghĩa lịch sử là cho phép nghiên cứu chế tạo bom nguyên tử.

NHỚ VIỆC XƯA, SÁNG TỎ VIỆC NAY

Thời chiến quốc, Trương Mạnh Đàm hiến mưu kế cho Triệu Nuộng Tử kích động Ngụy Tuyên Tử và Hàn Khang diệt Tri Bá; sau khi chính quyền nước Triệu được củng cố ông đã xin từ bỏ công danh, quyền thế lui về ở ẩn. Triệu Nuộng Tử cảm thấy khó hiểu, Trương bèn giải thích: “Nhớ việc xưa, sáng tỏ việc nay. Tạo dựng nghiệp bá trong lịch sử, quyền thế của đại thần không nên lớn quá, lớn quá sẽ gây ra đổ ỹ, sinh ra xung đột và hỗn loạn nội bộ. Nay kẻ hạ thần này đã công thành danh toại nên cần rút lui”.

Ta hãy tạm chưa bàn luận lời Trương nói đúng hay sai nhưng câu cách ngôn cảnh báo “Nhớ việc xưa sáng tỏ việc nay” của ông bất kể là thời xưa hoặc thời nay đều cực kỳ có ý nghĩa. Trong lịch sử đời người, mỗi người chúng ta đều nên tổng kết và ghi nhớ bài học kinh nghiệm của tiền nhân hoặc của chính mình, coi đó là tấm gương xử thế về sau, như vậy sẽ bồi dưỡng được trí tuệ và tài năng của bản thân, tránh phạm phải sai lầm tương tự trong quá khứ. Nhà văn Anh Hakasori đã từng nói: “Được ném trái vài lần thất bại trong thời kỳ đầu là hết sức có ý nghĩa”. Tức là dùng kinh nghiệm đó đau đớn lắm nhưng chỉ cần nghiêm chỉnh tổng kết rút ra bài học là có thể giúp bản thân trưởng thành, đi tới thành công.

Có thể nói mỗi vĩ nhân làm nên sự nghiệp vĩ đại đều là do đã khéo tổng kết và rút ra bài học kinh nghiệm lịch sử. Vua Đường Thái Tông tổng kết cái được cái mất của vài triều đại xưa cho rằng nhà Tần đến đời Tần Nhị Hoàng đã bị diệt vong, nhà Tuỳ chỉ kéo dài trên 30 năm đã sụp đổ. nguyên nhân chủ yếu là do triều chính thối nát, sa hoa vô đạo. Như vua Tuỳ Dạng Đế tham lam cùng cực, kiêu xa vô độ, bắt thiên hạ và vạn vật phải phục vụ thoả mãn ý riêng mình, cuối cùng không tránh khỏi nạn diệt vong. Soi vào bài học lịch sử “chúa tham thì mất nước, thần tham thì mất mạng”, Đường Thái Tông đã làm rõ sâu sắc mối quan hệ giữa vua chúa với thần dân. Ông nói: “Vua là thuyền, dân là nước. Nước có thể chở thuyền mà cũng có thể chìm thuyền”, “Vua dựa vào nước. nước dựa vào dân; nghiệt ngã với dân để phục vụ vua thì chẳng khác gì tự cắt thịt mình mà ăn, bụng no mà thân chết, vua giàu nhưng nước mất”. Trên cơ sở đó, từ thời đầu Trinh Quan (niên hiệu vua Thái Tông) ông đã ra sức diệt trừ tệ nạn: 1- Thi hành chính sách lao dịch và thuế má nhẹ, cải thiện cuộc sống của dân. 2. Giảm bớt châu huyện, tinh giản quan viên, hoàn thiện chế độ binh dịch, tiết kiệm chi tiêu. 3- Đình chỉ xây dựng cung đình, lâu đài, giải phóng cung tần mỹ nữ, bãi chức tên quan lại sa hoa quá độ khi xây dựng cung điện Lạc dương. 4- Bản thân nêu gương và kêu gọi toàn dân thực hiện tiết kiệm, phản đối ăn mặc và dùng đồ xa xỉ. Do đó đã xây dựng được thời thịnh trị Đại Đường “Công tư đều giàu có, thiên hạ đại vui tươi”.

Về ý nghĩa rộng hơn nữa mà nói, trong quá trình tổng kết và rút ra bài học kinh nghiệm, nhân loại có thể mở rộng kiến thức, nâng cao lý tính, tăng tiến trí tuệ và tài năng. Vì nhân loại biết dùng cách tổng kết rút kinh

nghiệm để hoàn thiện hoặc thay đổi phương pháp xử lý các vấn đề nhân sinh nên họ có thể tiến tới thắng lợi qua thất bại và va vấp. Mỗi cá thể của nhân loại chỉ cần khéo tổng kết kinh nghiệm thất bại (thất bại bao giờ cũng chỉ là tạm thời) thì bao giờ cũng rút ra được bài học tốt cho mình. Kẻ thất bại hoàn toàn là do không rút ra được bài học kinh nghiệm qua thất bại.

VUA ĐƯỜNG RĂN ĐẠI TƯỚNG KÍNH ĐỨC

Đại tướng triều Đường là Kính Đức do có công lớn dựng nước nên ngạo nghễ phóng túng, chèn ép khinh người. Các bạn đồng liêu có nhiều người bất bình bèn kết đoàn với nhau mật tấu ông mưu phản.

Vua Đường Lý Thế Dân nhận được báo cáo bèn triệu ông đến cung vua trực tiếp xét hỏi. Kính Đức cảm thấy hết sức oan uổng vội tâu: "Kẻ hạ thần này xưa nay đã theo bệ hạ chinh chiến khắp nơi, trải qua trăm trận, gian nguy trong tên bắn giáo đâm mới còn lại tấm thân này. Ngày nay thiên hạ thái bình, thần đã được hưởng phú quý sao lại còn dám mưu phản". Nói xong ông cởi áo để lộ trên mình đầy vết sẹo thương tích. Vua Đường nhớ lại chuyện cũ, cảm động lắm, đầm đìa nước mắt, dùng lời ngọt ngào an ủi ông. Từ đó Kính Đức càng ý thế làm càn, thói xấu kiêu ngạo bộc lộ hết mức.

Một lần Kính Đức tranh luận với các quan trong tiệc rượu xem lai là bậc bề trên, đã nổi nóng đánh nhau với Nhiệm Thành Vương Lý Đạo Tông ngồi bên cạnh, làm Lý bị mù một mắt. Vua thấy Kính Đức bậy bạ làm vậy rất không vui và bỏ dở tiệc rượu ra về.

Sau đó Đường Thái Tông cho gọi Kính Đức đến và răn dạy thẳng thắn: "Trẫm muốn cùng khanh hưởng thụ phú quý, chấn hưng nước nhà, sáng lập cơ nghiệp, nhưng

khanh cứ cậy công lên mặt, nhiều lần xúc phạm người khác. Chã lẽ khanh không biết chuyện Hàn Tín. Bành Việt xưa kia vì đâu mà bị giết hay sao?" Kính Đức nghe nói giật mình kinh sợ, từ đó về sau tu tỉnh lại nhiều.

Vua Đường đã dùng biện pháp "xét cổ soi kim", không trực tiếp nói rõ có người tố cáo Kính Đức mưu phản mà lại nêu chuyện lịch sử Hàn Tín, Bành Việt bị giết vì tội mưu phản để ám thị nói ngầm cho Kính Đức biết nếu không chịu tu tỉnh lại sẽ gặp kết cục bi thảm. Đường Thái Tông dùng cách này vừa cảnh cáo được Kính Đức lại vừa thể hiện được tấm lòng ưu ái của đấng quân vương.

CAM PHU NHÂN KHUYẾN LƯU BỊ

Lưu Bị thời Tam Quốc có một bà vợ là Cam phu nhân, tuy xuất thân nghèo khổ nhưng mặt hoa da phấn xinh đẹp lắm. Khi trấn thủ Từ Châu, Lưu Bị nghe nói Cam xinh đẹp mới lấy làm vợ. Sau này bà vợ cả là Mi phu nhân sớm mất, Lưu Bị bèn đề bạt Cam làm chính thất gọi là Cam phu nhân. Cam vốn bẩm sinh mỹ miều, nước da như tuyết, Lưu Bị thường từ ngoài cửa sổ ngắm nhìn cảm thấy như tuyết tụ dưới ánh trăng, đắm đuối mê say lắm, ngay cả khi gặp gian nguy phải bỏ chạy cũng không bao giờ xa rời nhau. Dù sao Cam là vợ nên yêu chiều hết mức như vậy cũng chẳng dị nghị làm chi. Sau này có một người ở Hà Nam dâng hiến cho Lưu Bị một người bằng ngọc chế tạo rất tinh xảo, cao 1m giống như người sống, sáng long lanh, Lưu Bị thích lắm không muốn rời tay, đặt người ngọc vào buồng Cam phu nhân để cả hai cùng đua sắc khoe tươi. Ông chẳng phải lo nghĩ việc lớn vì đã chiếm được đất Ba Thục và mọi công việc nội chính - ngoại vụ đều đã có thừa tướng Gia Cát Lượng lo rồi. Vì vậy ông thường vừa ôm ấp Cam phu

nhân vừa vui đùa với người ngọc. Và ông còn luôn mồm nói "Ngọc quý giá, đức như quân tử, dáng tựa hình người, sao lại không vui đùa được" để biện bạch cho việc ham vui quên mất ý chí của mình. Điều đó làm cho Cam phu nhân hết sức bức bối. Không phải bà ghen với người ngọc mà là lo ngại cú thế này thì làm sao khôi phục được cơ nghiệp nhà Hán.

Cam phu nhân biết rõ Lưu Bị phải trải qua bao gian nan mới có thể từ một anh bán hàng rong vô danh mà chiếm được đất Tứ Xuyên, xây dựng nên chính quyền nhà Thục Hán. Tất nhiên đó là điều đáng vui mừng nhưng mới chỉ là bước đầu, còn cần phấn đấu nhiều nữa, vì kế hoạch lúc đầu của Lưu Bị là phục hưng nhà Hán, diệt Tào Tháo, thôn tính Đông Ngô, thống nhất thiên hạ. Nay thấy Lưu Bị từ khi lập được chính quyền Ba Thục đến nay chỉ ham mê chơi người ngọc, tin dùng bọn tiểu nhân, ý chí sa sút, đại chí sắp tiêu vong, còn đâu là lý tưởng cao cả bao trùm bốn biển, khôi phục nhà Hán. Cam phu nhân không thể không lo ngại, đã mấy lần định đập tan người ngọc nhưng sợ Lưu Bị không vui lòng, mấy lần định khuyên can lại sợ mang tiếng là đàn bà không tham chính, không tiện nói thẳng. Sau này bà được linh cảm khêu gợi từ người ngọc mới nghĩ đến điển tích thời Xuân Thu "Tử Hãn không coi ngọc là báu vật", bà bèn dựa vào đó lựa lời khuyên giải, mượn chuyện xưa nói chuyện nay, thuyết phục Lưu Bị.

Người nước Tống thời cổ đại được viên ngọc quý đem dâng tặng quan Chính khanh nước Tống là Tử Hãn nhưng Tử Hãn không những không nhận mà còn không thèm nhìn. Người dâng ngọc nói: "Ngọc này gọt giữa thành hình người, là báu vật hiếm có trên đời, tôi

mới dám dâng tặng ngài". Tử Hân nói: "Ta bình sinh vẫn coi không tham là báu vật. Ông coi ngọc là báu vật, nay đem tặng ta thì cả hai đều mất báu vật. Ông thì mất ngọc quý, còn ta thì mất viên ngọc liêm khiết". Tử Hân không coi ngọc là báu vật đã được coi là giai thoại thời Xuân Thu truyền tụng mãi về sau.

Đúng lúc Lưu Bị đang hứng thú nghe chuyện thì Cam phu nhân nói thêm: "Này Tào Tháo, Đông Ngô còn chưa bị tiêu diệt, Bệ hạ vẫn mãi mê ngọc quý, xin Bệ hạ nhớ cho dân đảng và mê hoặc đều sẽ sinh biến, không thể cứ mãi mê mãi như vậy".

Lưu Bị nghe xong trầm tư suy nghĩ, cuối cùng đã vứt bỏ người ngọc, lánh xa bọn tiểu nhân, dốc sức vào nghiệp lớn.

Tại sao Cam phu nhân thuyết phục thành công? Chính là do bà đã "xét cổ soi kim", trước hết mở đầu bằng kể lại điển tích Tử Hân không ham ngọc quý khiến cho Lưu Bị say sưa nghe chuyện, tưởng chừng như bà vợ chỉ nói chuyện lịch sử nên tâm trạng vui vẻ thoải mái, không hề có phản cảm và dè chừng. Khi Lưu Bị đã trút bỏ phòng tuyến tinh thần đang muốn nghe lời lẽ ngọt ngào của vợ thì Cam phu nhân đã nêu bật vấn đề khiến cho Lưu Bị bị kích động chợt tỉnh cơn mê, nhận ra dụng ý kể chuyện của vợ, đồng thời cảm nhận được lời vợ nói là "thuốc đắng dã tật", nhận rõ đúng là bản thân suýt nữa thì để mất ý chí. Do đó ông lập tức hạ quyết tâm sửa đổi, vứt bỏ người ngọc, đuổi bọn tiểu nhân, dốc sức vào đại kế kinh bang tế thế.

7. MƯU ÂM THÀNH DƯƠNG

(MƯU CỐ KÍN ĐÁO, THÀNH CÔNG RÕ RÀNG)

Mưu của thánh nhân kín đáo, gọi là Thần. Thành công rõ ràng gọi là Minh. (sáng tỏ, rõ ràng). (Thánh nhân mưu chi ư âm, cố viết thần; thành chi ư dương, cố viết minh).

Quý Cốc Tử - Điều 8 Thiên xoa năn

Giải thích

Thánh nhân làm việc, mưu mô quyết sách kín đáo, nên gọi là Thần. Thành công sáng tỏ, rõ ràng nên gọi là Minh.

Bình luận

Các bậc thánh nhân làm việc dựa vào "Túc trí đa mưu", trù tính mọi việc rất bí mật, dự tính chu đáo mọi yếu tố, khiến đối phương làm theo sự sắp xếp của mình hoặc rơi vào bẫy của mình mà vẫn bàng hoàng không hay. Đến khi công thành danh toại, đại sự đã hoàn tất, kết cục đã rõ, đối phương mới tỉnh ra. Trái lại nếu để lộ mũi nhọn, làm việc gì cũng ồn ào thì đâu còn là trí thông tuệ.

Mưu lược "Mưu âm thành dương" biểu hiện chủ yếu ở các điểm sau: làm cái giả, dấu cái thật, dương đông kích tây, bề ngoài làm ra vẻ tập trung chú ý vào việc này nhưng mục đích thực sự lại là ở chỗ khác, làm một việc khác, khiến cho đối phương không kịp đề phòng.

Thời Chiến quốc, Tôn Tấn cầm quân cứu Triệu, giải vây Hàm Đan. Ông đã không đem quân đi đánh

quân Ngụy đang vây khốn Hàm Đan mà lại đánh thẳng vào Kinh đô nước Triệu là Đại Lương. bày binh tập kích kinh thành khiến quân Ngụy hoảng sợ vội rút về cứu nguy, do đó Hàm Đan được giải vây.

Ứng dụng mưu lược

LƯU BANG BÀY MƯU DIỆT PHẠM TĂNG

Khi Lưu Bang và Hạng Võ tranh nhau thiên hạ, Lưu Bang đã bày mưu loại trừ Phạm Tăng là mưu sī chủ yếu của Hạng Võ, có tài thao lược cao siêu. Nếu không trừ được Tăng thì Lưu khó mà đánh bại được Hạng Võ giành lấy thiên hạ.

Một lần Hạng Võ sai sứ giả đến Đại bản doanh quân Hán khuyên Lưu Bang ra hàng. Lưu ra lệnh tiếp đãi sứ giả của Sở Vương Hạng Võ theo lễ nghi cao cấp nhất như khi chư hầu xưa kia tiếp sứ giả. Lưu còn trực tiếp dẫn nhân viên nhà bếp mang thức ăn thịnh soạn, rượu ngon tới nhà nghỉ của sứ giả.

Khi nhìn thấy sứ giả của Sở Vương, Lưu làm ra vẻ kinh ngạc, ngập ngừng dừng bước và trách tả hữu: "Ta tưởng Á phụ Phạm Tăng phái sứ giả đến, té ra lại là sứ giả của Hạng Vương. Sao các người không sớm cho ta biết?". Tả hữu vội lui ra. Lưu bảo nhà bếp: "Dọn về hết". Sau đó nhà bếp mang lại một mâm cơm rất đơn giản, không có thịt mà cũng chẳng có rượu, Lưu lạnh nhạt nói với sứ giả: "Xin mời" rồi đi luôn, cách phân biệt đối xử của Lưu làm cho sứ giả bị nhục nhã ghê gớm, ngượng quá hoá giận, bỏ cả ăn mà ra về luôn.

Sứ giả tâu trình Hạng Võ tình hình xảy ra. Võ vốn tính đa nghi, nghĩ bụng: chắc Phạm Tăng có quan hệ đi

lại với Lưu Bị. Hôm sau Phạm Tăng đến gặp Hạng Võ khuyên nên gấp rút tiến công Huỳnh Dương. Võ cười nhạt nói: "Có lẽ ông và Lưu Bang muốn đặt bẫy hại tôi hay sao?" Tăng không rõ đầu đuôi câu chuyện, nghe vậy bèn cáo lão về quê, trên đường đi, vừa mệt vừa giận, đổ bệnh chết ngay.

Lưu Bang bày một kế nhỏ, mưu âm thành dương, không tốn một ly ty sức lực đã loại trừ được Phạm Tăng. Trước hết ông bố trí cảnh tượng giả: tiếp đãi trọng thể sứ giả của Phạm Tăng, lãnh đạm đối xử với sứ giả của Hạng Võ khiến Võ phán đoán sai lầm: chắc chắn Tăng đã cấu kết với Lưu Bang, cuối cùng đã có hành vi làm lợi cho Lưu: không tin Phạm Tăng, đồng ý cho Tăng lui về quê.

BÁC THỢ KIM HOÀN ĐÒI NỢ BẠN

Dân gian truyền tụng một câu chuyện sau: Tại Trương Gia Loan có một bác thợ mộc họ Trương tính nết phúc hậu, thật thà. Vợ bác chết sớm, khó khăn lắm bác mới nuôi nổi hai con trai khôn lớn. Không ngờ khi trưởng thành rồi chúng chỉ chăm lo vợ con và coi bố già chỉ là một gánh nặng phiền toái. Bác thợ kim hoàn Vương Thắng Đức - bạn cũ của bác Trương, biết tình cảnh bạn như vậy đã nghĩ ra một mưu kế giúp bạn.

Bác Vương trước hết đến nhà người anh, vừa vào cửa anh ta đã hỏi bác đến có việc gì. Bác Vương trả lời: "Tôi đến tìm bố anh đòi nợ đây". Anh ta nói: "Bố cháu đang ở nhà chú em. Ông cụ nợ gì bác ạ?".

- Trước đây ông cụ vẫn thuê tôi làm đồ bạc hộ, chúng tôi quan hệ với nhau như anh em một nhà, chẳng nói chuyện công sá làm gì, nhưng nay túng quá tôi phải đến xin ít tiền chi dùng đây.

Vợ người anh nghe nói đến vàng bạc đỏ mắt ngay, vội hỏi:

- Bác ơi, bố cháu thuê đánh bao nhiêu bạc?

- Ồi chà, chỉ 30 lạng, khi 50 lạng, có khi đến.... nhiều lắm không nhớ hết. Thế ông già không nói gì với các cháu à?

- Không ạ.

- Ông lão sao hẹp hòi thế nhỉ? Vẫn chưa hở ra với ai.

Sau đó bác Vương vội đến nhà người em, vợ chồng người anh thấy vậy làm sao yên tâm được, vội đi theo luôn.

Bác Vương tới nhà người em, thấy nói bác Trương đi vắng, bèn giả vờ giận dữ nói:

- Thân là thân, tiền là tiền. Có tiền là quên bạn nghèo rồi. Định trốn nợ hả?

Nói xong lại kể lại chuyện bác Trương thuê đánh đồ bạc cho người em nghe. Anh ta hỏi:

- Bố cháu đánh nhiều đồ bạc thế để làm gì?

- Ông cụ nói để dấu đi dưỡng lão sau này, lo ngại con cái không ăn ở hiếu thuận.

Bác Vương bước ra khỏi nhà chú em, biết chắc hai cặp vợ chồng anh em nhà đó thế nào cũng rình nghe trộm bèn nói: "Cứ tham cái chén là hỏng rồi. Chỉ có hai chén rượu đã không giữ được mồm miệng nói ra hết mọi tâm tư của ông bạn già. Đáng trách quá". Nói xong còn tự vả vào mặt hai cái thật đau.

Từ đó hai anh em họ Trương hết sức chăm nom bố già, hiếu thuận lắm. Có lần con cái hỏi chuyện đánh đồ bạc, bác Trương đều nói không có nhưng chúng đâu có tin, cho rằng bố giữ kín, đến khi ông già chết rồi cũng chẳng thấy vàng bạc đâu.

Bác Vương đã lấy lý do uống rượu quá chén mà để lộ bí mật, vận dụng "mưu kín đáo, thành công rõ ràng"

khiến con bác Trương tin là thực: bố có một món tiền lớn lắm. Do đó đã khơi động được tính tích cực ăn ở có hiếu với bố già.

SUVOROP RĂN DẠY BỌN CÔNG TỬ NHÀ GIÀU

Suvorop là nhà quân sự kiệt xuất và là danh tướng của nước Nga thời thế kỷ 19, một đời chiến đấu, đã từng trải qua hàng trăm trận. Tuy xuất thân quý tộc nhưng ông hết sức quý trọng những người qua rèn luyện gian khổ, nhờ vào thực tài của bản thân mà nổi lên. Ông rất ghét bọn công tử con nhà quyền quý chỉ dựa vào gia thế ngạo mạn lên mặt, vô học vô tài.

Một lần cấp trên chỉ định một con em xuất thân quyền quý ở Petesbourg đến phục vụ dưới tướng Suvorop. Vừa đến nơi anh ta đã tự ý tới chỗ Suvorop. Anh ta mặc bộ đồ hào nhoáng, người đầy mùi nước hoa. Vừa nhìn thấy Suvorop, anh ta chưa kịp nói gì đã đưa ra một túi lớn quà biếu làm lễ ra mắt mong được Suvorop quý mến.

Suvorop mới thấy cậu công tử với cách ăn mặc và tác phong như vậy đã không hài lòng. Theo ông quân nhân phải có tư thế đĩnh đạc, lễ ra mắt thực sự có giá trị của quân nhân phải là phẩm chất tốt đẹp gương mẫu và tính kỷ luật, dũng cảm, ngoan cường và chịu đựng gian khổ chứ không phải là quà biếu cao cấp.

Ông quyết định dạy cho chàng công tử này một bài học để anh ta hiểu thế nào là quân đội, thế nào là quân nhân và tác phong quân nhân phải như thế nào. Thế là ông bảo cậu ấm đó cùng phi ngựa với ông. Cậu ấm sướng quá cho rằng mình đã gây được cảm tình với Suvorop, được cưỡi ngựa đi theo vị danh tướng của nước Nga là một việc đầu phải dễ dàng mà có được. Anh ta

vội nói: "Xin cho phép tôi đi thay quần áo. tôi sẽ đến ngay đây ạ".

Suvorop giơ tay ngăn anh ta lại: "Tôi với anh đang trong giờ làm việc, đang làm nhiệm vụ còn đâu thời gian thay quần áo. Cấp trên bảo đi là phải đi ngay".

Cậu ấm đành phải lên ngựa đi với Suvorop. Hai người phi ngựa đi một thời gian dài. Xem ra cậu ấm xúi quẩy to. bộ quần áo hào nhoáng của anh ta làm sao chịu nổi sự cọ sát trên lưng ngựa, cuối cùng quần áo và tất đều rách bươm.

Suvorop đã răn dạy cậu ấm con nhà giàu quen rong chơi phù phiếm như vậy đó.

Trong cuộc sống, có nhiều cách răn dạy, khiến trách người khác, dùng cách nào là tùy theo từng người mà chọn cách thích hợp nhất. Có người thích hợp với cách nói thẳng trực tiếp, có người phải dùng cách vòng vo uyển chuyển mới làm họ động lòng. Nếu Suvorop thẳng thừng lên lớp vỗ mặt thì chắc chàng công tử sẽ ấm ức trong lòng, khẩu phục tâm bất phục. Vì vậy Suvorop cứ thản nhiên như không, dùng thái độ thân tình bảo anh ta cứ đi ngựa với bộ quần áo hào nhoáng khiến anh ta vô cùng khốn khổ, không cần nói mà cũng răn dạy được anh ta, khiến anh ta phải nhớ đời.

SAY RƯỢU NÓI THẬT

Năm 1936 Tham mưu trưởng Án Đạo Cương đến chỗ Quân Đông Bắc đang đóng tại Tây Bắc. Ông ta vốn là sĩ quan tùy tùng của Tưởng Giới Thạch, đến Tây Bắc thực tế là để giám sát Quân Đông Bắc của Trương Học Lương. Hấn ý vào thế Tưởng Giới Thạch vênh váo lắm. Các tướng lĩnh Quân Đông Bắc rất bất bình nhưng chỉ dám giận mà không dám nói thẳng.

Sau khi Đạo Cương đến nhậm chức không lâu, các sĩ quan Quân Đông Bắc, Quân Tây Bắc và Quân đội trực thuộc Tướng đã liên hợp tổ chức tiệc liên hoan tại chiêu đãi sở ở Tây An. Trong khi chủ khách đang uống rượu chuyện trò vui vẻ thì Quân đoàn Trưởng Quân đoàn 67 Vương Nhất Triết nôn ra rượu rồi vứt chén, loạng choạng đi lại. Mọi người thấy Vương say quá định dìu ra ngoài nhưng ông ta gạt ra nói lè nhè giọng say rượu: "Không được kéo tôi, để tôi nói vài câu đã... Quê hương chúng ta vốn ở Đông Bắc nay bị giặc Nhật chiếm mất rồi. Chúng tôi đã từ Đông Bắc đến Hoa Bắc, Hoa Trung và nay thì đến Tây Bắc, đường xa ngàn dặm, chỉ có một nguyện vọng là trở lại quê cũ. Ai ngờ chiến trận ở Thiểm Tây bị tổn thất lớn không được bổ sung, gia đình liệt sĩ không được trợ cấp, dân chúng lưu lạc từ Đông Bắc đến Tây An không được một chút cứu tế nào. Cảnh ngộ của Phó tư lệnh Trương Học Lương làm người ta phải đau lòng, mỗi tháng chỉ được Trung ương (Tướng Giới Thạch) cấp cho 10 vạn đồng, ông là Phó tư lệnh phụ trách toàn bộ vấn đề quân sự mà còn thua phụ cấp của một sư đoàn trưởng là Hồ Tôn Nam, mỗi tháng ông Hồ được cấp 12 vạn đồng, ôi! Thảm hại quá!..."

Nói rồi ôm mặt khóc hu hu, tràn trề nước mắt. Các tướng lĩnh của quân Đông Bắc dự tiệc đều phần uất, buồn rầu. Án Đạo Cương rất lúng túng, chẳng biết đối phó ra sao. Trên đường về nhà, Vương đột ngột hỏi viên sĩ quan tùy tùng: "Mày thấy tao diễn màn kịch đó thế nào". Viên tùy tùng kinh ngạc, sau chợt hiểu ra và nói: "Hoá ra là Quan lớn giả say, diễn hay thật. Không những ngài thay mặt cho quân Đông Bắc chúng ta phát

biểu mà còn bày tỏ được tâm tình hết sức ám ức của Trương Phó Tư lệnh".

Án Đạo Cương là sĩ quan hầu cận thân tín của Tưởng, ỷ vào thế Tưởng mà vênh vác, nhưng Vương Nhật Triết đã giả say, "mưu âm thành dương", nói ra những điều vốn không thể nói. bộc lộ tâm tư oán hận của quân Đông Bắc, làm rõ một số mâu thuẫn vốn không thể công khai hoá.

8. TỪ VIỆC NHỎ SUY RA VIỆC LỚN

Tuy không biết sự việc người khác, nhưng suy từ cái nhỏ sẽ biết cái lớn. Đi sâu vào lòng đối phương, dò đoán tài năng, ý đồ của họ, đúng đắn không sai, như Hậu Nghệ bắn tên bách phát bách trúng, như rắn Đàng Xà đã đớp là ăn chắc.

(Tuy phi kỳ sự, kiến vi tri loạn. Nhược thâm nhi cư kỳ nội, lượng kỳ năng, xạ kỳ ý dã. Phù ứng bất thất, như Đàng xà chi sở chỉ, nhược Nghệ chi dẫn thất).

Quy Cốc Tử - Điều 2 Thiên Phản ứng

Giải thích

Tuy không biết rõ việc làm của đối phương nhưng cứ xem xét kỹ các chi tiết trong lời nói của họ thì có thể phát hiện ra các dấu hiệu phát triển biến hoá của sự việc. Nếu dùng phương pháp thích đáng thì có thể giống như thám tử chui sâu vào trận địa đối phương, bất luận là đánh giá tài năng hoặc ý đồ của họ đều rất phù hợp, không hề chệch choạc, không hề sai lệch, giống như con rắn Đàng Xà đã đớp là trúng, giống như Hậu Nghệ bắn tên bách phát bách trúng.

Bình luận

Ở đây Quy Cốc Tử đã nói đến kỹ thuật so sánh, suy luận, từ cái cá biệt tìm ra cái chung, từ cái biết rồi tìm ra cái chưa biết. Cái nhỏ là chỉ mầm mống sự vật hoặc là những cái mà ta đã biết, đã nắm được. Dựa vào đó mà suy luận sẽ có thể phát hiện ra nhiều cái khác nữa tương tự.

Người xưa nói: nhất diệp tri thu (nhìn một chiếc lá rơi biết mùa thu sẽ đến). Vạn sự vạn vật trong thế giới khách quan đều có mối quan hệ giằng gýt với nhau. Sự biến động của một sự vật này sẽ đưng tới một sự vật hữu quan khác, sự biến động của một phương thức nào đó cũng sẽ để lại dấu vết nào đó. Đặc biệt là những sự vật cùng loại tuy có khác nhau rất xa về hình thái biểu hiện nhưng về thực chất lại có chỗ giống nhau ở nội dung chủ yếu. Hiểu rõ đạo lý này là sẽ hiểu được tư tưởng mưu lược "Từ việc nhỏ suy ra việc lớn", dựa vào đó mà dự đoán xu thế phát triển của sự vật và sự biến động hình thái tương lai của nó.

Tất nhiên người vận dụng mưu lược này cần có trí tuệ hơn người, giỏi suy luận, giàu năng lực tư duy logic trừu tượng. Có như vậy mới nắm được đột phá khẩu, chọn ra các dấu hiệu nhỏ bé liên quan chặt chẽ với bản chất sự vật mà hành động, dùng cách suy luận từ ngoài vào trong, từ cái này suy ra cái khác, từ cái sáng tỏ suy ra cái tối tăm, nắm được thực chất vấn đề.

Ứng dụng mưu lược

LỖ BAN PHÁT MINH RA CÁI CỬA

Lỗ Ban là "nghệ nhân" thời Xuân Thu của Trung Quốc. Có một thời gian ông thường xuyên lên núi cao tìm gỗ. Trên đường đi ông thấy thợ thuyền rất tốn sức dùng rìu đốn gỗ nên suy nghĩ tìm cách đốn gỗ thay rìu. Ý nghĩ này cứ lớn vồn trong đầu óc ông rất lâu.

Một hôm Lỗ Ban lại lên núi, khi leo lên một đoạn đường dốc nguy hiểm, ông chợt cảm thấy như ngón tay bị một vật gì đó cửa vào chảy máu. Nhìn kỹ thì thấy trên sườn dốc có một loại bụi cỏ, trên bụi cỏ còn vương

máu. Lỗ Ban tức lắm, đứng vững chân rồi đá vào bụi cỏ, như bị điện giật, Lỗ vội vàng co chân lại.

Cái gì đã làm cho Lỗ kích động như vậy? Thì ra việc này làm cho ông nhớ lại chuyện mấy ngày nay đang suy nghĩ nát óc về cách đốn cây. Một bụi cỏ nhỏ như vậy có thể cưa được da thịt thì ta cũng sẽ có cách đốn cây dễ dàng. Lỗ vui vẻ quên cả đau, cúi mình quan sát kỹ bụi cỏ, thấy trên các lá cỏ có hàng răng cưa, chính nó là thủ phạm đã cưa đứt da thịt ông. Từ việc nhỏ suy ra việc lớn, ông nảy ra ý nghĩ: Ta sẽ làm một mảnh sắt có răng như vậy để đốn cây, như thế có phải đỡ tốn sức không.

Theo ý tưởng đó, Lỗ Ban đã làm ra chiếc cưa đầu tiên. Qua dùng thử, quả nhiên hiệu quả rất tốt. Cho đến nay thợ mộc vẫn sử dụng chiếc cưa do Lỗ Ban sáng chế.

XEM SẮC MẶT BẮT ĐƯỢC TƯỚNG CUỐP

Thời vua Đạo Quang nhà Thanh, Hoàng Ích Trai làm Tri châu châu Nghĩa Minh tỉnh Giang Tây. Địa phương có một tên cường hào rất thô lỗ, ăn nói khinh bạc, Hoàng đâm ra nghi ngờ hắn.

Một lần ông làm như tiện thể đi đường rẽ vào nhà tên cường hào, phát hiện thấy trong nhà hắn có thư hoạ và nhiều cổ vật nhưng bày biện lung tung, lại càng sinh nghi. Ông còn thấy trong nhà có một phụ nữ bế con, mặt buồn rười rượi. Hoàng bèn dùng tiếng địa phương hỏi: “Chị ơi, làm sao mà u uất thế?”. Chị ta nghe hỏi, tái xanh cả mặt. Hoàng lại nói: “Tôi biết xem tướng người. Lai lịch của chị rất không bình thường. Chị có muốn tôi nói cho mà nghe không?”. Chị ta vội ngược mắt nhìn vào nhà trong, mặt xám ngoét, chảy nước mắt như sắp khóc. Hoàng thấy thế vội nói: “May mà tôi chưa nói điều xấu về chị. Tôi đi đây”.

Hôm sau Hoàng thết khách, tên cường hào cũng có mặt. Khi thấy hấn đến, Hoàng bèn mời vào buồng riêng, nói đôi câu đối treo trong nhà hấn hay lắm, người viết lạc khoản ở câu đối là thế nào với hấn. Ông còn nói cuốn sách để trên giá sách nhà hấn là bản gốc, quý hiếm lắm, trên sách có đóng dấu vậy là dấu của ai vậy. Lúc đó tên cường hào trả lời ập úng, tỏ ra hoảng loạn. Hoàng thết gọi võ sĩ bắt luôn hấn, tiếp đó ông cho gọi cả người phụ nữ bé trẻ em ở nhà hấn lại, qua xét hỏi mọi việc đều rõ ràng.

Thì ra đã lâu trước đây có một ông quan người Quảng Đông về quê đi qua hồ Phiên dương thì cả nhà bị bọn cướp giết hại chỉ còn một cô con gái bị mất tích. Vụ án này đã qua 18 năm mà chưa xác định được. Tên cường hào này chính là tướng cướp, người phụ nữ chính là cô con gái vị quan nọ. Hôm đến công đường, chị đã khóc sụt sùi tố cáo tên cường hào, cuối cùng vớt đứa con do chị và tên thù địch này sinh ra và đập đầu vào thêm đá tự sát.

Sau vụ này nhiều người ca ngợi tài năng phá án của quan Châu Hoàng Ích Trai, hầu như đã giữ kín đáo không hề bộc lộ gì nên phá được một vụ án lịch sử.

Thủ đoạn phá án của ông Hoàng vốn không có gì thần kỳ, chẳng qua ông chỉ giỏi đoán xét qua sắc mặt, từ việc nhỏ suy ra việc lớn, nêu ra vài câu hỏi tại sao là có thể phát hiện được cái mà người bình thường không thấy, nghĩ được cái mà người bình thường không nghĩ đến.

ĐOÁN XÉT BỐ THẬT BỐ GIÁ

Khi nhà tư tưởng triều Tống Trình Cảnh làm Huyện lệnh huyện Tấn thành ở Trạch Châu, trong huyện có một người nhà giàu họ Trương, bố mới chết không lâu. Đột nhiên có một cụ già tự xưng là bố đẻ của

Trương đến cùng ở với Trương. Chủ nhân rất nghi ngờ bèn đưa cụ già đến cửa quan xin xem xét thật giả.

Tại công đường. Trình Cảnh hỏi cụ già tình hình đầu đuôi ra sao. Ông cụ nói bản thân là thầy lang, đi hành nghề ở xa lâu năm. Vợ ở nhà sinh con trai, của nhà nghèo túng không nuôi nổi con mới đem cho nhà họ Trương. Bản thân cụ già lúc đầu không biết, sau khi trở về quê quán mới rõ chuyện nay tuổi già sức yếu không nơi nương tựa mới xin được nhờ cậy. Cụ còn nói mọi việc đều có ghi trong cuốn sách thuốc.

Trình nhận sách mở xem thấy có ghi rõ 36 năm trước vào ngày... tháng... có một người đàn bà mang một em bé mang đến cho nhà cụ Trương. Trình đọc qua đã thấy rõ một phần sự thật bèn cố ý hỏi Trương năm nay bao nhiêu tuổi, anh Trương trả lời đúng 36 tuổi. Trình lại hỏi: “Nếu bố anh còn sống thì năm nay bao nhiêu tuổi”. Trương bảm: “76 ạ”. Sau đó Trình nói với cụ già: “Anh Trương năm nay 36 tuổi, bố anh ta nếu còn sống 76 tuổi. Khi vợ ông mang con cho thì bố anh Trương mới 40 tuổi. Vậy tại sao trong sách thuốc lại ghi là “Cụ Trương?”. Mọi việc ghi trong sách đều là giả tạo sau này mới viết, đúng chưa?”.

Cụ già giật mình, không dám cãi, đành phải thú thật mình không phải là bố đẻ anh Trương. Đến đây vụ án bố giả bố thật đã được làm rõ. Trình đã “từ việc nhỏ suy ra việc lớn” vạch rõ mặt tên lừa đảo.

LÀM SAO BIẾT TRƯỚC ĐƯỢC TIN ANDROPOP CHẾT

Duden đã từng làm phóng viên trưởng tại Mockva của báo Washiton Post – Mỹ. Một ngày đầu năm 1984 ông đã đưa một tin về toà báo làm chấn động thế giới: nhà lãnh đạo Liên Xô Andropop đã tạ thế. Tình hình

Liên Xô lúc đó vẫn bình thường, không có gì thay đổi lớn nên CIA, sứ quán Mỹ tại Liên Xô và Bộ ngoại giao Mỹ đều kiểm tra lại tin này và tỏ ý nghi ngờ. Để thận trọng, tin này đã được đăng ở trang 28 ít được mọi người chú ý. Nhưng mấy hôm sau, cáo phó của Liên Xô đã chứng thực tin của Duden. Sau việc này, các tổ chức tình báo của Liên Xô và nhiều nước đều ngờ rằng Duden đã mua với giá cao tin tức của một quan chức cao cấp Liên Xô.

Sau khi nghe Duden kể lại quá trình nghiên cứu phân tích đưa ra tin này, mọi người đều bái phục sự nhạy cảm thông tin và tài năng quan sát tinh vi của ông. Quá trình phân tích của Duden như sau:

- Andropop đã không xuất hiện công khai 173 ngày, mấy ngày gần đây thường có tin ông không khoẻ.

- Tiết mục tivi tối hôm đó đã dùng ban nhạc trang nghiêm, giống như nhạc tang lễ cổ điển thay cho bản nhạc Thụy Điển trong chương trình cũ.

- Quan chức cao cấp Liên Xô Ligachep trong một lần nói chuyện trên VTTT toàn quốc đã phá lệ không gửi lời thăm hỏi sức khoẻ Andropop như tập quán cũ.

- Khi Duden lái ô tô đi qua trụ sở Bộ tổng tham mưu và Ban đối ngoại TW Đảng phát hiện thấy nhiều cửa sổ trước đây không có ánh đèn điện như thường lệ thì nay hàng trăm gian phòng đều sáng trưng.

Duden đã liên kết các hiện tượng đó lại, cuối cùng đưa ra kết luận: Andropop đã chết.

Mọi sự việc trên đời này đều có liên hệ với nhau. Sự biến động của một sự vật này có thể tác động đến các sự vật hữu quan. Chỗ cao siêu của Duden là ông đã khéo liên kết các nhân tố hữu quan, từ việc nhỏ suy ra việc lớn, thuận gió bé măng, vạch rõ được điều bí ẩn.

FULTON PHÁT MINH TÀU THUY

Tàu thủy chạy bằng hơi nước xuất hiện đã mở ra một thời đại mới của ngành vận tải đường thủy. Việc phát minh ra tàu thủy khởi nguồn từ một phát hiện ngẫu nhiên của nhà phát minh Mỹ Fulton.

Một lần cậu bé Fulton ngồi chơi trên một chiếc thuyền nhỏ. Mặt biển yên tĩnh, sóng lặng gió ngừng, mặt trời chói chang. Hai chân cậu để trần khua khoắng dưới nước, bất giác chiếc thuyền từ từ rời bến. Fulton chợt nhận ra một đạo lý: chân mình khua vào nước có thể đẩy thuyền đi. Rồi cậu lại nghĩ xa hơn: nếu lắp bánh xe chân vịt vào hai mạn thuyền thì phải chăng cũng có thể đẩy thuyền đi? Về nhà cậu lấy ván gỗ làm thành hai bánh xe chân vịt, lắp vào hai bên mạn thuyền, nối hai bánh chân vịt bằng một trục quay làm chuyển động chân vịt, quả nhiên thuyền đi nhanh hơn khi dùng mái chèo.

Theo ý tưởng đó, sau này Fulton đã lắp động cơ hơi nước vào thuyền. Năm 1807 chiếc tàu thủy chạy bằng hơi nước đầu tiên trên thế giới mang tên Claymond đã được chế tạo thành công.

Fulton sở dĩ phát minh ra tàu thủy mấu chốt là nhờ vào tư duy suy từ việc nhỏ ra việc lớn, từ việc này suy ra việc khác.

THỰC NGHIỆM ĐIỀU DẪN ĐIỆN CỦA FRANKLIN

Franklin là nhà chính trị, nhà khoa học, nhà ngoại giao nổi tiếng của Mỹ. Thực nghiệm điều dẫn điện của ông đã làm rạng danh Franklin. Lần thực nghiệm đó khởi nguồn từ ý tưởng táo bạo sáng tạo linh hoạt của ông.

Một hôm trong phòng thí nghiệm, ông để mấy bình điện nối tiếp với nhau, nạp thêm điện lượng để phòng khi cần đến. Khi ông đang mải mê làm việc thì bà vợ có

việc vào phòng, do đi vội nên đã chạm vào cọc kim loại trên bình điện. Một tiếng nổ xé tai, một tia lửa điện loé sáng, bà ngã lăn quay, mặt mày tím ngắt, bất tỉnh. Franklin kinh hãi nhìn cảnh tượng trước mắt, cứ luôn miệng tự trách mình: “Tôi gây ra tai hoạ mất rồi”. May mà bà vợ ông không bị mất mạng vì điện giật.

Tại ông mất ngủ, biết đâu chẳng phải là phúc? Franklin chăm nom bên giường vợ, ân hận nghĩ mãi về tình cảnh xảy ra. Chợt ông nghĩ ra bà bị điện giật cũng giống như điện giật trong giới tự nhiên. Ông linh hoạt nảy ra nhiều suy nghĩ về hiện tượng điện trong sấm sét. Vài ngày sau ông phát biểu trên tạp chí ở London bài luận văn nhan đề “Bàn về sự giống nhau giữa điện sấm sét trên trời và điện nhân tạo”.

Để chứng minh thực nghiệm của mình, suốt đêm ông đã làm thực nghiệm điều dẫn điện chấn động giới vật lý toàn thế giới.

Cùng một nguyên lý có thể biểu hiện trên các sự vật khác nhau và nhất định có chỗ giống nhau. Franklin là người chịu để tâm suy nghĩ, khéo suy từ việc nhỏ ra việc lớn, từ cái bề ngoài suy ra cái ẩn kín bên trong. Do đó ông đã phát hiện ra bản của điện sấm sét.

9 . CHIÊU NẠP RỘNG RÃI NHÂN TÀI

Đánh giá tài năng, chiêu nạp kẻ sĩ gần xa. Định rõ thế thái mà xử trí, xem xét cái đồng cái dị, phân biệt cái đúng cái sai, cái ẩn ý trong ngôn từ, biết được tài năng. Có mưu kế giải quyết an nguy, định rõ kẻ thân người sơ. Đánh giá xem xét, có tài năng thì chiêu mộ, tìm kiếm, sử dụng. (Phạm độ quyền lượng năng, sở dĩ trưng viễn lai cận. Lập thế nhi chế sự, tất tiên sát đồng dị, biệt thị phi chi ngữ, kiến nội ngoại chi từ, tri hữu vô chi số. Quyết an nguy chi kế, định thân sơ chi sự. Nhiên hậu mãi quyền lượng chi, kỳ hữu ẩn quát, mãi khả trưng, mãi khả cầu, mãi khả dụng).

Quỷ Cốc Tử - Điều 5 Thiên Dự dõ - không chế

Giải thích

Đánh giá đúng mưu lược của đôi phương, nắm được tài năng của họ, chiêu mộ rộng rãi kẻ sĩ gần xa. Phải định rõ tiêu chuẩn đánh giá để phân biệt được nhân tài. Trước hết phải quan sát điểm giống nhau và khác nhau giữa đôi phương với người khác, phân biệt cái thực cái giả trong ngôn từ của đối phương, phát hiện lời nói và nội tâm của họ có nhất chí với nhau không, có tài năng giải quyết chuyện an nguy của quốc gia không, có xác định gần gũi kẻ hiền tài xa lánh bọn tiểu nhân không, sau đó mới đánh giá tổng hợp đôi phương. Nếu đúng là họ có tài kinh bang tế thế thì sẽ chiêu nạp, tìm kiếm và giao phó trọng trách.

Bình luận

Thành bại của sự nghiệp do con người quyết định. Từ cổ chí kim, ở Trung Quốc và nước ngoài, những người lập nên đại nghiệp không ai là không coi trọng nhân tài. Kinh tế của các nước phát triển sở dĩ thịnh vượng là đều có liên quan đến việc sử dụng nhân tài. Sau Đại chiến II, Mỹ có chính sách mua chuộc nhân tài với giá cao, trả lương hàng năm từ 1,5 đến 4 vạn USD, hơn nữa Mỹ lại là trung tâm khoa học thế giới, do đó đã chiêu mộ được hàng loạt nhà khoa học, có cả các nhà khoa học như Einstein cũng kéo đến Mỹ. Điều đó đã có tác dụng lớn thúc đẩy kinh tế Mỹ phát triển. Một quốc gia còn trọng kẻ hiền tài như vậy huống chi các ngành khác sao lại chẳng làm theo? Bất kỳ sự nghiệp nào, chỉ có thu nạp rộng rãi nhân tài mới có thể nhanh chóng phát triển.

Nhưng làm thế nào để thu tóm và lợi dụng được nhân tài. Quý Cốc Tử đã đưa ra một chuẩn tắc cơ bản để thu tóm nhân tài: “Xem xét cái đồng cái dị, phân biệt cái đúng cái sai, cái ẩn ý trong ngôn từ, biết được tài năng. Có mưu kế giải quyết an nguy, định rõ kẻ thân người sơ”. Dựa vào đó để xem xét đánh giá đối phương có tài năng kinh bang tế thế hay không mà sử dụng.

Nhân tài được chiêu nạp rồi mới chỉ là bước mở đầu. Muốn dùng được nhân tài, dùng được tốt và thích đáng thì người lãnh đạo phải tốn công sức điều tra nghiên cứu, quan sát khảo sát, sắp xếp bố trí, đặt nhân tài vào vị trí thích hợp nhất với tài năng và tính tích cực của họ, như vậy mới có thể phát huy hết tác dụng của họ khiến cho sự nghiệp phát triển thuận lợi.

Ứng dụng mưu lược

DỤNG Ý MUA ĐẦU NGỰA CHẾT

Vua nước Yên là Khoái nhường ngôi cho Tề tướng Tử Chi. Tử Chi làm vua 3 năm, nước Yên đại loạn, dân chúng oán giận, Tề thừa cơ tiến công, Yên đại bại, Tử Chi bị giết hại. Hai năm sau, dân nước Yên tiến cử con của Khoái làm Quốc vương, đó là Yên Chiêu Vương.

Chiêu Vương quyết tâm chiêu mộ nhân tài, cải cách chính trị, phục hưng quốc gia. Ông xin Quách Quý chỉ bảo cách làm thế nào để chiêu nạp nhân tài trả thù nước Tề. Quách nói: “Tôi nghe nói thời cổ đại có một vị quân vương chịu bỏ ra nghìn vàng để mua thiên lý mã. Qua 3 năm vẫn chưa mua được”. Một quan hầu cận nói với nhà vua: “Xin để kẻ hạ thần này đi mua ngựa”. Quốc vương đồng ý. Tìm kiếm 3 tháng mới thấy một con thiên xướng lý mã nhưng ngựa đã chết. Viên quan hầu bèn mua đầu ngựa chết với giá 500 lạng vàng mang về trình vua. Quốc vương cả giận nói: “Ta cần ngựa sống, mua ngựa chết làm gì? Thế là mất toi 500 lạng vàng”. Viên quan hầu nói: “Một con ngựa chết mà phải tốn 500 lạng vàng mới mua được cái đầu hướng chi là ngựa sống. Như vậy nhất định thiên hạ sẽ biết bệ hạ không tiếc nghìn vàng mua ngựa, thiên lý mã sẽ được mang đến ngay cho mà xem”. Quả nhiên không đến 1 năm đã có ba con thiên lý mã được dâng vua. Quách lại nói: “Nay nếu bệ hạ muốn thu nạp nhân tài, xin hãy bắt đầu từ kẻ hạ thần này. Người như hạ thần mà còn được trọng dụng thì chắc sẽ không thiếu gì kẻ sĩ tài cán từ xa nghìn dặm cũng kéo đến”.

Yên Chiêu Vương tiếp thu đề nghị của Quách Quý, thể hiện sự coi trọng nhân tài bằng hành động và cách

làm thực tế. xây dựng cho Quách phủ riêng và tôn Quách làm sử phụ. chịu nhún mình học tập kẻ sĩ. tạo cho họ có điều kiện và cơ hội phát huy tài năng. kết quả đã đẩy lên một làn sóng kẻ sĩ đua nhau kéo tới nước Yên. Trong số đó có nhà quân sự Nhạc Nghị nước Ngụy, nhà Âm Dương học Trâu Diễn nước Tề. Nước Yên hưng thịnh, trở thành một trong Thất hùng thời chiến quốc. Sau này đã rửa được quốc sỉ đánh cho nước Tề đại bại chỉ còn lại hai thành đơn độc.

BÍ ẨN VỢ TIẾN CỦA XƯỞNG DƯỢC BẠCH VÂN SƠN

Trước năm 1984 trợ lý Nghiên cứu viên Mai Phóng của Viện Nghiên cứu dược liệu Thượng Hải đã được xưởng dược Bạch Vân Sơn mượn dùng. Sau này Mai cảm thấy xưởng đó coi trọng tài năng của mình nên đã tự nguyện xin điều hẳn về làm việc ở xưởng này. Nào ngờ trời xanh mưa gió thất thường, con người phúc họa khó lường, đúng lúc Mai về Thượng Hải làm thủ tục điều động thì bệnh ung thư từ 8 năm trước tái phát, bệnh tình trầm trọng. Phía Thượng Hải điện cho xưởng Bạch Vân Sơn nói: “Đồng chí Mai Phóng bị tái phát ung thư, bệnh đã di căn, quý xưởng còn nhận đồng chí đó không?”. Lãnh đạo xưởng lập tức kiên quyết trả lời: “Việc điều động đồng chí Mai Phóng là do hai bên chúng ta đã thoả thuận, thủ tục đã lo liệu thoả đáng, đồng chí Mai đã là người của chúng tôi. Dù có phải dùng cáng chúng tôi cũng quyết không đồng chí Mai về đây”.

Một số người không hiểu, nhận một người bị ung thư để làm gì? Đúng vậy, nếu chỉ sử dụng trí thức như một công cụ thì không cần những người ốm đau như thế. Nhưng giám đốc xưởng Bạch Vân Sơn là Bối Quan Hán là người không chỉ dùng nhân tài mà còn quý trọng

nhân tài. vì vậy ông không hề dao động và nói: “Người xưa bỏ ra 1000 vàng để mua xương Thiên lý mã, chẳng lẽ chúng ta không làm được hay sao? Đừng có xót ruột phải tiêu tiền, cũng đừng có thấy đồng chí Mai đến làm việc ở xưởng ta chưa lâu mà còn cần thấy công hiến của đồng chí đó cho đất nước mấy chục năm qua”.

Thế là Mai Phóng nằm cáng đến xưởng Bạch Vân Sơn. Do bệnh nặng nên xưởng đưa ngay đến bệnh viện Nam Phương. Giám đốc Bồi tổ chức người làm hộ lý, hàng ngày cử 4-5 người luân phiên chăm sóc. Đồng thời tìm mọi cách mua thuốc ngoại và thuốc bổ cao cấp. Ngoài ra còn mang đến nhà Mai lò sưởi khí than, quả bánh và hoa tươi.

Mai Phóng cảm động lắm, phát huy tinh thần còn nước còn tát, kiên quyết yêu cầu lãnh đạo cho thành lập tổ nghiên cứu tinh chế một loại dược liệu quý và thuốc tạo hình phủ tạng số 2. Ngày 21/3/1984, tổ nghiên cứu đã chế tạo thành công tinh thể quý, hôm sau thì Mai Phóng mỉm cười rời cõi nhân gian.

Xưởng dược Bạch Vân Sơn mất một nhân tài nhưng tinh thần quý trọng nhân tài của họ đã được thể hiện rất sâu sắc. Dược tinh thần đó cổ vũ, không ít kẻ sĩ bốn phương đã tình nguyện xin đến xưởng thi thố tài năng. Xưởng tiếp tục tạo điều kiện tốt đẹp cho nhân tài nẩy nở, như đã lập ra tủ sách để giúp cán bộ khoa học kỹ thuật và cán bộ quản lý không ngừng đổi mới, làm giàu kiến thức, hàng năm cấp phát tiền mua sách báo cho họ, làm “lầu dược sĩ” với điều kiện ưu việt cho các dược sĩ và cán bộ kỹ thuật; định ra chế độ thưởng công cho các thành tựu khoa học kỹ thuật v.v...

Chính nhờ áp dụng một loạt biện pháp thu hút và khuyến khích nhân tài như vậy nên đã phát huy được

dây đủ tính tích cực và tính sáng tạo của nhân tài các loại, tạo thành một đội ngũ hùng mạnh. do đó xưởng Bạch Vân Sơn mới vọt tiến bay bổng. Năm 1973 xưởng chỉ vớt vạt có 37 công nhân viên đạt giá trị sản lượng hàng năm 24 vạn NDT nhưng đến năm 1986 nhờ chiêu nạp rộng rãi nhân tài đã tăng giá trị sản lượng trên 1000 lần đạt 250 triệu NDT với trên 3000 công nhân viên.

XÍ NGHIỆP PHÁT ĐẠT KHÔNG TÁCH RỜI NHÂN TÀI

Xí nghiệp làm ăn phát đạt thịnh vượng không tách rời với nhân tài. Một xí nghiệp muốn chiến thắng trong chiến tranh thương trường tất phải có nhà xí nghiệp giỏi định ra quyết sách đúng đắn, có đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật loại 1 nghiên cứu chế tạo ra sản phẩm mũi nhọn, có nhân tài quản lý loại 1 giám đốc sản xuất, có đội quân tiếp thị loại 1 tiêu thụ sản phẩm. Nguồn gốc nhân tài một là dựa vào chiêu nạp rộng rãi, mua về với giá cao, hai là tự mình bồi dưỡng. Xí nghiệp bồi dưỡng nhân tài là một chiến lược lâu dài, có ý nghĩa sâu sắc không những trước mắt có lợi mà trong tương lai cũng có lợi. Nhưng tự mình bồi dưỡng nhân tài là một công trình có tính hệ thống, một số nhân tài then chốt thường không thể đào tạo nhanh, vì vậy các nhà xí nghiệp hiện đại thường không tiếc nghìn vàng thu mua nhân tài.

Sau Đại chiến II, Mỹ rất chú trọng nhập khẩu nhân tài, nhất là những nhà khoa học cao cấp, công trình sư, bác sĩ. Theo thống kê chưa đầy đủ, Mỹ đã nhập tất cả 24 vạn người. Ở Mỹ chính phủ phải chi 5 vạn USD phí tổn giáo dục cho một học sinh từ tiểu học đến đại học, như vậy 24 vạn người cần 12 tỉ USD, cộng thêm tiền phí tổn của cha mẹ và xã hội thì con số chi ra

lớn lắm. Vì vậy nhập khẩu nhân tài là chuyện buôn bán nhất bản vạn lợi.

Ở Thụy Sĩ có một nghiên cứu sinh chế tạo thành công bút điện tử và thiết bị hỗ trợ có tác dụng hiệu chỉnh được các bức ảnh hồng ngoại do vệ tinh chụp. Phát minh lớn này đã làm toàn thế giới chú ý. Một xí nghiệp lớn của Mỹ biết tin vội phái người đến tìm vị nghiên cứu sinh này và mời về Mỹ làm việc với điều kiện đãi ngộ rất cao. Một số công ty Thụy Sĩ cũng tìm đủ mọi cách giữ lại, thế là các bên triển khai một cuộc chiến tranh cướp nhân tài. Ông A trả lương cao, ông B lại trả cao hơn, không dứt điểm được. Cuối cùng người Mỹ cao tay, táo bạo nói họ không trả lương cao thêm nữa nhưng đợi khi những người khác đã thoả thuận xong thì họ sẽ trả cao gấp 5 lần. Thế là vị nghiên cứu sinh đó mang cả bút điện tử sang Mỹ làm ăn.

Nhà xí nghiệp lão thành Nhật bản Toko khi lên làm giám đốc xí nghiệp công nghiệp nặng Ishikawa nghe nói kỹ thuật viên Shinto của xưởng đóng tàu Pomo có tài năng lớn nên năm 1961 đã tích cực hoạt động để sáp nhập xưởng đóng tàu Pomo. Điều kiện sáp nhập là Shinto phải làm việc cho công ty mới.

Shinto về với Ishikawa, quả nhiên đã không phụ lòng mong mỏi thiết kế được một loại tàu chở dầu mới đặt tên là tàu dầu Shinto. Xưởng Pomo sau khi sáp nhập 2 năm đã có tiến bộ nhảy vọt về nghiệp vụ, trước đây đứng sau công ty Misubishi nay nhảy vọt lên đứng đầu thế giới. Shinto làm việc xuất sắc đã được đề bạt làm giám đốc thay Toko.

Để thoả mãn nhu cầu nhân tài của các xí nghiệp, tại các nước phương Tây đã xuất hiện loại công ty săn người. Các công ty này chuyên phục vụ tư vấn tìm kiếm

nhân tài cho các xí nghiệp. Loại công ty này xuất hiện sớm nhất ở Mỹ sau Đại chiến II, nay đã lan tràn các nước phương Tây. đặc biệt ở Hồng Kông ngành này làm ăn rất phát đạt. Mấy năm gần đây, phương thức tìm kiếm nhân tài thông qua công ty săn người đã trở thành phương thức tuyển mộ được các xí nghiệp lớn ở Hồng Kông hoan nghênh.

Công ty săn người chủ yếu giúp các xí nghiệp tìm kiếm nhân tài quản lý hành chính cao cấp, thu lệ phí tìm được một nhân tài thường là 10 vạn đô la Hồng Kông (~ 13.000 USD), không tìm được cũng thu một khoản lệ phí nhất định. Mặc dầu lệ phí đắt đỏ nhưng nhiều xí nghiệp Hồng Kông vẫn thích đến nhờ cậy. Đó là vì dựa vào công ty săn người là chủ động tìm nhân tài thích hợp chứ không bị động ngồi chờ có người đến gõ cửa xin việc. Chiêu mộ người một cách công khai dễ để lộ kế hoạch phát triển xí nghiệp cho người khác biết. thậm chí ảnh hưởng đến nhân tâm nội bộ. Nhờ công ty săn người thì chỉ một số ít cán bộ lãnh đạo biết. Cán bộ quản lý cao cấp có địa vị cao nên thường không viết đơn xin việc hoặc ứng tuyển theo quảng cáo. Phải thông qua công ty săn người mới có thể tiếp xúc được với họ. Ngoài ra khi chiêu mộ công khai sẽ có đông người đến ứng tuyển, cần lựa chọn qua nhiều tầng, dùng công ty săn người sẽ giảm được phiền toái.

KẾ HIỆN TÀI ĐÁNG GIÁ NGÀN VÀNG

Nhân tài là người có tài năng, sở trường đặc biệt về một mặt nào đó. Tài năng và sở trường là kết tinh của trí thức và kinh nghiệm, là biểu hiện của trí tuệ. Trong cuộc cạnh tranh thị trường khốc liệt mạnh thắng yếu thua, mặc dầu biểu hiện bên ngoài là cạnh tranh về

chất lượng và phục vụ nhưng về thực chất là cuộc đọ sức trí tuệ. Từ sản xuất cho đến tiêu thụ sản phẩm, mọi khâu đều có tác dụng của sức mạnh trí tuệ. Vì vậy cạnh tranh giữa các xí nghiệp suy cho đến cùng là cạnh tranh nhân tài.

Nhân tài là hạt nhân trong mọi hoạt động của xí nghiệp. Ai có nhiều nhân tài quản lý và nhân tài chuyên nghiệp là người đó sẽ giành được quyền chủ động trong cạnh tranh. Đó là then chốt thắng lợi của xí nghiệp. Nếu có nhân tài xuất sắc, xí nghiệp sẽ có thể sản xuất ra sản phẩm hảo hạng, sáng tạo ra thành tích kinh doanh xuất sắc. Xí nghiệp nào có đủ nhân tài là sẽ phát đạt thịnh vượng. Nhà xí nghiệp kiệt xuất Mỹ là Allfred Srong đã xúc động nói: “Hãy lấy hết tài sản của công ty tôi đi. Chỉ cần để lại con người cho tôi, 5 năm sau tôi sẽ kiếm lại toàn bộ cái đã mất”. Trong lịch sử kinh doanh ở Trung Quốc và nước ngoài, không một nhà xí nghiệp kiệt xuất nào lại không quý mến nhân tài, tôn trọng nhân tài, chiêu nạp rộng rãi nhân tài.

Năm 1923, công ty Ford ở Mỹ có một máy nổ bị hỏng, các cán bộ kỹ thuật của công ty không ai chữa được. Công ty phải mời một người tên là Stamma nguyên là một cán bộ kỹ thuật Đức, di cư sang Mỹ, được một chủ xưởng nhỏ quý tài thuê làm. Ông ta đến công ty, nằm bên cạnh máy ba ngày nghe ngóng, yêu cầu đặt một cái thang, hàng ngày leo lên leo xuống, cuối cùng dùng phấn vạch một vạch ở máy và ghi mấy chữ: “chỗ này thừa 16 vòng dây”. Bỏ bớt đi 16 vòng quả nhiên máy lại chạy tròn rã. Công ty Ford trả công 1 vạn USD. Ford rất thích, nhất định yêu cầu Stamma đến làm việc cho công ty mình nhưng ông ta nói xưởng cũ đối với

tôi rất tốt, ông không thể vô ơn. Ford thấy khuyên không nổi bèn mua luôn cả xưởng của Stammaas.

Vì một nhân tài mà mua cả một công xưởng, thế mới biết nhà xí nghiệp tài ba quý trọng nhân tài biết bao. Một nhà xí nghiệp hiện đại cần có ý thức rõ về nhân tài, coi việc chiêu nạp rộng rãi nhân tài, sử dụng nhân tài gắn chặt với sự sinh tồn và phát triển của xí nghiệp, thực hiện “biết người, khéo dùng người”, “tận dụng tài năng”. Đó là con đường cơ bản nâng cao khả năng cạnh tranh của xí nghiệp, đứng vào thế bất bại trong cạnh tranh thị trường. Về mặt này, mưu lược cổ xưa có thể giúp các nhà xí nghiệp nắm chắc được tiêu chuẩn và phương pháp dùng người chính xác, tăng thêm sức hấp dẫn và sức cố kết của xí nghiệp. Là nhà kinh doanh, cần khéo hấp thu tư tưởng bổ ích hàm chứa trong các mưu lược đó.

10. KẾT HỢP RẮN MỀM CƯƠNG NHU

Thánh nhân trong thiên hạ, tự cố chí kim, cùng một đạo lý. Biến hoá vô cùng, đều có gốc rễ: hoặc âm hoặc dương, hoặc nhu hoặc cương, hoặc mềm hoặc rắn, hoặc hở hoặc kín, hoặc lỏng hoặc chặt. (Thánh nhân chỉ tại thiên hạ dã, tự cố cập kim, kỳ đạo nhất dã. Biến hoá vô cùng, các hữu sở quy: hoặc âm hoặc dương, hoặc nhu hoặc cương, hoặc khai hoặc bế, hoặc trì hoặc trương).

Quý Cốc Tử - Điều 1 Thiên Tách - Hợp

Giải thích

Tự cố chí kim, đạo lý lập thân xử thế của các bậc thánh nhân đều giống nhau. Thủ đoạn của họ trong thế giới bao la biến hoá vô cùng nhưng đều có quy luật: hoặc âm hoặc dương, hoặc nhu hoặc cương, hoặc mở hoặc đóng, hoặc lỏng hoặc chặt.

Bình luận

Bậc thánh nhân lập thân xử thế trong xã hội, xử lý mọi việc tuy có nhiều phương thức khác nhau, thủ đoạn khác nhau nhưng đều có thể phát hiện ra quy luật nội tại, hoặc âm là chủ đạo hoặc dương là chủ đạo, hoặc mềm (nhu) là đặc trưng hoặc cứng (cương) là đặc trưng, hoặc khai phóng là đặc điểm hoặc bế toả là đặc điểm, hoặc lỏng lẻo không chắc hoặc chặt chẽ vững chãi. Nói tóm lại là kết hợp cả hai mặt cứng mềm, cương nhu.

Kết hợp cứng mềm tuy nghe không thuận tai lắm nhưng thường lại là thủ đoạn hữu hiệu không chế người

khác hoặc điều hoà quan hệ giao tế trong thực tiễn đối nhân xử thế.

Ví dụ, trong đàm phán nói năng hoà nhã, mềm dẻo, khiêm nhường, khách khí, nhún mình có khi lại không được đối phương tin tưởng, tôn kính và nhượng bộ, trái lại họ có thể đánh giá sai lầm là bạn phải dựa dẫm vào họ hoặc cho rằng bạn là kẻ yếu thế, có thể chèn ép bạn kiếm lời. Nếu ngay từ đầu bạn đã tỏ ra cứng rắn, từ vẻ mặt đến lời nói, cử chỉ đều tỏ ra cao ngạo cứng cỏi không chịu thua ai, một tác không lui thì lại làm cho đối phương có ấn tượng là bạn ngạo mạn vô lễ, không tôn trọng người khác và họ có thể hoài nghi thành ý đàm phán của bạn, do đó kém tin tưởng và tôn trọng bạn.

Vì vậy cách làm chính xác là kết hợp cứng mềm. Vận dụng mưu lược này tốt thường có thể làm tâm lý đối phương bị dao động. Kết hợp cả cứng và mềm, cứng làm cho đối phương thấy rõ quyết tâm, sức lực, cứng cỏi của bạn; mềm làm cho đối phương thấy rõ bạn thành tâm, đáng tin cậy và thân tình. Như vậy có thể làm lung lay tâm tư ổn định và quyết tâm của đối phương, đạt được hiệu quả mong muốn của mình.

Ứng dụng mưu lược

SUVOROP ĐIỀU CỘT BỌN QUYỀN QUÝ

Suvorop 14 tuổi đã đi lính, từ Hạ sĩ tiến lên, đã tham gia nhiều chiến trận, bị thương nhiều lần, lập công liên tiếp, cuối cùng trở thành Thống soái Quân đội Nga. Ông không bao giờ lên mặt vì xuất thân quý phái của mình, trái lại mọi cử chỉ, thú vui của ông đều mang đậm nét phong thái quân nhân, không hề vương tí chút kiểu cách cung đình.

Một lần Nữ hoàng Ekaterina mở đại tiệc trong cung, tiệc tùng linh đình, xa xỉ quá xá. Các vương công, đại thần, tướng quân, mệnh phụ, tiểu thư vàng bạc châu báu đầy người, uốn éo kênh kiệu, tràn đầy không khí phù hoa. Suvorop cũng được mời dự. Thấy cảnh tiệc tùng nơi cung đình xa hoa, vàng son sáng loé, hoa lệ tột độ, ông lại nghĩ đến cảnh gian khổ của chiến sĩ ngoài tiền tuyến, cảm thấy cực kỳ trái khoáy. Đồng thời ông cũng rất ngán cảnh bọn quý tộc kênh kiệu. Ông muốn trút hết tâm tư bất bình của mình.

Đúng lúc đó Ekaterina nhìn thấy ông. Nữ hoàng vội tiến đến trước mặt vị Thống soái công cao đức trọng và thân mật hỏi: “Người anh hùng quý mến, ngài dùng gì nào? Tôi sẽ hết sức làm ngài vui lòng”.

Suvorop cố ý trả lời một cách khô không khốc: “Tôi muốn một chút rượu trắng dân dã”.

Ekaterina không ngờ Suvorop lại trả lời như vậy làm cho bà và buổi đại tiệc bị mất thể diện trước đám đình thần. Nữ hoàng nén giận, vênh mặt nói: “Sao ngài lại yêu cầu thế nhỉ, ngài có biết các thị nữ sẽ đánh giá ngài như thế nào không?”.

Suvorop tự hào trả lời: “Tôi nghĩ họ sẽ nghĩ người đứng trước mặt họ là một chiến sĩ”.

Sau đó Suvorop mượn lời xin lỗi nữ hoàng nói giần rõ từng chữ trước bọn đại thần quyền quý đứng quanh đây: “Xin lỗi bệ hạ, tôi đã lâu năm giữ chức vụ cấp thấp, đã quen nếp tâm can trong sáng nhưng cử chỉ thô lỗ, hoàn toàn không biết cách thù tạc hào hoa chốn cung đình. Cả đời tôi là sống trên chiến trường, nay muốn học cách sống hào hoa này thì muộn rồi. Vậy xin được nữ hoàng tha thứ”.

Ekaterina và bọn quần thần nghe vậy đều nhìn nhau, chẳng biết đối đáp ra sao, gương đỏ mặt.

Do đó có thể thấy, kết hợp cứng mềm, cố ý làm ra vẻ đơn giản, cứng queo hoặc ngu dốt, nói thực lòng một cách thẳng thắn hoặc nói với hàm ý nghịch đảo thì có thể biểu đạt được suy nghĩ, tâm tư và sự bất bình của mình mà không làm cho đối phương bị ta cố ý xúc phạm, mà bọn người bị chế diễu nghe được đành phải nín chịu không có lý do gì để giận dữ.

KHÉO DIỄN CỘT BÀ MỆNH PHỤ QUYỀN QUÝ

Rubinstan là nhà dương cầm kiệt xuất của người Nga cận đại. Danh tiếng của ông rất cao, nhiều người ngưỡng mộ, tôn thờ, cảm thấy tự hào được giao du với ông, thậm chí cảm thấy vinh dự được dự các buổi biểu diễn âm nhạc của ông.

Một lần ông tổ chức biểu diễn piano cá nhân. Một bà mệnh phụ quyền quý quen biết chặn ông ở cửa yêu cầu cho bà một chiếc vé ưu đãi.

Ông vốn rất khinh thường các loại phụ nữ quyền quý dung tục này nhưng không thể diễu cợt, cự tuyệt thẳng thừng. Ông bèn làm ra vẻ rất nhiệt tình nói: “Thưa bà, tôi rất sung sướng được phục vụ bà. Nhưng ở đây chỉ có mỗi một chỗ ngồi là thuộc phạm vi quyền lực của tôi. Nếu bà vui lòng ngồi đó thì tôi sung sướng lắm”.

Bà mệnh phụ nghe nói vậy mừng lắm, reo lên: “Hay quá, chỗ nào vậy?”. Ông bèn chỉ tay về phía sân khấu và nói: “Ở kia, ngay cái ghế đặt trước cây đàn piano. Bà vui lòng ngồi đó thay tôi thì...”.

Bà mệnh phụ đỏ bừng mặt vội lĩnh đi ngay.

Trong cuộc sống, cự tuyệt yêu cầu của người khác có nhiều cách. Có cách nói thẳng thừng, có cách giả tàng

đồng ý sau đó lại khéo léo bác bỏ khiến cho đối phương thấy yêu cầu của mình là vô lý nên chủ động rút lui. Rubinstan đã kết hợp cứng mềm, vòng vo nhưng kiên quyết từ chối yêu cầu của bà mệnh phụ.

DIỄN KỊCH SÓNG ĐÔI KẾT HỢP MẶT ĐỎ MẶT TRẮNG

Kịch Sóng đôi (song hoàng) là một thể loại trong Khúc nghệ (một loại kịch vừa nói vừa hát của Trung Quốc), do một người làm động tác còn một người nữa nấp đằng sau hoặc nói hoặc hát phối hợp với nhau. Sau này thường được ví như một loại hoạt động kép: một người lộ diện, một người thao túng phía sau.

Mưu lược “sóng đôi” thường là một màn kịch được sắp xếp dàn dựng tỉ mỉ, trước hết phải trừ hoạch rồi mới phân công hai vai diễn. Khi tiến công, một người cứng còn một người mềm, một người tác động tình cảm còn một người nói lý nói lẽ; một người đánh chính diện còn một người thọc sườn, một người cường công còn một người vượt ve. Đối phương bị hai vai diễn mặt đỏ mặt trắng giáp công, phòng tuyến dễ tan vỡ.

Trong công tác chính trị, dùng sách lược mặt đỏ mặt trắng thường dễ thu được hiệu quả tốt đẹp.

Thầy Lý – giáo viên ưu tú cấp 1 của trường X đã cùng với đồng chí Vương của đồn công an dùng phương pháp này cứu được một thanh niên lầm lạc. Trương Thanh là học sinh của thầy Lý, biệt hiệu là “Điều hâu bất gà”. Hàng xóm của Thanh mất trộm xe đạp và đồng hồ, qua điều tra nghi là Thanh lấy.

Đồng chí Vương mặc sắc phục cảnh sát, ngồi nghiêm nghị ở bàn giấy hỏi: “Tên là gì? Hôm qua lúc 3h50 đi đâu? Tại sao trốn học?” Rồi nói tiếp: “Các chú ở đây biết hết mọi chuyện rồi, tìm gặp cháu chủ yếu là để cho cháu

một cơ hội chuộc lỗi. Tại sao Tiểu Sơn ở trường cháu bị xử 5 năm tù, không phải chỉ do tội của nó đâu mà còn vì nó có thái độ xấu nên không được xử khoan hồng”.

Cuối cùng đồng chí Vương nói với Thanh: “Hôm nay cháu hãy suy nghĩ thêm một buổi sáng, buổi chiều sẽ gặp lại cháu”.

Đồng chí Vương đi rồi, lập tức thầy Lý gặp Thanh tâm sự: “Em xem, đồng chí Vương ở đồn công an tại sao lại tìm gặp em? Là để cứu em đấy. Bố mẹ em ly dị, mẹ em chịu vất vả nuôi, đêm còn phải đi may thuê cho người ta. Em làm như vậy là có lỗi với mẹ rồi. Thôi hiện nay em cũng chưa cần vội vàng kể ra mọi chuyện xấu em đã làm. Hãy suy nghĩ kỹ đi, thông suốt rồi, rõ rồi hãy nói. Thầy không phải là muốn nắm gáy em đâu. Muốn người khác không biết thì chớ có làm bậy. Thầy cần em thực thà hối cải, phải thực sự sửa chữa, không được giả dối. Nếu muốn bắt em thì đã không chuyện trò với em như vậy. Thầy có trên 50 học sinh, phải tốn công sức với em như vậy, tại sao thế? Là vì muốn em thực tâm hối cải. Em có thể đối xử không phải với thầy nhưng không thể đả tặc với mẹ là người đã sinh thành ra em, vất vả nuôi em”.

Thầy Lý nói một hồi, Thanh cảm động rơi nước mắt.

Cuối cùng Thanh đã thú nhận toàn bộ vụ việc ăn trộm xe đạp, đồng hồ và hứa xin sửa chữa, cải tà quy chính.

Thầy Lý và đồng chí Vương công an đã triển khai cuộc chiến đánh vào nhân tâm từ các hướng khác nhau. Đồng chí Vương mặc sắc phục công an chỉnh tề, ăn nói nghiêm túc, thể hiện rõ tính nghiêm túc và uy lực không thể kháng cự của luật pháp. Thầy Lý ăn nói nặng nề tình cảm, từ tình thầy trò nói đến tình mẹ con, triển khai trận đánh vào lòng người, một người mềm, một người cứng,

kết hợp cả ân tình và uy nghiêm, cuối cùng đã công phá được phòng tuyến của anh thanh niên lầm lạc.

KẾT HỢP CỨNG MỀM TRONG DU THUYẾT

Trong hoạt động du thuyết, nếu khéo dùng sách lược kết hợp cứng mềm thì hiệu quả sẽ tốt hơn nhiều so với cách đơn phương “dĩ nhược chế cường” (lấy yếu thắng mạnh), hoặc “dĩ cường áp nhân” (lấy mạnh đè người). Dưới đây xin giới thiệu một cuộc đàm phán mẫu mực.

Một số máy gia công nông nghiệp của công ty X Nhật là thứ hàng mấu chốt cần gấp của vài nhà máy Trung Quốc. Để nhập khẩu loại thiết bị này, đại biểu công ty A Trung Quốc đã cùng với người Nhật đàm phán ở Thượng Hải. Theo thông lệ, phía Nhật đưa ra giá bán là 10 triệu Yên (~ 9 vạn USD). Phía Trung Quốc đã biết rất rõ tính năng, giá vốn và tình hình tiêu thụ loại sản phẩm này trên thị trường quốc tế, tính ra thấy giá bán của Nhật cao hơn giá thực tế rất nhiều bèn trả lời: theo hiểu biết của chúng tôi về sản phẩm cùng loại, giá bán của Quý công ty chỉ có thể để tham khảo chứ không thể dùng làm cơ sở để đàm phán. Phía Nhật không ngờ phía Trung Quốc đã biết rõ giá cả, tỏ ra hơi lúng túng, bèn trả lời loanh quanh không đúng vào vấn đề, giới thiệu tính năng, chất lượng ưu việt ra sao, tốt hơn sản phẩm cùng loại của nước A nước B v.v... Phía Trung Quốc biết họ tự khoe khoang nhưng không tiện nói thẳng mà chỉ cố ý hỏi: chẳng hay chỗ dựa để sản xuất loại sản phẩm này của quý quốc là gì?

Câu hỏi này vừa mềm vừa cứng, kết hợp cứng mềm làm cho đối phương muốn tiến mà không có sức, muốn thôi cũng chẳng xong; câu hỏi như có vẻ xin chỉ bảo nhưng trên thực tế lại có ý nói không phải chỉ có công ty

Nhật mới sản xuất được loại sản phẩm này, không phải chỉ Nhật mới có.

Câu hỏi của đại biểu Trung Quốc làm cho đôi phương hết sức kinh ngạc, không tiện trả lời mà cũng không thể trả lời. Trưởng đoàn Nhật kiếm cớ rời khỏi bàn đàm phán, một đoàn viên làm ra vẻ như đang tìm một cái gì đó, cúi đầu không nói. Để thoát khỏi thế bí, trưởng đoàn Nhật quay trở lại hỏi người trợ lý: “giá bán này được định ra từ bao giờ nhỉ?”... Rồi ông ta vui cười giải thích. Sau khi hai bên nghỉ giải lao xong lại quay về bàn đàm phán, phía Nhật cho biết họ đã cùng rà xét lại giá thành với tổng giám đốc, nay đồng ý giảm giá 1 triệu Yên (~ 9000 USD). Phía Trung Quốc nắm được tin tức, biết đại biểu Nhật chưa xin ý kiến cấp trên đã tự ý giảm giá 10%, nên đã dựa vào tin này đòi giảm giá 7,5 triệu Yên, nhưng phía Nhật đã bác bỏ ngay. Cuộc đàm phán lại đi vào bế tắc.

Để phá vỡ cục diện bế tắc làm cho phía Nhật có thể nhận điều kiện của Trung Quốc, đại biểu Trung Quốc đã trình trọng tuyên bố: “Lần nhập khẩu này, chúng tôi đã chọn quý công ty trong nhiều xí nghiệp được cân nhắc tới, như vậy đủ rõ chúng tôi thành tâm muốn đi tới thoả thuận. Các ngài nói giá thấp quá, thực ra không thấp đâu. Tuy giá này có thấp hơn giá các ngài bán cho nước khác nhưng do phí tổn vận chuyển lần này thấp nên lợi nhuận vẫn không bị giảm sút. Quan trọng hơn nữa, có một số nhà kinh doanh cũng một loại sản phẩm này ở nước X đang chờ đợi chúng tôi mời và mong ký được hợp đồng tiêu thụ với chúng tôi”. Nói xong trưởng đoàn Trung Quốc đưa cho trưởng đoàn Nhật mấy bức điện của các nhà kinh doanh nước ngoài gửi đến. Đại biểu Nhật đã bị thuyết phục do phía Trung Quốc đã

nắm được tin tức xác thực và có thái độ thành khẩn. Họ cảm thấy giá của Trung Quốc có lý, có căn cứ, không thể bắt bẻ được nên đành bắt tay thoả thuận bán hàng.

Cuộc đàm phán lần này thành công là do phía Trung Quốc đã nắm được tình hình, trên cơ sở đó họ lại tỏ ra thái độ không tự ty cũng không lên mặt, áp dụng phương pháp kết hợp cứng mềm, vừa bày tỏ được thành ý hợp tác lại vừa thể hiện được nguyên tắc cứng rắn, vạch rõ giá bán của đối phương không thoả đáng, nêu ra một thực tế là còn có nhiều đối thủ cạnh tranh khác nữa.

11. NÉM ĐÁ DÒ ĐƯỜNG

Dùng việc làm gân tác động, chiều theo ý, thấy được tình hình, nắm được ý đồ. Ta thăm dò nhiều lần, họ giải đáp nhiều lần, so sánh sẽ rõ, định được cơ sở. Thăm dò nhiều lần, vạn sự đều rõ. (Dĩ tượng động chi, dĩ báo kỳ tâm, kiến kỳ tình, tuy nhi mục chi. Kỳ phản vãng, bỉ phúc lai, ngôn hữu tượng tử, nhân nhi định cơ).

Quý Cốc Tử - Điều 2 Thiên Phản ứng

Giải thích

Ta dùng một số hoạt động để thăm dò, phù hoạ theo tâm tư họ, khiến họ bộc lộ rõ chân tình, ta sẽ nắm được ý đồ của họ. Ta cứ thăm dò nhiều lần, đối phương tất phải trả lời nhiều lần. Cứ làm đi làm lại, sẽ so sánh đối chiếu được mọi việc, sẽ có cơ sở định ra kế sách. Thăm dò nhiều lần thì việc gì cũng có thể qua ngôn từ của đối phương mà dò biết được.

Bình luận

Khi bàn luận, chuyện trò với người khác, trước hết phải nghe xem đối phương nói gì, không được để lộ con bài chủ của mình. Như vậy ta mới rộng đường suy nghĩ, không để đối phương nắm được sơ hở và chỗ yếu của ta. Muốn dò xét được chân tình của đối phương, ta cần suy nghĩ, quan sát nhiều lần để nắm được sự thực. Nghệ thuật ném đá dò đường của Quý Cốc Tử rõ ràng là một gợi ý tốt cho mọi người.

Trong xử thế hàng ngày và điều tra các vụ án, đều phải dùng cách này để thăm dò lòng người. Vận dụng mưu lược này sẽ dò biết được hư thực rồi tùy tình hình mà hành động.

Ném đá dò đường cũng là một nghệ thuật công tâm (đánh vào lòng người). Ai đã dùng mưu lược này điều trước hết phải quan sát nét mặt, chiều theo sở thích, giành lấy tín nhiệm của đối phương. Sau đó sẽ theo ý đồ của đối phương mà công tâm. Nếu đối phương không có phản ứng gì là ta sẽ áp dụng được biện pháp này.

Phạm vi ứng dụng mưu lược ném đá dò đường rất rộng. Khi vận dụng mưu lược này, cần căn cứ vào tình hình cụ thể mà phân tích, trù hoạch kỹ, cảnh giác cao độ, đề phòng đối phương chủ động áp dụng mẹo “dẫn sói vào nhà”, “đóng cửa đánh chó”.

Ứng dụng mưu lược

HƯỚNG TRỌNG GIẢ DỐT TRI BỌN THAM NHỮNG

Thời nhà Minh, Huống Trọng là một viên quan nhỏ đi theo hầu quan Thượng thư Lữ Chân. Lữ quý tài năng của Huống bèn tiến cử ông làm quan phủ Tô Châu.

Lúc đó ở phủ Tô Châu đầy bọn tham quan ô lại, gian dối, lừa gạt nhau, tình trạng rất đồi bại. Khi mới đến nhận chức, Huống làm ra vẻ không biết việc quan, mỗi khi có nha phủ mang giấy tờ đến xin phê duyệt, Huống làm ra vẻ ngu dốt không biết gì, cứ nhìn ngang nhìn ngửa hỏi nha lại xung quanh, nếu bọn họ nói “được” thì phê chuẩn, họ nói “không được” thì thôi.

Bọn tham quan ô lại thấy quan phủ bất tài như vậy thì đắc ý lắm, cái gan làm bậy lại càng to. Không ngờ chỉ ba ngày sau Huống đã triệu tập toàn bộ bọn

quan lại dưới quyền và trách mắng: “Có việc được thì các người ngăn ta làm, có việc không được thì các người lại bảo ta phê chuẩn, lòng dạ các người xấu xa lắm”.

Nói xong ông ra lệnh trời bọn quan lại đó lại, tra khảo một hồi rồi ném ra ngoài sân, có vài tên chết ngay. Bọn cấp dưới khinh thường Huống Trọng lo sợ lắm, chỉ sợ đến lượt mình. Huống kiểm tra lại toàn bộ, bãi chức 5 viên quan lại và trên 10 tên nha lại bậy bạ. Thế là đã nhanh chóng xuất hiện cục diện thịnh trị ở phủ Tô Châu.

Sống với người ngu đần, người ta thường dễ bộc lộ bộ mặt thật của mình không cần che đậy. Huống Trọng đã lợi dụng tâm lý đó nên nhanh chóng phát hiện được bọn tham quan ô lại. Mưu lược ném đá dò đường này đã thu được hiệu quả kỳ diệu.

THỪA TƯỚNG XÚC LONG THUYẾT PHỤC THÁI HẬU

Thời Chiến quốc, Huệ Văn Vương nước Triệu chết (năm 266 TCN), Triệu Thái hậu tạm thời chấp chính. Năm sau nước Tần xuất quân tiến công nước Triệu, tình hình Triệu rất nguy ngập. Triệu phái người sang cầu cứu nước Tề nhưng Tề Vương nói: “Phải đưa con trai Thái hậu là Trường An Quân sang làm con tin ở Tề thì Tề mới xuất quân”. Triệu Thái hậu thương con còn nhỏ dại không chịu điều kiện đó. Các đại thần đua nhau khuyên can nhưng Thái hậu không nghe mà còn ra lệnh: “Ai còn đến khuyên can sẽ bị nhốt nước bọt vào mặt”. Do đó chẳng ai dám khuyên ngăn nữa.

Quan Tả Thừa tướng Xúc Long thấy nước nhà nguy biến bèn nghĩ ra một kế và đi gặp Thái hậu. Thái hậu nhìn thấy Xúc Long giận lắm. Long cố ý đi thật chậm rãi và chuyện trò lan man với Thái hậu làm cho bà hơi nguôi giận.

Tiếp đó Xúc Long ném đá dò đường, nói đến chuyện con trai mình, có ý như muốn xin công việc cho con. Triệu Thái hậu vui vẻ đồng ý ngay. Long dựa vào đó làm đòn bẩy, đi vào chuyện chính, nói đến đạo lý cha mẹ thương yêu con cái ra sao. Bà Thái hậu đã hết giận nên nghe lọt tai. Long nói lo cho con không thể chỉ chú ý trước mắt mà còn cần nghĩ đến tương lai sau này, làm sao để con lập nên công danh sự nghiệp. Cuối cùng Thái hậu đã bị Long thuyết phục. Trường An Quân sang Tề làm con tin, nước Tề quả nhiên xuất quân cứu được nước Triệu.

SỞ TRANG VƯƠNG LO TRỊ NƯỚC YÊN DÂN

Thời Xuân Thu, Sở Trang Vương lên ngôi vua từ khi còn trẻ đã tuyên bố: “Các gián quan (quan chuyên việc can ngăn vua) đều bị tử hình”. Sau đó ông bỏ bê việc triều chính, ngày đêm đắm mê tửu sắc, truy hoan.

Hiền thần Ngũ Cử không chịu được nhưng hiểm vì đã có chiếu vua ban ra nên chẳng dám khuyên can thẳng thừng. Ông bèn dùng câu đố để ngầm khuyên vua:

- Có một con chim đậu trên núi cao, ba năm liền không bay không hót, xin phép hỏi bệ hạ đó là chim gì vậy?

Sở Trang Vương trả lời: “con chim đó tuy ba năm không bay không hót, nhưng một khi đã bay thì vọt lên tận trời xanh, đã hót thì ghê gớm kinh người, việc khanh nói quả nhân đây đã biết, thối cho lui”.

Nhưng mấy tháng sau Sở Trang Vương không những không tu tỉnh lại mà còn tệ hơn nữa. Một số quan lại ham công danh đã chiêu ý nhà vua bày ra đủ thứ trò vui cùng nhà vua hoan lạc. Nhưng không phải quan nào cũng thế cả, không ít người đã từ chối tham gia các trò vui chơi đó. Trong khi nhà vua mê mãi vui

chơi họ vẫn cúc cung tận tụy với công việc, vẫn cương trực thanh liêm, không vì tình hình đó mà thay đổi phẩm chất của mình.

Quan đại phu Tô Tông thấy hành vi của vua quá ư ngang tai trái mắt, bèn khuyên can trực diện. Sở Trang Vương hỏi: “Chả lẽ nhà ngươi chưa đọc chiếu chỉ của ta hay sao?”

Tô Tông nghiêm trang trả lời: “Thần tất nhiên có đọc nhưng nếu lời khuyên của thần khiến bệ hạ tỉnh lại thì thần dầu chết cũng nhắm được mắt”.

Sở Vương đứng dậy, rời ngai vàng rồng nắm lấy tay Tô Tông và Ngũ Cử nói: “Các khanh nói phải lắm!”. Sau đó ông tuyên bố trọng dụng Tô Tông, Ngũ Cử, đề bạt các quan tận tụy với chức vụ, bãi chức bọn người vẫn phỉnh nịnh và vui chơi với vua. Thì ra Sở Trang Vương lên ngôi khi còn trẻ tuổi, muốn lập nên một sự nghiệp nên đã dùng phương pháp ném đá dò đường để thử thách, khảo nghiệm đám quần thần xem ai gian ai ngay. Sau đó do Sở Trang Vương mạnh dạn sử dụng người hiền tài, hăng hái chăm lo việc nước, cuối cùng nước Sở đã trở thành một trong Ngũ bá thời Xuân Thu.

KROPOTKIN KHÉO VẠCH MẶT BỌN GIAN TRÁ

Cuối thế kỷ 19 đầu thế kỷ 20, nhiều nhà cách mạng Nga bị Nga hoàng hãm hại nên phải lưu vong ra nước ngoài. Lúc đó Jenève – Thụy Sĩ là nơi tụ họp của các nhà cách mạng Nga. Chính phủ Nga hoàng đã phái nhiều trinh sát đến Jenève giả trang làm người cách mạng hoặc người có cảm tình với cách mạng hòng chui vào nội bộ các đoàn thể cách mạng, gây chuyện nghi ngờ hoặc đánh cắp tin tức tình báo.

Một lần một thám tử của Nga hoàng tới Jenève. Hắn nhiều lần xin gặp nhà cách mạng Nga nổi tiếng thời đó là Kropotkin. Kropotkin cảm thấy hắn rất nhiệt tình nên sinh nghi. Ông bèn quyết định bỏ rơi hắn. Không ngờ hắn vẫn không cam tâm chịu thất bại; hắn thấy biện pháp tiếp cận Kropotkin không thành công bèn trực tiếp viết thư cho ông, hẹn gặp ông ở sườn đồi trong rừng để báo cáo một việc cơ mật. Nhìn thấy điệu bộ lấm la lấm lét của hắn, Kropotkin càng thêm hoài nghi. Ông quyết định sẽ thử thách xem hắn là loại người nào.

Kropotkin theo đúng hẹn đến địa điểm do hắn chỉ dẫn, phía sau còn một người nữa đi theo cách nhau không xa lắm. Ông cố ý để cho người đó đi ở chỗ mà người khác dễ nhìn thấy. Ông biết chắc hắn thế nào cũng nhìn thấy người đó và nếu lòng dạ ngay thẳng thì hắn chẳng có gì phải lo ngại, nhưng nếu có tà tâm thì chắc chắn có tật giật mình, hắn sẽ không dám lộ mặt. Một lúc sau Kropotkin thấy hắn đến và rõ ràng là hắn đã thấy người đi tháp tùng ông. Hắn do dự một chút rồi quay đầu chuồn ngay.

Mưu mẹo của Kropotkin rất hiệu nghiệm, bộ mặt giả của tên thám tử đã lộ nguyên hình. Thấy điệu bộ bỏ chạy của hắn, Kropotkin lại nghĩ đến việc hắn đã tỏ ra nhiệt tình nóng lòng muốn gặp mình, ông bật cười ha hả.

Dò xét một người nào đó có giả tạo không, có thể sắp đặt bố trí một hoàn cảnh bất ngờ xuất hiện đối với người đó, sau một quan sát phản ứng của họ. Nếu là người xấu thì thông thường trước tình cảnh đó đều tỏ ra luống cuống, mất bình tĩnh, hoảng sợ và sẽ lộ nguyên hình. Đó cũng là một cách vận dụng mưu lược ném đá dò đường.

THĂM DÒ TÂM TÌNH

Fahmi đã thăm yêu cô Maria – con gái ông Mohamed Redwan hàng xóm nhưng không có cách gì thổ lộ tâm can mình. Ở nước Hồi giáo Ai Cập công khai theo đuổi một cô gái có thể bị coi là không đạo đức. Ban công nhà Maria và ban công nhà Fahmi liền kề nhau, ở giữa có rào ngăn đôi. Từ ban công hai nhà có thể thấy rõ mọi việc của nhau.

Một hôm Fahmi như thường lệ mang cậu em Karmal ra ban công học nhớ mặt chữ nhưng thực tế là muốn được nhìn thấy Maria. Anh cảm thấy được nhìn thấy nàng là vui rồi. Hai anh em ra ban công được một lúc thì Maria cũng xuất hiện trên ban công nhà cô. Cô ra đó cất quần áo đang phơi. Fahmi thấy nàng ra là cứ liếc nhìn hoài mọi cử chỉ nàng, bất chợt hai khoé mắt gặp nhau. Fahmi để ý thấy đôi tay mảnh mai của cô đang rút quần áo một cách chậm rãi như cố ý kéo dài thời gian, anh cảm thấy vui sướng lắm.

Fahmi ngây dại ngắm Maria nhưng cũng chẳng biết làm thế nào để thổ lộ tâm tình với cô.

Bé Karmal thấy vẻ mặt ngây dại của anh tỏ ra bực bội và lớn tiếng hỏi: “Em học thuộc chữ anh nói rồi đó, sao anh không hỏi em đi?” Tiếng cậu em làm Fahmi tỉnh cơn mê và chợt nghĩ ra một ý mới. Anh nghĩ ra một cách bộc lộ tình cảm nội tâm và thăm dò thái độ của Maria.

Anh cầm quyển vở cố ý hỏi to Karmal: “Tâm?...” Karmal đánh vần từng chữ trả lời. Fahmi liếc nhìn vẻ mặt phản ứng của Maria và lại hỏi tiếp: “Ái?...”

Karmal luống cuống bác bỏ: “Trong vở làm gì có chữ này”.

Fahmi cười nói: “chữ này anh đã dạy em mấy lần rồi còn gì, em phải nhớ chứ”.

Karmal nheo mày như làm thành hai cây cung bắn đuổi theo cái chữ đã quên mất. Nhưng em chưa kịp trả lời thì Fahmi đã hỏi tiếp luôn: “Kết hôn”.

Lúc đó Fahmi thấy rõ Maria mỉm cười. Fahmi đã truyền cảm được tình yêu nồng cháy của mình cho Maria, lòng tràn đầy niềm vui thắng lợi. Khi thấy Maria tiến sát lại bức rào ngăn chỉ còn cách mình một cánh tay, Fahmi hồi hộp quá thót cả tim. Anh cảm thấy rõ cuộc sống đã mang lại cho anh một cái gì đó mới lạ, tươi đẹp, chưa từng có... anh quyết định nói với mẹ xin bà sang nhà Maria cầu hôn.

Khi hai bên nam nữ yêu nhau mà không thể trực tiếp bộc lộ tâm tình với nhau, có thể dùng cách đánh vu hồn, lướt sườn, ném đá dò đường, như vậy có thể bộc lộ tình cảm của mình một cách uyển chuyển lại vừa tránh được cái lúng túng phải trực tiếp bộc lộ tâm tình. Đó là một diệu kế vậy.

12 . XOA NẮN THĂM DÒ

Xoa nắn là thuật thăm dò. Thăm dò để làm bộc lộ nội tâm. Đạo lý dùng xoa nắn là phải kín đáo. Xoa vuốt theo ý thích đối phương sẽ thăm dò làm nội tâm bộc lộ. Đối phương có phản ứng, tất sẽ có kết quả. (Ma giả, sủy chi thuật dã. Nội phù giả, sủy chi chủ dã. Dụng chi hữu đạo, kỳ đạo tất ẩn vi. Ma chi dĩ kỳ sở dục, trắc nhi thám chi, nội phù tất ứng. Kỳ ứng dã, tất hữu vi chi).

Quyển Cốc Tử - Điều 8 Thiên Xoa nắn

Giải thích

Xoa nắn là một phương pháp thăm dò làm bộc lộ nội tâm của đối phương, đó là chủ ý của thăm dò. Vận dụng thuật này là có quy luật và quy luật này phải giấu kín. Dựa theo sở thích của đối phương mà xoa nắn thăm dò, nội tâm và ý định của đối phương sẽ phản ánh ra bên ngoài. Chỉ cần đối phương có phản ứng là sẽ thấy kết quả.

Bình luận

Xoa nắn là một thuật dò đoán liên quan chặt chẽ với thăm dò. Các mưu sĩ đi du thuyết cần xoa nắn thăm dò, đi sâu tìm hiểu, phán đoán nội tâm đối phương. Nếu không làm như vậy thì việc du thuyết nhất định sẽ thất bại.

Khi vận dụng thuật xoa nắn cần tuân theo một số nguyên tắc cơ bản, đó là hành động kín đáo không để đối phương phát hiện. Thực hiện xoa nắn thăm dò một cách kín đáo, chiều theo sở thích của đối phương để dò

đoán thể giới nội tâm của họ, một số tâm lý nội tại cu: họ tất sẽ bộc lộ ra ngoài nên ta sẽ nắm được. Nếu thăm dò chính xác phù hợp với tâm lý, trạng thái đối phương là sẽ có kết quả. Nói một cách khác, nếu ta nắm được xu thế phát triển của sự vật và tâm lý con người thì công việc ta làm chắc chắn sẽ thành công.

Trong xử thế hiện đại, thuật xoa nắn thăm dò rất có tác dụng. Người ta muốn thành công trong công danh sự nghiệp tất cần nắm cho được xu thế phát triển của sự vật và tâm lý con người. Như vậy trước hết phải giỏi xoa nắn thăm dò. Nếu xoa nắn không thấu đáo, thăm dò không đầy đủ, sẽ có thể bị thất bại.

Ứng dụng mưu lược

NGƯỜI ĐẸP NƯỚC VỆ CỨU QUỐC

Thời Xuân Thu, Tề Hoàn Côn khi mới lên ngôi đã cùng Quản Trọng bàn kế hoạch tiến đánh nước Vệ. Sau khi tan triều, ông trở về cung nghỉ ngơi. Một phi tần vốn người nước Vệ nhìn thấy sắc mặt ông bỗng quỳ xuống trước vua và hỏi tại sao lại đánh tổ quốc của bà.

Hoàn Côn kinh ngạc nghĩ bụng: “đây là đại sự rất cơ mật, tại sao nàng biết được?”. Ông đỡ vợ dậy và hỏi tại sao bà lại biết việc này.

Phi tần nước Vệ tâu: “Khi bệ hạ tan triều về cung, khí thế cao ngạo, đê người, mặt đầy sát khí. Nhưng khi bệ hạ nhìn thấy thiếp thì nét mặt thay đổi ngay, tựa như muốn giấu thiếp điều gì đó, mà cũng tựa như e sợ thiếp vậy. Thiếp nghĩ bệ hạ chưa bao giờ có vẻ mặt như vậy trước mọi người, suy đi nghĩ lại thấy có lẽ bệ hạ muốn đánh nước Vệ rồi”. Sau đó bà van xin nhà vua chớ

có làm như vậy. Mùi lòng trước lời van xin của người đẹp nước Vệ. Hoàn Công từ bỏ ý định lúc đầu.

Hôm sau vào triều. Hoàn Công nhìn thấy Quản Trọng. Quản Trọng quan sát kỹ sắc mặt Hoàn Công, biết nhà vua đã thay đổi ý rồi.

Hoàn Công hỏi: “Sao khanh biết trẫm đã đổi ý?”

Quản Trọng tâu: “Hôm qua bệ hạ quyết định tiến đánh nước Vệ, khí thế hăng hái, bộc lộ rõ tinh thần phấn chấn khi gặp mặt kẻ hạ thần này. Hôm nay bệ hạ đã thay đổi hẳn, như một người khác vậy, nét mặt trầm tư, lại tỏ ra rất tôn trọng hạ thần, khiêm tốn lắm, cho nên hạ thần trộm nghĩ chắc bệ hạ đã huỷ bỏ kế hoạch hôm qua rồi”.

Bà phi tần nước Vệ và Quản Trọng đều không phải là thần thánh việc gì cũng biết nhưng đều qua nét mặt của Tể Hoàn Công mà biết được nội tâm sâu kín của ông. Sắc mặt là tấm gương phản ánh hoạt động tâm lý. Người nào chỉ cần hiểu biết đôi chút tâm lý học thì đều có thể thăm dò qua sắc mặt đối phương mà biết được đại thể tâm lý của họ, rồi quyết định thái độ và đối sách của mình. Người đẹp nước Vệ do khéo xoa nắn thăm dò nên đã làm cho Tể Hoàn Công vứt bỏ ý định tiến công nước Vệ.

BỨC TRANH CŨ CỨU ĐẠI THẦN

Thời vua Tống Thái Tông, quan đại thần Tào Hàn mắc tội phải đi lưu đày ở Nhữ Châu. Ông vốn là người tài giỏi, mưu trí. Sau khi đi đày ông luôn nghĩ cách thoát khỏi nơi lao tù trở lại kinh thành nhận lại chức cũ. Chỉ tiếc rằng tấm thân tù đày đâu có làm chủ được mình, dù có kế hay cũng khó đem ra thi hành.

Vừa may triều đình cử một sứ giả đến làm việc ở Nhữ Châu. Tào Hàn đời nào chịu bỏ qua cơ hội tốt này.

Ông tìm cách gặp sứ giả, nói trong nước mắt: “Tội của tôi rất nặng, chết cũng không hết tội, không biết làm thế nào để báo đáp được ơn vua đã không giết tôi. Nay tôi chỉ còn có cách ở lại đây thực thà hối cải, sau này có cơ hội xin thề sẽ liều mạng báo đáp triều đình. Duy có một điều là trong khi tôi chịu tội ở đây thì vợ con đang chịu đói chịu rét, cuộc sống muôn phần khó khăn. Tôi có một ít đồ vật mang theo, phiền ngài giúp tôi cầm bán lấy ít tiền đưa cho vợ con tôi mua gạo ăn cho qua cơn đói kém”. Nói đến đây càng thêm đau xót, lệ tràn như nước.

Sứ giả về kinh tâu lại với nhà vua về tình cảnh của Tào Hàn. Tống Thần Tông mở bọc đồ cũ của Tào Hàn ra xem thấy bên trong có một bức tranh cũ với tiêu đề “Nam hạ Trường Giang”. Tranh vẽ cảnh Tào Hàn năm đó phụng mệnh Tống Thái Tổ cầm quân tiên phong đánh xuống Nam đường. Thái Tông nhìn thấy bức tranh, chạnh lòng nhớ lại chuyện Tào Hàn năm đó đã xông pha khói lửa, lập công hiển hách phục vụ nhà Tống, trong lòng rất áy náy, bèn ra lệnh triệu hồi Tào Hàn trở lại kinh thành.

Người ta thường hay hoài niệm chuyện cũ, Tống Thái Tông trong cơn thịnh nộ đã đuổi Tào Hàn ra khỏi kinh thành nhưng về sau đã bớt giận đi nhiều, Tào Hàn đã xoa nắn thăm dò, khéo nắm được tâm thái nhà vua. Cuối cùng đã đạt được mục đích của mình.

NHẬN DẤU VẾT BẮT KẾ CẤP

Tàu điện ngầm sắp chạy đến ga cuối trên tuyến Tokyo, nhà báo Pháp Anna là người đầu tiên ra khỏi toa. Cô lo lắng nói với cảnh sát: “Ví tiền của tôi bị ăn cắp mất rồi, xin ông giúp tôi tra xét ngay”.

Viên cảnh sát tỏ vẻ đồng tình nhưng nhìn thấy đám hành khách đông như ong vỡ tổ, chẳng biết làm thế nào đành nói: “Chả lẽ khám tất cả các hành khách hay sao?”.

Anna nói: “Không cần khám người, chỉ cần yêu cầu các khách nam giới cởi giày ra, nhìn mu bàn chân là biết được tên ăn cắp”.

- Tại sao lại thế nhỉ?

- Tôi đã dẫm mạnh lên giày tên ăn cắp, phía mu bàn chân chắc chắn có dấu gót chân của tôi.

Thì ra vừa rồi khi chen chúc trong lối đi ra, Anna chợt phát hiện thấy người đàn ông đi phía sau thò tay vào ngực cô. Anna nghe nói bọn ăn cắp hay giở trò trên xe điện ngầm, người bị ăn cắp kêu lên có thể bị đâm ngay. Do đó cô không dám kêu mà chỉ giả tàng như bị xô đẩy mà dẫm mạnh chân về phía sau.

Cảnh sát theo chỉ dẫn của Anna để các khách nam tập trung ở cửa ra vào, quả nhiên phát hiện thấy chân một khách bị dẫm tấy đỏ, dấu vết khớp với gót giày của Anna. Cảnh sát đưa tên ăn cắp về đồn, khám thấy ví tiền của Anna trong người hắn. Thì ra tên ăn cắp vừa qua đã chen phía sau Anna, trước hết dùng cách dè tiện sờ ngực để phân tán sự chú ý của cô rồi móc lấy ví tiền.

Sau đó người tò mò hỏi Anna: “Lúc cô dẫm vào chân người đi sau, tại sao lại biết đó là tên ăn cắp mà không phải là hành khách bình thường?”.

Anna mỉm cười đáp: “Nếu là khách bình thường mà bị tôi dẫm chân mạnh thế nào cũng kêu toáng lên máng tôi. Còn anh ta thì cứ nín lặng chứng tỏ đã ăn cắp ví tiền của tôi nên không dám kêu sợ lộ tung tích. Tôi đã lợi dụng điều đó để ghi lại một dấu hiệu”.

Có tật giật mình, đó là tâm lý rất phổ biến của bọn tội phạm. Dù ngoài mặt có làm ra vẻ bình tĩnh bao

nhiều chẳng nữa nhưng vẫn cứ canh cánh lo cho hành vi tội lỗi của mình, sợ bị lộ tẩy. Anna đã dò đoán được tâm lý tội phạm nên không cần kêu la mà làm ra vẻ như bị xô đẩy mà dẫm vào chân hấn, sau đó báo cảnh sát, lần theo vết làm tên ăn cắp sa lưới.

KHÉO BÁN LEN ĐAN ÁO

Mùa xuân năm đó, một đôi thanh niên Hà Bắc chuẩn bị kết hôn đến Đại lâu Bách hoá Bắc Kinh, mua hàng ở quầy của Từ Hải Nguyên. Cô gái hỏi: “Có loại len 50 NDT một cân không?” (cân Trung Quốc = 500gr).

Từ thấy mặt anh thanh niên trầm lắng, biết ngay nội tình, anh bèn lấy ra loại len “Hươu đôi” giá 17 NDT một cân, nhiệt tình nói với cô gái: “Đây là loại hàng danh tiếng, sản phẩm đẹp giá phải chăng, rất thích hợp dùng để đan áo quần”.

- Được, tôi muốn đan 1 áo, 1 quần len, xin bán cho tôi 5 cân.

Từ lại thấy anh thanh niên cau mày, hiểu ra ngay. Anh ước lượng thân người cô gái rồi nói một cách chắc chắn: “Theo thân người chị chỉ cần 3 cân len là đủ, mà còn có thể đan rất dày nữa”.

Cô gái thấy Từ ăn nói thật thà, có vẻ am hiểu, nên đã đồng ý. Anh thanh niên lúc đó tươi cười nói: “Không ngờ anh bán hàng lại biết cả đan áo cần bao nhiêu len”. 3 phút sau, khách hàng mang len ra về.

Tâm lý khách hàng thiên biến vạn hoá, quan hệ cũng rất phức tạp, luôn biến động. Anh Từ đã dựa vào tình thế, hướng dẫn khéo gợi, kịp thời ứng phó, mấu chốt là do đã khéo xoa nắn thăm dò, cô gái mua len, sắc mặt chàng trai biến đổi: lúc đầu trầm lắng, sau lại chau mày. Từ quan sát sắc mặt, dò đoán được tâm lý chàng

trai sợ tốn tiền, đã tìm cách thoả mãn được yêu cầu của khách hàng mà lại tránh không để xảy ra tranh cãi giữa đôi trai gái, tiêu thụ được hàng hoá, thật là nhất cử lưỡng tiện vậy.

BÁC THỢ GIÀ KHÉO CAN NGẮN

Trên một chuyến ô tô buýt, anh phụ xe đóng cửa làm kẹp tay khách nhưng lại không chịu nhận lỗi. Một khách thanh niên bất bình nói: “Anh kiếm ăn bằng cái gì? Không thích làm thì về trông con cho vợ”. Anh phụ xe tức lắm, thế là hai bên to tiếng cãi nhau.

Lúc đó bác thợ già ngồi trên xe thấy trên ngực áo anh thanh niên có cái huy hiệu của nhà máy. Bác nghĩ ra một điều gì đó rồi len ra vỗ vai anh thanh niên nói: “Cháu Đinh đấy à! Cháu làm vua sửa máy còn chưa đủ vinh dự hay sao mà còn làm cả vua đấu khẩu nữa?”

Anh thanh niên nói: “Dạ, cháu chưa nhận ra bác đấy ạ!”.

- Nhưng bác biết cháu đấy! Lần trước bác đến thăm nhà máy bác còn thấy cháu đứng ở bảng danh dự tại cổng nhà máy hoan nghênh cơ mà. Bức ảnh lớn đó nom khí thế lắm”.

Anh thanh niên thẹn đỏ mặt. Bác thợ già bèn nói: “Từ rày đừng có cãi nhau làm gì. Đấu khẩu không phải là biện pháp giải quyết được vấn đề đâu!”.

Cuộc cãi nhau thế là được dẹp yên.

Bác công nhân già khuyên can đã không nói lý lẽ trực diện mà xoa nắn thăm dò, chiều theo ý đối phương, nhắc lại chuyện chàng thanh niên được ghi tên trên bảng danh dự để gợi ý ngầm, cung cấp cho anh ta một chuẩn tắc hành động, kêu gọi lý trí khiến anh ta nhanh chóng bình tâm trở lại.

TRƯƠNG NGHỊ KHUYẾN SỞ HOÀI VƯƠNG

Sở Hoài Vương rất mê gái đẹp, lúc đó Nam Hậu và Trịnh Tú được nhà vua yêu chiều nhất, họ đều là mỹ nhân tuyệt thế.

Trương Nghị đã sớm biết tâm tư của Sở Hoài Vương nên đã suy nghĩ chuẩn bị kỹ cuộc đấu trí, xin yết kiến nhà vua.

- Muôn tâu bệ hạ, kẻ hạ thần ở lại nước Sở đã được một thời gian mà vẫn chưa làm nên công trạng gì, vì vậy thần muốn sang nước Tấn thử một phen xem sao.

- Được.

- Vậy bệ hạ thích thứ gì của nước Tấn ạ?

- Ở nước ta mọi thứ vàng bạc, châu báu, sừng tê giác, ngà voi... đều có cả, Trẫm không cần gì cả.

- Cả mỹ nữ cũng không cần sao?

- "..."

- Mỹ nữ ở các nước Trịnh, Chu đều đẹp như tiên giáng trần.

- Sở là nước nhỏ nơi hẻo lánh, con gái nước Sở không thể so với các mỹ nữ ở các nước vùng Trung Nguyên, tất nhiên là Trẫm thích chứ.

Thế là Sở Hoài Vương cho Trương Nghị rất nhiều châu báu và tiền phí tổn đi sang nước Tấn, cho cả bọn mưu sĩ đi theo Trương Nghị nhiều châu báu. Bọn họ vui thầm chuẩn bị hành trang lên đường nhưng Trương Nghị còn chờ đợi tiếp tục triển khai mưu kế của ông.

Nam Hậu và Trịnh Tú cuối cùng đã biết tin Trương Nghị sang nước Tấn sẽ mang nhiều người đẹp như tiên về Sở. Việc này quan hệ thiết thân lắm nên họ rất lo lắng không biết phải đối phó ra sao. Mọi tình hình đều đã nằm trong dự tính của Trương.

Không lâu sau Nam Hậu phái sứ giả đến tiễn đưa Trương Nghị.

- Nghe nói tướng quân sắp lên đường sang Tấn. Đây là 1000 cân vàng xin mời ngài nhận cho để tiêu pha dọc đường.

Đồng thời Trịnh Tú cũng cử người mang 500 cân vàng tới biểu Trương. Rõ ràng hai bà biểu vàng để xin Trương đừng mang người đẹp ở Tấn về.

Thế là Trương Nghị dễ dàng nhận được 1500 cân vàng.

Trương viện lý do cáo biệt xin yết kiến Sở Hoài Vương.

- Hôm nay hạ thần cáo biệt bệ hạ chưa biết ngày nào mới lại được yết kiến long nhan. Xin bệ hạ cho hạ thần được một bữa rượu.

- Được lắm.

- Hoài Vương bèn cho bày tiệc rượu, Trương thấy thế vội cung kính nói: “Bàn tiệc chỉ có bệ hạ và hạ thần hai người, như vậy có phần hiu quạnh, xin bệ hạ cho cả hai bà Quý phi ra dự”.

Hoài Vương cho gọi Nam Hậu và Trịnh Tú ra mời rượu. Trương Nghị ngắm kỹ hai bà rồi cung kính nói: “Hai Quý phi Nam Hậu và Trịnh Tú là người đẹp nhất trần đời rồi. Hạ thần đã đi khắp thiên hạ mà chưa tìm thấy ai đẹp hơn. Hạ thần thực là không biết tự lượng sức mình”.

Sở Hoài Vương nói: “Đúng vậy, trăm cũng thấy thế, họ đúng là tuyệt thế giai nhân”.

Trương Nghị không những đã dò đoán được tâm lý Sở Hoài Vương mà còn nắm được cả tâm lý hai bà Quý phi. Do đó ông đã dàn dựng một màn kịch vui, thật chẳng uống công học đạo thuật của Quỷ Cốc Tử.

13. LẤY MÌNH LÀM GƯƠNG

Không tự quản mình, làm sao quản được người, công việc làm sao trôi chảy được, như vậy gọi là vong tình thất đạo (quên tình nghĩa mất đạo lý). Phải quản mình trước, quản người sau, việc làm không lộ hình, không ai biết, đó là thiên thần vậy. (Kỷ bất tiên định, mục nhân bất chính, sự dụng bất xảo, thị vị vong tình thất đạo. Kỷ thâm tiên định dĩ mục nhân, sách nhi vô hình dung, mạc kiến kỳ môn, thị vị thiên thần).

Quy Cốc Tử - Điều 2 Thiên phản ứng

Giải thích

Tự mình không nắm được mình thì quản lý người khác cũng không phù hợp tình lý, làm việc cũng không thuận lợi, đó là vong tình thất đạo. Tự mình phải nắm mình trước rồi mới quản lý người khác, giải quyết công việc không để lộ dấu vết, không để người khác biết, như vậy sẽ đạt tới cảnh tự nhiên thần diệu.

Bình luận

Lời xưa nói: Hết to không bằng lo nhân cách. Bản thân hành động, việc làm là có sức thuyết phục lớn nhất đối với người xung quanh. Nếu người lãnh đạo, người quản lý nói một đằng làm một nẻo thì còn ai tin cậy được. Nếu lãnh đạo không nắm bản thân thì làm sao quản lý được người khác.

Trong cuộc sống thực tế, do ở vào địa vị đặc biệt nên lời nói việc làm của người lãnh đạo thường được quần

chúng để ý “giám sát”. Quần chúng không chỉ “thích kỳ ngôn” (nghe lời nói) mà còn “quan kỳ hành” (xem việc làm). căn cứ vào đó để xác định địa vị của lãnh đạo và sự tin cậy đối với lãnh đạo trong tâm khảm của họ.

Vì vậy là người lãnh đạo hoặc người quản lý, trước hết cần nói và làm đi đôi, bản thân làm gương. Hành động phải là sự thể hiện ngoại quan của sự tu dưỡng và trình độ của bản thân mình, yêu cầu lãnh đạo phải lấy mình làm gương, dùng lý luận chỉ đạo lời nói và việc làm, lời nói và nội tâm là một, lời nói và việc làm là nhất trí, không thể nói một đằng làm một nẻo.

Sau nữa, là người lãnh đạo cần liêm khiết vô tư. Đặc biệt khi việc có liên quan đến lợi ích bản thân mình, cần dũng cảm hy sinh lợi ích riêng. Như vậy thì lời nói và việc làm của mình mới có tác dụng cảm hoá người khác.

Ứng dụng mưu lược

TIÊN TRÁCH KỶ, HẬU TRÁCH NHÂN

(Trách mình trước, trách người sau)

Yên Chiêu Vương biết người, khéo dùng người, rất tín nhiệm và trọng dụng Nhạc Nghị. Nhạc phát huy hết tài trí, liên minh với 5 nước như Triệu, Hàn tiến công chiếm được trên 70 thành trì của nước Tề, hầu như đã diệt tan nước Tề, thực là một tướng giỏi công lao cao như núi. Sau khi Chiêu Vương chết, Huệ Vương lên kế vị đã không phân biệt được đúng sai, mắc mưu ly gián của kẻ thù, bãi chức Nhạc Nghị, dùng Kỵ Khước là kẻ bất tài thay thế. Nhạc không chịu nổi, bỏ chạy sang nước Triệu. Lợi dụng cơ hội này, vua Tề mở cuộc đại phản công, nhanh chóng thu hồi được đất đai bị mất, khiến cho nước Yên mất hết chiến quả cũ.

Về việc này tuy Yên Huệ Vương có ý hối hận nhưng không hề tự trách mình, sửa đổi lầm lỗi xưa mà lại còn oán trách người khác. Nhà vua phái người trách Nhạc Nghị vô ơn bội nghĩa và biện bạch cho bản thân: "Tiên Vương giao phó đất nước cho nhà ngươi, đã phá Tê rửa nhục cho Yên, thiên hạ đều chấn động. Ta nào có quên công nhà ngươi! Chỉ hiềm một nỗi sau khi Tiên Vương băng hà, ta mới lên kế vị, bị bọn quần thần tả hữu bung bít, lừa gạt. Ta dùng Kỵ Khước thay nhà ngươi là do lo ngại nhà ngươi vất vả lâu dài ở nơi biên ải xa xôi, triệu nhà ngươi về để nghỉ ngơi và bàn bạc quốc sự. Nhưng nhà ngươi đã hiểu lầm ý ta sinh ra xa lánh và bỏ sang Triệu. Nếu nhà ngươi chỉ vì tính toán cá nhân mà phải làm như vậy thì cũng được, nhưng sao có thể báo đáp được tấm lòng tốt của Tiên Vương?"

Rõ ràng Yên Huệ Vương thoái thác trách nhiệm, đổ lỗi cho người khác, như vậy đã mang tội với người khác mà cũng không thể làm Nhạc Nghị thay đổi. Từ đó nước Yên không sao cường thịnh được nữa.

Thực ra dù Nhạc Nghị bỏ đi là sai lầm nhưng phê phán của Yên Huệ Vương cũng rất không thoả đáng. Nói chung, một người đã phạm sai lầm thường dễ có tâm lý lo ngại và tự vệ. Là người phê bình, nhất là người có quyền đánh giá sự nghiệp người khác, quyết định địa vị của họ, cần tìm cách làm giảm bớt hoặc xoá bỏ tâm lý đó thì mới có thể thu được hiệu quả tích cực. Nếu làm như Yên Huệ Vương, không tự kiểm điểm việc mình làm mà chỉ nhấn mạnh đến cái đúng cái tốt của mình thì chỉ làm cho tâm lý người được phê phán càng thêm nặng nề và tất nhiên họ sẽ tìm mọi cách chống chế, bác bỏ để bảo vệ địa vị và danh dự của mình, do đó không thể đạt được mục đích của phê bình. Trái lại nếu

dùng phương pháp tiên trách kỷ hậu trách nhân, tự phê bình thành khẩn, nhận lấy trách nhiệm cần nhận, sau đó mới nói người khác thì vừa chứng tỏ được sự độ lượng khoan dung của mình và tinh thần tâm lý lo ngại của người được phê bình, rút ngắn khoảng cách giữa người phê bình và người được phê bình, tăng được sức thuyết phục của lời phê bình.

CHU AN LAI TỰ TRÁCH MÌNH TRƯỚC

Thời thập kỷ 50, Chu Ân Lai đã vận dụng rất khéo phương thức tiên trách kỷ hậu trách nhân, thể hiện rõ phẩm cách chính trực chịu trách nhiệm và tình cảm sâu đậm quan tâm quý mến cấp dưới, đồng thời đã giáo dục sâu sắc người được phê bình.

Lúc đó thủ tướng Đông Đức, đi thăm Trung Quốc ký hiệp ước hữu nghị Trung - Đức. Theo thông lệ, việc ký hiệp ước sẽ được công bố đồng thời ở hai nước vào thời gian đã thoả thuận. Do sơ suất của các nhà báo, hiệp ước chưa ký đã được đưa tin. Thủ tướng Chu Ân Lai đọc báo cảm thấy bất ngờ vội đánh điện xin lỗi thủ tướng Đông Đức đang đi thăm các địa phương Trung Quốc. Ngay chiều hôm đó ông mời các cán bộ lãnh đạo và các nhà báo hữu quan đến văn phòng Phủ Thủ tướng. Sau khi đã tìm hiểu được đầu đuôi sự việc, thủ tướng nói: “Tôi mới chỉ nhắc nhở các nhà báo tại hội nghị Quốc vụ viện (chính phủ) tạm thời chưa đưa tin vội nhưng lại không nói gì trong hội nghị ban thường vụ Quốc hội, thế là đã xảy ra chuyện rắc rối. Đó là do tôi sơ suất”.

Sau đó Chu Ân Lai mới nói đến tính chất, ảnh hưởng của sai lầm này và trách nhiệm cũng như bài học đối với các cấp hữu quan. Sau việc này, nhà báo trực tiếp phát ra tin ký hiệp ước rất xúc động nói: “Phát tin

sớm thật là sơ suất, đây rõ ràng là lỗi của tôi. Thủ tướng lại nhận trách nhiệm, khiến tôi được giáo dục rất sâu sắc”.

Từ đó đến vài chục năm sau, nhà báo này suốt đời không quên lời phê bình đó, luôn luôn làm việc rất cẩn trọng.

GIA PHONG HỌ PHÒNG

Thời Bắc Ngụy trong dân gian có truyền tụng một câu ngạn ngữ “Lễ nghĩa gia phong, họ Phòng là nhất”. Đó là nói về ba anh em Phòng Cảnh Bá ở Thanh Hà được người đời tán tụng.

Ba anh em họ Phòng ăn ở hiếu thuận, kính yêu lẫn nhau, chủ yếu do bà mẹ họ Thôi dạy dỗ tốt.

Khi Phòng Cảnh Bá làm quan ở Thanh Hà, một lần có một bà già họ Khâu đến tố cáo con trai mình, kể ra mọi tội lỗi hành hạ, ngược đãi mẹ của y. Cảnh Bá nghe bà khóc lóc tố khổ, trong lòng rất căm phẫn. Khi rời công đường về nhà, ông kể lại chuyện này với mẹ. Bà Thôi nghe xong bèn nói: “Con nên mời mẹ con nhà đó đến ở nhà ta một thời gian để cho tên bất hiếu đó tận mắt nhìn thấy các con đã phụng dưỡng mẹ già ra sao”.

Cảnh Bá nghe lời mẹ đã mời hai mẹ con nhà đó đến ở nhà mình, bố trí cho bà Khâu ở gần bà Thôi, cùng ăn, cùng sinh hoạt với nhau, bắt người con cháu chực hầu hạ, chứng kiến cảnh em họ Phòng phụng dưỡng mẹ già chưa được mười ngày, anh con trai bà Khâu rất xúc động tỏ vẻ hối hận và xin để hai mẹ con ra về. Bà Thôi nói: “Anh này bề ngoài đã biết hổ thẹn rồi nhưng chưa biết đã thực lòng hối cải chưa, chưa về được”. Qua 20 ngày nữa, anh con trai rập đầu chảy cả máu van xin kiên quyết sửa chữa, bà mẹ cũng rơi nước mắt xin để hai mẹ con cùng về, lúc đó mẹ con Cảnh Bá mới đồng ý cho về.

Việc này được truyền tụng ra ngoài, thuận phong mỹ tục của vùng Thanh Hà càng thêm hưng thịnh. Lấy mình làm gương giáo dục người khác tốt hơn lời nói. đó là do bản thân nó có tác dụng nêu gương.

NGHỆ SĨ TÚ VĂN DẠY CON

Thư Tú Văn là diễn viên điện ảnh nổi tiếng của Trung Quốc. Một lần bà chủ động xin đóng một vai phụ trong phim “người cầm súng”, đó là vai thư ký đánh máy chữ, chỉ xuất hiện chưa đầy hai phút trên màn ảnh, nói hai câu là xong việc. Nhưng bà đã đóng vai này rất nghiêm chỉnh.

Tại sao Tú Văn chủ động xin đóng một vai phụ nhỏ bé như vậy? Thì ra bà muốn làm gương, dùng hành động thực tế của mình để giáo dục cậu con trai.

Cậu con trai bà Tú Văn tên là Diệu Nguyên, là học viên trường Hí kịch (tuồng Trung Quốc). Lần đầu tiên tham gia biểu diễn, cậu được phân công đóng một vai phụ. Cậu kém vui, thậm chí chẳng thèm ngó ngang tới kịch bản, khi tập luyện thì chán nản, khi diễn thì qua loa đại khái. Vì vậy Tú Văn đã cho con trai một tấm vé đặc biệt đi xem bà diễn vai phụ trong phim “người cầm súng”.

Diệu Nguyên xem mẹ đóng phim cảm thấy rất lạ. Sau ngày giải phóng, mẹ và các nghệ sĩ Bạch Dương, Triệu Đan, Kim Hoán được bình là diễn viên cấp 1 của giới điện ảnh, lại là đại biểu Quốc hội, là uỷ viên thường vụ Hội điện ảnh và Hội Văn học – nghệ thuật toàn quốc, tại sao nay lại đi đóng một vai diễn tầm thường như vậy? Tú Văn đã nắm rõ tâm tư con trai, bà chỉ những nhân viên đang khuôn vác phong màn, chuẩn bị ánh sáng trên sân khấu bảo con trai: “Diễn một vở kịch.

không có họ có được không? Không được đâu. Tất cả đều lên sân khấu có được không? Cũng không được. Nghệ thuật sân khấu là nghệ thuật chỉnh thể, không thể thiếu một bộ phận nào. Vậy bộ phận nào là quan trọng? Mẹ thấy tất cả đều quan trọng. Hãy nhớ kỹ lời mẹ dặn, trên sân khấu không có nhân vật nào là tầm thường, chỉ có diễn viên tầm thường mà thôi. Không nên bỏ qua bất kỳ cơ hội thực tiễn và rèn luyện nào trên sân khấu. Mẹ đã chẳng từ vai phụ nhỏ bé tiến vào Đại sảnh nghệ thuật hay sao?”.

Tú Văn còn kể lại nhiều vai phụ nhỏ bé, bình thường mà bà đã từng đóng. Bà mẹ lấy mình ra răn dạy con làm cho Diệu Nguyên được một bài học sâu sắc.

QUAN THÁI THỨ TREQ CÁ KHÔNG NHẬN HỐI LỘ

Dương Tục là người thời hậu kỳ Đông Hán. Tổ tiên ông đã lập công với nhiều đời vua. Sau khi trưởng thành, Dương Tục có công lao chiến trận nên được đề bạt làm Thái thú quận Nam Dương.

Nam Dương là quê hương của Quang Vũ Đế Lưu Tú. Nơi đây khí hậu tốt, đất đai màu mỡ, dân lành no ấm nhưng do ảnh hưởng của bọn quan lại quận, huyện nên sinh ra tệ nạn xa hoa, hối lộ và nhận hối lộ ngày càng nghiêm trọng.

Sau khi đến nhậm chức, Dương chỉ thị cho đám quan lại và thuộc hạ ở quận phải chỉnh đốn lại phong khí Nam Dương, yêu cầu các quan lại quận, huyện phải làm gương. Bản thân ông cũng lấy mình làm gương, dùng hành động thực tế để cảm hoá thuộc hạ và dân chúng.

Có một viên phủ thừa (một chức quan lại ở phủ) quen thói đục khoét, không bao giờ tin rằng trên đời này

lại có quan không ăn của đút. Sau khi Dương đến nhậm chức không lâu, tên phủ thừa mang đến nhà Dương một con cá chép to, vừa gặp mặt đã vội phân vua: “Bí chức nghe nói đại nhân rất thích cá sông, hôm nay xin mang đến một con mời ngài nhấm rượu”. Và hấn còn biện bạch nói đây không phải đồ biếu hối lộ mà chỉ là một thứ quà thể hiện tình đồng liêu để ngài mới tới Nam Dương thưởng thức cá tươi mà thôi. Hấn nói năng thật là hết tình hết lý nhưng Dương vẫn cứ dăm lần bảy lượt chối từ: “Ngài phủ thừa thực là có tình có nghĩa, tôi xin nhận thiện ý đó, còn cá thì không thể nào nhận được. Tôi đã có lời tự răn mình từ trước, không thể thất hứa”.

Mặc cho Dương Tục giải thích, viên phủ thừa đó cứ nhất định không chịu mang cá về, Dương cảm thấy thật khó xử. Ông nghĩ dẹp tệ nạn thật không dễ dàng gì, thôi ta đành lợi dụng con cá này để hành động vậy.

Phủ thừa thấy Dương đã phải nhận cá thì mừng lắm, cho rằng lời phán của mình đã được chứng thực và việc bước đầu phỉn nịnh quan Thái thú thế là đã thành công.

Vài ngày sau chuyện này lan truyền khắp Nam Dương. Một số quan lại hư hỏng vốn rắp tâm phỉn nịnh Thái thú nay nghe được tin này bèn đua nhau mang quà biếu đến nhà Dương.

Một hôm có vài viên quan lại mang mấy sọt cá tươi đến thăm nhà Dương. Vừa nhìn thấy họ, Dương cười lớn: “Các vị mang đến nhiều cá thế này tôi làm sao hưởng thụ hết được”. Bọn quan lại cười nịnh: “Quan lớn có khẩu phúc, để ăn dần ạ”.

Dương đã biết tổng ý định của chúng, thấy thời cơ đã đến bèn nói: “Các vị thấy tôi nhận cá của phủ thừa chắc cho rằng tôi cũng là một thứ tham quan ô lại chứ gì. Xin các vị hãy trông lên xem”.

Mấy viên quan lại không hiểu ra sao, ngược mắt trông lên theo tay chỉ của Dương, thấy trên xà nhà có treo một con cá chép khô cứng. Bọn chúng nhìn nhau, chẳng còn biết nói năng ra sao. Dương nghiêm sắc mặt nói: “Đây là đồ hối lộ của viên phủ thừa, tôi treo lên để cảnh cáo bọn đi hối lộ, chắc các vị không muốn tôi treo cá khắp nhà này”.

Bọn quan lại thấy tình cảnh như vậy đều hổ thẹn đỏ mặt, chỉ còn cách mang các sọt cá ra về.

Chuyện này cũng không cánh mà bay xa, các vị quan lại chính trực và dân chúng truyền tụng nhau, từ đó về sau không còn kẻ nào dám mang đồ biếu đến nhà Dương. Có người còn tặng ông một danh hiệu đẹp: “Thái thú treo cá”. Dương Tục lấy mình làm gương, đã cải thiện mạnh mẽ phong khí quan trường Nam Dương.

QUAN THÁI THÚ DƯƠNG CHẤN KHÔNG NHẬN HÀNG

Dương Chấn là người sống vào hậu kỳ Đông Hán, đã làm quan tới chức Thái úy. Thời trẻ ông rất hiếu học, đọc hết kinh thư, sau do nhà nghèo phải dạy học kiếm sống 20 năm ròng. Các danh sĩ thời đó kính trọng học vấn và phẩm hạnh của ông nên gọi ông là “Khổng phu tử quan tây”.

Năm 50 tuổi, theo nhiều lần tiến cử của Châu quân, Dương nhận làm Trưởng quan châu quận và đã tiến cử nhiều kẻ sĩ đức tài kiêm bị làm quan. Một lần khi từ Hình Châu đi Đông Lai nhậm chức thái thú, dọc đường qua Lâm Ấp (nay ở phía Tây bắc huyện Kim Hương, nam huyện Cự Dã - Sơn Đông), huyện lệnh huyện này là Vương Mật vốn trước đây được ông tiến cử, nay biết tin ông đi qua đã không quên ơn cũ đem 10 cân vàng biếu ông vào lúc đêm khuya để tỏ lòng cảm tạ.

Dương Chấn vốn muốn cùng Vương chuyện trò vui vẻ, nhớ lại những ngày li biệt xa nhau. Thấy Vương mang vàng tới, ông gạt sang một bên, trầm ngâm nói: “Xưa kia tôi tiến cử anh là do nhân cách, phẩm hạnh của anh. Nhưng anh đã không hiểu tôi”. Vương đáp lại: “Lời dạy của thầy, kẻ học trò này xin ghi lòng tạc dạ. do không biết lấy gì báo đáp đành phải dùng chút lễ mọn này để tạ ơn xưa. Vàng này là bổng lộc để dành được, kính mong thầy nhận cho”.

Dương thấy Vương cố tình van nài ông nhận vàng biếu bèn nổi giận, nghiêm mặt nói: “Trước đây chúng ta là thầy trò, nay chúng ta đều là quan của triều đình, không được phép nhận các thứ ngoài bổng lộc chính đáng, nếu không sẽ trở thành bọn tiểu nhân tham vàng bỏ nghĩa, ăn của hối lộ”. Vương cũng rất xúc động nói: “Ôn lớn của thầy, ngàn vàng không tạ được, con đâu dám hối lộ thầy”.

Dương Chấn thấy Vương Mặt cố chấp bèn dịu giọng nói: “Tình thầy trò ta sâu như biển cả, ta hiểu rõ tấm lòng anh. Nguyên vọng lớn nhất của ta là mong anh làm một ông quan thanh liêm. Nay nếu ta nhận vàng của anh, người ngoài biết được, còn đâu là danh tiếng thanh liêm của ta nữa”. Vương nói: “Bây giờ là đêm khuya, không ai biết được”. Dương Chấn thấy Vương hiểu sai ý mình bèn dần giọng nói: “Trời biết, đất biết, anh biết, tôi biết, sao lại nói không ai biết? Anh là quan phụ mẫu của dân cần làm gương cho dân chúng. không dương “dương phụng âm vi” (đứng đắn nơi công khai, tồi tệ nơi kín đáo), hại mình hại người”.

Wương Mặt thấy vẻ mặt nghiêm nghị, chính trực của thầy lại càng thêm phần kính yêu. Vốn đến tạ ơn không ngờ

lại làm thày nổi giận. trong lòng cảm thấy hổ thẹn, đành phải thu nhận lại số vàng và xin cáo biệt thầy.

Sau này Dương Chấn còn làm thái thú Quận Trác. Bất kỳ giữ chức gì ông đều lấy mình làm gương, làm việc vô tư, không ham tư lợi, sinh hoạt thanh đạm.

Nhiều bạn bè thấy ông làm quan lâu năm mà tài sản chẳng có gì bèn khuyên ông nên nhân dịp làm to mà tích lũy để lại một ít gia sản cho con cháu. Ông không chịu nghe và nói: “Tôi để lại cái đức thanh liêm này cho con cháu, đó chẳng phải là một thứ tài sản ngàn vàng không mua được hay sao”.

MỘT TẤM GIƯƠNG CỦA CHIẾN SĨ CÔNG XÃ PARIS

Louis – Eugène Varlin chủ trì công tác tài chính của công xã Paris nguyên là một công nhân đóng sách. Hàng ngày ông phải giải quyết một khoản tiền lớn nhưng không hề tự ý tiêu pha đến một xu. Đêm khuya hôm đó, Varlin kiểm tra lại các hoá đơn chi tiêu của văn phòng công xã phát hiện một tờ hoá đơn 6000fr của cửa hàng trang phục Impérial. Qua tìm hiểu, ông được biết đây là khoản tiền tướng Add – uỷ viên công xã đặt mua một bộ quân phục. Ông bèn phê vào tờ hoá đơn mấy chữ: “công xã không có tiền chi mua quần áo sang trọng đắt tiền” và nói với kế toán: “Không chi hoá đơn này, xin trao trả lại tướng Add”.

Tướng Add biết chuyện này giận lắm bèn tìm gặp Varlin và bất bình nói: “Chả lẽ một món tiền nhỏ này mà công xã cũng không có hay sao? Tôi chẳng tin”.

Varlin ôn tồn nói với tướng Add: “Quân phục của đồng chí đúng là cũ lắm rồi nhưng chúng ta nên biết tài chính của công xã còn hết sức khó khăn, cần giải quyết trước tiên vấn đề lương ăn của vài chục vạn con người.

Quân đội Versailles và quân Phổ đang bao vây chúng ta, việc cung cấp hậu cần cho tiền tuyến vô cùng khẩn trương, điểm này chắc đồng chí biết rõ hơn tôi”. Rồi ông cầm tay Add nói: “chúng ta đều xuất thân nghèo khổ, trước đây lam lũ phục vụ bọn tư bản, có bao giờ được no bụng, nói chi đến quần áo sang trọng. Nay công nhân bầu chúng ta lãnh đạo cộng xã, ta phải chịu trách nhiệm trước giai cấp công nhân”.

Lời khuyên của Varlin đã thuyết phục được tướng Add. Ông nhìn Varlin: trên người vẫn là bộ quần áo cũ của công nhân đóng sách. Cổ tay và vai áo đã sờn rách, chiếc quần quân phục màu đen đã có vài miếng vá. Ông ngưỡng ngừng nói: “Đúng, tôi không nên làm như vậy. Xin cảm ơn sự giúp đỡ của đồng chí và hãy tin ở tôi”. Nói xong ông ta cáo biệt và tự mình mang trả bộ quần áo mới.

Khéo khéo gợi, nói năng nhẹ nhàng dễ nghe, nặng về tình cảm, dùng lý lẽ thuyết phục, đó là phương pháp thuyết phục, giáo dục có hiệu quả. Qua việc trên thấy sở dĩ Varlin thuyết phục được tướng Add là do có phương pháp thích đáng, ngoài ra còn một nguyên nhân quan trọng nữa là quần áo của Varlin đã sờn rách mà vẫn không ý vào quyền thế để lo chuyện riêng. Muốn răn người trước hết phải răn mình, có răn mình mới răn được người, sức mạnh của sự gương mẫu là vô cùng vô tận.

14. CHIỀU THEO SỞ THÍCH

Người ta thích gì, mình học lấy và chiều theo. Người ta chán ghét cái gì, mình nên tránh né. (Nhân chi hữu hảo dã, học nhi thuận chí. Nhân chi hữu ác dã, ty nhi huý chí).

Quý Cốc Tử - Điều 10 Mưu Thiên

Giải thích

Người khác có thú vui gì, ta nên học theo và chiều theo sở thích của họ. Người khác chán ghét điều gì, ta cần hết sức tránh né, kiêng kỵ.

Bình luận

Xử thế việc đời cần khéo chiều theo sở thích của người khác. Quý Cốc Tử cho rằng khi thuyết phục người khác, thấy họ thích gì thì ta nên chiều ý họ, làm theo cái mà họ thích. Thấy họ chán ghét cái gì, kiêng kỵ cái gì thì ta nên tránh né không nói đến và không làm cái mà họ ghét. Như vậy đối phương sẽ cảm thấy ta là tri kỷ của họ, có việc gì sẽ dễ nói giúp ta, góp sức cho ta. Trong đời sống xã hội, ta sẽ có thêm một người bạn, thêm một con đường.

Tâm lý học chứng thực tình cảm chỉ dẫn hành động. Những tình cảm tích cực như sự thích thú, vui vẻ, hưng phấn thường có tác dụng sinh ra những hành vi hiểu biết, tiếp thu, hợp tác. Còn các tình cảm tiêu cực như sự buồn chán, căm ghét, tức giận thường gây ra hành vi bác bỏ, cự tuyệt. Vì vậy muốn thái độ người

khác chuyển biến từ chỗ bài xích, bác bỏ, cự tuyệt, thờ ơ tới chỗ thích thú và quan tâm tới ta thì ta phải cố hết sức khêu gợi, dẫn dắt những tình cảm tích cực của đối phương. Chiều theo sở thích trên thực tế chính là một quá trình dẫn dắt, khêu gợi.

Lâu nay người ta vẫn quan niệm “chiều theo sở thích” là có ý nghĩa xấu, đáng khinh. Thực ra đây không những là một thủ pháp giao tế mà còn là một môn nghệ thuật. Tất nhiên ta cần loại bỏ cách chiều theo sở thích ích kỷ, tự ti tự lợi, thuần túy phục vụ cho mưu mô đen tối.

Ứng dụng mưu lược

MỒI NHỬ CỦA TUẦN TỨC

Trong sách Hàn Phi Tử có ghi một chuyện sau:

Một lần Tấn Hiến Công muốn mượn đường nước Ngu để đánh nước Quắc. (Ngu là một nước nhỏ thời nhà Chu – Trung Quốc, ở tỉnh Sơn Tây ngày nay. Quắc là một nước nhỏ thời nhà Chu, ở tỉnh Hà Nam ngày nay). Quan đại thần Tuần Túc kiến nghị dùng châu báu và ngựa quý đánh đổi lấy việc mượn đường nước Ngu. Lúc đầu Hiến Công không nghe vì ngọc quý là thứ gia bảo do tổ tiên để lại và ngựa quý là con vật được Hiến công rất sủng ái, nếu đổi phương nhận lễ vật rồi lại bội tín nuốt lời thì Tấn sẽ bị thiệt hại nặng nề. Tuần Túc đã nhiều lần khuyên giải, nói rõ mối quan hệ lợi hại, cuối cùng làm Hiến Công tỉnh ngộ và đồng ý.

Tuần Túc đã phân tích với Hiến Công như sau: “Nếu Ngu không có ý cho mượn đường thì chắc không dám nhận lễ vật quý giá. Ta cần dùng bảo vật làm mồi nhử thì Vua Ngu mới yên tâm. Khi đã mượn được đường đánh chiếm được nước Quắc rồi thì nước Ngu sẽ trở

thành cá chậu chim lồng, châu báu của ta chẳng qua chỉ là chuyện từ kho trong ra kho ngoài, ngựa quý cũng chỉ là từ chuồng trong ra chuồng ngoài mà thôi, đi đâu mà thiệt”. Trái lại vua nước Ngu tham cái lợi nhỏ, hoa mắt vì ngựa quý và châu báu, không lường đến hậu quả cho mượn đường, một khi nước Quắc bị diệt, môi hở răng lạnh, nước Ngu làm sao mà tồn tại được. Vua Ngu mê muội đã không nghe lời khuyên của đại thần Cung Chi Kỳ, vui vẻ nhận ngay châu báu, ngựa quý của Tấn Hiến Công, mở toang cửa đất nước rước quân Tấn ào ào kéo vào đánh chiếm nước Quắc.

Quả nhiên ba năm sau khi Quắc bị Tấn diệt thì Ngu cũng mất nước. Tuần Túc lại vui vẻ thu lại châu báu, ngựa quý về cho vua Tấn.

Tuần Túc đã lợi dụng dịp vua Ngu tham cái lợi nhỏ, chiều theo ý thích của vua Ngu, dùng châu báu, ngựa quý làm mồi nhử khiến vua Ngu cắn câu, không những đã mượn được đường diệt Quắc mà còn biến Ngu thành vật trong túi mình.

GIÀNH TÍN NHIỆM BẰNG TEM BƯU ĐIỆN

Charles White là cán bộ một ngân hàng lớn ở New York. Một hôm giám đốc ngân hàng gọi ông lên giao nhiệm vụ bí mật điều tra tình hình tín dụng của công ty X. White có quen biết giám đốc công ty X.

White tới công ty vừa mới bước vào buồng giám đốc đã nghe thấy tiếng cô thư ký nói: “Xin lỗi, hôm nay không có tem thư ạ”. Qua chuyện trò White được biết cậu con trai 12 tuổi của giám đốc thích sưu tầm tem. Khi White tìm hiểu về tình hình công ty, ông giám đốc không bắt chuyện, thường chuyển sang đề tài khác. White biết vậy đành xin cáo từ ra về.

Sáng hôm sau White lại đến văn phòng giám đốc và nói: “Thưa ngài, tôi đến gửi cho cháu vài chiếc tem, đây là 10 tem thư nước ngoài”. Giám đốc nhận tem thích thú lắm, cứ như bắt được ngọc quý, luôn miệng nói; “Cảm ơn, xin cảm ơn, tôi vui lắm, vui hơn cả chuyện được bàn làm Nghị sĩ Quốc hội, con trai tôi chắc chắn còn vui hơn tôi”.

Thế là hai người toàn nói chuyện về tem. Ông giám đốc còn mang ảnh con trai ra khoe. Ông thao thao bất tuyệt, chẳng cần đợi White hỏi đã kể kể vanh vách tình hình làm ăn của công ty, thậm chí còn cho gọi cấp dưới đến hỏi và gọi điện thoại nắm số liệu tỷ mỉ. Thế đấy, White đã dùng 10 chiếc tem thư hoàn thành được nhiệm vụ.

Qua chuyện này ta thấy một bí quyết xử thế: chân thành quan tâm đến người khác, chiều theo sở thích của họ.

LÊ NIN KHÉO LÉO ĐÁNH LỪA CẢNH SÁT

Từ 17/2/1857 Lê Nin bị chính quyền Nga hoàng đày đi Sibêrie. Lê Nin đã kết hôn với Krupskaya ở đây và dọn đến cư trú tại làng Xuxensk. Khu vực quanh làng này cũng có nhiều đồng chí cách mạng bị đày. Lê Nin thường tìm mọi biện pháp, kiếm ra nhiều lý do để đi tới các khu vực tù đầy khác gặp gỡ các đồng chí, họp hành thảo luận công việc.

Theo quy định của Cục cảnh sát, các chính trị phạm rời khu vực của mình đi tới các khu vực tù đầy khác đều phải xin phép cảnh sát địa phương, được phép mới được đi, và Cục cảnh sát có quyền không cho đi. Lê Nin đã áp dụng phương pháp đấu tranh mưu trí linh hoạt đối phó với cảnh sát.

Một lần Lê Nin đi Chesinsk gặp nhà cách mạng nổi tiếng Zdanopski đang bị đày ở đó và ông cần xin

phép cảnh sát. Lê Nin tìm hiểu được biết viên Cục trưởng cảnh sát huyện thường hay vin vào đủ mọi lý do để cấm tù đi ra nơi khác và y rất thích khảo sát địa chất. Lê Nin bèn viết cho hẳn một bức thư nói vùng Chesinsk có một quả núi rất đáng nghiên cứu địa chất, yêu cầu hẳn cho phép ông đi khảo sát quả núi đó. Lê Nin còn xin cả cho Krupskaia cùng đi theo.

Chiêu võ này của Lên nin quả là thần diệu. Cục trưởng cảnh sát cảm thấy đã gặp bạn tri âm, lập tức cấp giấy thông hành ngay. Y còn nhĩa ý sai nhân viên mang giấy đưa tận tay Lê Nin.

Trong cuộc sống, ai cũng có thú vui và sở thích riêng. Ai gặp được người tri âm có chung thú vui với mình là có cảm tình ngay, do đó lơ là cảnh giác và kém chú ý đề phòng. Lên nin đã lợi dụng tâm lý đó, chiêu theo ý thích của Cục trưởng cảnh sát khiến y mất cảnh giác phát giấy thông hành cho ông.

MIẾNG VỎ CỦA BÍ THƯ ĐẢNG ỦY

Trương Nhân Chính là vua trồng cây, chưa được vợ đồng ý đã thầu cả một mảnh đất núi hoang. Lên núi làm ăn gặp khó khăn nên định thuyết phục vợ lên núi giúp một tay. Trương thấy bản thân khó nói bèn nhờ Bí thư Đảng uỷ nói giúp.

Khi hai người đến trước mặt chị Chiêu Hương vợ Trương, Bí thư bèn xỉ vả Trương và tặng bốc chị: “Được bà vợ như chị Chiêu Hương đây, đố anh tìm đâu ra người thứ hai, anh quanh năm làm ăn ở xa, việc nhà chị ấy lo hết, con cái được dạy dỗ đến nơi đến chốn, cả làng đều khen”. Chiêu Hương còn đang giận, đứng ngây như phỗng.

Bí thư lại phê bình anh chồng: “Việc lớn như thế mà không chịu hỏi chị ấy một câu. BỐ là trời, MẸ là đất,

vợ là Ngọc hoàng Thượng đế. Anh nhận khuyết điểm đi, cái cần giúp chị ấy sẽ giúp”.

Chiêu Hương nghe Bí thư nói có lý lắm, bèn phản nản: “Anh ấy gây tai hoạ như vậy, bảo một phụ nữ như tôi giúp thì giúp làm sao?”

Bí thư nói: “Chiêu Hương ơi, yên tâm đi, Nhân Chính là người thông minh mà”.

- Thông minh quái gì! Ai cũng chê anh ta là tối dạ, có đầu óc một chút thì đời nào lại tung tiền bạc vào nơi đất hoang đó.

Bí thư lại nói: “Đúng sai rồi sẽ rõ, suốt đêm hôm qua tôi đã tính kỹ lại rồi, cứ dựa vào Nhân Chính mà làm, lâm trường sẽ không bị thiệt đâu”.

- Thiệt hay không, chẳng ai biết. Đáng lẽ sống đàng hoang rồi, ai bảo cứ đi làm ăn bữa bãi, ra tận huyện ngoài mà tự chuốc lấy phiền toái. Cứ cho rằng lâm trường làm thành công đi, tiền nhiều chưa chắc đã là việc tốt. Chị sợ không kiếm được tiền mà còn nguy hiểm đến tính mạng nữa.

Bây giờ Nhân Chính mới mở miệng: “Hương ơi, em nói có lẽ đúng đấy. Nhưng anh cầm tiền có phải là đi đánh bạc, hộp đêm đâu. Đi trồng cây xanh ở vùng đất hoang, làm phúc cho mọi người, việc này còn lợi hơn suốt đời đi sửa cầu, làm đường đấy. Đáng trọng phụ sống trên đời, cần đàng hoàng, không sợ gì hết...”

Bí thư cảm động nói: “Chiêu Hương, chị phải nghe tôi, phải ủng hộ Nhân Chính, người như Nhân Chính không chê vào đâu được. Tôi thực lòng ủng hộ. Tôi nay sẽ triệu tập họp chi bộ, đề nghị miễn khoản đóng góp của Chính cho thôn ta. Còn chị cần lên núi với Nhân Chính, vợ chồng đoàn kết - tiền tiêu không hết, nhất định thành công đấy” .

Chiêu Hương thở dài: “Chà, lấy ai chẳng lấy, vợ ngay phải anh chồng này”. Cuối cùng chị đã bị thuyết phục, hôm sau theo Nhân Chính lên núi trồng cây.

ĐẠO DIỄN IBSEN THUYẾT PHỤC DIỄN VIÊN VOLF

Volf vốn là diễn viên nổi tiếng nhưng Ibsen lại phân công đóng vai cô hầu Betty trong vở Hata Capro. Bà cho rằng Betty là một vai tầm thường, một diễn viên danh tiếng như bà mà đóng vai này sẽ có hại cho uy tín của bản thân. Vì vậy bà nhờ một bạn đồng nghiệp khéo léo từ chối và đề nghị để diễn viên khác thủ vai đó.

Thời gian diễn đã tới gần, tâm tư rắc rối của Volf làm cho Đoàn kịch không thể bố trí tập diễn được, mọi người đều hết sức lo ngại.

Làm thế nào để Volf vui vẻ đóng vai này. Ibsen biết rõ Volf là một người có lòng tự trọng và chí tiến thủ rất mạnh mẽ, dùng cách phê bình đơn giản, thô bạo sẽ khó đạt kết quả, nên chiều theo sở thích, đánh vào tình cảm thì mới có thể vừa không đụng vào lòng tự trọng của Volf thì vừa có thể kích thích lòng ham thích biểu diễn của bà. Ibsen nói với Volf: “Betty tuy là một nhân vật nhỏ trong toàn bộ vở kịch nhưng lại là một nhân vật đặc sắc. Ngoài ra không ai trong đoàn kịch có thể đóng được vai này”.

Rồi ông lại nói tiếp: “Tôi cảm thấy một diễn viên trước hết là một nhà nghệ thuật mà một nhà nghệ thuật thì sẽ không vì vai diễn của mình mà kiêu ngạo. Điều quan tâm của nhà nghệ thuật là từ một nhân vật hư cấu sáng tạo ra một con người thực sự. Em là nghệ sĩ có sức phán đoán tốt chắc sẽ không cho rằng đóng vai cô hầu là làm giảm đi uy tín của nhà nghệ thuật”.

Volf nghe Ibsen nói đã vui vẻ nhận đóng vai cô hầu và đã diễn đạt vai này hết sức thành công.

Do Volf chưa trực tiếp bộc lộ tư tưởng của mình nên Ibsen không tiện phê bình trực tiếp mà chỉ chiều theo sở thích, tỏ ra tín nhiệm và hy vọng ở Volf, như vậy vừa dễ giao lưu tình cảm lại vừa thoả mãn được lòng tự trọng của Volf khiến bà vui vẻ nhận lời, đạt được mục đích diễn xuất vở kịch.

TUỖ NGƯỜI MÀ NÓI

Một chú rể tương lai đến thăm gia đình bố vợ, thấy ấm chén, đĩa bát bày biện trong nhà đều là đồ sứ tinh xảo hoa lá đẹp mắt, bèn hết lời ca ngợi: “Thứ đồ sứ này thanh nhã, cổ kính, tinh xảo quá!”. Chỉ một câu nói đã làm cho nhạc phụ vô cùng thích thú, thế là họ có chung tiếng nói, chuyện trò tương đắc lắm.

Nói chung khi chuyện trò với người khác cần nắm vững “nguyên tắc hứng thú”, nếu tìm được điểm hứng thú của đối phương là sẽ rất dễ chuyện trò. Việc này chẳng có gì khó. Khi bạn đến làm khách ở nhà người lạ, hay để ý quan sát, tìm ra dấu hiệu giúp bạn biết được thú vui của chủ nhà. Trước khi đi thăm, bạn có thể tìm hiểu tình hình và thú vui của chủ nhà. Nếu là duyên bèo nước mới gặp nhau, qua vài lần ném đá dò đường, chắc chắn bạn sẽ tìm thấy đề tài khi hai bên cùng thích thú. Rồi bạn theo đề tài đó mà chuyện trò, đối phương nhất định sẽ thú vị. Vì vậy cần tuý người mà nói, chiều theo sở thích thú của đối phương.

Có hai cách chiều sở thích trong chuyện trò: ca ngợi và xin chỉ bảo. Cách ca ngợi: khen người hoặc sự vật mà hai bên đều thích thú, có thể tạo ra bầu không khí tri âm tri kỷ, làm hai bên gần gũi nhau. Khi mới

quen nhau thường ít có đề tài chuyện trò được sâu sắc, đại loại chỉ là những chuyện như là: “Chà, váy có của em đẹp quá” hoặc “Đã đọc văn của anh viết hay lắm”, hoặc “Đã được nghe danh tiếng lòng lẫy của ông từ lâu”.v.v... Tất nhiên ca ngợi cần đúng mức, chỉ nên tỏ ra là bạn ngưỡng mộ mà thôi. Nếu khen quá lời có thể gây ra phản cảm, cuộc trò chuyện bị thất bại.

Một cách nữa là xin chỉ bảo, nhất là khi gặp chuyên gia về một vấn đề nào đó, nên dùng lời lẽ xin được chỉ giáo, như vậy đối phương cảm thấy được tôn trọng và tất nhiên sẽ cởi mở tấm lòng. Ví dụ bạn nói: “Đội bóng đá Trung Quốc thua trận, theo anh sai lầm là ở đâu?” hoặc “Anh càng lớn tuổi càng khí thế lắm, vậy xin anh cho biết phép dưỡng sinh ra sao?” hoặc “anh là chuyên gia về mặt này, xin cho biết ý kiến của anh ra sao”. Bạn hỏi như vậy thì ai mà chẳng mát lòng hả dạ.

Chuyện trò với người khác, đôi với người thích chơi tem; đối với người mê bóng đá ta nói về đội họ ưa chuộng tài nghệ ra sao, thắng trận oanh liệt như thế nào; đối với người thích tập dưỡng sinh, ta nói về khí công, thái cực quyền; đối với người thành đạt, ta hỏi về lịch sử phấn đấu và kinh nghiệm đường đời của họ v.v... chỉ cần chú ý chiều theo sở thích, tùy người mà nói, chắc chắn ta sẽ giành được thắng lợi ngay trong hiệp đầu của cuộc giao tiếp.

15. BỊT KÍN KHE HỖ

Thánh nhân thấy mầm mống tai hoạ, tìm cách bịt ngay. (Thánh nhân kiến mạch nha, xí hồ, tắc đề chi dĩ pháp)

Quyển Cốc Tử - Điều 4 - Phép phòng ngừa hiểm hoạ

Giải thích

Thánh nhân phát hiện thấy có kẽ hở và lỗ rò rỉ bèn dùng các biện pháp xử lý ngay.

Bình luận

Lời xưa nói: côn đê ngàn dặm vỡ vì ổ mối, nhà cao vạn trượng cháy trụi vì đốm lửa nhỏ. Đề phòng tai hoạ cần chú ý từ chỗ nhỏ nhất. Đó là ý của Thuật phòng ngừa tai hoạ do Quyển Cốc Tử đề xướng.

Bàn luận kỹ lại thấy người làm nên đại sự không ai là không chú ý từ việc nhỏ. Muốn xử lý tốt một sự việc nào đó cần chú ý phát hiện chỗ rò rỉ, tìm ra đột phá khẩu.

Vạn sự vạn vật trên đời không thể thập toàn thập mỹ. Bản thân sự vật thường tiềm tàng nhân tố gây ra hiểm hoạ. Trên đời này không có bức tường nào là không có khe hở, tường đổ do có khe hở; không có cây nào là không có mấu, có đốt, cây có mấu có đốt nên dễ bị hư hỏng. Sách răn đời của Hoài Nam Tử có nói: “Tường đổ là do có khe hở; kiếm gãy là do một. Thánh nhân nhìn rõ mọi điều nhỏ nhặt nên vạn sự đều trọn vẹn”. Chỉ cần nhận thức được điểm này, quan sát tỉ mỉ sự vật khách quan, nhìn thấy chỗ sơ hở của đối phương rồi

nắm chắc lấy dùng làm đột khẩu là có thể đạt đến mục đích của mình.

Tất nhiên vận dụng mưu cơ bịt kín he hở đòi hỏi người vận dụng phải có năng lực quan sát phân tích cao siêu, trên cơ sở thu thập được nhiều tin tức, sàng lọc các thông tin thực giả lẫn lộn tìm ra thông tin xác thực, tránh bị các hiện tượng giả và cảm giác sai lầm làm cho lầm lạc.

Ứng dụng mưu lược

CHIÊU VÕ CỦA CẦU THỦ NGÔI SAO

Mấy năm trước một cầu thủ siêu sao nổi tiếng của đội bóng AC Milan - Ý muốn ký một hợp đồng đá bóng với mức lương cao hơn. Liên tiếp mấy mùa bóng, anh đều thủ đàm phán nhưng chưa đạt được thoả thuận vừa ý. Cầu thủ này giàu có, đầu óc thông minh nhưng tính cả thẹn. Anh thừa nhận bản thân không thể qua mặt được ông giám đốc câu lạc bộ rất cặn tầu ráo máng vì ông ta nắm trong tay một con bài chủ: trong hợp đồng ký với cầu thủ ngôi sao có một điều khoản bảo lưu khiến cầu thủ không thể nhảy sang câu lạc bộ khác.

Làm thế nào để giám đốc chấp nhận yêu cầu của mình? Anh cứ đầu đầu suy nghĩ mãi rồi cuối cùng tìm ra được một chiêu võ hay: Điều khoản bảo lưu quy định không tăng lương cho cầu thủ và không cho cầu thủ nhảy sang câu lạc bộ khác nhưng lại không có quyền ngăn cầu thủ rời khỏi ngành thể thao. Anh quyết định lợi dụng chỗ sơ hở này, gây áp lực với giám đốc bằng cách xin giải nghệ tham gia ngành điện ảnh.

Anh trông có vẻ lóng ngóng nhưng có duyên được mọi người ưa thích, hơn nữa danh tiếng lẫy lừng nên biết bao

người hâm mộ đang chờ đón anh xuất hiện trên màn ảnh hoặc màn hình. Anh tiếp xúc và đàm phán với một nhà làm phim, ký một hợp đồng 5 năm, thông báo cho giới báo chí rõ, thế là tin tức được lan truyền rộng rãi.

Ông giám đốc câu lạc bộ bị áp lực rất lớn, nếu cầu thủ ngôi sao này treo giày thì các khán giả say mê bóng đá chắc chắn sẽ làm to chuyện, công việc kinh doanh của câu lạc bộ đổ bể. Do đó bất đắc dĩ ông phải thỏa mãn yêu cầu của cầu thủ ngôi sao.

LINCOLN LÀM THẦY CẢI

Trước khi được bầu làm Tổng thống, Lincoln đã từng làm luật sư. Một lần Amstrong là con trai người bạn đã quá cố của ông bị tố cáo cướp của giết người và đã bị tòa sơ thẩm sơ bộ phán xét là có tội. Lincoln biết chuyện đã lấy tư cách là luật sư của bị cáo đọc lại toàn bộ hồ sơ vụ án và đến tận hiện trường xem xét, sau đó ông đề nghị tòa cho phúc thẩm.

Mấu chốt của toàn bộ vụ án là ở người làm chứng của bên nguyên tên là Fortune. Hắn cho rằng tối 18/10 dưới ánh trăng đã nhìn rõ Amstrong dùng súng bắn chết nạn nhân. Theo thông lệ luật pháp Mỹ, khi mở đầu phiên phúc thẩm luật sư của bên bị cáo đối chất với người làm chứng của bên nguyên.

Lincoln: - Ông đã thề rằng nhìn thấy rõ Amstrong?

Người làm chứng: - Đúng thế.

Lincoln: - Ông đứng ở sau bụi cỏ, Amstrong đứng ở dưới gốc cây cao, hai bên cách nhau 2 - 30 m, có thể nhìn rõ không?

Người làm chứng: - nhìn rất rõ vì có ánh trăng.

Lincoln: - Ông khẳng định là nhận rõ mặt chứ không phải là nhận dạng theo quần áo?

Người làm chứng: - Nhận rõ mặt, tôi khẳng định là nhận rõ khuôn mặt vì ánh trăng chiếu sáng vào mặt hắn.

Lincoln: - Ông khẳng định thời gian lúc đó là mấy giờ đêm?

Người làm chứng: - Hoàn toàn khẳng định được vì khi tôi về nhà nhìn đồng hồ 11 giờ 11 phút.

Hỏi đến đây Lincoln phát hiện đối phương có sơ hở. Ông bèn tìm cách lợi dụng khe hở, bắt đầu buổi tranh tụng của mình: "Tôi không thể không nói với các vị rằng, người làm chứng này là một kẻ gian dối hết chỗ nói, ông ta khẳng định vào 11 giờ 11 phút đêm 18/10 đã nhìn thấy khuôn mặt bị cáo dưới ánh trăng. Xin các vị nghĩ xem, đêm 18/10 trăng là thượng huyền, vào 11 giờ đêm thì trăng đã lặn rồi, còn đâu ánh trăng sáng. Hoặc giả cứ cho rằng người làm chứng nhớ nhầm thời gian, giả định lúc đó là sớm hơn 11 giờ đêm, lúc đó mặt trăng chiếu sáng từ hướng Tây lại, nếu bị cáo đứng quay mặt về phía cây cao thì mặt trăng sẽ chiếu sáng khuôn mặt nhưng người làm chứng lại đứng ở phía sau bụi cỏ phía đông nam của cây cao nên không thể nhìn rõ khuôn mặt bị cáo. Nếu bị cáo đứng hướng về phía bụi cỏ tức là về phía hướng đông thì dù có trăng cũng chỉ có thể chiếu sáng vào gáy anh ta, làm sao người làm chứng có thể nhìn rõ mặt anh ta dưới ánh trăng được? Làm sao mà đứng ở sau bụi cỏ cách xa 2 - 30 m nhìn rõ được khuôn mặt bị cáo?".

Suy luận và phân tích của Lincoln đã hoàn toàn chứng minh lời làm chứng là giả tạo khiến người làm chứng cứng họng không thể biện bạch gì nữa. Cuối cùng hắn phải thú nhận đã bị mua chuộc để làm chứng gian dối. Thế là Amstrong được phán xét vô tội và được tha.

KHÁCH LỮ HÀNH TRANH KHÓN VỚI 4 THANH NIÊN

Trước kia tại một làng nọ có 4 thanh niên nói chuyện ly kỳ hoang đường. Một hôm thấy một khách lữ hành ăn mặc chững chạc, họ bèn bàn nhau lừa lấy được quần áo của khách. Một anh thanh niên nói: “Mỗi người chúng ta bây giờ sẽ nói một câu chuyện, chuyện của ai kém chân thực nhất là người đó thắng cuộc, những người khác phải làm theo lời anh ta”. Khách lữ hành đồng ý.

Thấy khách lạ đã cắn câu, 4 thanh niên trẻ mừng rơn trong bụng. Rồi họ thay nhau kể chuyện hoang đường. Khách lữ hành ngồi nghe chỉ gật đầu tỏ ý tán thưởng nhưng không hề nói là chuyện này không thể tin được.

Cuối cùng người khách bộ hành kể chuyện của mình: “mấy năm trước tôi trồng một cây bông, kết quả mọc lên một cây rất cao, 4 cành mọc ra các nụ, nụ nở hoa thành các quả bông. Tôi hái quả bông, bỏ ra thấy có 4 chàng trai trẻ nhảy ra. Vì họ đều từ dưới đất mọc ra nên họ đều là nô lệ của tôi”.

Bốn anh thanh niên đều gật đầu đồng ý. Người khách lữ hành tiếp tục nói: “Tôi phát hiện thấy cả 4 anh thanh niên đều lười biếng, không chịu lao động. Một hôm tôi ra ngoài về thấy bọn họ đều đi biến đâu hết. Tôi tìm khắp nơi, may quá cuối cùng đã tìm thấy bọn họ. Tôi bảo: các bạn trẻ ơi, ra đây làm việc đi, cần nhớ rằng các bạn là nô lệ của tôi đấy”.

Bốn thanh niên chịu thua đành để cho khách lữ hành đề ra ý định của mình. Khách nói: “Tôi không muốn các bạn ra đồng làm việc, chỉ xin các bạn trả lại quần áo cho tôi”. 4 thanh niên phải thực hiện lời đã hứa.

Người khách lữ hành đã lợi dụng sơ hở, vận dụng phép Lưỡng nam (cả hai điều kiện đều khó) để ràng

buộc 4 thanh niên. Nếu họ nói tin câu chuyện của khách thì họ phải trở thành 4 nô lệ, nếu họ nói không tin chứng tỏ câu chuyện không chân thực và họ làm theo yêu cầu của khách. Cả hai đều tệ hại. 4 thanh niên đã chọn điều hại thứ hai là trả lại bộ quần áo cho khách.

TỔNG THỐNG ADAMS BỊ BẮT BÍ

Sau khi nhậm chức Tổng thống Mỹ, Adams có thói quen sáng sớm bơi trần truồng ở sông Potomac.

Một lần cô phóng viên Anny bám theo ông đến bờ sông tìm cách được tổng thống tiếp kiến. Sau khi Adams xuống nước, cô ngồi trên đống quần áo của ông và kêu to: "Bơi đến đây đi!" Adams ngạc nhiên bơi lại gần bờ và nói: "Cô định làm gì vậy?"

Anny vội trả lời: "Tôi là phóng viên, mấy tháng nay tôi tìm ngài để phỏng vấn về vấn đề Ngân hàng Nhà nước. Mấy lần tôi đến Nhà trắng đều bị chặn lại không cho vào, tôi đành phải đi tìm hiệu tung tích của ngài. Sớm nay tôi đã lặng lẽ bám theo ngài từ Nhà trắng đến đây. Nay tôi đang ngồi trên đống quần áo của ngài. Ngài không cho tôi phỏng vấn thì đừng hòng lấy được quần áo. Ngài đồng ý trả lời phỏng vấn hay cứ ngâm mình dưới nước suốt đời hay sao?"

Adams van nài: "Hãy để tôi lên bờ mặc quần áo đã. Tôi bảo đảm sẽ trả lời phỏng vấn. Xin cô hãy lánh vào bụi cây kia đợi tôi mặc quần áo".

Anny nói: "Không được. Ngài là Tổng thống nước Mỹ, hàng triệu người đang muốn biết và cần được biết thái độ của ngài đối với vấn đề ngân hàng. Tôi phải được trả lời rõ ràng. Nếu ngài lên bờ lấy quần áo, tôi sẽ

kêu to lên, có 3 người đang đánh cá quanh đây. Ngài không cho tôi phỏng vấn thì không lên bờ được đâu”.

Cuối cùng Adams đành phải ngậm mình ở chỗ nước sâu ngang cằm để trả lời phỏng vấn. Anny đã khôn khéo vận dụng mưu kế lợi dụng sơ hở, đạt được mục đích phỏng vấn mà không xúc phạm quá đáng vị Tổng thống nước Mỹ.

16. MUỐN BẮT PHẢI THẢ, MUỐN LẤY PHẢI CHO

Muốn trừ khử ai phải thả lỏng họ, để họ làm bừa bãi (cổ khứ chi giã tủng chi, tủng chi giã thừa chi).

Quy Cốc Tử - Điều 10 - Thiên Mưu

Giải thích

Muốn diệt trừ một người nào, cần thả lỏng họ, để cho họ tha hồ làm bậy, đến một mức độ nào đó sẽ thừa cơ trừ khử họ.

Bình luận

Đây là một mưu thuật cổ xưa. Về quân sự là “muốn chiếm được thì phải cố giữ”, “muốn diệt ai phải thả ra”. Chó cùng phá giậu, giặc cùng chó có đuôi, để cho chúng một con đường sống để chúng không còn quyết tâm tử chiến, vẫn có hy vọng thoát nạn, không đánh mà vẫn sống, như vậy sẽ tạo ra thời cơ có lợi cho ta.

Tư tưởng “muốn bắt phải thả” phản ánh mối quan hệ biện chứng giữa “bắt” và “thả”, giữa “diệt trừ” và “thả lỏng”. Diệt trừ là mục đích, thả lỏng là thủ đoạn, thủ đoạn phục vụ mục đích. Thả không phải là thả hồ về rừng mà là nối lỏng một bước có mục đích, để hở một phía lưới, để phòng chó cùng phá giậu, liều mạng chống trả. Thời Tam quốc, Gia Cát Lượng 7 lần bắt 7 lần thả Mạnh Hoạch đạt được mục đích thu phục các dân tộc thiểu số, mở rộng cương vực lãnh thổ, cuối cùng khiến Mạnh Hoạch vui vẻ khuất phục, thề không phản lại.

Trong cuộc sống hàng ngày, phạm vi vận dụng tư tưởng “muốn bắt phải thả” rất rộng, nhất là trong đấu tranh chính trị mưu cơ này thường dễ làm cho đối phương mất cảnh giác đề phòng nên ta có thể lợi dụng thời cơ để tiến tới.

Ứng dụng mưu lược

TÂY MÔN BÁO TRỊ THẦY MO

Thời Chiến Quốc Tây Môn Báo làm Thái thú quận Nghiệp (nay thuộc tỉnh Hà Nam). Ông thấy đất đai vùng đó hoang tàn, cảnh tượng tiêu điều, bèn triệu tập các cụ phụ lão địa phương để hỏi căn nguyên ra sao nghèo đói. Dân lành phản ánh: “Hà Bá lấy vợ” cần chi dùng rất nhiều của cải và hàng năm hiến dâng Hà Bá một cô gái xinh đẹp. Tây Môn Báo tìm hiểu thêm được biết chuyện này là do mục thầy mo giả mạo thần thánh gây tội cho dân, đục khoét vợ vét làm giàu. Ông bèn vận dụng mưu lược “muốn bắt phải thả”, tìm cách cứu dân. Ông nói với dân: “Lần sau Hà Bá lấy vợ nhớ báo cho tôi biết sớm, tôi cũng phải đi mừng đám cưới Hà Bá”.

Đến ngày Hà Bá cưới vợ, Tây Môn Báo mang theo một số võ sĩ cùng với dân chúng đi đưa dâu. Dân làng quanh vùng kéo nhau đến đông đúc, nhộn nhịp. Tây Môn Báo nói với mục thầy mo: “xin phiền bà gọi cô dâu của Hà Bá để tôi xem mặt”. Mục thầy mo bảo đồ đệ đi gọi cô dâu đến.

Tây Môn Báo nhìn cô gái đầm đìa nước mắt, nói với mọi người: “Vợ Hà Bá phải chọn cô gái thật đẹp. Cô này xem ra chưa xứng đôi. Xin phiền bà mo đi nói với Hà Bá rằng quan Thái thú định chọn một cô gái đẹp hơn nữa, ngày mai sẽ đưa dâu”. Nói xong ông thét võ sĩ

túm lấy mù thầy mo vút xuống sông. Mù chới với một lúc dưới dòng nước rồi chìm ngìm.

Một lúc sau Tây Môn Báo nói: “Bà mo đã già vô tích sự, đi mãi chưa về. Cô đồ đệ trẻ tuổi này đi giục bà ấy về”. Nói xong lại thét võ sĩ quảng hai cô đồ đệ xuống sông.

Lại qua một lúc sau, Tây Môn Báo nói: “Đàn bà không làm được việc, xin mời một vị chức sắc chịu khó vất vả hộ vầy”. Nói xong lại thét võ sĩ quảng tên lý trưởng gian ác xuống sông. Tây Môn Báo vái con sông, đợi một lúc rồi nói: “những người vừa rồi đi mãi không về. Ta phải phái thêm các chức dịch đi giục họ về”. Các chức dịch, nha dịch, nha lại nghe nói sợ hết hồn hết vía, quỳ ngay xuống trước Tây Môn Báo van lạy như tế sao.

Tây Môn Báo đã xử trí theo tùy tình thế, trừng trị bọn thầy mo lăm tội gian ác, làm thay đổi hẳn bộ mặt của Quận Nghiệp.

VÔ TẮC THIÊN RA LỆNH TRUY TÌM KÊ TRỘM

Khi Vô Tắc Thiên chấp chính, công chúa Thái Bình con gái bà bị mất trộm châu báu. Hoàng đế Tắc Thiên dùng dùng nổi giận ra lệnh: “Hạn 3 ngày phải bắt được tên ăn trộm, nghiêm trị không tha”. Quần thần đều lo sợ. Lúc đó có một viên quan lại tên là Tô Vô Danh tỏ ra dũng cảm nói ông có thể bắt được kẻ trộm. Ông tâu với Vô Tắc Thiên: “Xin nói lỏng thời gian, trong vòng vài chục ngày thần nhất định sẽ bắt được tên ăn trộm nộp nhà vua”. Vô đồng ý.

Tô bèn ra lệnh bóc gỡ hết các cáo thị về vụ trộm và tung tin đã bắt được tên ăn trộm.

Hơn một tháng sau, đúng vào lễ Hàn Thực, dân gian có phong tục đi tảo mộ. Tô triệu tập nha lại, bố trí kế hoạch hành động: “các ông chia thành từng tổ 5 - 10

người, chia nhau ra theo dõi ở cửa Đông và cửa Bắc. Nếu thấy có toán nhà buôn người nước ngoài mặc đồ tang đi về phía nghĩa trang ở ngoài cửa Bắc thì phải bám sát và báo cho tôi biết ngay”.

Các nha dịch theo lời dặn của Tô chia nhau đi giám sát theo dõi chặt chẽ khách bộ hành qua lại. Không lâu sau, quả nhiên có một toán nhà buôn nước ngoài xuất hiện. Tô được báo cáo vội đến ngay nghĩa trang, thấy bọn họ đi tới một ngôi mộ mới, bày đồ lễ, khóc lóc một hồi nhưng nom không có vẻ gì đau buồn lắm. Sau đó họ thu đồ lễ, đi lại xem xét quanh mộ, thỉnh thoảng lại nhìn trộm nhau mỉm cười.

Tô thích thú nói: “Trộm đây rồi” và hạ lệnh cho nha lại xông ra bắt hết bọn nhà buôn nước ngoài và ra lệnh cho họ đào mộ. Đào một lúc thì quan tài lộ ra, mở nắp quan tài thì thấy bên trong toàn là châu báu bị mất trộm của Công chúa Thái Bình.

Thì ra trước đây khi Tô đến nhận chức đã nhìn thấy một toán nhà buôn nước ngoài đi đưa đám ma có hành động khác thường kỳ lạ nên sinh nghi nhưng cũng không biết bọn họ đã giấu châu báu ở đó. Ông dự đoán vào lễ Hàn Thực bọn này tất phải nhân dịp đó ra khỏi thành để hành động. Ông bèn vận dụng mưu kế “muốn diệt trừ phải thả lỏng”, làm dịu không khí lòng bắt trộm, có ý tạo ra một cảnh tượng thiên hạ thái bình. Kết quả bọn ăn trộm cho rằng tình hình nguy hiểm đã qua rồi, có thể chia nhau của cải ăn trộm được và đã bị rơi vào bẫy của Tô Vô Danh. Nếu lúc đó Tô không dùng phương pháp thả lỏng mà lại tạo ra một không khí lòng bắt ráo riết, sục sạo khắp nơi thì chắc không thể điệu hổ ly sơn quăng lưới tóm gọn cả bọn.

ĐẤU TRÍ VỚI ÁC BÁ

Thời nhà Minh ở vùng Tuy Xương - Triết Giang có một tên ác bá được dân làng gán cho biệt hiệu “Mặt người dạ thú”. Hắn hoành hành trong vùng, đối xử tàn ác với dân lành, con trai hắn có biệt hiệu là “Sói mặt trắng” gây ra nhiều tội ác, đã cưỡng hiếp nhiều gái làng. Nhà hắn còn lập ra một công đường, dựa vào danh nghĩa “gia pháp” cho đào một hố ở cạnh nhà đổ đầy vôi, ai vi phạm gia pháp sẽ bị ném vào hố vôi thiêu chết, không chết thì cũng tàn phế suốt đời.

Nhưng tên ác bá “Mặt người dạ thú” vẫn làm ra vẻ đứng đắn, nhân nghĩa lắm.

Sau khi về nhậm chức Huyện lệnh ở huyện này, Thang Hiền Tổ đã quyết định trừ hại cho dân. Dịp sinh nhật tên ác bá 60 tuổi, nhà hắn làm cỗ to mời quan huyện Thang dự tiệc, ngoài ra còn mời nhiều thân hào, thân sĩ trong vùng.

Thang nghĩ đây là một cơ hội tốt. Ông vận dụng mưu cơ “muốn diệt trừ phải thả lỏng”, bố trí trước kế hoạch chu đáo, dặn dò nha lại một vài việc rồi đi dự tiệc. Tên ác bá thấy Thang đến bèn cao giọng huyênh hoang khoe mình là bậc chính nhân quân tử coi trọng đạo đức, nhân nghĩa. Bọn cường hào ngồi dự tiệc cùng tán tụng nịnh bợ khiến hắn khoái chí càng nói nhiều.

Qua ba tuần rượu, đột nhiên nghe thấy tiếng gào thét vang trời, dân chúng kéo đến đông đặc. Nha lại báo cáo dân đến kêu oan, họ biết quan lớn ở đây nên kéo lại tìm.

Thang nâng chén rượu bảo bọn nha lại: “Quan lớn đang mừng thọ, không làm việc”. Nha lại vừa truyền xong lệnh quan trên lại nghe thấy tiếng kêu oan vang trời, vôi vàng báo cáo: “dân nói quan lớn không xử thì họ không chịu giải tán”.

Thang cố ý làm ra vẻ tức giận quát: “Quân này to gan nhĩ, dám bắt bí quan lớn ha, đuổi hết đi cho tao”. Nha lại vừa định truyền lệnh đi thì tên ác bá “Mặt người dạ thú” làm ra vẻ thương dân nói hộ: “Việc mừng thọ của tôi chỉ là chuyện nhỏ, mình oan cho dân mới là việc lớn, xin quan lớn xét cho”. Bọn lý hào ngồi quanh đây cũng phù họa theo, gật đầu khen phải.

Thang thừa thời cơ nói: “Các vị có mặt ở đây đều quan tâm đến nỗi thống khổ của dân, vậy chúng ta cứ vừa nhắm rượu vừa nghe tôi xét xử, được không?”. Bọn sấu rượu này nghe nói vừa uống rượu vừa nghe xét xử thì tán thưởng ngay. Thế là Thang bảo thầy thơ đưa đơn kiện lên, đọc to. Hàng trăm vụ việc đều tố cáo “Sói mặt trắng” (con tên ác bá) cưỡng dâm gái làng, cướp nhà đất, giết người v.v... Tên ác bá như ngồi trên đống lửa, vã mồ hôi hột.

Thang liếc nhìn tên ác bá rồi nói với các thân hào, thân sĩ: “Gia pháp của dòng họ Quan Đài (họ tên ác bá) rất nghiêm, không ngờ lại có đứa con hư đến đến vậy, bản chức phải xử lý ra sao đây? Mong các vị xử giúp”.

Tên ác bá càn cuống càn kê, đành phải nói: “Con hư phạm pháp, vi phạm gia giáo, phải nghiêm trị theo gia pháp”. Thang vừa nói vừa nháy mắt rất khó hiểu với tên ác bá: “Tôi biết mà, gia pháp nhà Quan Đài nghiêm lắm, không vì tình riêng mà gượng nhẹ đâu”. Dân chúng lúc đó hét to: “Phải trừng trị ngay con sói mặt trắng!”.

Tên ác bá có vẻ như hiểu ý cái nháy mắt của Thang, nghĩ bụng mình cứ phải đường hoàng, chắc chắn rồi Thang sẽ cứu con mình (hắn có biết đâu rằng thang dùng mưu cơ “muốn bắt phải thả”). Hắn làm ra vẻ ta đây, thét: “Hãy trừng trị đứa con hư hỏng theo gia pháp”. Nói xong hắn liếc nhìn trộm Thang chẳng ngờ

Thang làm ra vẻ không hay biết gì cứ nâng chén chúc rượu mọi người như thường. Và con sói mặt trắng đã bị vút xuống hố vôi ngay trước mặt tên ác bá.

VUA NƯỚC TRỊNH THẢ LÔNG CHO EM TRAI LÀM CÀN

Thời Chiến Quốc, vợ Trịnh Vũ Công (Vua Vũ Công nước Trịnh) họ Khương sinh hạ được hai con trai: Trang Công và Cộng Thúc Đoạn. Khi sinh Trang Công, khó đẻ, nghe nói do thai ngược, bà sợ quá ngất đi, nên đặt tên con là “Ngụ Sinh” (đẻ ngược). Đứa con này sinh ra đã suýt làm bà mất mạng vì thế bà không ưa, nhìn thấy con là ngứa mắt. Bà dành tình cảm cho người con thứ hai là Cộng Thúc Đoạn, muốn lập Đoạn làm thái tử nối ngôi vua. Đã nhiều lần bà rỉ tai chồng khi chung chăn gối nhưng Trịnh Vũ Công không thiên vị tình cảm như vợ nên không đồng ý.

Khi Trang Công được lên nối ngôi làm vua nước Trịnh, bà mới đi xin phong vùng đất Chế cho Đoạn. Trang công nói với mẹ: “Vùng đất Chế nguy hiểm, trước đây Hoàng thúc đã phải bỏ mình nơi đó, con làm sao có thể nhẫn tâm đưa em tới nơi miệng hùm đó. Xin chỗ nào khác cũng được, con xin vâng mệnh Mẫu Hậu”. Thế là bà xin vùng đất Kinh cho Đoạn. Trang Công đồng ý, Cộng Thúc Đoạn được dân chúng gọi là: “Thái thúc Kinh thành”.

Đoạn đến vùng đất được phong, ý vào thế mẹ, hoàn toàn không theo pháp chế của Tiên vương, xây dựng thành quách tại nơi đất phong cho mình. Quan đại phu nước Trịnh là Tế Trọng tìm gặp Công Trang nói: “Tuồng thành nơi đất phong vượt quá 300 trượng sẽ có hại cho an ninh và thống nhất quốc gia. Tuồng thành của

Thành lớn lo được vượt quá 1/3 tường thành Quốc đô, tường thành của Thành hạng trung không được vượt quá 1/5 của thành, hạng nhỏ không được vượt quá 1/9. Đây là chế độ do Tiên vương định ra. Tường thành của Thái thúc nay đã vượt quá Quốc đô, vi phạm chế độ của Tiên vương, sao Bệ hạ vẫn để yên”. Trang Công nói: “Bà già muốn vậy, Quả nhân biết làm sao được”. Tế Trọng nói: “Bà Khương thì biết bao giờ mới thoả mãn được. Xin Bệ hạ hãy sớm lo liệu đừng để chuyện này phát triển xấu thêm, lúc đó khó giải quyết lắm. Cớ rậm phải sớm nhổ đi, đứa em được nuông chiều đó của Bệ hạ phải sớm giải quyết đi”.

Trang Công nói: “Nó càng làm bậy càng dễ bị diệt vong, các khanh cứ chờ rồi sẽ biết”.

Sau đó Thái Thúc đã sáp nhập cả vùng đất Tây Bắc vốn không thuộc đất phong cho hẳn vào lãnh địa của mình. Quan đại phu là Lữ tâu với Trang Công: “Một quốc gia không thể có tình trạng nhập nhằng kiểu “Lưỡng Quốc” xin Bệ hạ cho biết phải tính sao đây? Nếu Bệ hạ muốn nhường nước cho em trai thì thân xin đi phụng sự Thái Thúc. Nếu Bệ hạ không muốn như vậy thì xin hãy diệt trừ hẳn ngay, không để dân chúng do có hai chính quyền mà sinh ra hai lòng”.

Trang Công cười nói: “Chẳng cần như vậy, hẳn sẽ tự diệt vong cho mà xem”.

Thái Thúc được đăng chân lân đăng đầu, ngày càng tham lam, tuyên bố vùng đất lấn chiếm thuộc lãnh địa của mình, còn đưa ranh giới đất phong lan rộng tới vùng Lãm Diêm. Quan Đại phu Tử Phong hết sức lo lắng nói: “Nay đã đến lúc Thái Thúc nắm cả thiên hạ đây, địa bàn ngày càng rộng, cư dân ngày càng đông, càng khó khống chế hẳn”. Trang Công bình tĩnh nói:

“Thằng em bất nghĩa với vua, bất thân với Anh, đất đai có mở rộng nữa cũng vẫn không được lòng dân, rồi sẽ sụp đổ như ngọn núi cát mà thôi”.

Thái Thúc xây dựng thành quách, huấn luyện quân sĩ chế tạo chiến xa, chuẩn bị đánh Trịnh Trang Công, mẹ là bà già họ Khương làm nội ứng. Trang Công dò được tin em trai sẽ mở cuộc tập kích bèn nói với quần thần: “nay đã đến lúc diệt hấn rồi”. Ông ra lệnh cho Tử Phong dùng 200 chiến xa đi chinh phạt Thái Thúc, dân chúng của Thái Thúc đều quay lưng lại với hấn, hấn phải trốn chạy sang đất Yên, Trang Công phái quân đi truy kích đến đất Yên hấn lại bỏ chạy sang đất Cộng.

Trang Công đã sớm muốn thanh toán em trai nhưng ông chưa hành động khi dã tâm của Thái Thúc chưa bộc lộ, vì làm như vậy sẽ bị chê trách về mặt đạo nghĩa và cũng khó nói với bà mẹ họ Khương vốn vẫn quý hoá riêng con thứ hai. Ông dùng biện pháp trước hết hãy thoả mãn lòng tham của em trai, thả lỏng cho hấn làm càn, nhân nhượng với hấn để cho dã tâm bất nhân bất nghĩa của em trai và bà mẹ hoàn toàn bộc lộ trước thế gian, mất đạo nghĩa và sự ủng hộ của dân, rồi sẽ bị diệt vong.

VUA KHANG HY DIỆT NGAO BÁI

Vua Khang Hy thời trẻ tuổi dùng mưu “muốn diệt trừ phải thả lỏng” để diệt trừ gian thần Ngao Bái. Trước khi chết, vua Thuận Trị đã có di chiếu cử 4 người trong đó có Ngao Bái làm Phụ chính đại thần, phù tá Khang Hy (tức vua Huyền Diệp) mới 8 tuổi. Ngao Bái vốn là tướng xuất võ thân, có nhiều dã tâm. Hấn khinh thường Hoàng đế Khang Hy (Huyền Diệp) nhỏ tuổi, lôi kéo bè cánh, bài xích người không thuộc phe mình, lũng đoạn

triều chính, thả sức tham ô, nhận hối lộ, mở rộng phạm vi thế lực của mình. Hắn thường rầy la các vị đại thần trước mặt Khang Hy, thậm chí tranh cãi to tiếng với nhà vua trẻ tuổi đến khi vua phải chịu hắn mới thôi.

Hành vi của Ngao Bái khiến cho mọi người bất bình nhưng vì sợ quy quyền của hắn nên không ai dám nói gì. Năm Khang Hy thứ 6 (1667) nhà vua 14 tuổi, theo quy định là đã có thể trực tiếp chấp chính, nhưng Ngao Bái không hề giảm bớt quyền lực mà còn tỏ ra tệ hại hơn nữa. Ngao Bái đã trở thành mối uy hiếp lớn đối với nhà vua, nhưng bề đảng của hắn mạnh, binh quyền nắm chắc trong tay, rất dễ xảy ra đại biến. Sau khi mặt đàm với bà nội là Bolgigit vua Khang Hy trẻ tuổi đã phát huy tài trí thông minh, lặn lội làm công tác chuẩn bị diệt trừ Ngao Bái. Ông tặng cho bố con y tước “Nhất đẳng công” và “Nhị đẳng công”, sau lại phong tước Thái sư và Thiếu sư cho chúng, thế là cha con hắn đã có phẩm tước cực cao trong triều. Đồng thời Khang Hy lựa chọn một số thanh niên trung thành đáng tin cậy vào cung, lấy danh nghĩa “Luyện đánh vật”, tổ chức cho họ thành đội vệ binh, công việc tổ chức được sắp xếp kín đáo. Trước khi hành động, Khang Hy kiểm soát phái tay chân của Ngao Bái ra khỏi Kinh thành.

Ngày 16/5 năm Khang Hy thứ 8, nhà vua trực tiếp động viên đội vệ binh, công bố tội trạng của Ngao Bái, sau đó triệu Ngao Bái vào triều và bắt hắn. Thế là Khang Hy không phải dùng đến giáo gươm đã diệt trừ gian thần Ngao Bái. Người đời sau khen rằng; “Lặn lội trừ đại họa, chuyên không tin mà có thật”.

17. VUỐT VE KHỔNG CHẾ ĐỐI PHƯƠNG

Xem xét các ý của họ, biết được cái yêu cái ghét của họ, nói theo cái họ thích, dùng thuật vuốt ve chiêu theo sở thích của họ, khống chế họ (Thăm kỳ ý, tri kỳ sở hảo ác, nãi tựu thuyết kỳ sở trọng, dĩ phi kiểm chi từ câu kỳ sở hảo, dĩ kiểm thuật chi).

Quy Cốc Tử - Điều 5- Thiên vuốt ve - Khống chế

Giải thích

Khi dùng thuật vuốt ve đối phó với người khác, cần quan sát ý đồ thực sự của họ. Khi ta biết họ thích cái gì, ta sẽ nói theo cái họ ưa thích, khen ngợi để họ bộc lộ ý đồ của họ, ta sẽ nắm lấy, đạt tới mục đích của mình.

Bình luận

Quy Cốc Tử cho rằng khi dùng thuật vuốt ve - khống chế đối phó với người khác, trước hết phải quan sát, thăm dò nội tâm của họ, tìm hiểu xem họ thích cái gì, ghét cái gì, rồi dựa theo đó mà nói những cái họ thích nhất khiến họ khoái chí coi ta là bạn tri âm. Lúc đó họ sẽ cởi mở tấm lòng, bộc bạch nội tâm, đó là lúc sắp bị ta khống chế. Khi thăm dò nội tâm họ, biết được cái yêu cái ghét của họ, có thể dùng thuật vuốt ve nói theo những cái hợp với tâm tư họ, do đó mà dò biết được nội tâm của họ rồi tìm ra cách khống chế họ.

Trên thực tế, thuật vuốt ve chính là thuật sử dụng ngôn ngữ và các kỹ xảo thu phục nhân tâm khiến đối phương mắc mưu của ta. Sử dụng đúng thuật này có thể

khiến ta tự do tung hoành, tuý ý hành động. Từ xưa tới nay, nhiều người đã nhờ vào ba tactic luỹ, dùng thuật vuốt ve, làm nên sự nghiệp, vinh hiển một đời, lưu danh sử sách.

Trong xã hội, bất kể là về kinh tế, chính trị hay quân sự, ngoại giao cũng như về quan hệ giao tiếp, việc học tập và nắm vững thuật vuốt ve vẫn có ý nghĩa hết sức quan trọng. Áp dụng thuật này trong công tác lãnh đạo, có thể nâng cao được nghệ thuật lãnh đạo. Cấp dưới áp dụng thuật này có thể làm cho quan hệ với trên hoà hợp, tài cán của cấp dưới sẽ được phát huy, lý tưởng sẽ được thực hiện.

Ứng dụng mưu lược

NGUY VƯƠNG XUNG THẦN

Thuật vuốt ve là phương pháp dùng cách khen ngợi để nắm được tâm tư đối phương. Tiền đề của vuốt ve là xoa nắn, tức là trước khi dùng thuật vuốt ve hãy khêu gợi cho đối phương nói ra điều ta cần biết, sau đó sẽ đề cao đối phương, không chế để họ rút lui. Muốn khêu gợi đối phương nói ra điều ta muốn biết ta cần khi thì nói “đồng” khi thì nói “dị”, gây ra hiện tượng giả khiến đối phương không hiểu ra sao cuối cùng rơi vào bẫy của ta. Khi dùng thuật xoa nắn vẫn không khống chế được đối phương, ta có thể tăng thêm áp lực, đồng thời phải tìm hiểu thiên thời, địa lợi, phân tích các mối quan hệ xung quanh. Nếu dùng phương pháp này đối với các nước chư hầu thì có thể xây dựng được mối quan hệ tốt đẹp với họ, đạt được mục đích “hợp tung” hoặc “liên hoành”.

Năm 341 tr. CN, hai nước Tề, Ngụy giao chiến ở Mã Lăng, kết quả quân Tề đại thắng, giết được Thái tử Thân và trên 10 vạn quân Ngụy.

Ngụy Huệ Vương cho gọi Huệ Thi đến và nói: “Tề là kẻ thù của Quả nhân, đến chết ta cũng không quên mối thù này. Nước ta tuy nhỏ nhưng ta vẫn muốn huy động toàn bộ quân đội quyết chiến với chúng, ý khanh thế nào?”

Huệ Thi trả lời: “không được”. Ông giải thích: “Vị quân vương làm nên nghiệp Vương cần làm việc đúng phép. Vị quân vương làm nên nghiệp Bá phải giỏi mưu lược. Cách nghĩ của Bệ hạ thiếu phép tắc và mưu lược. Bệ hạ trước đây đã gây oán thù với nước Triệu rồi mới đánh nhau với Tề, chiến trận không thắng, đất nước không có điều kiện phòng thủ và tiến công. Nay Bệ hạ lại muốn mang toàn quân ra chọi nhau với Tề, thần nói thiếu phép tắc và mưu lược là thế đó. Muốn trả thù nước Tề, xin Bệ hạ hãy cởi bỏ bộ Vương phục (quần áo của vua), chịu nhún nhường đi yết kiến vua Tề, xưng thần làm bề tôi của hắn, như vậy vua Sở sẽ tức giận và oán vua Tề. Sau đó Bệ hạ phái thuyết khách đi du thuyết nước Tề và nước Sở. Ta kích động cho nước Sở có quân đội hùng mạnh đi đánh nước Tề đã mệt mỏi kiệt quệ, Tề tất nhiên sẽ bị Sở đánh bại. Như vậy Bệ hạ đã mượn tay Sở diệt Tề vậy.”

Ngụy Vương nghe Huệ Thi nói về mưu mượn dao giết người bèn khen “tuyệt hay” rồi lập tức cho người sang Tề báo cáo Ngụy Vương xin thần phục nước Tề và xin sang bái kiến Tề Uy Vương.

Diễn Anh - Tể tướng nước Tề, đồng ý nhưng mưu sĩ Trương Sửu ngăn cản nói: “không được, chiến thắng nước Ngụy, nhận lễ triều cống của Ngụy, nếu giảng hòa

với Ngụy và xuất quân đánh Sở là quá xem thường Sở. lại tỏ ra Tề thiếu tình nghĩa. Hơn nữa Sở giỏi chiến trận, lại rất háo danh, nhất định sẽ trở thành hiểm hoạ cho nước Tề! Điền Anh không nghe lời can dãn của Trương, nhận cho Ngụy vương sang Tề rồi cùng với Ngụy vương đi bái kiến vua Tề.”

Họ vốn đều là các nước chư hầu bình đẳng với nhau, nay Tề Vương lại nhận cho Ngụy Vương xưng thần, Triệu Vương sẽ cảm thấy bị sỉ nhục, Sở Vương cũng oán giận, thân chinh cầm quân đánh Tề và được Triệu hỗ trợ. Kết quả Sở đánh Tề đại bại ở Từ Châu.

MỆO GIẢI OÁN THÙ

Thời xưa có một vị Quốc Vương rất chú trọng bồi dưỡng bản lĩnh trị quốc cho con cái. Một lần ông sai Vương Tử tự mình đi làm một việc để qua đó kiểm tra tài năng và trí tuệ của con trai.

Vương Tử đến nước X. Trước hết ông dò xét xem người nước đó thích gì, ghét gì, giá gạo thế nào, phong tục dân tình ra sao. Ông nghe nói trong nước đó có hai gia tộc giàu có, lắm quyền thế nhưng do nhiều nguyên nhân khác nhau họ lại thù oán đối đầu với nhau, không có ai hoà giải được.

Vương Tử tìm hiểu kỹ rồi nghĩ ra một mưu kế giải oán thù. Ông mua nhiều tặng phẩm rồi xin gặp một trong hai gia đình đó. Chủ nhà tiếp kiến, ông nhân danh gia đình kia biếu toàn bộ số tặng phẩm này cho chủ nhà rồi nói đi nói lại: “Ông chủ tôi gửi lời thăm ngài, trước đây xảy ra bất hoà thực mắc lỗi quá. Xét kỹ ra đều do người dưới làm bậy cả nên hai gia đình ta mới oán giận nhau. Hai chúng ta đã lâu năm không gặp nhau nên không rõ được chỗ hiểu lầm đó. Lần này có

một ít quà xin gửi biếu Ngài, chẳng đáng bao nhiêu tiền đâu, chỉ là bày tỏ tấm lòng mà thôi, mong ngài nhận cho. Hai nhà chúng ta thực ra chẳng có gì mà phải oán nặng thù sâu với nhau, mong rằng từ nay về sau chúng ta sẽ đi lại thân tình với nhau”.

Chủ nhà nghe Vương Tử nói vậy tỏ ra vui vẻ lắm. Ông nói: “Từ lâu tôi đã muốn được hoà giải với gia đình ông nhưng chưa tìm được người thích hợp để bày tỏ tấm lòng của tôi. Lần này nhờ tấm lòng tốt của ngài chủ phái ông đến đây, tôi rất sung sướng. Tôi nhất định sẽ làm như ý kiến của ngài chủ nhà, sống thân tình với nhau”.

Vương Tử thăm dò biết được tâm tư của chủ nhà đó thú vị lắm bèn xin cáo từ ra về. Ông lại mua nhiều tặng phẩm đến nhà thứ hai xin gặp chủ nhà rồi lại làm như ở nhà thứ nhất. Chủ nhà này cũng rất vui vẻ, đồng ý từ nay sẽ đi lại ăn ở thân tình với nhau.

Vương Tử bèn thay mặt hai nhà định rõ ngày gặp nhau. Hôm đó chủ nhà mang theo gia đình đến, cùng nhau vui vẻ chuyện trò, ca hát nhảy múa, uống rượu vui mừng hai nhà đã hoà giải với nhau. Mọi người tìm hiểu nguyên nhân mới rõ đây là mưu kế khéo léo của Vương Tử.

Sau đó hai chủ nhà đều nói: “Hai nhà chúng ta bao năm nay bất hoà, trong nước nhiều người thế mà không ai hoà giải được. Vì Vương Tử ở nước ngoài đến nhờ vào tài cán và trí thông minh mà đã làm được việc này, công ơn đó to lớn lắm, không lời nào nói hết được”. Họ tặng Vương Tử vài nghìn lạng vàng. Vương Tử vui vẻ trở về nước mình báo cáo mọi việc với vua cha. Quốc vương rất hài lòng.

PHỤC HỒI NHÂN TÍNH CHO PHẠM NHÂN

Đêm khuya hôm đó, tại một ga Metro có một thanh niên chăm chú theo dõi một chị phụ nữ. Anh ta bám

theo cô gái cùng xuống tàu tại một ga nhỏ vắng vẻ. Lúc đó đã khuya lắm, anh ta định rình rập cơ hội để cưỡng hiếp cô gái. Anh ta bước vội bám theo chợt thấy cô gái quay người lại nói với một giọng hết sức thành khẩn và tin cậy xin anh ta giúp đỡ trong lúc đêm khuya thanh vắng, thân gái đường xa rất không an toàn, rất may là anh ta đi cùng với cô một đoạn đường.

Hành vi của cô gái làm anh thanh niên lúng túng, chỉ còn biết gặt đầu đồng ý. Trên đường đi, cô gái chuyện trò như đối với người quen thân, không hề có ý phòng ngừa coi anh là tội phạm. Anh thanh niên lúc đầu định gây án nay đã tự nhiên đưa cô gái về tận nhà mà không hề có một hành động vô lễ nào.

Sau việc này anh thanh niên hồi tưởng lại nói, lúc đầu định giở thói bạo hành, sau thấy cô gái có cử chỉ đoàng hoàng đã khiến nhân tính trong con người anh được khôi phục nên đã xua tan được ý định gây án.

LỜI KHEN LÀM MỀM LÒNG NGƯỜI

Giám đốc công ty giao thông Parwen là Forland khi còn trẻ đã khéo léo xử lý một vụ việc của công ty nên từ đó địa vị không ngừng thăng tiến. Lúc đó ông là một nhân viên bình thường của phân xưởng máy, do ông đề nghị mà công ty đã mua được một mảnh đất, chuẩn bị làm trụ sở cao tầng. Trên 100 hộ dân ở đó phải tái định cư.

Trong số cư dân đó có một bà già người Iseland đứng ra chống lại. Dưới sự đạo diễn của bà, nhiều người khác cũng không chịu dọn đi nơi khác. Họ đoàn kết với nhau kiên quyết chống lại.

Forland nói với lãnh đạo: “Nếu ta đề nghị giải quyết vụ việc bằng pháp luật thì vừa tốn thời gian vừa

tốn tiền mà cũng không thể dùng biện pháp cứng rắn đuổi họ đi, như vậy sẽ có thêm nhiều kẻ thù, sau này dù xây được trụ sở rồi cũng không có an ninh. Việc này xin cứ để tôi xử lý”. Lãnh đạo đồng ý.

Hôm đó Forland đến cửa nhà bà già, thấy bà đang ngồi ở bậc thềm. Anh ta cố ý đi đi lại lại trước mặt bà cụ, làm ra vẻ như đang suy tính điều gì. Bà bắt đầu chú ý và hỏi: “Này anh thanh niên ơi, có việc gì buồn phiền thế”.

Forland vội bước lại, anh chưa trả lời trực tiếp vào câu hỏi của bà cụ mà lại nói: “Cụ ngồi đây rảnh rỗi quá nhỉ, thật đáng tiếc. Cháu biết cụ có năng lực lãnh đạo, có thể làm được việc lớn kia. Nghe nói ở đây sẽ xây dựng nhà cao tầng, sao cụ không khuyên can hàng xóm láng giềng để họ đi tìm chỗ an cư lập nghiệp lâu dài, Như vậy mọi người sẽ nhớ ơn mãi cụ”.

Chỉ vài câu nhẹ nhàng đó, Forland đã lay động tâm can của bà cụ. Không lâu sau bà đã trở thành người phụ nữ bận rộn nhất Philadelphia. Bà đi tìm gặp hàng xóm, chỉ huy họ dọn nhà, mọi việc lo liệu đầu vào đấy. Trong quá trình cư dân di rời, công ty chỉ phải chi một khoản tiền bằng nửa số dự tính lúc đầu.

GIÁM ĐỐC VÀ CÔNG NHÂN

Một công nhân trẻ tuổi giỏi về kỹ thuật nguội. Để kiếm tiền anh ta đã không xin phép tự ý ra ngoài làm ăn 1 tuần lễ, lắp ráp xe đạp cho chủ hiệu. Ông bố biết chuyện giận lắm, lôi con lên gặp lãnh đạo xưởng.

Bác thợ cả nhìn thấy cười nói: “Tôi không phải là thợ cả của anh ấy, nó giỏi hơn tôi nhiều”. Anh thanh niên nín lặng.

Ông bố lại lôi con đi gặp phân xưởng trưởng, ông này yêu cầu anh thanh niên viết bản tự kiểm điểm, anh

ta dẫu mỏ làm thình. Cuối cùng hai bố con lên gặp giám đốc phân xưởng.

Giám đốc nói với ông bố: “con trai bác làm việc ở chỗ tôi gian khổ lắm. Anh ấy và nhiều công nhân khác đều rất thông minh, tay nghề khá. Nhưng làm việc ở đây vất vả mà lại không kiếm được nhiều tiền. Tôi thật có lỗi với họ. Tôi biết cứ như tài năng của anh ấy mà đi làm ở ngoài thì thu nhập cao gấp mấy lần ơn đây. Con trai bác còn trẻ, có kỹ thuật và sức khoẻ, đi đâu mà chẳng kiếm được tiền. Vì vậy anh ấy làm việc ở đây phải chịu thiệt thòi nhiều, tôi cũng ái ngại lắm. Anh đã làm tốt công việc tôi trao cho, tôi thực sự cảm ỏ nhiều. Nay anh ấy lại muốn trở lại xưởng, cùng chịu vất vả, tôi còn phải suy nghĩ gì nữa. Chỉ biết hoan nghênh và cảm ơn thôi”.

Chuyện trò vài phút, ông cụ cảm động rơi nước mắt, anh thợ trẻ được động viên cũng xúc động nói với giám đốc: “Xin thủ trưởng hãy thi hành kỷ luật tôi đi. Từ nay tôi quyết không bao giờ để thủ trưởng phải mất thể diện vì tôi”. Giám đốc tỏ ra tin cậy, bắt chặt tay anh thanh niên.

18. TÁC DỤNG CỦA THANH THẾ

Thanh thế quyết định cái lợi cái hại, là uy lực quyền biến. Không có thanh thế thì không thể nghiêm túc thẩm xét sự vật (Thế giả, lợi hại chi quyết, quyền biến chi uy. Thế bại giả, bất dĩ thân túc sát dã).

Quý Cốc Tử - Bản kinh âm phù thất thuật.

Giải thích

Thanh thế là nhân tố quyết định thành bại và cái lợi cái hại, là sức mạnh tuy cơ ứng biến. Uy thế bị phân tán thì không tập trung tinh lực để thẩm xét sự vật một cách nghiêm túc, thận trọng.

Bình luận

Xã hội là tập hợp các con người, mọi người ai cũng cố gắng phấn đấu, ra sức vật lộn, nhưng sức mạnh cá nhân đơn độc so với sức mạnh của cả xã hội thì chỉ là giọt nước trong biển cả, là ngọn cỏ trong cánh đồng, nhỏ nhoi lấm. Muốn làm nên sự nghiệp thì không thể chỉ dựa vào bản thân mình mà còn cần sự trợ giúp của lực lượng ngoại giới, hình thành một thứ thanh thế, đó là nhân tố quyết định thành bại vậy.

Vì vậy các Thánh nhân lập thân xử thế thường biết cách dựa vào nhiều nguồn sức mạnh khác nhau, tỏ rõ thực lực của mình, tạo ra thanh thế mạnh mẽ, gây ra ảnh hưởng lấn áp người khác.

Ví dụ khi ta thuyết phục một người nào đó, nếu ta ở vào thế yếu kém thì cần vận dụng đúng mức các

nguồn sức mạnh và các phương thức khác nhau, như lợi dụng dư luận ngoại giới, dựa vào sức mạnh của người thứ ba, tạo ra thanh thế lấn át, như vậy có thể đạt được kết quả mong muốn.

Ứng dụng mưu lược

Tiểu phẩm của nữ nghệ sĩ đoạt giải Oscar

Nữ nghệ sĩ Baumann đã từng ba lần đoạt giải Oscar. Bà là diễn viên điện ảnh và diễn viên hí kịch nổi tiếng thế giới, vẻ người xinh đẹp, đầu óc thông tuệ.

Năm 1933 Baumann mới 18 tuổi. Cô xin thi vào trường Hí kịch Stockholm (Thụy Điển). Vì siêu sao màn bạc Garbon vốn xuất thân từ trường này nên số người ứng tuyển đông lắm, cạnh tranh kịch liệt. Để làm nổi trội mình lên, Baumann đã quyết định cách thi tuyển riêng của cô.

Baumann suy nghĩ kỹ, quyết định chọn kịch bản nhẹ nhàng của một tác giả không nổi tiếng lắm. vở này chủ yếu miêu tả một cô gái thôn quê hoạt bát xinh đẹp táo bạo yêu đương một chàng trai cùng yêu cô. Trong vở có một tình tiết: cô gái nhảy qua một khe suối, chạy đến trước mặt người yêu, hai tay chống nạnh đứng nhìn chàng trai rồi cười như nắc nẻ. Baumann dùng tình tiết này mở đầu tiểu phẩm của mình.

Khi đến lượt mình dự thi, mọi người thấy Baumann nhảy vọt từ cánh gà ra sân khấu như bay. Sau đó cô hai tay chống nạnh, đứng giữa khán đài, cười ngật ngào rất tự nhiên như ở chỗ không người.

Sự xuất hiện của Baumann làm chấn động rạp hát và cả ban giám khảo. Có lẽ đây là lần đầu tiên các vị giám khảo được chứng kiến cảnh tượng làm chấn động

lòng người, hoạt bát, lành mạnh, đầy sức sống, gọi cảm như vậy. Không cần đợi Baumann nói lời của kịch bản, các vị giám khảo đã ghé tai nhau trao đổi, bàn bạc, nhất trí khen ngợi cách biểu diễn tự tin trên sân khấu và khí thế vượt trội của Baumann. Và không để Baumann tiếp tục diễn, ban giám khảo phê “Được rồi. Thí sinh tiếp theo ra trình diễn”. Thế là Baumann đã dễ dàng qua được cuộc thi tuyển.

Thật đúng là “Quái nhân lắm chuyện quái”, Baumann đã nổi trội lên trong cuộc thi tuyển, ngoài do cô có tố chất tốt đẹp ra còn do cô đã biết rõ một đạo lý “Thanh thế có tác dụng” muốn thành công, phá bỏ lề thói cũ, áp dụng cách khác thường, bất ngờ, dùng cách suy nghĩ và cách làm tân kỳ tạo ra thanh thế có lợi, đó là điều kiện không thiếu được. Baumann đã “dựa vào thanh thế”, vừa xuất hiện trên sân khấu đã tạo ra khí thế làm chấn động các vị giám khảo, do đó đã dễ dàng qua được cuộc thi tuyển.

ROOSEVELT MƯỢN DANH TIẾNG NGƯỜI KHÁC

Trong lịch sử Mỹ có hai vị Tổng thống trùng họ Roosevelt. Roosevelt già là Theodore Roosevelt, Roosevelt trẻ là Franklin Roosevelt. Hai người có quan hệ chú cháu.

Sau khi vào Đại học Harvard, Roosevelt trẻ luôn luôn muốn nổi trội hơn người. Đại học Harvard, cũng như các Đại học khác của Mỹ đều rất coi trọng môn thể dục. Nhưng thể chất Roosevelt lại rất không thích hợp với môn này. Anh rất gầy còm, người cao nhưng thể trạng lại không bằng người bình thường. Vì vậy anh không được chọn vào đội bóng Rugby hoặc đội bơi thuyền mà chỉ được làm Đội trưởng đội cổ động viên.

Các cô nữ sinh gọi đùa anh là “Con cưng của mẹ”, “Cái phát trần lông”. Về thể dục, không nổi đình nổi đám được, anh chọn con đường khác, anh nhào vào tờ báo của trường Harvard (báo Hồng đào), làm biên tập báo để được chú ý nhưng anh biết làm việc này không phải dễ. Để đạt tới mục đích của mình, anh đã lợi dụng ảnh hưởng của ông chú Roosevelt già.

Lúc đó chú Roosevelt đang làm thống đốc bang New York. Một hôm Roosevelt trẻ đến thăm nhà chú nói sinh viên Harvard rất ngưỡng mộ chú, mong được nghe chú diễn thuyết để chiêm ngưỡng phong thái của chú. Roosevelt già thích thú, đã tới diễn thuyết ở Đại học Harvard. Roosevelt trẻ sắp xếp bố trí toàn bộ cuộc diễn thuyết từ A tới Z. Sau buổi nói chuyện, Roosevelt già còn trả lời phỏng vấn của Roosevelt trẻ. Ban biên tập báo trường rất chú ý đến Roosevelt trẻ, đánh giá anh có tài làm phóng viên nên mời anh làm trợ lý biên tập.

Không lâu sau, chú Roosevelt liên doanh với Mac kin ra tranh cử Tổng thống với Brian của Đảng dân chủ. Xu hướng chính trị của Hiệu trưởng Đại học Harvard Charles Eliot tất nhiên được mọi người chú ý. Roosevelt trẻ đã quyết định lợi dụng cơ hội này đề nghị với Tổng biên tập cho phỏng vấn Hiệu trưởng nhưng ông ta cho là vô ích. Roosevelt trẻ kiên trì nên thử xem sao.

Hiệu trưởng đã đồng ý tiếp kiến cậu sinh viên năm thứ nhất. Đứng trước vị Hiệu trưởng oai nghiêm, Roosevelt trẻ không hề tỏ ra run sợ. Anh yêu cầu Eliot cho công chúng biết ông ủng hộ ứng cử viên tổng thống nào. Eliot rất thích thú tinh thần dũng cảm của cậu sinh viên trẻ, đã vui vẻ trả lời. Sau đó không riêng gì báo Hồng Đào của Đại học Harvard đã đăng bài phỏng vấn của Roosevelt cả các báo lớn trong toàn quốc cũng

chuyên đăng bài này. Roosevelt trở trở thành đề tài bàn luận của mọi người khi sắp tốt nghiệp, anh được cử làm chủ biên báo Hồng Đào.

Khi Roosevelt trở tốt nghiệp Đại học, ngoài đám người ở Harvard ra còn ít người biết đến anh. Năm 1904 bị mẹ phản đối nhưng anh vẫn tuyên bố đính hôn với cô em gái họ là Anna Roosevelt. Cô là con gái người anh em họ của Theodoro Roosevelt. Ngày 17/3/1905 họ cử hành lễ cưới. Roosevelt trẻ mời cả ông chú lúc đó là Tổng thống tới dự. Vào ngày cưới, khách đến đông, phần lớn là đến để chiêm ngưỡng Tổng thống. Qua lễ cưới, Roosevelt trẻ càng nổi danh.

Roosevelt trẻ đã ba lần mượn thanh thế và uy tín của chú để tự đề cao, vượt trội hơn người, đạt được mục đích tạo nên thanh thế được mọi người chú ý. Phương pháp “mèo mượn oai cọp” này chính là tư tưởng mưu lược “Tạo dựng thanh thế”.

QUAN TOÀ TRUNG QUỐC TẠI TOÀ ÁN QUỐC TẾ

Sau Đại chiến II, toà án quân sự Quốc tế Viễn đông đã mở phiên xét xử các tội phạm chiến tranh Nhật tại Tokyo. Mai Nhữ Ngao tham gia xét xử với tư cách là quan toà của Trung Quốc (thời Tưởng Giới Thạch).

Mùa xuân năm 1946, các quan toà của 11 nước tham gia toà án quân sự Quốc tế Viễn đông của 11 nước ở Tokyo, điều quan tâm đầu tiên của mọi người là việc sắp xếp vị trí chỗ ngồi của các quan toà. Theo chỉ định của Tổng tư lệnh Quân đội đồng minh Mac Arthur, chánh án phiên toà là một quan toà người Úc có nhiều uy tín. Ngoài chánh án còn có quan toà của 10 nước Mỹ, Trung, Anh, Xô, Canada, Pháp, New Zelad, Hà Lan, Ấn Độ, Philippin. Chánh án tất nhiên ngồi giữa, sát bên

phải ông chắc phải là quan toà Mỹ, vậy sát bên trái ông sẽ là vị trí của ai? Các quan toà tranh luận gay go, ai cũng rõ vị trí ghế ngồi biểu thị vị trí của các nước đó trong cuộc xét xử.

Vì sự tôn nghiêm của quốc gia, Mai Nhữ Ngao quyết tâm giành cho được vị trí số 2 (tức vị trí ở sát bên trái chánh án). Lúc đó tuy Trung Quốc là một trong tứ cường nhưng quốc lực không mạnh, vậy phải nói năng ra sao để mọi người tin theo?

“Nếu chỉ là một chỗ ngồi của cá nhân thì tôi không quan tâm làm gì. Nhưng vì chúng ta đều là đại diện cho đất nước mình nên tôi cần xin chỉ thị của Chính phủ bản quốc”. Câu phát biểu đầu tiên của Mai làm mọi người kinh ngạc. Nếu các quan toà đều xin chỉ thị Chính phủ mình thì bao giờ mới thảo luận vào vấn đề chính được.

Quan toà Trung Quốc nhìn vẻ kinh ngạc của họ, tiếp tục nói: “Ngoài ra, tôi thấy vị trí chỗ ngồi trong toà án nên tuân theo thứ tự ký tên trong hiệp ước tiếp nhận Nhật đầu hàng mới hợp lý. Nay ta xét xử các tội phạm chiến tranh Nhật, cần thấy Trung Quốc bị Nhật tàn hại ác liệt nhất, thời gian kháng Nhật của Trung Quốc dài nhất, hy sinh lớn nhất, do đó Trung Quốc với 8 năm chiến đấu đẫm máu cần được xếp vị trí số 2. Ngoài ra nếu không có chuyện Nhật đầu hàng vô điều kiện thì cũng không có phiên xét xử này, vì vậy nên xếp vị trí chỗ ngồi theo thứ tự các nước ký tên tiếp nhận Nhật đầu hàng là hợp lý hơn cả”. Quan toà Trung Quốc nói đến đây hơi dừng lại, rồi mỉm cười nói tiếp: “Tất nhiên các vị không tán thành các biện pháp này thì ta sẽ dùng cân để xem thể trọng nặng nhẹ ra sao rồi xếp vị trí theo thể

trọng vậy. Ai nặng cân hơn sẽ ngồi giữa, ai nhẹ cân hơn sẽ ngồi ra ngoài hai bên cạnh”.

Quan toà Trung Quốc chưa nói hết, quan toà các nước không nhìn được cười. Chánh án nói: “Đề nghị của ông rất hay nhưng chỉ thích hợp với đấu quyền Anh”.

Cười vui thì cứ cười nhưng chánh án vẫn chưa quyết định cuối cùng. Đến hôm diễn tập trước khi mở phiên toà một ngày, chánh án đột nhiên tuyên bố thứ tự chỗ ngồi như sau: Mỹ, Anh, Trung Quốc, Liên Xô, Pháp, Canada v.v... Mai lập tức kiên quyết kháng nghị và lập tức cởi áo dài đen kiêu Trung Quốc từ chối tham gia diễn tập. Ông nói: “Cuộc diễn tập hôm nay có nhiều nhà báo và nhà quay phim, nhiếp ảnh dự, ngày mai báo in ra là thành chuyện thực. Đề nghị của tôi trước đây không có nhiều người bác bỏ vậy tôi đề nghị cho biểu quyết ngay. Nếu không tôi sẽ từ chối tham gia diễn tập và về nước xin từ chức! Chánh án đành phải cho biểu quyết, cuộc diễn tập phải lùi chậm nửa giờ. Cuối cùng thứ tự vào hội trường và vị trí chỗ ngồi được sắp xếp đúng thứ tự các nước ký tên tiếp nhận đầu hàng của Nhật”. (tức Mỹ, Trung, Anh, Liên Xô, Canada, Pháp v.v...).

Mai Nhữ Ngao sở dĩ bảo vệ được sự tôn nghiêm của Tổ quốc trước hết là do ông ấy đã tỏ thái độ kiên quyết nếu Trung Quốc không được vị trí số 2 thì toà án đừng hòng bắt đầu được, tạo khí thế áp đảo đối thủ. Đồng thời ông đã nêu ra hai lý do rất xác đáng, rõ ràng là ở vào thế áp đảo, khiến đối phương không tranh chấp nổi.

NGUYỄN SOÁI TRẦN NGHỊ GÂY ẤN TƯỢNG ĐẦU TIÊN

Một ngày tháng 6/1950, nhà tư bản dân tộc lớn nhất Trung Quốc Vinh Nghị Nhân (sau này đã từng làm Phó chủ tịch nước CHNDTH) theo lệnh chính quyền

mới ở Thượng Hải đến dự họp ở đại lầu Ngân hàng Trung Quốc. Ghi tên xong ông thấy một cán bộ Quân giải phóng người tâm thóc, tư thế đoàng hoàng, mặc bộ quân phục bằng vải thường đã phai màu bước đi vững chắc tiến lại. Qua giới thiệu mới biết đó là tư lệnh đã chiến quân 3 danh tiếng lấy lưng kiêm thị trưởng Thượng Hải Trần Nghị.

Trần ứng khẩu nói chuyện tại hội nghị bằng một thứ tiếng địa phương Tứ Xuyên. Ông vừa nói vừa bóc lạc, cắn hạt dưa, đôi khi xen vào một vài câu đùa vui, tính cách rất thoải mái và hài hước, dí dỏm, thái độ hoà nhã, chân thành, giọng nói nghe thánh thót, mạnh mẽ làm cho mọi người nghe thấy tin tưởng và hy vọng.

Cuộc họp hôm đó đã để lại trong lòng Vinh Nghị Nhân một ấn tượng sâu sắc suốt đời khó quên. Thật khác hẳn với luận điệu tuyên truyền của Quốc dân đảng trước đây, cán bộ cấp cao của Đảng Cộng Sản mới bình dị dễ gần làm sao.

Đó là tác dụng của ấn tượng đầu tiên trong giao tế. Ấn tượng đầu tiên là ấn tượng hình thành trong lần gặp mặt đầu tiên giữa hai người chưa quen biết nhau, đó là “thanh thế” trong giao tế. Ấn tượng lần đầu gặp nhau giữa hai người thường là về thị giác, như nét mặt, tư thái, dáng người, vẻ người, tuổi tác, trang phục. Trước khi thực sự hiểu biết một người nào đó, ta vừa nhìn thấy họ là đã hình thành nhận xét sơ bộ về họ, tức là đã có cảm tính sơ bộ về họ.

Ví dụ đối với chủ nhiệm lớp mới nhận chức và học sinh mới xếp vào lớp, hoặc trong đơn vị đối với cán bộ lãnh đạo mới và đồng sự mới, hoặc lần đầu gặp đối tượng luyện ái qua giới thiệu, ấn tượng đầu tiên rất có tác dụng. Hai bên đều gây ấn tượng cho

nhau và hai bên đều cố tìm cách để đối phương có ấn tượng tốt đối với mình, coi đó là khởi điểm và là căn cứ để giao du với nhau sau này. Vì vậy với một người giỏi giao tế bao giờ cũng biết cách tạo dựng thanh thế, coi trọng ấn tượng đầu tiên gây cho đối phương, coi trọng tạo thế trong giao tế. Như vậy đòi hỏi trong giao tế cần chú ý cách ăn mặc sao cho có ngoại hình đẹp, mặt khác cần nâng cao tu dưỡng bản thân, thể hiện rõ phong độ và cái đẹp từ bên trong.

19. CẢN NGÔN

THẬN NGŨ, NÓI NĂNG CẢN TRỌNG

Cổ nhân có câu: dùng miệng để ăn, không dùng để nói. Tránh nói điều kiêng kỵ (cổ nhân hữu ngôn viết: khẩu khả dĩ thực, bất khả dĩ ngôn. Ngôn giả, hữu huy ký dã).

Quyển Cốc Tử - Điều 9 - Quyền Thiên

Giải thích

Người xưa thường nói: miệng có thể dùng để ăn, không dùng để nói lung tung, nói lung tung dễ xúc phạm, vì vậy nói phải tránh điều kiêng kỵ của người khác.

Bình luận

Phát ngôn cần có môi trường tương đối rộng mở, trong xã hội quân chủ chuyên chế cổ xưa phát ngôn bị tội, làm gì cũng dễ mắc tội nên người ta phải câm lặng để được an toàn. Do đó mới có lời răn “Miệng có thể dùng để ăn, không được dùng để nói”, cảnh báo mọi người cần nói năng cẩn trọng, cẩn ngôn thận ngữ.

Nói năng cẩn trọng là một phẩm chất nhân sinh cực kỳ quan trọng của kẻ sĩ thời cổ đại Trung Quốc. Trong xã hội phong kiến, thường có cái “hoạ văn tự”, không thể tùy tiện, nên giới quan trường Trung Quốc tôn câu “im lặng là vàng”. Người làm quan thờ vua tức là thờ cọp, nói nhỡ miệng một lời có thể gặp tai hoạ chặt đầu, thậm chí cả nhà bị hại.

Chính vì vậy cổ nhân mới tổng kết thành các câu cách ngôn về nói năng thận trọng, như “Răn kẻ đa ngôn, không được vui quá nói nhiều; răn kẻ khinh ngôn, dễ hứa sẽ khó thực hiện; răn kẻ cuồng ngôn, cuồng ngôn sẽ nói bậy bạ, nên cần thận trọng; răn kẻ tạp ngôn, nói không đúng ý nghĩa, hỗn tạp chẳng đâu vào đâu; răn kẻ hí ngôn (nói đùa chơi), quân tử không nói tùy tiện; răn kẻ trực ngôn, tận ngôn (nói hết), lời nói không được thẳng quá, không thể nói hết, với kẻ tiểu nhân không thể nói hết; răn kẻ lộ ngôn (nói hở), vua nói hở miệng sẽ mất bề tôi, bề tôi nói hở ra sẽ mất mạng, công việc phải cơ mật, lời nói lộ liễu sẽ thất bại; răn kẻ ác ngôn, chớ có ác khẩu, người sẽ không oán mình; răn kẻ xảo ngôn, nói hay nói đẹp, sẽ bị diệt vong; răn kẻ kiêu ngôn, huyênh hoang vô đạo; răn kẻ sàm ngôn, lảm lời gièm pha, làm nát xương người; răn kẻ hứa suông, hứa suông thất tín; răn kẻ cường ngôn, không nói được mà cứ nói sẽ thất ngôn, răn kẻ hay bình phẩm, chớ nói cái yếu kém và cái sai của người khác; răn kẻ việt vị, nói không đúng với cương vị của mình là kẻ mắc tội; răn kẻ suông sã, không nói năng suông sã với cấp dưới; răn kẻ siểm nịnh, lời nói xu nịnh là thất đức; răn kẻ nói năng gây oán thù, tranh cãi với người khác dễ gây oán thù, không nói hết lời có thể tránh được tai họa.

18 điều răn ở trên là bản tổng kết kinh nghiệm cuộc sống của các bậc thánh hiền nhiều đời trước đây. Nó có mặt tiêu cực nhưng thực ra có bao hàm một đạo lý sâu sắc. Lời nói đụng chạm đến một phạm vi rộng lớn, cần hết sức chú ý, có lời nói làm cho quốc gia giàu mạnh, có lời nói làm quốc gia bại vong. Trong trường hợp trang trọng, không thể nói đùa, trong giao tế không thể ác khẩu, đó là những điều cần lưu ý trước tiên trong xử thế.

Lời xưa nói: “Đa ngôn tất thất”. Người ta không thể nói mọi lời đều là cao minh, chu toàn. Nói 10 câu, 9 câu hay, một câu dở là có thể gây oán thù, nếu nhẹ thì làm người ta oán ghét, nặng thì mắc tội, mất bát cơm ăn, không toàn tính mạng. Tất nhiên cũng có người nói những điều không đúng sự thật, nhưng có nhiều trường hợp nói đúng sự thật đụng chạm chỗ đau của người khác. Trong xã hội phong kiến, triều đại nào cũng đặt ra “gián quan” (quan khuyên răn vua chúa), nhưng thử hỏi có ai dám nói thẳng và biết bao người đã nói lầy lòng. Ngay như thời nay, đề xuất ý kiến là việc dễ làm, nhưng bạn đề xuất ý kiến chính diện sẽ có người nói là bạn chơi trội, họ sợ bạn vượt hơn; nếu bạn đề xuất ý kiến phản diện lại càng dễ gây thù chuốc oán, tự mình làm hại mình. Vì vậy người khôn ngoan thường ít dùng miệng mà dùng trí nhiều hơn, nói năng cẩn trọng.

Ứng dụng mưu lược

QUÁCH TỬ NGHI TRÁNH TAI HOA

Quách Tử Nghi nhà Đường có công lớn dẹp loạn An Sử nên được phong làm Phần Dương Vương.

Khi về già, ông đắm mình trong ca nhạc vui chơi, thê thiếp đầy nhà.

Đôi khi có khách làm to đến thăm, ông chẳng cần giữ ý, mời họ vào nhà trong, gọi các nàng hầu ra cùng tiếp khách, các con cháu thấy ông là bậc đại thần, xử sự như vậy không hay lắm, đã nhiều lần khuyên can.

Ông thở dài nói: “Các con không hiểu, một người công cao tước lớn khó tránh có kẻ ghen ghét. Nay ta là đại thần cực phẩm, có hàng ngàn người thân được hưởng lộc của ta, ân huệ hết mức. Ai dám bảo đảm

không có người ngầm mưu hại ta. Một khi họ nắm được sơ hở của mình, làm bản cáo trạng là tai hoạ đấy. Nay ta cứ phải bộc lộ rõ mọi việc, không dấu điều gì, người khác sẽ không có cơ”.

Con cháu thấy lời ông có lý nên thôi không khuyên can nữa.

Một hôm gian thần Lư Khởi đến thăm. Quách cho thê thiếp lui hết vào nhà trong, gọi các con trai ra cùng tiếp khách. Hai người chỉ chuyện trò linh tinh, tuyệt nhiên không đả động gì đến đại sự quốc gia.

Các con cảm thấy kỳ lạ mới xin bố chỉ giáo. Quách nói: “các con lại không hiểu rồi. Ta tránh gây ra cái hoạ cười đùa đó. Các thê thiếp của ta nhìn thấy lão Lư Khởi dị hình quái đản chắc chắn sẽ cười rộ. Ông khách này hình thù kỳ dị, tính tình lại ngạo mạn, thê thiếp của ta nhìn thấy không nhịn được cười, lão Lư Khởi sẽ hận thù, sau này hấn đắc chí làm to nữa sẽ gây rắc rối cho ta. Ta cho thê thiếp lui đi chính là để tránh cái hoạ cười đùa”.

Lư Khởi là tên gian thần nham hiểm, xưa nay vẫn quen thói hãm hại các bậc trung thần nghĩa sĩ. Quách đã nói năng và hành động cẩn trọng, khéo tránh né cái hoạ Lư Khởi. Ông không để lời nói của mình sơ hở để Lư Khởi lợi dụng, vả lại Quách là bậc đại thần công lớn, Lư Khởi cũng khó mà hãm hại ông.

PHÙNG ĐẠO CAN VUA MANG HOẠ

Phùng Đạo thời Ngũ Đại giỏi xử trí linh hoạt và giữ mồm giữ miệng nên đường công danh thuận lợi nhưng rồi cuối đời lại vì cái lưỡi mà mang hoạ mất chức.

Năm 954 Thái Tổ đời Hậu Chu là Quách Uy băng hà, Chu Thế Tông Sài Vinh lên nối ngôi Hoàng đế. Lúc

ó Bắc Hán muốn nhân cơ hội nhà Hậu Chu có tang, vua mới lên ngôi còn ít tuổi để tiến công Hậu Chu.

Chu Thế Tông tuổi trẻ hăng hái, quyết tâm ngự giá thân chinh. Phùng Đạo thấy việc đó không nên làm, y vào thế mình là Nguyên lão đại thần đã thờ 4 đời vua, lên tiếng khuyên can.

Chu Thế Tông nói: “Đường Thái Tông dựng nghiệp cũng thân chinh tự làm, Trẫm sao dám nghĩ đến an nhàn”. Phùng Đạo nói: “Không biết Bệ hạ có trở thành Đường Thái tông thứ hai không?”. Chu Thế Tông lại nói: “Chủ soái Lưu Tông phá Bắc Hán đánh Chu thế mạnh như núi đè trứng”. Phùng Đạo lại diễu: “Không biết Bệ hạ có thể trở thành một quả núi không?”.

Lời nói của Phùng Đạo có ý xem thường nhà vua. Điều đó đã chọc vào tổ ong vò vẽ, Thế Tông nổi giận phái ông đi xây lăng mộ ở huyện Tân Trịnh. Từ đó ông mất hết quyền hành, rồi ốm chết sau khi xây xong lăng mộ.

Bài học của Phùng Đạo là ở chỗ y vào cương vị Nguyên lão đại thần thờ 4 đời vua, không nói năng can trọng trước mặt nhà vua trẻ tuổi.

ÁN TỬ KHUYÊN VUA TÊ GIẢM CHẶT CHÂN TỘI NHÂN

Trong xã hội phong kiến, đẳng cấp rất nghiêm, giữa Vua - tôi, chủ - tớ có phân biệt rạch ròi. Người cấp thấp dù có cách suy nghĩ hợp lý hoặc hiểu rõ một vấn đề gì đó nhưng điều đó đụng chạm đến đẳng cấp trên phải tìm đường vòng khéo léo để đạt ý kiến.

Sách “Án Tử Xuân thu” có ghi lại một chuyện sau: một lần Tê Cảnh Công hỏi Án Tử: “Tướng quốc ở gần chợ chắc có biết thứ gì đắt nhất, thứ gì rẻ nhất”.

Án Tử vui vẻ trả lời: “thần có biết ạ”. Ông muốn nhân dịp này khuyên Tề Cảnh Công giảm nhẹ hình phạt của nước Tề. Rồi ông nói rất nghiêm chỉnh; “Muôn tâu bệ hạ, hiện nay thứ đắt nhất ngoài chợ là chân giả, thứ rẻ nhất là đôi giày”.

- Ô hay nhỉ: Sao lại thế? - Cảnh Công cảm thấy câu trả lời của Án Tử rất có ý nghĩa.

Án Tử thở dài, buồn rầu nói: “Hình phạt hiện nay nặng quá, người bị chặt chân quá nhiều, do đó ít người mua giày, nhiều người mua chân giả”.

Tề Cảnh Công nín lặng không nói nên lời, mặt lộ vẻ xót xa, miệng lẩm bẩm: “Ta tàn nhẫn quá, ta nhẫn tâm với dân quá!”. Hôm sau nhà vua ban bố mệnh lệnh giảm nhẹ hình phạt trong toàn quốc.

Lời người xưa nói, thờ vua như thờ cọp, lỗ miệng là có thể đầu rơi máu chảy, do đó những thần dân khôn ngoan đều nó năng can trọng, diễn đạt khéo léo, vòng vo ý kiến của mình. Nếu án Tử trực tiếp xin Tề Cảnh Công giảm nhẹ hình phạt thì không những không có kết quả mà còn làm cho vua không vui lòng, hậu quả sẽ khó lường.

Trong xã hội hiện đại, mọi người đều bình đẳng trước chân lý, có ý kiến đúng, kiến nghị hay đều có thể đề xuất thẳng thừng. Nhưng trong cuộc sống hàng ngày, trong một số trường hợp nào đó, nếu nói thẳng cho đối phương một việc gì đó có thể rất dễ làm tổn thương tình cảm của họ, nếu nói năng can trọng, trình bày ý kiến của mình uyển chuyển thì có thể giữ được hoà khí. Ví dụ có một nhạc sĩ mới dọn đến ở tầng gác trên đầu bạn, thường xuyên đàn địch đến đêm khuya, gây ảnh hưởng đến công việc của bạn, mà bạn với ông nhạc sĩ lại chưa quen biết nhau lắm, trường hợp này khó nêu ý kiến thẳng thừng, bạn có thể nói với ông ta

ràng trần nhà ở đây cách âm kém lắm. Ông nhạc sĩ chắc sẽ hiểu ý của bạn.

CHÚ Ý KIÊNG KỶ TRÁNH NÉ

Người ta ai cũng có lòng tự trọng, đều mong muốn được người khác tôn trọng, không thích người khác cứ gặp mặt lại nói đến điều không vui của mình. Không ai thích người khác đề cập đến khuyết điểm hoặc chuyện riêng tư của mình. Như vậy trong giao tế cần nói năng cẩn trọng, chú ý kiêng kỵ, tránh né.

Các nội dung cần kiêng kỵ tránh né trong giao tiếp hàng ngày thông thường là:

1. Nhược điểm về sinh lý như điếc, mù loà, mặt rỗ, lưng gù, chân què, ngũ quan khác thường, béo gầy quá mức v.v... nếu hai bên chưa phải là thân quen hoặc đối phương kém rộng rãi cởi mở thì khi chuyện trò ta nên tránh né, không nhắc đến các nhược điểm nói trên, nên bắt buộc dĩ phải nói thì nên dùng cách diễn đạt gián tiếp.

2. Gia đình bất hạnh: như nhà có tang, bố mẹ ly hôn, mẹ chồng con dâu bất hoà, bố con mâu thuẫn, con cái hư hỏng, tuổi già cô quạnh, bản thân có chuyện rắc rối, mắc bệnh nan y. Nếu đối phương không chủ động nói thì ta không nên hỏi.

3. Nhược điểm trong sự nghiệp: như việc học hành không thành đạt, lai lịch và hiện trạng có chuyện xấu; đó là những vấn đề nhạy cảm người ta không thích đụng chạm đến.

4. Phong tục tập quán đặc biệt. Người phương Tây không thích người khác hỏi tuổi và thu nhập của mình. Nhiều vùng nông thôn kiêng kỵ ngày Tết có người đến đòi nợ, gia đình có chuyện vui mừng không thích có

người nói dở. Nếu không biết phong tục như vậy, có thể vì tình làm đối phương mất vui.

Trong ca dao tục ngữ có một số câu nhắc nhở người ta chú ý kiêng kỵ tránh nói tới. Ví dụ: người lùn chớ nói lùn cùn; Nói gì thì nói chớ soi mói hình dong, do đó đủ rõ tục ngữ rất chú ý kiêng kỵ từ lâu việc này đã là vấn đề được người ta chú ý. Trong giao tế cần nói năng cẩn trọng, chú ý kiêng kỵ né tránh, mấu chốt cần làm được mấy việc sau:

Trước hết cần chú ý thay đổi cách nói, tìm từ thay thế. Ví dụ khi nhường đường cho người thọt chân, ta nên nói: “chân anh đau, xin mời anh đi trước”. Đối với người nghễnh ngãng, ta có thể nói: “mời anh ngồi gần lại cho dễ nghe”, anh Trương béo quá, ta nói đó là quý tướng. Anh Lý gầy quá, ta nói đó là tinh luyện. Người bị thương, ta nói là dính đạn. Phụ nữ có mang ta nói là có tin vui. Chuẩn bị áo quan cho người chết, ta nói là chuẩn bị đồ hậu sự. Nói tóm lại không nên nói thẳng thừng, càng không thể diễu cợt, trêu chọc, đụng vào chỗ đau làm người ta không vui.

Sau nữa là cần chú ý hoàn cảnh, môi trường để tránh gây ra phản cảm. Ví dụ có anh bạn mang một biệt hiệu không hay lắm, khi bình thường chuyện trò riêng với nhau ta có thể nói cũng không sao, nhưng trước mặt người khác lạ hoặc bạn gái, ta cứ vô ý gọi biệt hiệu đó thì làm sao anh bạn chịu được. Cậu con trai ông X bị công an bắt giữ, nay được thả ra, ta đến thăm là được rồi, nếu ta lại chúc mừng trước đông đủ mọi người hoá ra đã bêu xấu người ta mất rồi.

Sau cần chú ý đối tượng nói. Ví dụ trong số bạn bè có một anh hói đầu, ta không nên nói hói, trọc trước mặt anh ta. Nhà có khách đến chơi, khách vừa lùn vừa béo,

ta nên tránh nói lùn, béo, phệ. Đối với người có chuyện phiền muộn ta không nên nói những điều đắc ý, vui vẻ của bản thân mình. Chớ có hỏi những vấn đề mà người ta khó trả lời, chớ có cần vắn. Nếu chót lỡ lời, nên xin lỗi và chuyển ngay sang chuyện khác.

Cuối cùng cần chú ý nhập gia tùy tục, lưu ý phong tục tập quán địa phương. .

Cần ngôn thuận ngữ, nói năng cẩn trọng, chú ý kiêng kỵ, về thực chất là hiểu người, tôn trọng người, cố tránh những việc khiến người khác kém vui. Đó là biểu hiện của lễ độ và tu dưỡng.

KROPOTKIN KHÔNG CHỊU TRẢ LỜI MẬT THÁM NGA HOÀNG

Đầu xuân năm 1874, nhà cách mạng nổi tiếng Nga Peter Kropotkin bị bắt do đã tham gia hành động bí mật chống Nga Hoàng.

Trong buồng hỏi cung của mật thám, tên sĩ quan hỏi cung nghiêm mặt nói: “Có người tố cáo anh tham gia hội kín lật đổ Chính phủ và mưu hại Nga Hoàng. Đây là hành động phạm tội cực lớn ở Nga. Anh có chịu nhận tội không?”.

Kropotkin kiên quyết trả lời: “Tôi sẽ không trả lời bất kỳ câu hỏi nào khi chưa được ra phát biểu công khai ở toà án”. Tên sĩ quan nói với viên thư ký: “ghi là bị cáo không chịu nhận tội”. Một lúc sau hắn lại nói: “Tôi còn cần hỏi anh vài vấn đề nữa, chỉ cần anh trả lời rất đơn giản là “có”. Vấn đề rất dễ trả lời, mong được anh phối hợp. Anh có biết Nicolas Traicopski không? Anh phải biết hắn chứ?”.

Traicopski là nhà cách mạng danh tiếng, tất nhiên Kropotkin có biết nhưng ông hiểu rất rõ rằng bọn mật vụ Nga Hoàng rất hiểm độc, ty tiện và tàn nhẫn. Nếu

trả lời có biết người nào đó là lập tức người đó sẽ bị mật thám bắt bớ, hỏi cung, sau đó còn vu cáo nói do Kropotkin khai báo. Vậy Kropotkin đã xác định rõ sách lược đối phó là kiên quyết trả lời “không”, không để chúng lợi dụng.

Ông điềm nhiên nhìn tên sĩ quan hỏi cung và nói: “Tôi không trả lời đâu. Nếu ông cố tình hỏi thì xin cứ bảo viên thư ký viết cho một chữ “không” là đủ rồi”.

Tên sĩ quan giảo quyết nói: “Nhưng nếu tôi hỏi anh có quen biết- giả dụ như có quen biết Prapop mà anh vừa nhắc đến không?”

Kropotkin tỏ ra khó chịu, kiên quyết nói: “Ông hỏi tôi vấn đề gì thì cứ viết luôn một chữ “không” vào đó, tôi không trả lời khác đâu. Tôi trả lời “có” là mắc bẫy các người rồi, các người lại giở trò tỵ tiện ra ngay. Các người đừng hòng nhé.

Tên sĩ quan vẫn nhẫn nại hỏi liên tiếp nhiều vấn đề nữa, Kropotkin đều trả lời “không”.

Cuộc hỏi cung cứ như vậy kéo dài hơn một giờ, tên sĩ quan không moi được tin gì, biên bản đều ghi một chữ “không”, âm mưu của chúng bị thất bại.

Lời xưa nói: “Đa ngôn tất thất” (Nói nhiều sẽ xénh miệng), nhất là trong trường hợp hỏi cung, bọn mật thám hiểm độc, giảo quyết, lợi dụng mọi khe hở, rất dễ lợi dụng sơ hở trong câu trả lời, cố bám vào một vài ý vụn vặt lẻ tẻ để dựng chuyện vu cáo hãm hại. Vì vậy phương pháp trả lời tốt nhất bọn hỏi cung hiểm độc tỵ tiện là im lặng, hỏi gì cũng không biết, bịt kín mọi khe hở rò rỉ, không để sơ hở cho chúng lợi dụng.

20- XỬ TRÍ BÌNH TĨNH

Nói nhiều giọng, việc nhiều vẻ, suốt ngày nói không sơ suất là sự việc sẽ không rối loạn. Nói suốt ngày mà không lạc đề, cái hay của trí tuệ là ở chỗ không ngông cuồng, sằng bậy (Ngôn đa loại, sự đa biến, cố chung nhất ngôn bất thất kỳ loại, nhi sự bất loạn. Chung nhất bất biến nhi bất thất kỳ chủ, cố trí quý bất vọng).

Qui cóc tử- Điều 9 Quyển thiên

Giải thích.

Ngôn từ có nhiều loại, sự vật nhiều vẻ biến hoá. Suốt ngày trò chuyện với người khác, nếu nói năng thích hợp thì sự việc sẽ không rối loạn. Nói suốt ngày mà vẫn không rời khỏi chủ đề, cái hay của trí tuệ là ở chỗ trấn tĩnh, điềm đạm, bình tĩnh xử trí.

Bình luận

Trong chuyện trò, bàn luận, có thể đề cập tới rất nhiều đề mục, phạm vi thường rất rộng. Khi làm một việc gì đó, sự biến động của hoàn cảnh thực tế có thể làm cho sự việc biến động. Cái đáng quý trọng của bậc trí giả là ở chỗ bất kể là ngôn từ và sự việc biến động ra sao họ đều giữ vững tôn chỉ, tuân theo một phương châm nhất định để bàn bạc và xử lý vụ việc. Khi bàn luận, làm việc, có thực hiện được như vậy thì bàn luận mới thắng lợi, sự việc mới thành công, mới thuyết phục và không chế được đối phương.

Lời xưa có nói, “ông lắm mưu nhiều kế, tôi cũng thế khó gì”. Câu dĩ bất biến ứng vạn biến, bình tĩnh đang hoàng, trấn tĩnh tự nhiên, như vậy mới có thể phán đoán đánh giá sự vật một cách tinh táo, phản ứng kịp thời, nhanh nhạy. Nếu hoang mang mất bình tĩnh, bối rối trong lòng là dễ bị thất bại.

Tất nhiên tinh thần xử trí bình tĩnh không phải là một cái gì di truyền bẩm sinh mà là kết tinh của sự tu dưỡng rèn luyện, là một sức mạnh tinh thần, là một thứ nghị lực sinh ra khi phải đối mặt với biến cố lớn. Nó cũng là khâu then chốt của sự sinh tồn, thiếu nó thì hồng việp, không thể xây dựng nên trụ cột chống trời đạp đất. Có nó thì có thể bình tĩnh xử trí, dù có gặp biến cố hoặc rắc rối thì vẫn có thể xử lý thoả đáng không rơi vào tình trạng rối loạn.

Ứng dụng mưu lược

GIẤY LỘN CHE MẮT MẬT THẨM

Ibsen là nhà văn, nhà viết kịch và nhà chính trị nổi tiếng của Na Uy. Ông đã viết vài chục tác phẩm hay nhưng còn ít người biết đến thành tích tham gia phong trào công nhân của ông từ thời thanh niên.

Năm ngoài 20 tuổi, Ibsen tham gia hoạt động trong phong trào công nhân dưới sự lãnh đạo của Kuslaen - một người theo chủ nghĩa xã hội, một hôm bọn mật vụ bất ngờ bao vây nhà ông. Lúc đó ông đang viết văn, không kịp trốn nữa rồi, tài liệu mật giấu ở trong nhà cũng không kịp đốt, mà những tài liệu này lại liên quan đến tính mạng nhiều nhà cách mạng khác, làm thế nào bây giờ?

Ibsen bình tĩnh xử trí, chợt nảy ra sáng kiến. Ông mở tung cánh cửa tủ bảo hiểm có giấu các tài liệu mật, lấy ra các văn kiện quan trọng vứt bừa bộn lên bàn, giường nằm, có cái vò nhàu nát ném vào sọt rác, còn một số tài liệu không có gì quan trọng thì ông để vào tủ bảo hiểm.

Khi bọn mật vụ phá cửa xông vào trong nhà, Ibsen đã rời khỏi tủ bảo hiểm ngồi nghiêm chỉnh ở bàn viết, bình tĩnh cầm bút.

Tên đội trưởng mật vụ tiến đến trước mặt Ibsen đe dọa “chúng tôi được tin chắc chắn, nhà ông có giấu nhiều tài liệu mật phản động, mong ông nộp ngay ra đây”. Ibsen bình tĩnh trả lời: “Xin lỗi, tôi chưa bao giờ được biết tài liệu mật mật mũi ra sao. Tôi là nhà viết kịch, các ông trông đây, toàn là kịch bản và lời đối thoại trên sân khấu cả, nếu như các ông thích thì xin cứ tùy ý thưởng thức”.

Tên đội trưởng cười nhạt: “Tôi biết ông là nhà viết kịch rồi. Nếu chịu hợp tác với chúng tôi, ông sẽ được đối xử khoan hồng. Nếu có thái độ chống đối thì đừng có trách tôi không khách khí”.

Ibsen lắc đầu, điềm nhiên ngồi làm việc tiếp.

“Lục soát” - Tên đội trưởng ra lệnh.

Bọn mật vụ lục lọi khắp nơi, thỉnh thoảng lại liếc nhìn nét mặt Ibsen nhưng ông luôn làm ra vẻ bình thản không có gì phải quan tâm, chỉ thỉnh thoảng lại giả vờ lo lắng nhìn về phía tủ bảo hiểm như có ý nói “chớ có đụng vào đấy”.

Bọn mật vụ ngu xuẩn thấy thần sắc của Ibsen như vậy tỏ ra đắc ý lắm, xông ngay đến chỗ kê tủ bảo hiểm. Ibsen vội đứng dậy định ngăn lại nhưng không kịp. Bọn mật vụ lục lọi mọi thứ tài liệu trong tủ, xem xét kỹ từng

cái một. lật giờ từng trang nhưng mất nửa ngày trời mà chẳng phát hiện được gì, những tài liệu này đúng là chẳng có giá trị gì.

Cuối cùng bọn mật vụ tiu nghỉu bỏ đi. Bọn chúng không ngó ngang gì tới các tài liệu lộn xộn trên giường nằm, bàn viết, xó tường. Tài liệu trong tủ bảo hiểm đã không quan trọng thì những thứ lẩn lóc ở ngoài có giá trị gì nữa mà xem.

Thế là chúng mắc mưu Ibsen.

HOA TAI VÀ DÂY CHUYỀN

Bà Agatha Christie là tác giả của tiểu thuyết “Vụ thám án trên sông Nile”. Một buổi tối bà đi dự lễ mừng sinh nhật, tới 2 giờ sáng cuộc vui mới kết thúc, vừa về tới nhà thì gặp một người đàn ông cao lớn tay cầm con dao nhọn sáng loáng xông ra. Bà lo lắng hỏi: “Ông muốn gì?”.

- Ta cần đôi hoa tai, tháo ngay ra đây!

Agatha cảm thấy bình thản, bà cố dùng cổ áo khoác ngoài che sợi dây chuyền đồng thời dùng một tay tháo đôi hoa tai vút xuống đất.

- Đấy cầm lấy đi. Tôi đi được rồi chứ? - Bà hỏi.

Tên cướp không để ý đến đôi hoa tai mà muốn sợi dây chuyền kia. Hắn nói: “Đưa sợi dây chuyền đây”.

- À cái thứ này không đáng tiền đâu! Để lại cho tôi.

- Chớ có dài dòng, nhanh lên!

Agatha tay run run, miễn cưỡng tháo sợi dây chuyền.

Khi tên cướp đi rồi, Agatha nhặt đôi hoa tai lên. Thì ra sợi dây chuyền mà bà ra vẻ cố giữ là hàng rởm, đôi hoa tai mới là thứ đá quý giá những 1000 USD, còn sợi dây chuyền chỉ 10 USD mà thôi.

Theo sự xét đoán thông thường, thứ mà người ta cố giữ là quý giá. Agatha đã bình tĩnh xử trí, làm ra vẻ cố giữ lại sợi dây chuyền khiến tên cướp hiểu nhầm, bà đã giữ được đôi hoa tai đá quý của mình.

KÉO VIOLON TRẤN AN

Nhà vĩ cầm nổi tiếng Ba Lan Henry schlinger một lần đi biểu diễn ở Anh. Ông nghỉ đêm tại khách sạn. Ông mới chợp mắt ngủ bỗng nghe thấy tiếng ồn ào, xôn xao. Ông vội trở dậy, thì ra khách sạn bị cháy.

Trên thảm cỏ bên ngoài khách sạn, khách trọ lo lắng kinh hoàng, người lớn gọi nhau í ới, trẻ con la khóc om sòm. Hery chợt nảy ra sáng kiến. Ông lấy cây đàn violon, chơi bản nhạc trữ tình êm ái, say sưa.

Đám người hoảng loạn bị hấp dẫn bởi tiếng đàn du dương, bình thần của ông bỗng nhiên trấn tĩnh trở lại, không còn la hét, khóc lóc, chăm chú nghe nhạc, cảnh tượng trở lại yên ắng.

Một lát sau thì lính cứu hoả đến, do hiện trường rất có trật tự nên đã nhanh chóng dập được ngọn lửa, khách trọ lại yên ổn trở về khách sạn nghỉ ngơi.

Do đó có thể thấy, tinh thần của một người sẽ có ảnh hưởng đến tâm trạng, tinh thần những người xung quanh. Khi gặp tình hình khẩn trương, một người hoảng loạn có thể làm cho nhiều người khác hoang mang lo sợ; một người bình tĩnh, đàng hoàng có thể trấn tĩnh người khác. Người cao minh thường bình tĩnh xử trí, có thể dựa vào sự bình tĩnh của mình trấn an người khác, khống chế được tình hình.

KHÉO DOẠ ĐUỐI ĐƯỢC CƯỚP

Có một cặp vợ chồng mới cưới sống ở một làng vùng núi. Anh chồng hàng ngày lên núi săn bắn, chị vợ

ở nhà lo việc nội trợ. Một hôm có một người đàn ông trung niên tóc dài, để râu từ trên núi đi xuống. Chị vợ thấy anh ta lấm la lấm lét, ngó ngó nghiêng nghiêng, biết ngay đây là quán đầu trộm đuôi cướp. Chị định đóng cửa thì hắn đã đẩy cửa xông vào nhăn nhó nói: “Xin chị cứu giúp, trời đã khuya mà hàng quán đều không có, cho tôi ngủ một đêm sáng mai đi sớm!”. Nói xong đôi mắt xếch của hắn nhìn ngang nhìn ngửa, hắn thậm nghĩ “nhà này đồ đạc tinh tươm, chắc là có tiền của, chông lại vắng nhà”.

Chị phụ nữ nông thôn biết hắn là đồ bất lương, nhưng muốn đánh không được, muốn đuổi không xong, biết tính sao đây?

Chị bưng lại một chậu nước, làm ra vẻ mền khách nói: “Bác đã đến nhà này, tất nhiên không để bác nghỉ ngoài trời, hãy rửa mặt đi, nghỉ ngơi đôi chút”. Nói xong chị lôi từ gầm giường ra một đồng giầy vút xuống đất. Tên mắt xếch nhìn thấy, há miệng cười dâm dăng: “Chị ơi, một đôi giầy là đủ rồi”.

Chị nông dân cười nói: “Đôi mới này để bác dùng, còn 6 đôi nữa để nhà tôi và 5 người anh em khác dùng”

- Thế nào? Nhiều người...

- Hôm nay khách đến đúng dịp quá. Mấy ngày này gia đình tôi khai trương công việc trên núi, anh em rể, anh em họ có mấy người đều đến làm giúp. Bác xem, trời tối rồi, họ chắc cũng sắp về, tôi phải đi làm cơm đây, bữa ăn tối nay cả bác là đủ mâm 8, sẽ uống tí rượu cảm miền núi đấy”. Nói rồi chị đóng một đầu gạo đi vào bếp. Một lúc sau lấy ra một cái chân giò đặt lên thớt, chặt càn cách.

Tên vô lại thấy cảnh tượng đó nghĩ bụng thế là toi công rồi, nên chuồn sớm là hơn. Thế là nhân lúc chị nông dân đang bận việc bấp nước hắt lạng lẻo ngay.

KHÉO GIẢI THÍCH TAM CƯƠNG NGŨ THƯỜNG

Trong một cuộc thi trí tuệ, giám khảo hỏi: “Tam cương trong Tam cương Ngũ thường là gì”..

Một trò nữ trả lời: “ Tam cương là: Bê tôi là chủ của vua, con là chủ của cha, vợ là chủ của chồng”. Giải thích của cô học trò đã đảo lộn quan hệ Tam cương, cả lớp cười ồ, cô trở nên lúng túng (Tam cương là quan hệ vua là chủ của bề tôi, cha là chủ của con, chồng là chủ của vợ . ND).

Nhưng cô đã xử trí bình tĩnh, gặp nguy không rối, nhướn miệng cười: “Các bạn hiểu lầm ý tôi rồi, điều tôi nói là Tam cương mới chứ không phải là Tam cương cũ”. Ông giám khảo hỏi: “Tam cương mới là gì?”. Cô nữ sinh trả lời:

“Hiện nay đất nước ta do dân làm chủ, quan chức dù to đến đâu cũng chỉ là đầy tớ của dân, thế chẳng phải kể bề tôi trên cả vua là gì? Hiện nay cả nước thực hiện sinh đẻ có kế hoạch, một cặp vợ chồng chỉ có một con, đứa bé trở thành thiên sứ nhỏ, mặt trời nhỏ, hoàng đế nhỏ của bố mẹ, thế chẳng phải con trên hết là gì? Trong nhiều gia đình hiện tại, người vợ có quyền lực hơn người chồng, đâu đâu cũng nói: “vợ quản nghiêm”, “chồng gương mẫu phục tùng” thế chẳng phải vợ át quyền chồng là gì?”

Cô gái học trò này trả lời sai nhưng đã bình tĩnh ứng phó, khéo giải thích Tam cương mới, rõ ràng là bài bản lắm, có ý mới lạ, hoá giải được tình trạng khó khăn, mọi người đã vỗ tay nhiệt liệt khen ngợi tài ứng biến của cô.

21. ĐỀ PHÒNG KHE HỎ NHỎ

Nhỏ như sợi tơ, lớn thành quả núi. Ngăn chặn mưu mô độc ác mới manh nha, dùng cách bịt khe hở rò rỉ, đó là thuật xử sự (khinh khởi thu hào chi mật, huy chi ư thái sơn chi bản. Kỳ thi ngoại, triệu manh tà nghiệt chi mưu, giai đồng đề xí, đề xí khích, vị đạo thuật dụng).

Quyển Cốc Tử - Điều 4 - Thiên bịt khe hở

Giải thích

Rất nhiều sự vật khởi nguồn từ lông tơ mùa thu, rồi phát triển thành núi Thái. Trí tuệ của Thánh nhân dùng để xử lý sự vật bên ngoài, phát hiện và ngăn chặn các mưu mô mới manh nha, đều dùng các biện pháp bịt khe hở rò rỉ. Bịt khe hở rò rỉ là một phương pháp trị quốc xử thế.

Bình luận

Lớn và nhỏ, sáng tỏ và mờ ảo đều là một thể thống nhất các mâu thuẫn, trong một điều kiện nhất định chúng có thể chuyển hoá cho nhau. Từ nhỏ thành lớn, từ mờ ảo đến sáng tỏ rõ ràng đều là hình thái biến hoá của sự vật. Sự hình thành các khe hở cũng có một quá trình từ nhỏ đến lớn, nếu kịp thời bịt lại, ngăn chặn sẽ không thể trở thành khe hở lớn.

Đồ vật bị hư hỏng cũng do những vết rạn nứt nhỏ bé sinh ra. Lợi xưa nói: Khe hở không bịt, hốc xịt miếng ăn. Vết rạn nứt không bịt sẽ thành khe nhỏ, khe nhỏ không bịt sẽ thành khe to, khe to không bịt sẽ làm hư

hồng đồ vật. Xử lý việc đời cũng là một đạo lý như vậy. Con đê nghìn dặm, sụt lở do ô mối, vài chiếc lá không quét dọn ngay rồi sẽ phải dùng đến búa rìu. Việc nhỏ không giải quyết, bệnh nhẹ không chữa trị, sẽ trở thành mâu thuẫn lớn, bệnh nặng, rồi sẽ xuất hiện nguy cơ.

Vì vậy trong Kinh dịch có nói: “Quân tử cần cần, tịch đề nhược, lịch vô cửu” (Người quân tử lúc nào cũng cảnh giác đề phòng thì không bao giờ mắc tội). Vì vậy cần chú ý từ những việc nhỏ, sớm ngăn chặn khe hở rò rỉ.

Ứng dụng mưu lược

TRƯƠNG VĂN THIÊN DẠY CON

Trương Văn Thiên (đã từng làm Tổng bí thư Đảng CSTQ) có một người con trai tên là Hồng Sinh. Trong những năm khói lửa chiến tranh mịt mù, cậu bé Sinh sống ở nhà trẻ Diên An, đến tận năm 1948 Đông Bắc được giải phóng, cậu bé 8 tuổi này mới được về chung sống với bố mẹ.

Bao nhiêu năm xa cách mới được gặp mặt con, đồng chí Trương Văn Thiên vui lắm. Nhưng ông không hề nuông chiều con cái. Lúc đó Trương Văn Thiên ở Thẩm Dương. Sinh thấy bố hàng ngày đều ngồi xe con đi làm nên cũng muốn ngồi xe nhưng không bao giờ được phép. Một lần xe vừa đến cổng nhà, Sinh nhân lúc bố chưa lên xe đã nhanh nhẹn lên ngồi trước. Trương lên xe thấy Sinh đã ngồi ở đó bèn ôn tồn nói: “Sinh ơi, xe này chở bố đi họp, con không ngồi được, xuống đi con ngoan ơi!”. Nhưng bố nói thế nào Sinh cũng không chịu xuống xe.

Đồng chí Trương Văn Thiên thấy con không nghe lời bực lắm nhưng không đánh mắng mà nghĩ ra một

đối sách: ông xuống xe đi bộ đến nơi họp. Sinh nhìn bóng dáng bố, vội vàng xuống xe, từ đó không bao giờ dám lên xe ngồi nữa.

Ngồi xe là việc nhỏ, quan niệm là việc lớn. Đồng chí Trương Văn Thiên làm như vậy là bịt kín, ngăn chặn từ lúc việc còn nhỏ nhoi, để phòng con cái mắc thói đặc quyền đặc lợi.

PELE CAI THUỐC

Khi còn nhỏ, sau mỗi trận đấu quyết liệt, Pele mệt lả, thường xin bạn một liều thuốc hút giải lao. Ông bố biết chuyện có ý buồn phiền.

Buổi tối ông gọi Pele đến hỏi: “Con hút thuốc à?”. Pele biết là việc chẳng lành, đỏ mặt trả lời: “Vâng ạ”. Ông bố không la mắng, đứng dậy đi đi lại lại trong phòng. Tiếng động mỗi bước chân ông đi làm thần kinh Pele kích động. Một lúc sau ông mới nói: “Con ơi, con đá bóng có một chút năng khiếu đấy, tương lai có thể thành đạt. Đáng tiếc là con lại hút thuốc. Thuốc lá có hại cho sức khoẻ, mà sức khoẻ của vận động viên là tuyệt đối không được để bị ảnh hưởng. Bố khuyên con không nên làm những việc xấu đó, nhưng tự con hãy quyết định lấy. Bố hỏi con: con thích hút thuốc hay thích làm một cầu thủ xuất sắc? con đã lớn rồi, hãy tự quyết định lấy”.

Nói xong ông bố móc túi lấy ra một tập giấy bạc, đưa cho Pele và nói: “Nếu con không muốn trở thành một cầu thủ xuất sắc mà cố tình hút thuốc thì đây là tiền hút thuốc của con”.

Cậu bé Pele nhìn bóng dáng bố rời khỏi buồng, ngẫm nghĩ lời khuyên thân thiết của bố, thấy xót xa trong lòng. Cậu bé vò nát tập giấy bạc trong tay, suy

nghe lung lắm, cuối cùng lấy hết sức dùng cảm gõ của phòng bố: “Bố ơi, con sẽ không hút thuốc nữa”.

Từ đó về sau Pele luôn giữ được thói quen tốt đẹp này.

BIỂN THUỐC TRỊ BỆNH VUA TÊ

Biển Thuốc là danh y thời Xuân thu, được các nhân vật của các nước chư hầu coi là thượng khách. Một hôm ông đi gặp Tề Hoàn Hầu, hai người đứng nói chuyện một lúc, ông phát hiện thấy Vua Tề không được khoẻ bèn nói: “Nhà Vua có bệnh đấy, hiện nay bệnh còn trong da, nếu không chữa ngay bệnh sẽ chạy vào sâu hơn”. Vua Tề cười lớn: “Ta chẳng có bệnh gì cả”, tỏ vẻ tự tin vững như bàn thạch.

Biển Thuốc về rồi, Tề Hoàn Hầu mới nói vui: “Thầy thuốc bao giờ cũng thích chữa cho người không có bệnh để khoe khoang y thuật cao mình”.

10 hôm sau Biển Thuốc lại gặp Vua Tề và nói: “bệnh của nhà Vua đã ăn sâu vào phần thịt dưới da rồi, nếu không chữa ngay bệnh sẽ ăn sâu thêm”.

Cứ gặp mặt là lại nói bệnh tật, Vua Tề rất không vui lòng.

Qua 10 hôm nữa, Biển Thuốc gặp Vua Tề và nói: “Bệnh của Bệ Hạ chạy vào ruột gan rồi, phải chữa ngay còn kịp”.

Vua Tề ghét Biển Thuốc nhiều sự, sa sầm mặt không thềm để ý. Lại qua 10 hôm nữa, Biển Thuốc vừa trông thấy Vua Tề đã bỏ chạy. Nhà Vua cảm thấy rất lo ngại vội cho người hỏi xem tại sao ông bỏ chạy. Biển Thuốc nói: “Bệnh ở da dùng nước nóng để chườm và thuốc bôi ở ngoài là được. Bệnh ở thịt dùng kim châm là được. Bệnh ở ruột gan dùng một vài thang thuốc để giảm nhiệt cũng có thể dần dần chữa được. Bệnh đã vào

đến xương tuỷ thì chỉ có ông trời mới cứu được, con người đành chịu bó tay. Bệnh nhà Vua nay đã vào đến xương tuỷ rồi, tìm tôi cũng vô ích mà thôi”.

Quả nhiên 5 ngày sau Vua Tề phát sốt toàn thân, sốt cao không giảm, người đau đớn rất khó chịu, không còn nói đùa được nữa, sai người đi tìm Biển Thuốc khắp nơi nhưng ông đã sang nước Tần rồi. 5 hôm sau Vua Tề chết.

Lang y không đợi bệnh vào xương tuỷ mới chữa chạy, người khôn ngoan không đợi đại hoạ đổ xuống đầu rồi mới đề phòng. Biển Thuốc đề phòng khe hở rò rỉ, thấy sức khoẻ Vua Tề không tốt đã khuyên cáo ngay nhưng Vua Tề không hiểu cái đạo lý bịt khe hở rò rỉ, bệnh vào đến xương tuỷ rồi mới đi tìm thầy thuốc, kết quả ra sao đủ rõ.

MỆ MẠNH TỬ DẠY CON TỬ THỬA CÒN THƠ

Mạnh Tử là nhà tư tưởng Nho gia kiệt xuất thời Chiến Quốc. Khi còn ít tuổi, nhà ông thanh bần, bố chết sớm từ năm ông lên 3 tuổi, để lại hai mẹ con không nơi nương tựa.

Mẹ Mạnh Tử là một phụ nữ thông minh, kiên cường. Bà mượn được một khung cửi, dựa vào dệt vải nuôi con. Để con được chuyên tâm học hành, bà đã mấy lần dọn nhà, đề phòng khe hở từ lúc con còn nhỏ, dọn nhà đến chỗ tiện cho con học hành. Nhưng Mạnh Tử khi còn bé rất ham chơi, không chăm chỉ đèn sách lắm. Bà mẹ thật vất vả vì con.

Một hôm bà thấy Mạnh Tử trốn học về nhà bà rất tức giận, dừng tay dệt vải bảo con: “Con lại trốn học sao” Mạnh Tử nói: “Học hành chán lắm con ứ học nữa”. Bà nghe nói giận điên người, cầm luôn kéo cắt đứt phăng tấm vải đang dệt dở. Cậu bé ngây thơ kinh hãi

nhìn mẹ, im thin thít. Bà gọi con đến bên mình, đau lòng nói: “con xem, tấm vải này là do nhiều sợi dệt nên. Học vấn của con người là tích lũy từng tí một mà thành. Nay con bỏ bê việc học hành thì chẳng khác gì tấm vải bị mẹ cắt đôi này, chỉ là đồ phế phẩm. Tương lai còn làm nên công cán gì?” Lời mẹ dạy đã thấm sâu vào tâm khảm Mạnh Tử, cậu bé xấu hổ thưa với mẹ: “Mẹ ơi, con biết sai rồi”.

VỆ SĨ GIẾT VUA PHILIP II

Nhà lý luận về xử thế nổi tiếng Dyer Kanagi nói: “một người không chú ý đến việc nhỏ sẽ vĩnh viễn không làm nên việc lớn”. Một người sống trong xã hội có thể gặp phải rất nhiều sự việc nhỏ nhặt, chính những việc nhỏ này đã gây ảnh hưởng hoặc tác động đến việc thực hiện mục tiêu lớn. Nếu cứ một mực theo nguyên tắc “làm việc lớn không cần chú ý đến tiểu tiết” không quan tâm đến việc nhỏ thì đến các vị anh hùng hào kiệt cũng khó thoát khỏi tình trạng “con dê ngàn dặm, sụt lở vì ở mối nhỏ”.

Bố của đại đế Alexandre là vua Philip II vốn là một vị Hoàng đế có tài năng thao lược lớn, nhưng chính khi đang thống soái Đại quân Macedonia chinh phạt phương Đông thì do không chú ý đến việc nhỏ nên đã bị tên thị vệ hầu cận đâm chết.

Đầu đuôi sự việc như sau. Tên thị vệ này cãi nhau với một bà Phi tần được nhà vua sủng ái. Bà Quý Phi ỷ thế được vua yêu nên rất ngạo mạn, ăn nói ác khẩu, khiến tên thị vệ ám ức và tố khổ với Philip II mong ông khuyên bảo vợ đôi lời. Nhưng nhà Vua lại nghĩ chỉ có các “Khách quý” nước ngoài mới giúp được cuộc viễn chinh, chẳng cần đếm xỉa gì đến sự việc nhỏ nhặt của

tên thị vệ tầm thường nên ông chỉ quở trách qua loa tên thị vệ vãi cầu rồi bỏ mặc. Tên thị vệ nghe lời quở trách nổi giận, cầm kiếm đâm chết ngày Philip II. Kết quả làm cho ý đồ to lớn của nhà vua tan thành mây khói, sự nghiệp chinh phục Âu - Á, lập Nhà nước Đế quốc Hy Lạp đành phải giao lại cho con trai là đại đế Alexandre thực hiện.

Đây có thể coi là một dẫn chứng về coi thường việc nhỏ, không bịt kín khe hở rò rỉ nên đã gây ra sai lầm lớn.

NAPOLEON BỊ PHẢN BỘI

Napoleon oai phong lẫy lừng nhưng cũng do việc nhỏ trong gia đình nên gặp phải tai hoạ khốc liệt. Năm 1812 quân Nga đang giao chiến với quân Thổ Nhĩ Kỳ, phần lớn quân Nga đã đóng trên lãnh thổ Thổ Nhĩ Kỳ. Napoleon lượng định tình thế đây là thời cơ hết sức thích hợp để tiến công nước Nga. Tháng 5/1812 ông bắt đầu cuộc viễn chinh tiến đánh Moskva nổi tiếng trong lịch sử. Trải qua cuộc hành quân đường dài gian nan, quân Pháp đã tiến đến một quả núi gần Moskva. Nhưng Moskva đã là một thành phố vườn không nhà trống và ngày 30/9 lính truyền tin đã mang lại cho ông một bản báo cáo khủng khiếp, đại ý nói quân Nga không biết từ lúc nào đã ký hiệp định đình chiến với Thổ và hiện nay đang bất ngờ xuất hiện ở phía Tây cách Moskva 640 km, cắt đứt đường tiếp tế của quân Pháp. Quân Nga còn đang làm trận địa ở bờ Tây sông Berezina sẵn sàng nghênh chiến. (Trong lịch sử đó là chiến dịch Berezina năm 1812, Napoleon đại bại- ND).

Napoleon đọc xong bản báo cáo bỗng thấy ngạt thở và tuyệt vọng. Tin này chẳng khác gì lời tuyên án tử hình đối với ông. Ông cảm thấy khó hiểu, một nước bạn

Thổ Nhĩ Kỳ đáng tin cậy như vậy tại sao đột nhiên phản bội lại ông? Nhưng chính là thực ra do ông có mối nối cũ bỏ rơi Hoàng hậu Josephine nên mới xảy ra nông nỗi này. Chị gái họ của Josephine là mẹ vua Thổ. Bà sớm biết chuyện Josephine bị bỏ rơi nên để tâm báo thù Napoleon. Lần này bà đã tìm được cơ hội đưa Napoleon vào chỗ chết.

Tề Uy Vương trong lịch sử Trung Quốc đã đi triều kiến Thiên tử nhà Chu trong khi các nước chư hầu không ai làm như vậy vì họ thấy nhà Chu lúc đó vừa nghèo vừa yếu. Việc làm của vua Tề có thể coi là hành động nhân nghĩa thời đó. Nhưng một năm sau Chu Liệt Vương chết, Tề Uy Vương chỉ vì đi viếng tang muộn hơn các nước chư hầu khác mà bị Thiên tử mới doạ giết chết. Chỉ một chút sơ suất mà mắc tội chết người. Tề Uy Vương tức lắm, lên tiếng chửi bới Thiên tử mới, nhưng lời chửi mắng buột miệng đó đã trở thành trò cười cho thiên hạ.

Vì vậy người ta ở đời cần chú ý cần thận lo toan mọi việc, việc nhỏ cũng không được lơ là, phải đề phòng khe hở, luyện thành tập quán thận trọng xử lý các việc riêng tư, nhỏ nhặt, như vậy mới làm được việc lớn, thực sự trở thành anh hùng hảo hán trên đời.

22. ẨN MÌNH CHỜ THỜI CƠ

Chưa thấy khe hở, hãy ẩn mình chờ thời. Khi xuất hiện khe hở, sẽ thi hành mưu kế (Thế vô khả đề, tác thám ẩn nhi đãi thời. Thế hữu khả đề, tác vi chi mưu).

Quy Cốc Tử - Điều 4 - Thiên bít khe hở

Giải thích

Khi chưa có khe hở lợi dụng được, cần ẩn mình kín đáo chờ thời. Khi xuất hiện khe hở, có cơ hội rồi, sẽ đứng ra tìm mọi cách lợi dụng.

Bình luận

Thuật bít khe hở là một quyền thuật quan trọng trong phép “Tung hoành” của Quy Cốc Tử, là một thứ đạo thuật tìm ra khe hở của sự vật để lách vào, đột phá từ bên trong, khai hoa kết quả từ nội bộ.

Nhưng khi chưa xuất hiện hoặc chưa phát hiện được khe hở có thể lợi dụng, Quy Cốc Tử không chủ trương làm bừa mà khuyên ta cần nấu mình chờ đợi thời cơ, khi xuất hiện khe hở rõ rĩ mới hành động.

Mưu lược này thường biểu hiện ở chỗ dấu kín mình đi, chuẩn bị lực lượng. Khi thời cơ chưa chín muồi, hãy che dấu lực lượng của mình, giữ kín ý đồ, lặng lẽ tích trữ lực lượng, tránh bị thiệt hại ngoại lai, bảo tồn mình, chờ đợi thời cơ có lợi.

Việt Vương Câu Tiễn thời Xuân Thu khi thua trận bị Ngô Vương bắt làm tù binh đã dùng mưu nấu mình chờ thời, nắm gai ném mặt, đổi lấy tự do nhân thân,

quay trở về nước Việt, 10 năm tích trữ lực lượng cuối cùng đã diệt Ngô rừa nhục. Thời Tào Ngụy, binh quyền Tư Mã Ý ngày càng lớn, họ Tào nghi lắm, mâu thuẫn ngày càng sâu sắc. Do thời cơ còn bất lợi, Tư Mã Ý đã giả ốm 10 năm không dự triều chính, tránh được mũi nhọn, đôi khi họ Tào lơ là cảnh giác ra ngoài Kinh đô viếng mộ mới phát động cuộc chính biến cướp lấy chính quyền.

Trong lịch sử Trung Quốc, những chuyện náu mình chờ thời như vậy có nhiều. Khi điều kiện chưa đầy đủ, thời cơ chưa chín muồi, nếu cứ mù quáng tiến bừa thì chắc chắn sẽ bị diệt vong. Vì vậy người xưa nói, Thánh nhân hành động, tưởng chậm mà nhanh, tưởng khoan mà gấp, là để chờ thời. Chỉ có ẩn mình chờ thời, tích trữ lực lượng, làm đối phương mất cảnh giác, mới thành công được.

Ứng dụng mưu lược

CAO DƯƠNG NÁU MÌNH CƯỚP ĐƯỢC THIÊN HẠ

Trong lịch sử Trung Quốc, Lưu Tú thời Đông Hán, Lưu Bị thời Tam quốc đã từng dùng kế sách ẩn mình tích trữ lực lượng chờ thời mà cướp được Thiên hạ. Cao Dương là vua sáng lập Bắc Tề cũng dùng phép này mà lên ngôi Hoàng đế.

Hoàng đế Cao Dương khai quốc Bắc Tề vốn là Đại Thừa tướng Đông Ngụy, con thứ của Tề Vương Cao Hoan. Sau khi Hoan chết, con trưởng là Cao Đăng nối nghiệp làm Đại thừa tướng, nắm các đạo quân, đóng bản doanh ở Tấn Dương. Cao Dương được phong làm Đại đô đốc Kinh kỳ, phò tá triều chính Nghiệp đô.

Cao Đăng là kẻ tàn ác, ngạo mạn, thói xấu lộ rõ khắp nơi, làm rối loạn triều chính, tự cho mình là nhất.

Cao Dương khác hẳn người anh, hiền hậu thanh nhã, tài giỏi mà làm ra vẻ khiêm nhường. ngu dốt chất phác, rất ít nói, đối với đại sự quốc gia chỉ ngó ngang đôi chút, qua loa đại khái. Quần thần văn võ đều coi thường ông. Trước mặt anh Cao Đăng, bao giờ Cao Dương cũng tỏ vẻ phục tùng, kính thuận. Ông sắm cho vợ một đồ trang sức đẹp, Cao Đăng ưa thích bèn lấy luôn làm của riêng. Cao Dương khuyên vợ chẳng nên phiền muộn làm gì. Tỷ thiếp xinh đẹp của Dương nhiều lần bị Đăng chọc gheo, Dương cũng giả câm giả điếc cho qua. Đăng rất khinh thường em trai, có lần nói: “Em trai ta mà được phú quý thì các sách tướng số dự đoán cát hung, giàu sang, nghèo hèn đều là sai cả”. Dương mỗi khi tan triều về nhà thường đóng cửa ngồi trầm ngâm, đối với vợ con cũng ít nói. Có lúc ông cởi giầy và áo ngoài chạy bộ trong vườn. Không ai ngờ chính Cao Dương khi gặp thời cục biến động đã trở thành một con người khác hẳn khiến ai ai cũng phải ngưỡng mộ.

Cao Đăng bất mãn với Hoàng đế Nguyên Thiện, lên đến Nghiệp Đô mật bàn với mấy người tâm phúc mưu việc phế Vu nhưng bị tên gia nô đâm chết. Cao Dương được tin, mặt không biến sắc, dẫn quân tiến đến Nghiệp Đô, giết chết tên gia nô Lan Kinh và bọn hung thủ. Ông loan tin Đại thừa tướng bị mưu hại nhưng chỉ bị thương và tâu với Hoàng đế Nguyên Thiện cho ông đưa Cao Đăng về Tấn Dương dưỡng thương. Nguyên Thiện đồng ý ngay mừng thầm trong bụng, cho rằng Đăng đã bị thương, Dương chẳng làm nên trò trống gì, quyền hành sẽ quy về Hoàng tộc. Sau khi về Tấn Dương, Cao Dương lập tức triệu quần thần lo việc triều chính, ban bố phép tắc mới, trừ bỏ tệ xấu. Chưa đến một năm tình hình Tấn Dương đã đâu vào đấy, phát đạt

phần vinh. bách quân ca ngợi hết lời. Cao Dương thấy tình hình trong ngoài ổn định rồi mới tuyên bố Cao Đăng đã chết và phát tang. Nguyên Thiện thấy Dương không có dã tâm nên phong ông làm Đại thừa tướng, cai quản các đạo quan và được thế tập phong làm Tể Vương.

Mấy tháng sau, Dương kéo quân về Nghiệp Đô ép Nguyên Thiện nhường ngôi. Nguyên Thiện được tin rất kinh hoàng, đành phải dâng Ngọc Tỉ, Dương lên ngai vàng quay về hướng Nam, đổi quốc hiệu là Tề.

Ăn mình chờ thời là mưu lược giấu mình tài năng, không để lộ ý đồ, giữ kín mũi nhọn, đợi thời cơ hành động. Cao Dương nhờ vào mưu lược này đã lập được nghiệp Đế Vương.

BÀ INDIRA TOA SƠN QUAN HỔ ĐẤU

Tháng 1/1966 Thủ tướng Ấn Độ Sastri đột ngột từ trần. Tin tức được đưa ra, các phe phái trong chính giới đã ào ào xuất quân tranh chức Thủ tướng.

Lúc đó ông Desai lão làng trong Đảng Quốc đại và Quyền Thủ tướng Nanda tham dự cuộc đấu. Trong các phe phái, bà Indira Gandhi mặc dầu có ưu thế đặc biệt nhưng về thực lực chính trị không phải là kẻ mạnh. Đứng trước cơ hội nghìn năm có một này, bà không chịu khoanh tay đứng nhìn. Sau khi bình tĩnh phân tích tình thế, bà quyết định ăn mình chờ thời, tạm chưa tham gia quá sớm cuộc đua tranh chức Thủ tướng, đợi khi các phe phái kình địch nhau đều bị thương tổn và suy yếu đi bà mới xuất kích.

Định rõ ý đồ rồi, Indira làm ra vẻ thản nhiên không tranh chấp với ai nhưng vẫn ngầm theo dõi diễn biến tình hình, tìm kiếm sự ủng hộ.

Cuối cùng cơ hội đã đến. Cuộc tranh chấp giữa các phe phái đã tới cao trào, sự chia rẽ, rạn nứt rất sâu sắc, khó hàn gắn, rất có lợi cho Indira. Vì ngay từ đầu bà đã áp dụng sách lược toạ sơn quan hổ đấu nên các phái đều khá yên tâm hầu như không ai công kích bà, và bà vẫn giữ được hình tượng tốt đẹp trong công chúng.

Bà nhằm đúng thời cơ, lập tức xuất kích. Như một vị Chúa cứu thế, bà đến với phái Singdiga tranh thủ họ và được phái này ủng hộ bà ra tranh cử. Những người lo ngại Desai độc đoán chuyên quyền, bảo thủ lên cầm quyền cũng thấy chọn Indira làm Thủ tướng là tốt nhất. Các vị Thủ hiến đứng đầu 10 bang do Đảng Quốc đại chấp chính qua trao đổi với phái Singdiga cũng đều công khai ủng hộ Indira.

Nanda thấy 10 vị Thủ hiến bang đã ủng hộ Indira biết rằng thế thua đã rõ nên lập tức xin rút lui khỏi cuộc tranh cử. Chỉ còn Desai vẫn quyết tâm tranh đua với Indira.

Thoạt đầu Desai công kích, chửi rủa bà, hòng kích động rồi nắm lấy sơ hở của bà mà tiến công nhưng Indira đã làm ông thất vọng lớn. Bà vẫn tỏ ra khiêm tốn, lịch sự như xưa, công chúng rất hài lòng với phong độ của bà.

Cuối cùng cuộc bầu cử đã đến, đúng như dự đoán bà Indira giành được 355 phiếu trong số 526 nghị sĩ tham gia bỏ phiếu còn Desai chỉ được có 169 phiếu (có 2 phiếu trắng). Hàng vạn dân Ấn Độ tập trung ngoài nhà Quốc hội chúc mừng bà.

MITTERAND BỊ VỤ CÁO

Ngày 15/10/1959 Mitterand (lúc đó là Thượng nghị sĩ, chưa lên làm Tổng thống Pháp) bị bọn hung thủ

dùng súng bắn tại công viên Đài Thiên văn Paris. Đó là vụ Đài Thiên văn chấn động dư luận thời đó. Giới báo chí và hầu như toàn bộ các tổ chức cánh Tả đều hành động. Họ thăm hỏi Mitterand, phản đối bạo lực phát xít.

Nhưng không lâu sau đó, ngày 23/10 tên hung thủ bắn Mitterand đột nhiên xuất hiện và khai báo chính ông đã thuê bọn chúng làm việc này. Thế là trong chớp mắt Mitterand đã từ vị trí người bị hại biến thành một kẻ gian trá.

Một thời gian mây đen phủ đầy trời, tiếng chửi rủa, diễu cợt và những lời chất vấn tới tấp bay lại. Thủ tướng đương quyền Dobrey đề nghị bãi miễn tư cách Thượng nghị sĩ của Mitterand. Mitterand không biện bạch, cũng không phản kích. Ông cho rằng biện pháp tốt nhất đối với mưu mô vu cáo tâng tọng chúng giả đã được sắp xếp chu đáo này là nên bỏ qua, không đếm xỉa tới và ăn mình chờ thời.

Mitterand nén nổi căm phẫn, quyết định tạm thời nấu mình, lùi để tiến. Hàng ngày ông miệt mài đọc sách, chuyên tâm viết lách. Sáng sớm ông đi tản bộ ở công viên, thở hít khí trời trong lành, ngắm cảnh cánh đồng xanh tươi. Cảnh thiên nhiên tươi đẹp làm ông quên đi mọi điều phiền muộn.

Năm 1960 ông đi thăm một số nước như Trung Quốc, Mỹ, Iran. Khi đến Trung Quốc ông đã đến thăm nhiều thành phố, ghi lại nhiều điều tai nghe mắt thấy. Sau khi về nước, năm 1961 ông đã cho xuất bản cuốn "Sự thách thức của Trung Quốc" giới thiệu những thay đổi to lớn sau khi Nhà nước Trung Quốc mới ra đời. Nhiều độc giả đánh giá cao tác phẩm này, tên tuổi Mitterand lại nổi lên trong xã hội Pháp.

Ngày 2/11/1962 Mitterand lại vượt lên trong cuộc bầu cử Quốc hội Pháp. Ông đánh bại ứng cử viên Tael của Liên minh bảo vệ nền cộng hoà mới thuộc phái De Gaulle và được tái cử vào Quốc hội (và năm 1981 ông trở thành Tổng thống Pháp).

Kẻ thù chính trị mưu hại Mitterand, gài bẫy, tạo tang chứng giả, khiến ông khó biện bạch. Trong tình hình đó ông đã lùi để tiến, làm phân tán sự chú ý đối với sự việc đó, để cho sự việc bị quên lãng theo thời gian, đồng thời vẫn kín đáo chuẩn bị điều kiện, tích cực sáng tạo điều kiện, chờ thời cơ. Đó chính là tư tưởng mưu lược ẩn mình chờ thời vậy.

CHỜ THỜI CƠ DIỆT TRỪ LỮ HẬU

Hiến Huệ Vương thời Tây Hán chết, khi phát tang Lữ Thái Hậu chỉ khóc khô không có nước mắt. Thừa tướng hỏi duyên cớ làm sao, con trai Trương Lương là Trương Quân Cường giải thích: “Hoàng thượng không có con trai lớn, Thái hậu lo ngại về các vị Đại thần. Nay nếu Thừa tướng xin Thái hậu phong cho Lữ Chiêu, Lữ Sảo, Lữ Phong làm tướng quân thống lĩnh các đạo quân Nam Bắc bảo vệ Kinh đô Trường An, nắm được binh quyền lớn, Thái hậu sẽ yên tâm, các vị Đại thần mới tránh được tai hoạ”. Thừa tướng nghe lời Trương làm theo, quả nhiên Thái hậu lại than khóc rầm rề. Sau khi thân thích họ Lữ nắm quyền, có một số còn được phong tước Vương. Việc làm này trái với di chúc của Hán Cao Tổ Lưu Bang “không phải người họ Lưu mà được phong Vương thì Thiên hạ sẽ diệt trừ”.

Hữu Thừa tướng Vương Lăng là người chính trực, đồng hương với Lưu Bang, trung thành tận tụy. Khi được Lữ hậu hỏi ý kiến, ông kiên quyết phản đối nói: “Cao đế đã giết ngựa trắng, cùng với các đại thần lập lời thề: không phải người họ Lưu mà được phong Vương thì Thiên hạ sẽ diệt trừ. Nay phong người họ Lữ làm Vương là trái với lời thề ước”. Thái hậu nghe nói rất không vui lại đi hỏi Tả Thừa tướng Trần Bình, Chu Bột. Chu nói: “Cao Đế bình định Thiên hạ, phong con cháu mình làm Vương, nay Thái hậu đang nhiếp chính thay Hoàng đế, phong cho con cháu họ Lữ làm vương sao lại không được”. Thái hậu vui lắm, bãi triều về cung.

Vương Lăng trách Trần Bình, Chu Bột: “Trước đây đã giở máu ăn thề với Cao Đế, chẳng nhẽ các ông không dự hay sao? Nay Cao Đế băng hà, Thái hậu phong người họ Lữ làm Vương, các ông đều a dua chiều theo ý Thái hậu, trái với điều thề ước, còn mặt mũi nào gặp Tiên Đế nơi suối vàng”.

Nhưng Trần Bình, Chu Bột nói: “Ông phản đối ngay tại chốn triều đình, đấu lý lẽ, chúng tôi không bằng ông. Nhưng làm thế nào để bảo vệ được Tôn miếu họ Lưu, ổn định Thiên hạ họ Lưu, e rằng ông không bằng chúng tôi”.

Lịch sử chứng minh sau này chính Trần Bình, Chu Bột đã diệt trừ được họ Lữ, bảo vệ được Thiên hạ của họ Lưu. Điều đó chứng tỏ, muốn đạt được mục đích, cần biết ẩn mình chờ thời, hành động quyết đoán linh hoạt, khi thời cơ chưa chín muồi mà cứ làm bừa là tất sẽ thất bại. Trong khi điều kiện chưa chín mà Vương Lăng vẫn cứ chống lại Lữ Hậu thì không những không đạt được

mục đích mà còn bị bãi chức Hữu Thừa tướng. Sau này Vương cáo bệnh về quê nhà.

Ăn mình chờ thời không phải là chờ thời cơ một cách tiêu cực mà là chủ động, tích cực sáng tạo thời cơ. Thời Mục Công nước Trịnh, Tần phái quân đánh Trịnh. Lái Trâu Huyền Cao một mặt đi thăm dò khắp nơi, mặt báo tin tức khiến Trịnh có thời gian chuẩn bị, cuối cùng Đại tướng nước Tần phải huỷ bỏ kế hoạch tiến công. Vì vậy hành động linh hoạt quyết đoán đòi hỏi người lãnh đạo phải khéo nắm thời cơ, giỏi đưa ra quyết sách, nhưng quan trọng hơn là phải biết sáng tạo thời cơ, tránh bị động, giành lấy chủ động.

23. TRÍ TUỆ LÀ QUÝ

Xem xét từ đó, đã diệt vong thì hết tồn tại, đã nguy biến thì đâu còn an ninh, muốn chuyển biến thì phải dựa vào trí tuệ (Dĩ thủ quan chi, vong bất khả dĩ vi tồn, nhi nguy bất khả dĩ vi an, nhiên nhi vô vị nhi quý chi hề).

Quý Cốc Tử - Điều 10 - Mưu Thiên

Giải thích

Xem xét từ chỗ này, đã diệt vong thì không thể tồn tại, đã gặp nguy thì không thể chuyển biến thành an toàn. Nhưng muốn chuyển biến từ diệt vong thành tồn tại, từ nguy biến thành an ninh thì chỉ có cách dựa vào trí tuệ, trí tuệ là quý.

Bình luận

“Quý Cốc Tử” là bộ sách giáo khoa dạy các mưu sĩ theo thuyết tung hoành cách tiến hành đấu tranh chính trị và đi du thuyết các nước chư hầu để được phú quý. Các mưu sĩ là người không có quyền thế, nghèo tiền bạc, chỉ có một cái đầu thông thái mà thôi. Do đó Quý Cốc Tử đặc biệt nhấn mạnh vận dụng trí tuệ, dựa vào quyền thuật để mưu sự nghiệp.

Theo Quý Cốc Tử, kẻ sĩ làm việc đều khéo vận dụng đầu óc, nghĩ ra biện pháp, nên dễ thành công. Còn kém trí tuệ thì không biết dùng đầu óc, không nghĩ ra được các biện pháp, hay miễn cưỡng làm liều, công việc khó thành công. Về mặt này mà xét, nếu một quốc gia do kém trí tuệ cầm quyền khi gặp nguy cơ sẽ rất dễ bị

diệt vong, không ai có thể cứu vãn tình trạng hiểm nguy diệt vong đó. Vì vậy xử lý bất kỳ sự việc gì cũng phải dựa vào trí tuệ, trí tuệ là quý.

Vận dụng trí tuệ, mấu chốt là có cách làm độc đáo riêng, dùng trí tuệ vào chỗ người khác không biết, không thấy, như vậy mới dễ thành công.

Ứng dụng mưu lược

GIA CÁT LƯỢNG THI TỐT NGHIỆP

Gia Cát Lượng thuở nhỏ thờ Thủy Kính làm thầy. Sau ba năm học tập, thầy Thủy Kính nói với Lượng và học trò: “nay thầy ra một bài thi cho các con, ai đủ điểm sẽ được tốt nghiệp ra trường, ai không đủ điểm thì xin thôi, từ nay không được nhận là học trò của ta nữa. Đề thi như sau: từ bây giờ đến giờ Ngọ ba khắc, ai được phép của ta ra khỏi am này coi như đã tốt nghiệp”.

Các học trò thờ người, vò đầu vò tai. Có người kêu “Trong làng có đám cháy”, có người cấp báo “nước lụt đã tràn tới cửa am”, thầy Thủy Kính đều điềm nhiên không đếm xỉa.

Từ Thứ cũng là học trò, viết một bức thư giả rồi khóc lóc nói với thầy: “Sáng nay có người mang thư đến, mẹ con bị ốm nặng, con xin tự nguyện bỏ kỳ thi này để về nhà thăm mẹ”.

Thầy Thủy Kính lắc đầu nói: “Sau giờ Ngọ ba khắc sẽ về”.

Còn Bàn Thống thì bấm báo: “Con thực sự không có cách gì xin được phép thầy ra ngoài am. Nhưng nếu con ở ngoài am thì sẽ có sáng kiến ngay, vậy xin thầy cho con ra ngoài đi đi lại lại một lúc”.

Thầy Thủy Kính cười nói: “Bàn Sĩ Nguyên bỏ cái trò khôn vặt ấy đi”. (Bàn Sĩ Nguyên tức Bàn Thống).

Gia Cát Lượng thấy bọn họ đều không được phép thấy ra ngoài bèn nghĩ ra một cách: ông phủ phục trên bàn, đánh một giấc ngủ, tiếng ngáy vang tai, làm cho cảnh thi cử láo nháo chẳng ra thế thông gì. Thầy Thủy Kính giận lắm, nếu như trước đây thì đã tống cổ Lượng đi luôn nhưng hôm nay Thầy đành chịu nhịn.

Đã sắp đến giờ Ngọ bạ khắc, Gia Cát Lượng ngáp dài đứng dậy, mặt hầm hầm tức giận, đá thúng đựng nia, xông lên nhà trên nắm lấy vạt áo thầy Thủy Kính hét to: “Ông là đồ mọt sách, ông ra cái đề thi quái ác hành hạ bọn tôi, tôi không làm học trò ông nữa, ông trả lại tôi ba năm tiền học phí, trả ngay cho tôi bây giờ”.

Thủy Kính là một danh sĩ trong thiên hạ, được mọi người tôn kính. Nay bị Gia Cát Lượng làm nhục, ông phiến muộn lắm, giận run lên, gọi Bàn Thống, Từ Thứ bảo: “Tống cổ ngay tên khốn khiếp Gia Cát Lượng ra ngoài am”. Lượng giằng co không chịu đi, làm loạn cả lớp học, Bàn Thống và Từ Thứ cố sức vật lộn mới lôi cổ được Lượng ra khỏi am.

Vừa ra khỏi am, Lượng đã cười ha hả. Bàn Thống, Từ Thứ chẳng hiểu ra sao cứ tưởng Lượng phát điên đang định hỏi thì thấy Lượng quay đầu chạy trở lại am, đến trước mặt thầy Thủy Kính quỳ xuống bái lạy nói: “Vừa rồi con đã xúc phạm đến thầy, tội thật đáng chết!”.

Thủy Kính ngỡ người nhưng rồi chợt hiểu ra, sắc mặt chuyển thành vui mừng, đỡ Lượng dậy và nói: “con tốt nghiệp được rồi”.

Lượng nói: “Bàn Thống và Từ Thứ cũng đã ra khỏi am, xin thầy cho cùng tốt nghiệp”. Thủy Kính nghĩ một chút rồi cũng gật đầu đồng ý.

Qua chuyện trên thấy Gia Cát Lượng đã khéo dùng mưu kế để được thầy Thủy Kính cho ra khỏi am,

ông biết rằng dùng phương pháp thông thường thì không sao lừa được thầy nổi giận, sau đó lại lảng nhục thầy, đòi trả lại học phí. cuối cùng thầy đã nổi nóng báo Từ Thứ, Bàng Thống tống cổ Lượng ra khỏi am, và Lượng đã đạt được mục đích của mình.

CÔ GIÁO KHUYẾN NHỮ BALZAC

Một hôm có bà lão chống gậy đến thăm nhà Balzac - một nhà văn nổi tiếng của Pháp thời cận đại. Bà già nói: “Ông là nhà văn lớn. xin phiền ông xem giúp quyển vở tập làm văn này và cho biết chú bé làm các bài tập này trình độ ra sao, tiền đồ thế nào?”

Balzac thấy bà già có vẻ nóng lòng chờ đợi bèn đọc rất kỹ quyển vở tập làm văn và hỏi: “Cụ là mẹ hay là bà của chú bé này?”

- Thưa ông, không phải ạ.

- Thế chắc cụ là họ hàng thân thích?

- Cũng không phải ạ.

- Vậy xin cụ thứ lỗi, tôi nói thật nhé, chú bé này tiền đồ không ra gì lắm đâu, cứ xem nét chữ viết thì biết, chú bé xem ra ngu dốt lắm.

- Thật ư? - Bà già kinh ngạc - “Nhưng ông đã trở thành nhà văn lớn, sao nét chữ của bản thân mình cũng không nhận ra à. Đây là một trong số nhiều quyển ở còn lại của ông từ thời còn nhỏ đấy”.

- À, thưa cô, có là

Balzac không thể ngờ rằng cô giáo thời niên thiếu của mình đến nay vẫn còn giữ lại quyển vở tập làm văn này. Ông ngỡ ngàng đờ mắt. Qua việc này ông đã sửa chữa được tính xấu và thói quen võ đoán, quá tự tin của mình trước đây. Ông thấy rõ bất kể là trong công việc hoặc đời thường đều phải xử lý nghiêm túc, thực sự các việc nhỏ, cần hết sức tránh đưa ra kết luận vội vàng.

MANH THƯỜNG QUÂN ĐƯỢC CỨU NẠN

Danh sĩ Mạnh Thường Quân nước Tề thời Chiến Quốc có chuyện bất hoà với Tề Vương. Ông xin từ chức Tề tướng rồi về lãnh địa vùng đất Tiết của mình. Ông dự tính sẽ được nghỉ ngơi, an dưỡng nào ngờ một nước chư hầu ở phương Nam (tức nước Sở) lại đang trù tính tiến công vùng đất Tiết. Phải nhờ Tề Vương mới có thể giải được nỗi hiểm nguy ngay trước mắt này, nhưng Mạnh lại vừa xích mích với vua Tề nên khó nói lắm. Vừa ngay lúc đó Thuần Vu Khôn nhận lệnh vua Tề sang nước Sở, trên đường về đã ghé qua vùng đất Tiết thăm hỏi Mạnh. Mạnh được tin mừng lắm nói “mọi việc phải nhờ ông này mới xong”.

Thuần Vu Khôn vốn là chàng rể của nước Tề, người cao năm thước (thước Trung Quốc cũ), rất thông minh nhanh nhẹn, giỏi biện luận, thường được các nước chư hầu nhờ cậy công việc này nọ và bao giờ cũng hoàn thành tốt nhiệm vụ, không làm nhục mệnh vua. Ông có kiến thức rộng, trí nhớ tốt, học vấn không phải chỉ đơn thuần một mặt, khi giao tiếp rất giỏi suy đoán theo nét mặt đối phương. Vì vậy Mạnh nhờ làm việc này là rất thích hợp.

Khôn vốn có quan hệ thân thiết với Vương thất nước Tề, quan hệ với Mạnh cũng rất chặt chẽ.

Khi Khôn đến đất Tiết, Mạnh tiếp đãi như thượng khách và tiễn đưa ra tận ngoại thành. Mạnh nói: “Người nước Sở muốn đánh chiếm đất Tiết, tôi sẽ không còn được hầu Ngài nữa”. Khôn gật đầu tỏ vẻ hiểu ý, trong bụng nghĩ cách cứu Mạnh.

Thuần Vu Khôn nhận lời cầu cứu của Mạnh Thường Quân, nhanh chóng quay trở lại Kinh đô Tề, xin

yết kiến ngay Tề Vương. Ông lấy cương vị là sứ giả gặp Tề Vương nhưng thực tế là xin viện binh cứu Mạnh. Tề Vương hỏi: “Tình hình nước Sở hiện nay thế nào?” Khôn nắm ngay lấy cơ hội này, nói: “Tôi thấy rắc rối là ở chỗ nước Sở rất ngoan cố mà người đất Tiết lại rất không tự biết thân phận mình”.

Ở đây Khôn đã cố ý chuyển đề tài nói chuyện sang đất Tiết và Tề Vương đã vô tình bị cuốn hút theo, vội hỏi: “Vậy rốt cuộc là thế nào?” Khôn chậm rãi trả lời: “Người đất Tiết không suy nghĩ cẩn thận, cho xây Miếu thờ tổ tiên, nay nước Sở đem quân tiến đánh sẽ chẳng coi Miếu thờ vào đâu. Người đất Tiết không tự biết mình mà người nước Sở lại rất ngoan cố. Thần muốn nói chính là việc đó”.

Vua Tề nghe nói biến sắc mặt, vội kêu lên: “Trời ơi! Tôn miếu Tiên vương ở đó cả, phải giữ lấy”. Sau đó ông nhanh chóng phái viện binh đi cứu đất Tiết, đất Tiết được an toàn, Mạnh Thường Quân được giải cứu.

Đại phu nước Tề Thuần Vu Khôn đã khéo thuyết phục, mượn sức mạnh của Tề làm thành sức mạnh của mình, dấu kín được ý đồ, đạt được mục đích cứu Mạnh Thường Quân.

KHÉO MẮNG KẺ PHẢN BỘI

Người anh hùng trẻ tuổi Hạ Hoàn Thuần nổi tiếng cuối đời Minh đầu đời Thanh không may bị bắt trong một trận chống quân Thanh. Người hỏi cung Hạ là Hồng Thừa Trù. Y vốn là một quan lại nhà Minh nhưng bị quân Thanh bắt làm tù binh và đã đầu hàng kẻ thù.

Khi hỏi cung, Hồng Thừa Trù giả bộ đóng vai huynh trưởng nói: “Đồ trẻ ranh các anh biết thế nào là

tạo phản, chẳng qua là bị bọn phiến loạn lôi kéo mà thôi, nếu anh chịu đầu hàng là sẽ có tiền đồ lớn lắm”.

Hạ đoán tên này chắc là Hồng Thừa Trù, định mắng cho hắn một trận nhưng chợt linh hoạt nghĩ ra một cách để điều cốt kẻ phản bội. Hạ bèn nói: “Người ta cũng có chí hướng, tôi tuy trẻ tuổi nhưng cũng có chí hướng riêng của mình. Tôi vốn rất ngưỡng mộ tiên sinh Hồng Thừa Trù của bản Triều, quyết tâm trở thành một anh hùng như ông ta, sao tôi lại có thể đầu hàng bọn tay sai của triều đình Mãn Thanh”.

Hồng không biết đây là mưu kế của Hạ, thích chí lắm, gặng hỏi: “À, anh ngưỡng mộ Hồng Thừa Trù à?”.

Hạ làm ra vẻ rất cảm khái nói: “Vâng, tiên sinh Hồng là một vị anh kiệt của bản Triều, trong giao chiến với quân Thanh ở vùng Tùng Sơn, Hạnh Sơn, cuối cùng hết đạn hết lương nhưng không chịu đầu hàng, vẫn giữ một lòng kiên trinh bất khuất anh dũng hi sinh. Khi được tin dữ này cả triều đình đều chấn động, Tiên Đế cũng khóc than, bi thương lắm. Các bậc trung thần nghĩa sĩ như vậy chẳng đáng ngưỡng mộ sao?”.

Hồng nghe Hạ nói then đỏ mặt, chẳng còn biết ăn nói ra sao. Một tên hầu cận vội giải cứu cho y, lên tiếng mắng Hạ: “Không được nói lung tung, Quan lớn đây chính là Hồng tiên sinh đó”.

Hạ nghe nói lập tức nghiêm mặt mắng: “Bậy nào, Hồng tiên sinh đã vì nước quên mình, trong thiên hạ ai cũng biết cả. Tên giặc phản bội khốn khiếp này sao dám mạo nhận làm Hồng tiên sinh. Bọn phải bội triều đình chúng bay, lũ con hư của dân tộc, coi giặc là cha mẹ, đầu hàng Mãn Thanh, trời đất sẽ chu diệt bọn bay”.

Hạ đã vạch rõ tội phan bội của Hồng Thừa Trù, nghiêm khắc xỉ vả hắn. Hồng chịu cứng, chỉ còn cách cho giải Hạ đi, cuộc hỏi cung bị thất bại thảm hại.

Hồng hỏi cung Hạ vốn ở thế chủ động như do Hạ có sách lược khéo léo nên Hồng đã biến thành kẻ bị cáo.

HOMER RÚT CỬ DƯỚI NỒI.

Năm 1961 công ty dầu khí Homer đã khoan được giếng khí đốt lớn thứ hai của bang Caliphornia tại làng Oakxy nhỏ bé. Giếng này trị giá 200 triệu USD. Mấy tháng sau họ lại khoan được giếng khí đốt với trữ lượng lớn ở Brontzend gần đó.

Homer không sao kiếm chế được niềm vui vội vàng đến liên hệ với công ty khí than - điện lực Thái Bình Dương, dự định ký với công ty này hợp đồng mua bán khí đốt dài hạn 20 năm. Không ngờ lại húc đầu vào tường, mới chuyện trò được dăm ba câu đã bị công ty Thái Bình Dương mời về. Họ xin lỗi nói không cần đến khí đốt của Homer vì gần đây đã bỏ ra một khoản tiền lớn chuẩn bị làm đường ống dẫn khí đốt từ Eberta - Canada đến vịnh San Francisco, sẽ có nhiều khí đốt được vận chuyển từ Canada tới Mỹ.

Công ty Homer bị giới một thùng nước lạnh, không biết xoay sở ra sao, nhưng vốn là một nhà xí nghiệp già đời kinh doanh nên sau khi đắn đó suy nghĩ đã tìm ra một mưu kế rút cử dưới nồi để không chế công ty Thái Bình Dương.

Homer lập tức đến Los Angeles vì thành phố này là khách hàng mua khí đốt của công ty Thái Bình Dương, và là đơn vị trực tiếp sử dụng khí đốt. Ông tìm gặp Hội đồng thành phố, giới thiệu hùng hồn với các vị uỷ viên rằng công ty mình đang chuẩn bị làm một

đường ống dẫn khí đốt trực tiếp từ Raslop tới thẳng thành phố Los Angelé sẽ cung cấp khí đốt rẻ hơn công ty Thái Bình Dương hoặc bất kỳ công ty nào khác, thoả mãn nhu cầu của thành phố. Và do họ sẽ đẩy nhanh tiến độ thi công nên sẽ rút ngắn được thời gian cung cấp khí đốt so với công ty Thái Bình Dương hoặc bất kỳ công ty đấu thầu nào khác, dân thành phố Los Angeles sẽ được cung cấp khí đốt giá rẻ rất sớm. Các vị uỷ viên nghe nói đều thích thú và sẵn sàng nhận kế hoạch của Homer, huỷ bỏ kế hoạch làm ăn với công ty Thái Bình Dương.

Chiêu võ này của Homer quá là lợi hại, công ty Thái Bình Dương biết được tin này rất bàng hoàng, vội vàng tìm gặp Homer, tỏ ý sẵn sàng nhận khí đốt của ông. Lúc đó Homer mới lên mặt, y vào thế của mình để ra một loạt điều kiện có lợi cho mình, công ty Thái Bình Dương không dám có ý kiến khác, chỉ biết ngoan ngoãn ký hợp đồng với Homer.

24. NẮM CHẮC TÌNH THỂ MỚI HÀNH ĐỘNG

Không biết rõ sự việc đã hành động thì sẽ gặp điều ngang trái. Không nắm chắc tình thế đã nói sẽ bị sai lệch. Nắm chắc tình thế rồi mới bày mưu lược (Bất kiến kỳ loại nhi vị chi giả kiến nghịch. Bất đắc kỳ tình nhi thuyết chi giả kiến phi. Tắt đắc kỳ tình, nãi chế kỳ thuật).

Quý Cốc Tử - Điều 3 - Bàn về thăm dò nội tình

Giải thích

Người nào chưa biết rõ tình hình chân thực đã mạo muội hành động tất sẽ bị đánh Quân Vương rời bỏ. Người nào chưa biết rõ tình hình đã đi du thuyết tất sẽ không được đánh Quân Vương tin dùng. Chỉ khi đã nắm chắc tình hình chân thực mới có thể dựa vào đó mà định ra kế sách.

Bình luận

Giải quyết một vấn đề, trước hết phải dò nắm được tình hình chân thực, nắm chắc được tư liệu gốc. Đó là mấu chốt của việc này. Bạn muốn khống chế người khác, cần hiểu rõ tính tình, tâm tư, phẩm hạnh, tố chất của họ, sau đó mới có thể thuyết phục, khống chế họ, phù họa với họ hoặc lợi dụng họ. Bạn xử lý một sự việc, cần biết rõ nguyên nhân, kết quả, quá trình biến hoá phát triển của sự việc đó và các điều kiện trong ngoài hữu quan. Có như vậy mới có thể tùy theo tình thế mà

dẫn giết, theo ý đồ của mình mà không chế tình hình, xử lý sự việc. Về mặt này người Trung Quốc cổ xưa đã có nhiều kinh nghiệm thành công.

Quân sĩ thời nhà Tống rất thích đấu vật, thường lấy đó làm trò vui, quyết định thứ bậc cao thấp. Một lần có một quân nhân thân hình cao lớn, vai rộng lưng tròn, sức khỏe kinh người, trong hàng quân không có ai là đối thủ, vào đấu với anh ta đều bị thua liểng xiểng. Lúc đó có một văn nhân ngồi trên hàng ghế quan khách xin được đấu với tráng sĩ đó. Mọi người thấy khách văn nhân dáng người mảnh dẻ, tráng trèo chẳng có vẻ gì là một đấu sĩ nên đều khuyên ông chớ có đùa nhưng ông không nghe và bước lên sàn đấu.

Chàng võ sĩ căn bản không coi ông vào đâu nhưng khi thấy ông vừa giang cánh tay phải ra đã ngã lăn quay. Trong tiếng hò reo vang dội, anh ta cố lồm ngồm đứng dậy, lấy hết tinh thần ra đứng tấn lấy thế. Nhưng khi khách văn nhân lại giang tay phải ra thì võ sĩ lại ngã lăn quay. Việc này diễn ra đúng ba lần, công chúng kinh ngạc lắm cho rằng khách văn nhân có ma thuật gì đó. Khách cười nói: “Vừa rồi tôi dò hỏi các bạn của chàng võ sĩ được biết anh ta rất sợ “xì dầu”, nhìn thấy xì dầu là ngất lịm, vì thế tôi đã vào bấp thử sẵn một ít xì dầu trong tay”. Nói rồi ông lại giơ tay phải ra, chàng võ sĩ lại ngã lăn quay, công chúng vô cùng thích thú.

Đây chỉ là một chuyện vui mà thôi nhưng qua đó có thể thấy trong đời sống thực tế việc “nắm rõ tình hình” là rất quan trọng đối với việc không chế người khác và kiểm soát sự việc.

Ứng dụng mưu lược

LỄ VẬT CỦA LÝ MỆNH

“Thăm dò nội tâm” là một mưu lược rất có tác dụng trong đấu tranh chính trị, thường có thể giúp ta tránh được cái hoạ chết người.

Đậu Hiến là một Đại thần quyền thế thời vua Hoà Đế nhà Đông Hán. Hán y thể có em gái là Hoàng hậu, tỏ ra ngạo mạn tại chốn triều đình, các quan lớn nhỏ đều phải sợ và phải cung phụng hần.

Năm đó Đậu Hiến lấy thêm thiếp, các quan đua nhau mang lễ vật đến chúc mừng. Quan Thái thú Quận Hán Trung cũng chuẩn bị lễ vật. Ông có một cấp dưới là Lý Mệnh rất thông minh, làm việc cẩn thận, tử mi, biết cách xoay sở. Lý thấy Đậu Hiến chuyên quyền, gây ra nhiều thù oán, rồi có ngày sẽ bị tai hoạ mất mạng. Vì vậy Lý khuyên Thái thú không nên đi giao du với hần. Lý nói: “Trong lịch sử, những kẻ ngoại thích chuyên quyền làm bậy có mấy đứa được yên thân. Đậu Hiến hiện nay y vào thế mình làm tướng và là Hoàng thân quốc thích, tuỳ ý làm bừa, rồi sẽ có ngày mặt vắn. Xin Quan lớn cứ dốc một lòng thờ phụng Hoàng đế là được, chớ có đi lại giao du với hần, đừng có mang lễ vật hậu hĩnh cho hần, sẽ tránh được hậu hoạ”. Thái thú nghe nói thấy rất khó nghì, cuối cùng sợ mang tội với Đậu Hiến nên vẫn cho người mang lễ vật đến cho hần.

Lý thấy khuyên can không được bèn chủ động nói: “Quan lớn đã cố tình như vậy thì xin để cho bề tôi mang đồ lễ tới, xin Quan lớn giao việc này cho bề tôi, bảo đảm sẽ làm Quan lớn hài lòng”. Thái thú đồng ý.

Lý mang đồ lễ đi, thăm dò tình hình Kinh thành, được biết lúc đó mâu thuẫn giữa bọn ngoại thích và hoạn quan trong triều rất sâu sắc và có tin lan truyền nói Hoàng đế rất oán giận bọn ngoại thích. Dựa theo tình hình đó Lý dự đoán không lâu nữa trong triều sẽ có biến, nên lệnh cho đoàn tùy tùng đi chậm để kéo dài thời gian, chờ xem tình hình diễn biến ra sao, mấy ngày sau, khi họ đi tới Phù Phong thì được tin Đậu Hiến đã tự sát chết. Thì ra Hán Hoàng Đế năm đó 14 tuổi được biết bọn ngoại thích có ý mưu hại mình nên đã ủng hộ hoạn quan Trịnh Chúng diệt bọn đồng đảng của Đậu Hiến và y phải tự sát chết. Lý được tin này bèn lập tức dẫn đoàn tùy tùng trở về chờ lệnh Thái thú.

Do xảy ra vụ việc Đậu Hiến nên trong đám thân tín và những người đi lại giao du với hắn đã có nhiều người bị tình nghi, bị giết, giam cầm hoặc quản thúc. Duy chỉ có Thái thú Hán Trung được yên thân vì không đi lại giao du với hắn. Qua việc này, Thái thú rất phục tài trí của Lý Mệnh và càng thêm tin dùng Lý.

LÂM TẮC TỪ THIÊU HUÝ THUỐC PHIỆN

Trong lịch sử cận đại Trung Quốc, tổng đốc Hồ Quảng là Lâm Tắc Từ sở dĩ làm được việc lớn thiêu huỷ thuốc phiện của phương Tây ở Hồ Môn là do ông đã sớm điều tra nắm rõ tình hình và hành động dũng cảm khiến kẻ thù kinh hoàng mất mật còn dân chúng thì hoan hỉ mừng vui.

Cuối thập kỷ 30 thế kỷ XIX, các nước tư bản phương Tây điên cuồng đưa thuốc phiện vào Trung Quốc, mỗi năm tới trên 3 vạn thùng, kiếm được nhiều bạc trắng của Trung Quốc và làm rã chính quyền thống trị của nhà Thanh. Nhiều người dân Trung Quốc trở

thành nghiện thuốc phiện, thậm chí có người trở thành “Ma thuốc phiện”, hại sức khoẻ tốn tiền bạc, sức sản xuất của xã hội bị phá hoại. Đứng trước hiện thực gây nguy hại cho tiền đồ và vận mệnh của quốc gia, nhiều quan lại yêu nước và thân sĩ yêu nước đã dồn dập xin Chính phủ Mãn Thanh cấm thuốc phiện. Để bảo vệ nền thống trị phong kiến, vua Đạo Quang đã cử Tổng đốc Hồ Quảng Lâm Tắc Từ làm Khâm sai đại thần đến Quảng Đông tra xét cấm thuốc phiện. Lúc đó Quảng Đông là địa điểm tập trung buôn lậu thuốc phiện quan trọng của các nước tư bản phương Tây đối với Trung Quốc.

Tháng 3/1839 Lâm Tắc Từ tới Quảng Châu. Nhiều tên gian thương thuốc phiện nước ngoài và bọn buôn lậu thuốc phiện người Trung Quốc căn bản không coi Lâm vào đâu, cho rằng lần cấm thuốc phiện này căn bản cũng giống như lần trước mà thôi, chỉ là sấm to mưa nhỏ, qua loa đại khái mà thôi.

Lâm biết rõ bọn gian thương nước ngoài, bọn buôn lậu thuốc phiện người Trung Quốc và cả các quan lại địa phương, các lực lượng tuần biển ăn hối lộ đã kết hợp với nhau hình thành một dây buôn lậu thuốc phiện gắn bó chặt chẽ, phá nó không phải chuyện dễ, cần có biện pháp. Lâm bố trí Đại bản doanh của Khâm sai Đại thần tại Thư viện Việt Hoa. Sau đó ông dùng danh nghĩa Khâm sai Đại thần triệu tập vài trăm thực tập sinh tại các Thư viện Việt Hoa, Áo Tú, Dương Thành ở Quảng Châu, loan tin ông sẽ trực tiếp ra đề thi để kiểm tra thành tích học tập của họ. Trên thực tế, Lâm gài vào các đề thi một mảnh giấy yêu cầu họ viết tất cả những gì họ biết về vấn đề buôn lậu thuốc phiện, như họ tên bọn buôn lậu, địa điểm tàng trữ thuốc phiện, thời gian, con đường, số lượng và thủ đoạn buôn lậu. Ngoài ra viết cả ý

kiến đề nghị và họ tên bọn đưa hối lộ, nhận hối lộ. Như vậy đã kích thích được tinh thần yêu nước của họ và thu được nhiều tin tức quan trọng.

Qua điều tra nắm chắc tình hình, một mặt Lâm phối hợp với Tổng đốc Lương Quảng Đặng Diên Trinh, Thủy Sư Đề đốc Quảng Đông Quan Thiên Bồi bắt bọn buôn lậu thuốc phiện người Trung Quốc, một mặt khác tổ chức bố trí lực lượng giám sát chặt chẽ bọn đại thương gia buôn thuốc phiện Anh, Mỹ, ra lệnh cho bọn chúng trong vòng 3 ngày phải giao nộp toàn bộ số thuốc phiện đã chở vào Trung Quốc và phải cam đoan từ nay về sau không buôn thuốc phiện nữa. Lâm nói: “ Nếu còn thuốc phiện ngày nào thì Lâm Tác Từ còn ở lại không về, xin thề sống mái với vạ này. quyết không nửa đường bỏ dỡ”. Nhiều tên gian thương nước ngoài thấy tình hình bất lợi định đánh bài chuẩn nhưng đều bị quân sĩ của Lâm và dân chúng địa phương bắt giữ. Bọn thương gia Anh, Mỹ thấy tình hình đã đến nước này đành phải giao nộp trên 237 vạn cân (2370 tấn) thuốc phiện. Lâm đã trực tiếp chỉ huy cho thiêu huỷ tại bãi biển Hồ Môn Quảng Châu toàn bộ số thuốc phiện thu được.

“Người tính toán mưu lược trước rồi mới hành động sẽ thắng, người nào hành động trước rồi mới tính đến mưu lược sẽ thua”. Khi mới cấm thuốc phiện, Lâm Tác Từ đã cân nhắc thấy bọn gian thương nước ngoài sẽ không dễ dàng từ bỏ buôn bán thuốc phiện và giao nộp hết thuốc phiện. Chỉ hơi thiếu cân trọng là sẽ đánh động bọn chúng, vì vậy ông đã dò nắm tình hình, biết rõ mọi việc rồi hạ quyết tâm lớn, hành động bất ngờ như sét đánh không kịp bưng tai, thu được một số lớn thuốc phiện, đã cấm thuốc phiện thành công.

XÉT ÁN CÔNG MINH CỨU TỬ TÙ

Trong bình doanh Hán trung nhà Thanh có một binh sĩ tên là Trịnh Khôi bị kết án tử hình do đã dùng thạch tín cho và bán bao không nhân (màn thầu) đầu độc chết người. Người bán thạch tín, người bán bánh và một chị phụ nữ hàng xóm đều ra làm chứng. thế là vụ án được quyết định.

Lúc đó Đặng Diên Trinh làm tri phủ Tây An cảm thấy vụ án này có điều nghi vấn. Đã bí mật cho gọi người bán bánh đến hỏi:

- Mỗi ngày anh bán bao nhiêu bánh?

- Dạ, độ 2 - 300 chiếc.

- Mỗi người mua khoảng mấy chiếc?

- Dạ, 3 - 4 chiếc ạ.

- Như vậy mỗi ngày phải có trên 100 khách mua?

- Vâng ạ.

- Anh có nhớ hình dáng, họ tên và thời gian mua của 100 người đó không?

- Dạ, không nhớ được ạ.

- Thế tại sao anh lại chỉ nhớ được một mình tên Trịnh Khôi đến mua bánh?

Người bán bánh nghe hỏi thất kinh, không biết trả lời thế nào. Đặng căn vặn hỏi thêm, người bán bánh phải khai thực: “Bẩm quan lớn, đúng là con không nhớ được nhưng có nha lại ở huyện bảo con: huyện đã hỏi cung một tội phạm giết người, hắn đã nhận tội, nay chỉ còn thiếu người làm chứng bán bánh. vậy anh hãy đứng ra làm chứng”.

Đặng xét lại hỏi người phụ nữ hàng xóm, chị ta cũng nói nha lại ở huyện bảo đứng ra làm chứng, lời khai giống như người bán bánh, chỉ có người bán thạch

tín khai là đúng là Trịnh Khôi đã mua thạch tín của anh ta. Thì ra người chết trước đây có hiềm khích với Trịnh Khôi, nha lại ở huyện là thân nhân người chết và chết vì bị chó dại cắn nên miệng môi còn tím tái. Trịnh Khôi mua thạch tín thực nhưng dùng để đánh bả chuột.

Đặng Diên Trinh đã nhìn thấy chỗ khả nghi ở chỗ hình như không đáng nghi, đó là do ông đã chịu khó suy nghĩ, qua hiện tượng mà nhìn thấy bản chất, truy xét những tình tiết không bình thường, do đó đã nắm rõ được tình hình, làm sáng tỏ vụ án, minh oan cho Trịnh Khôi.

THÔNG TIN LÀ VÀNG

Xã hội hiện đại là xã hội thông tin. Nhà tương lai học nổi tiếng Mỹ Nasbit đã từng dự đoán: “Trong xã hội tương lai, ai có nhiều thông tin nhất người đó sẽ giành được nhiều của cải nhất”. Không hề quá lời khi nói rằng thông tin là mạch máu của kinh doanh hàng hoá, quyết sách kinh doanh và phương hướng kinh doanh chính xác đều phải dựa vào thông tin. Nhà sản xuất đồ điện gia dụng Trạm Giang - Quảng Đông trước đây chỉ làm một xưởng ngũ kim nhỏ sản xuất nông cụ đơn giản, qua 7 năm ngắn ngủi đã phát triển thành một xí nghiệp cỡ lớn có giá trị sản lượng hàng năm đạt trên 100 triệu NDT; chủng loại sản phẩm đã từ những máy nông cụ giảm đơn phát triển thành các đồ điện tinh vi phức tạp như đèn huỳnh quang, đồ điện gia dụng; xưởng đã đạt được 1500 cơ sở kinh doanh tiêu thụ trong toàn quốc.

Xưởng nhỏ bé này dựa vào đâu để phát triển lên. Giám đốc xưởng cho biết: dựa vào thông tin.

Người quyết sách của xưởng đồ điện gia dụng Trạm Giang khéo “nắm rõ tình hình mới hành động”, giới thu thập thông tin. Họ dựa vào giới truyền thông

đại chúng như báo chí, đài phát thanh, vô tuyến truyền hình, thu thập các tin tức về chính sách, phép quy của Nhà nước, cải cách kinh tế, đặc điểm và xu thế phát triển kinh tế, tích cực tìm kiếm thị trường tiềm ẩn có nhiều hứa hẹn. Trước năm 1981 việc cung cấp điện ở phần lớn các thành phố Trung Quốc đều hết sức khẩn trương nên ngoài các đồ điện gia dụng thật cần thiết ra (như ti vi, tủ lạnh) còn các đồ điện khác như nồi cơm điện, nhiều xưởng phải đua nhau chuyển hướng sản xuất, nhưng xưởng Trạ Giang không những không xuống thang mà còn mở rộng sản xuất đồ điện gia dụng như nồi điện chẳng hạn. Nhiều người cảm thấy khó hiểu.

Thì ra người quyết sách của xưởng Trạ Giang qua báo chí được biết tài nguyên rừng của Trung Quốc bị phá hoại nặng vì nông thôn Trung Quốc chủ yếu dùng gỗ làm năng lượng chính. Các chuyên gia dự đoán nếu cứ phá rừng như tốc độ hiện nay thì đến năm 2020 Trung Quốc sẽ không còn rừng nữa. Để ngăn chặn hậu quả xấu này, Trung Quốc cần ra sức nhanh chóng phát triển thủy điện, dần dần từng bước dùng điện thay cho củi. Ngoài ra để giải quyết tình trạng cung cấp điện khẩn trương, Quốc Vụ Viện đã quyết định xây dựng một số nhà máy điện hạt nhân tại vài thành phố lớn. Qua các thông tin này có thể kết luận: đồ điện gia dụng sẽ tiến mạnh vào các gia đình cư dân và theo đà mức sống của nông dân được nâng cao, nhu cầu về đồ điện gia dụng ở vùng nông thôn sẽ ngày càng lớn, đây là xu thế lớn trong tiêu dùng của cư dân vùng nông thôn. Do đó xưởng Trạ Giang đã tập trung nghiên cứu chế tạo, sản xuất nồi cơm điện đa dụng để thoả mãn nhu cầu thực tế của nông dân.

Đúng như dự đoán, năm 1982 Quốc Vụ Viện đã quyết định đẩy mạnh xây dựng thủy điện ở nông thôn, thi hành chính sách dùng điện thay củi. Do có tin tức chính xác và quyết sách sáng suốt nên nổi điện giá 80 NDT của xưởng bán ra hết ngay và xưởng trở thành xí nghiệp sản xuất đồ nấu điện lớn nhất Quảng Đông.

Không riêng sản xuất của xí nghiệp lớn mới cần đến thông tin mà ngay cả các nhà kinh doanh cũng cần đến thông tin. "nắm rõ tình thế mới hành động"

Tại thị trường quần áo ở tầng hầm gần một ga xe điện ngầm có anh Vương và anh Phó đều là chủ hiệu kinh doanh âu phục hạng trung. Anh Phó là học sinh tốt nghiệp cấp 3, còn anh Vương chỉ mới tốt nghiệp tiểu học. Hai người có trình độ học vấn khác nhau, anh Phó thích nghe tin tức trên đài, năng đọc báo còn anh Vương thì cho rằng đó là việc của đám văn hoá cao nên không hứng thú. Tháng 3 năm đó, Phó tình cờ nghe được tin dự báo của chuyên gia khí tượng nói mùa hè năm nay sẽ nóng hơn, thời gian nắng nóng kéo dài. Thế là Phó nảy ra sáng kiến đi xuống miền Nam nhanh chóng mua một số quần áo toả nhiệt tốt, mặc vào thoáng mát, đồng thời mua cả một số mũ nan và quần bơi, còn Vương vẫn kinh doanh âu phục hè như cũ. Đến tháng 5 nhiệt độ lên cao đột ngột, khí trời oi bức nên nhiều người phải mua quần áo ngắn thoáng mát và đi nghỉ ở biển. Hàng của Phó chỉ vài ngày đã bán hết ngay, kiếm được món tiền lớn. Còn Vương thế nào? Đồ âu phục mọi năm bán chạy nay trở thành thứ hàng hoá ế ẩm, hiệu ích kinh tế ra sao cứ suy ra đủ rõ.

Xét theo nhu cầu xã hội trong kinh doanh hàng hoá, chỉ có đáp ứng được nhu cầu đó thì hàng hoá mới tiêu thụ được, kinh doanh mới có kết quả. Nhu cầu của

xã hội đó qua tin tức trên báo chí sẽ sớm muộn phải xuất hiện. Suy đoán như vậy thấy: nắm được thông tin là hiểu được nhu cầu xã hội. dựa vào đó mà điều chỉnh hạng mục kinh doanh và phương hướng phát triển kinh doanh, tạo ra cơ sở vững chắc cho kinh doanh kiếm lời.

KỶ TÍCH TRONG LỊCH SỬ XUẤT KHẨU MÁY BAY

Hạ tuần tháng 3 năm 1985, trong cuộc cạnh tranh khốc liệt của 18 hãng chế tạo máy bay. Chủ yếu trên thế giới. Công ty hàng không Brasil vô danh tiểu tốt đã nổi trội kinh người, độc chiếm lá cờ đầu. giành được quyền nhận thầu của Không quân Anh. bán cho Anh 130 máy bay huấn luyện Tucano T-27, trị giá 200 triệu USD. Vụ làm ăn lớn này không những là kỷ tích trong lịch sử xuất khẩu máy bay của Brasil mà còn là một việc làm kinh động các hãng chế tạo máy bay toàn thế giới.

Sự việc phải tìm ngược về cuộc triển lãm hàng không ở Anh năm 1982. Đại tá Silva - Tổng giám đốc Công ty hàng không Brasil và là người sáng lập ra công ty này, qua một số kênh thông tin được biết Không quân Anh muốn thay đổi một số máy bay huấn luyện kiểu cũ. Ông thăm dò thêm được biết yêu cầu của Bộ Quốc tế Anh đối với loại máy bay này là: dùng bên, ít nhất 30 năm, có khả năng chống đỡ được sự va đập của chim muôn; trong 7 phút phải bay được lên độ cao 5000 m.

Sau khi nắm bắt được thông tin xác thực của Anh, Đại tá Silva đã quyết đoán linh hoạt, nhanh chóng cải tiến lại máy bay Tucano theo yêu cầu của Không quân Anh, đợi khi Anh công bố mời thầu sẽ tham gia đấu thầu.

Năm 1983 Không quân Anh chính thức công bố lời mời thầu. Lúc này công ty Hàng không Brasil đã qua một năm chuẩn bị khẩn trương đã nắm chắc tình hình,

có điều kiện hết sức thuận lợi trong cạnh tranh với các công ty khác. Không quân Anh rất hài lòng với máy bay Tucano, cho rằng nó có thể thoả mãn nhu cầu huấn luyện phi công về 5 phương diện thông tin, đường dẫn, huấn luyện bay, bắn bia, vận dụng chiến thuật và bay đặc kỹ. Họ ca ngợi khả năng bay thấp, hệ thống điện tử tiên tiến của máy bay và các điều kiện ưu việt về huấn luyện, bảo đảm an toàn. Ngoài ra giá cả máy bay Tucano lại rẻ, mỗi chiếc chỉ 120 vạn USD, đây cũng là nguyên nhân quan trọng hấp dẫn khách mua người Anh.

25. MƯU LỢI TRÁNH HẠI

Quan sát sâu bọ bay nhảy, bò lăn, đều có tính đến cái lợi, cái hại. Khéo dò xét thì công việc tốt đẹp. Việc xảy ra do tình thế tạo nên. Dùng lời nói khéo thăm dò rồi mới bàn luận (Hồ quan oan phi nhu động, vô bất hữu lợi hại, khả dĩ sinh sự mỹ. Sinh sự giả, cơ chi thế dã. Thử sự tình sức ngôn thành ngôn chương, nhi hậu luận chi).

Quý Cốc Tử - Điều 7 - Thiên xoa nấn

Giải thích

Quan sát con muỗi bay con giun bò thấy chúng đều tính đến các lợi hại, đều hành động có mục đích nhằm mưu lợi tránh hại. Khéo xoa nấn thăm dò thì công việc sẽ phát triển tốt đẹp. Nguyên nhân làm cho sự việc biến hoá thường là do tình thế rất nhỏ bé tạo ra. Trên cơ sở thăm dò, cần gạt rũa ngôn từ sao cho bóng bẩy, sau đó mới bàn luận.

Bình luận

Kết quả một công việc đều phân biệt ở lợi và hại, việc gì không có lợi là có hại. Người tinh khôn làm việc đều biết cân nhắc lợi hại, xấu tốt, mưu lợi tránh hại.

Lợi và hại là sự thống nhất của hai mặt đối lập, tương phản tương thành (vừa xung khắc vừa hỗ trợ nhau), trong cái hại có cái lợi, cái lợi có thể biến thành hại, cái hại có thể biến thành lợi. Tôn Tử nói: cái lo của bậc trí giả là cân nhắc cái lợi cái hại, thấy cái lợi thì tin

được, thấy cái hại thì hoá giải được. Như vậy mới nắm chắc được tình hình toàn cục.

Cái lợi có lớn và nhỏ, cái hại có nhỏ và lớn. Mưu lợi tránh hại trên thực tế là mưu cầu cái lợi lớn, tránh cái hại lớn, tức là chọn cái lợi lớn hơn trong hai cái lợi, chọn cái hại nhẹ hơn trong hai cái hại.

Lợi và hại trong điều kiện nào đó có thể chuyển hoá cho nhau, cần nắm chắc điều kiện chuyển hoá để biến cái hại của ta thành cái lợi, không để cái lợi của ta biến thành cái hại, làm như vậy mới khiến cho mọi việc đều có lợi, không việc nào có hại.

Ứng dụng mưu lược

NGHỊ SĨ “NHÀ QUÊ” THẬT THÀ

Connell đã từng là một nhân vật quan trọng của chính giới Mỹ. Lần đầu tiên ông phát biểu tại Hạ viện, do vội vã từ miền Tây đến họp, nom rất “nhà quê” khiến cho một ông nghị vốn khéo châm biếm hài hước, ăn nói lưu loát ngồi nghe để luôn một câu: “Vị đại biểu từ bang Illinois này trong túi chắc còn khối mì đây”. Cả hội trường cười rộ. Nếu người bị châm biếm còn non nớt chắc sẽ rất lúng túng, mặt đỏ tía tai, thậm chí nổi cáu. Nhưng ông Connell thì sao? Ông tuy có vẻ ngoài thông thái nhưng cũng biết rằng lời châm biếm của ông Nghị kia là một sự thực vì bản thân mình đúng là có vẻ “nhà quê”. Vì thế ông thực thà trả lời: “Vâng đúng thế, không những túi tôi đầy mì mà đầu tóc tôi còn đầy hạt rau nữa kia. Chúng tôi là người vùng quê miền Tây, phần lớn còn quê kệch, nhưng mì và hạt rau chúng tôi trồng ra thường này mầm rất tốt”.

Câu trả lời ngắn gọn, sắc bén của Connell lập tức đã làm ông nổi danh trong toàn quốc. Mọi người tặng ông biệt hiệu: “Nghị sĩ hạt rau Illinois”.

Đứng trước sự châm biếm ác ý của người khác, ông Connell không tránh né, cũng không đấu khẩu, mà chỉ dùng một thái độ thực thà đối đáp lại, mưu lợi tránh hại, chuyển hoá cái hại thành cái lợi, được công chúng ca ngợi.

WASHINGTON BIẾN THÙ THÀNH BẠN

Năm 1754 trước khi Mỹ được độc lập, đã tổ chức bầu cử Nghị viện Virginia tại Alexandria. Đại tá Washinhton (sau này là Tổng thống Mỹ) lúc đó làm tư lệnh quân đội đồn trú tại địa phương đã tham gia hoạt động bầu cử.

Cuộc tranh cử cuối cùng tập trung vào hai người. Phần lớn đều ủng hộ ứng cử viên Washinhton nhưng William Bena kiên quyết phản đối. Do đó Bean và Washinhton đã tranh cãi gay go với nhau. Trong đấu khẩu Washinhton đã lỡ lời xúc phạm đối phương, thật là lửa đổ thêm dầu, Bean vốn có tính nóng nảy thô bạo không kìm giữ được đã đánh Washinhton ngã gục.

Bạn bè Washinhton quay lại kêu gào phải nện cho Bean một trận nên thân. Binh sĩ dưới quyền Washinhton đóng ở Alexandria nghe tin Tư lệnh bị làm nhục cũng lập tức vác súng kéo đến, tình hình hết sức căng thẳng.

Lúc đó chỉ cần Washinhton ra lệnh thì Bean sẽ bị thịt nát xương tan. Nhưng vốn là người điềm đạm, ông chỉ xua tay nói: “Việc này không liên quan gì đến các bạn”, do đó tình hình mới không phát triển nghiêm trọng.

Hôm sau Bean nhận được mảnh giấy do người của Washinhton mang lại yêu cầu ông đến ngay một khách sạn ở địa phương. Bean cho rằng Washinhton thách đấu, không tỏ vẻ gì sợ hãi giắt luôn một khẩu súng ngắn đi ngay.

Trên đường đi Bean cứ suy nghĩ mãi cách đối phó với ông Đại tá nhưng khi đến nơi ông rất ngạc nhiên vì thấy Washinhton tươi cười đón mình và chiêu đãi một bữa ăn thịnh soạn.

Washinhton chân thành nói: “ông Bean ơi, phạm sai lầm là điều thường thấy ở con người, sửa chữa sai lầm là một việc vinh. Tôi nghĩ rằng hôm qua tôi đã mắc lỗi với ông, chắc ông cũng đã có phần nào vui lòng. Nếu ông cho rằng việc này đến đây đã được hoà giải thì xin ông hãy nắm chặt tay tôi, chúng ta hãy kết bạn với nhau”.

Bean rất cảm động vì tấm lòng khoan dung của Washinhton, vội đưa tay ra cho Washinhton và nói: “xin ông thứ lỗi cho tôi về hành vi lỗ mãng và vô lễ hôm qua”.

Từ đó về sau Bean đã trở thành người kiên quyết ủng hộ Washinhton.

CARNEGIE TỰ TRÁCH MÌNH

Carnegie là nhà văn nổi tiếng của Mỹ. Ông đã kể một đoạn cuộc đời mình trong cuốn: “Cuộc sống tươi đẹp”.

Nhà ông ở rất gần công viên nên thường cứ ăn cơm tối xong là ông giắt theo chú chó Rise đi tản bộ ở công viên. Công viên này là một vườn bách thảo, diện tích rất rộng, rất vắng khách. Công viên quy định chó mang theo phải có xích và khẩu trang. Thoạt đầu Carnegie chú ý thực hiện đầy đủ quy định nhưng dần dà cũng lơ là cho qua.

Một hôm Carnegie gặp một viên cảnh sát cưỡi ngựa trong công viên. Ông cảnh sát nghiêm sắc mặt hỏi: “Tại sao cháu không buộc xích cho chó? Chả lẽ cháu không biết như vậy là phạm luật hay sao?”.

- Vâng ạ, cháu có biết. Nhưng cháu nghĩ rằng nó không cắn người đâu - Carnegie vội trả lời.

- Pháp luật không cần biết cháu nghĩ như thế nào. Lần này cho qua nhưng lần sau tái phạm thì cháu phải làm việc với quan tòa.

Từ đó về sau Carnegie đều làm đúng quy định. Nhưng chú chó con không thích bị gò bó. Thấy thế Carnegie mủi lòng thương hại lại tháo khẩu trang cho chó.

Một buổi sáng, Carnegie đang chạy thi với chó ở trong rừng thì gặp viên cảnh sát cưỡi con ngựa hồng đi tới. Ông cảnh sát vẫy tay ra hiệu cho Carnegie đi tới. Không thoát được rồi, đành phải tiến lại, phen này thì hỏng rồi.

Carnegie quyết định chơi đòn phủ đầu: “Thưa chú, lần này thì xin chú bắt cháu đi, cháu phạm luật mà. Tuần trước chú đã cảnh cáo cháu một lần”.

Thật không ngờ, viên cảnh sát lại nói: “Được lắm. Được lắm. Chú biết mà, khi vắng người thì ai mà chẳng thích chạy nhảy vui đùa với chú chó con tự do thoải mái”.

- Đúng là như vậy ạ, nhưng cháu đã phạm luật.

- Chà, không có gì nghiêm trọng đâu - Ông cảnh sát nói rất dịu dàng - Thôi, thế này nhé - Cháu cứ cho chó chạy qua quả đồi nhỏ đến chỗ khuất mắt chú là được.

Việc xử thế trong đời khó tránh được sơ hở, sai sót. Khi không tránh được bị quở trách hoặc xử phạt, trước hết bản thân cần nhận sai, tự trách mình bằng cách tự nói ra những điều người khác sẽ trách mình thì người ta sẽ bớt giận và có cảm giác được tôn trọng. Như vậy có

thể làm thay đổi chiều hướng bình thường của sự việc, đối phương phần lớn sẽ đồng tình và tha thứ.

HỌC TRÒ KHỔNG TỬ DÙNG MẸO CỨU NƯỚC

Từ Vua chúa ở trên cho đến thứ dân ở dưới, hành động của họ đều bị chi phối bởi một thứ lợi ích nào đó, đều mưu lợi tránh hại, vì vậy khi muốn thúc đẩy hoặc ngăn chặn một hành động nào của đối phương cần khéo phát hiện ra cái lợi cái hại của họ, rồi trực tiếp nói và tìm cách làm cho họ thấy nếu họ không làm hoặc không ngăn chặn một hành động nào đó thì sẽ bị thiệt hại đến lợi ích của bản thân, do đó khiến họ phải thay đổi ý đồ lúc đầu, còn mình thì đạt được mục đích dự định.

Năm 428 TCN Trần Hằng làm tướng quốc nước Tề được Tề Giản Công tiến cử làm Đại tướng dẫn quân đến Văn Thủy, chờ lệnh tiến công nước Lỗ. Lúc đó Khổng Tử đang dạy học ở Biển San nước Lỗ, được tin này hoảng sợ kêu to: “Lỗ là nước mẹ của ta, nay quân địch đã áp sát biên giới, ta không thể không cứu. Ai có thể thay ta đến nước Tề?” Tử Cống xin tình nguyện đi làm việc này. Khổng Tử đồng ý.

Tử Cống đến Văn Thủy xin gặp Trần. Trần biết Tử Cống là học trò yêu của Khổng Tử, giỏi ăn nói, lần này đến đây có ý định đi du thuyết nước Tề để ra đòn phủ đầu. Khi tiếp kiến, Trần hỏi: “Tiên sinh đến đây chắc làm thuyết khách cho nước Lỗ chăng?”. Tiếp đó lại nói luôn: “Hai nước sắp giao chiến, nếu làm thuyết khách thì chúng tôi không hoan nghênh. Nếu không làm thuyết khách chúng tôi coi là thượng khách”. Tử Cống trả lời: “Tôi đến đây là vì quyền lợi của nước Tề chứ không phải vì công việc của nước Lỗ. Nước Lỗ chúng tôi khó đánh lắm, tại sao tướng quân lại muốn đánh nước Lỗ?”.

Trần hỏi: “Nước Lỗ sao lại khó đánh”. Tử Cống giải thích: “Tường thành con người Lỗ thấp, mỏng yếu, hào quanh thành hẹp và nông, vua hèn yếu, quân thần bất tài, quân sĩ không quen chiến trận. Còn nước Ngô có tường thành cao, hào rộng, quan sĩ tinh nhuệ, trang bị tốt, có tướng giỏi trấn giữ, rất dễ đánh”. Lời giải thích đó làm cho Trần nổi giận quát lớn: “Ông nói cái đạo lý dễ đánh và khó đánh đảo ngược cả. Nếu như ông đưa cọt tôi như vậy thì chớ có trách tôi không khách khí”. Tử Cống nói: “Tôi nói sự thật đấy, đáng trách là ngài cố tình không chịu hiểu mà thôi. Xin cho tuý tủng lui ra ngoài hết, tôi sẽ nói để ngài rõ”.

Trần Hằng nghe theo, quát tả hữu lui hết rồi hỏi duyên cớ ra sao Tử Cống nói: “Tôi nghe người ta nói, cái lo ở bên ngoài thì đánh nước yếu, cái lo ở bên trong thì đánh nước mạnh. Tôi được biết tình cảnh của ngài, quan hệ giữa ngài với các Đại thần trong triều không phải là đồng tâm nhất trí, các đại thần đều có tính toán riêng. Nếu ngài bảo họ đi đánh nước Lỗ hèn yếu, họ sẽ rất dễ lập công to, còn ngài thì chẳng được gì, thế là thế lực của bọn họ ngày càng tăng còn thế lực của ngài thì bị lâm nguy. Nếu ngài ra lệnh cho họ đi đánh nước Ngô thì các Đại thần phải chống cự với nước mạnh ở ngoài còn ngài có thể không chế được tình hình trong nước, đó chẳng phải là kế sách lý tưởng hay sao?”. Trần Hằng nghe nói chợt tỉnh ngộ, thấy Tử Cống nói có lý nhưng nghĩ đi nghĩ lại rồi nói với Tử Cống: “Quân sĩ của ta đang tập trung ở Văn Thủy, bây giờ đột nhiên thay đổi ý định mang quân đi đánh nước Ngô, người ta sẽ hoài nghi ta, làm thế nào cho xuôi?”. Tử Cống nói: “Không có gì khó, ngài hãy tạm thời án binh bất động, đợi tôi đi thuyết phục nước Ngô để họ đánh Tề cứu Lỗ, lúc đó

Ngài có lý do tiến đánh nước Ngô”. Trần vui vẻ tiếp thu ý kiến của Tử Cống, định chỉ cuộc tiến công nước Lỗ, đợi dịp Ngô tuyên chiến.

Tử Cống đi vội ngày đêm đến nước Ngô xin gặp vua Ngô Phù Sai, kể lại nội tình hữu nghị Ngô - Lỗ trước đây là liên minh đánh Tề, nay Tề muốn đánh Lỗ để báo thù. Nước Lỗ bị tiến công thì moi hở răng lạnh, rồi Ngô cũng sẽ trở thành mục tiêu tiến công của Tề. Vậy Ngô nhân dịp cứu Lỗ đánh Tề, sau đó quay trở về thu phục nước Lỗ nhỏ bé, vếu đuối, làm cho nước Tấn hùng mạnh khiếp sợ, lúc đó nước Ngô có thể vung bá với các nước chư hầu. Vua Ngô nghe theo lời Tử Cống, đồng ý mang quân đi đánh Tề.

Tử Cống phụng mệnh Khổng Tử đi du thuyết Tề, Ngô nhằm phục vụ lợi ích của nước Lỗ, nhưng ông không hề nói đến việc xin viện trợ nước Lỗ mà chỉ nói về mối quan hệ lợi hại giữa các nước đó với nhau; đồng thời căn cứ vào trạng thái tâm lý của Trần Hằng, Phù Sai để vạch rõ tai họa tiềm ẩn của họ, nói rõ cái lợi cái hại, cuối cùng đã dẹp được ngọn lửa chiến tranh sắp thiêu cháy nước Lỗ và làm cho Ngô - Tề gây chiến với nhau.

26. KHỔNG CHẾ NGƯỜI KHÁC GIÀNH QUYỀN CHỦ ĐỘNG

Làm việc phải biết khống chế người khác, không để người khác khống chế mình. Khống chế người khác thì nắm được quyền chủ động. Bị người khác khống chế là giao sinh mệnh của mình cho họ (Sự quý chế nhân, nhi bất quý kiểm chế ư nhân, chế nhân giả, ác quyền dã. Kiểm chế ư nhân giả, chế mệnh).

Quyển Cốc Tử - Điều 10 - Mưu Thiên

Giải thích

Làm việc cần biết khống chế người khác và không để người khác khống chế mình. Khống chế người khác thì nắm được quyền chủ động, bị người khác khống chế là giao quyền sinh sát cho người khác.

Bình luận

Trong chiến tranh, các tướng lĩnh giỏi chỉ huy các chiến bao giờ cũng tìm mọi cách điều động quân địch và không để kẻ địch điều động mình. Khống chế người khác thì nắm được quyền chủ động trong chiến tranh, giết được mũi địch, trở thành người làm chủ được vận mệnh của địch, chủ động linh hoạt giành được thắng lợi trong chiến tranh. Bị người khác khống chế thì mất quyền chủ động trong chiến tranh, bị người ta giết mũi, tổn công sức chống đỡ mà không có khả năng trả đũa, ở vào thế bị động ăn đòn.

Mao Trạch Đông cũng đã từng nói: “Mất quyền chủ động là sẽ bị đánh bại, bị tiêu diệt”. Chiến dịch 4 lần vượt sông Xích Thủy do ông chỉ huy là một mẫu mực về chủ động, linh hoạt. Qua đó có thể thấy rõ tầm quan trọng của mưu lược “Không chế người khác giành quyền chủ động”.

Chủ động và bị động là biện chứng. Trong một điều kiện nào đó, đi lỡ một bước thì chủ động có thể trở thành bị động. Có khi phát huy tác dụng năng động chủ quan cũng có thể biến bị động thành chủ động. Con người ta cần nắm chắc nguyên tắc “Không chế người khác giành quyền chủ động” thì mới không rơi vào tình trạng bị động trong cuộc sống hiện thực.

Ứng dụng mưu lược

STALIN CHIẾN THẮNG ROOSEVELT

Năm 1944 thế thua của phát xít Đức đã rõ. Quân đội các nước Mỹ, Xô, Anh giành được thắng lợi lớn trên các mặt trận. Người đứng đầu các nước Mỹ, Xô, Anh quyết định có cuộc họp mặt mới để bàn cách giải quyết những vấn đề còn lại sau cuộc chiến tranh và đặc biệt là cách xử lý nước Đức bại trận.

Việc lựa chọn và quyết định thời gian, địa điểm, chương trình nghị sự của Hội nghị các vị Nguyên thủ luôn luôn là một vấn đề quan trọng. Lúc đó sức khỏe của Tổng thống Mỹ Roosevelt đã suy yếu nghiêm trọng nên ông ta đề nghị cuộc họp sẽ diễn ra vào mùa xuân 1945, khi đó trời đã ấm áp. Ông ta chịu đựng được.

Stalin đã mưu trí đã sớm biết bệnh tình của Roosevelt. Ông biết rằng một người ốm yếu, mệt mỏi trong đàm phán thường không thể giữ được ý chí kiên

cường và thiếu sức bền bỉ, không thể đấu với một đối thủ khoẻ mạnh. Roosevelt ốm yếu, sẽ rất dễ cảm thấy chán nản, lo lắng mệt mỏi, nên dễ nhượng bộ đối phương. Do đó Stalin điện cho Roosevelt: Tình hình đang phát triển mau lẹ, nhiều vấn đề cần được giải quyết gấp, hội nghị Nguyên thủ không nên để chậm, muộn nhất cần họp vào tháng 2/1945.

Roosevelt không còn cách gì khác đành phải đồng ý, nhưng ông nói do sức khoẻ kém nên chỉ có thể đi tàu thuỷ đến họp, như vậy hành trình sẽ kéo dài, do đó địa điểm họp không nên chọn ở nơi quá xa. Ngoài ra nên chọn ở nơi thời tiết dễ chịu, ấm áp.

Stalin không chịu họp ở nơi nằm ngoài sự khống chế của Liên Xô, kiên trì đòi họp ở khu vực Hắc Hải và đề nghị cụ thể họp tại thành phố nhỏ Yalta trên bán đảo Grimé ven bờ Hắc Hải. Như vậy Stalin sẽ ở vào thế dĩ dật dĩ lao (ở vào thế nhân đối phó với thế mệt mỏi), khống chế được người khác giành quyền chủ động, đồng thời có thể dễ dàng giữ liên lạc với Moskva.

Roosevelt không có cách gì mặc cả được, đành phải mang bệnh đến Yalta bằng tuyết trắng xoá. Khi Roosevelt trải qua cuộc hành trình vất vả dài vài chục ngày tới Yalta, người ta thấy Tổng thống rất tiêu tụy hốc hác.

Stalin, Roosevelt, Churchill đến Yalta họp, cuộc đàm phán bắt đầu, họp hành liên miên. Chương trình làm việc rất khẩn trương, họp tới 20 phiên, phiên nào Roosevelt cũng phải tham dự. Ngoài ra còn một loạt các buổi tiệc tùng, liên hoan, Roosevelt mệt nhoài. Trong đàm phán Roosevelt cố mang hết sức lực ra mặc cả với Stalin nhưng lực bất tòng tâm, sức chú ý bị phân tán. không tranh cãi nổi Stalin, cuối cùng đành phải ký hiệp

định Yalta theo ý đồ của Liên Xô, kết thúc hợp nghị cho xong chuyện.

Roosevelt về được vài tuần lễ thì chết. Người Mỹ sau này đã phê phán hiệp định Yalta do Roosevelt ký với Stalin, cho rằng phía Mỹ đã nhượng bộ lớn đối với Liên Xô, phần bội lợi ích của Mỹ và phương Tây.

Một nhà chính trị nổi tiếng đã nói: cuộc đấu chính trị cuối cùng là đấu thể lực, đấu ý chí, một nhà chính trị tài giỏi khéo không chế người khác giành quyền chủ động, lợi dụng và khoét sâu được điểm yếu về sức khoẻ và ý chí của đối phương là sẽ dễ đánh bại được họ.

TUYÊN BỐ KHÔN NGOAN CỦA DE GAULLE

Tháng 5/1958 bọn tướng lĩnh thực dân và các phần tử cực đoan của Pháp tại Algérie gây ra cuộc bạo loạn vũ trang. Tiếp đó Bộ trưởng Bộ Nội vụ Pháp báo cáo với Chính phủ: đêm 27-28 tháng 5 bạo loạn sẽ có thể tái diễn trên lãnh thổ Pháp, trước hết là ở các tỉnh, sau sẽ xảy ra ngay tại Paris.

Tin tức này lan truyền ra, Chính phủ khoanh tay ngồi nhìn, dân chúng hoang mang lo sợ. Trong khi tình hình rối ren như vậy, tướng De Gaulle nguyên trước đây chưa bao giờ giữ một chức vụ quan trọng nào, chỉ có công lập Chính phủ lâm thời trong Đại chiến Indira, nay hầu như đã bị bỏ quên, đột nhiên vào lúc 12g30 phút ngày 21/5 ra một tuyên bố với lời lẽ mơ hồ như sau: Hôm qua tôi đã áp dụng biện pháp bình thường cần thiết để thành lập một Chính phủ cộng hoà có đủ sức bảo vệ sự thống nhất và độc lập quốc gia... Tôi hy vọng Lục, Hải, Không quân đóng tại Algérie sẽ gương mẫu tuân thủ kỷ luật, nghe theo sự chỉ huy của Đại tướng tư lệnh Salan, Đô đốc hải quân Aphuno và Đại tướng

Không quân Joan. Tôi xin nói rõ với các vị tướng lĩnh chỉ huy đó rằng, tôi tín nhiệm các vị và mong nhan chóng bắt được liên lạc với các vị.

Khi thấy De Gaulle không giữ chức vụ gì trong Chính phủ mà lại ra tuyên bố với lời lẽ của Chính phủ để thi hành quyền lực. Thủ tướng Pháp rất tức giận, định vạch trần ngón võ đố của De Gaulle nhưng Tổng thống Coty đã ngăn lại để ổn định tình hình.

Hôm sau, do De Gaulle đã đi trước một bước thi hành quyền lực mà lẽ ra Thủ tướng phải làm, Thủ tướng Pháp đành phải xin Tổng thống cho từ chức trong tình trạng hết sức bị động và tuyệt vọng.

De Gaulle đã nắm được thời cơ có lợi trong tình hình rối loạn, lợi dụng uy tín đã từng làm Chủ tịch Chính phủ lâm thời Pháp, khống chế người khác giành quyền chủ động, kịp thời đứng ra ổn định tình hình và nhân tâm, do đó được đa số trong Quốc hội tín nhiệm và vài ngày sau được cử làm Thủ tướng Pháp.

TRỊNH BẢN KIỀU MUA CHUM RỒNG CỎ

Hôm đó họa sĩ - Nhà văn nổi tiếng đời Thanh Trịnh Bản Kiều thấy bạn mình là Trương Văn Uyên do nợ lái buôn muối 2 lạng bạc nên bị tên này bắt gán nợ mất chiếc chum rồng do tổ tiên để lại. Ông bèn linh hoạt quyết đoán, quyết định dùng mưu kế để trị tên lái buôn muối. Ông vội chạy đuổi theo hai lái muối đang mang chum đi và hỏi: “Chum này có bán không?”

Lái muối nghĩ bụng mình vốn đòi tiền bà Uyên chớ có định lấy chum đâu. Hơn nữa chum này tuy tốt nhưng cũng chẳng có tác dụng gì, bèn trả lời: “có bán”. Trịnh lại hỏi: “Bán bao nhiêu tiền một cân?” Lái muối cau mày suy nghĩ: anh này chắc là một sách, không biết chuyện

chum, vai, phải trêu chọc hẳn mới được. Rồi nói: “5 tiền bạc trắng 1 cân”.

Trịnh kêu lên: “A, rẻ quá, rẻ quá. Để tôi mua, nhanh lên, khiêng đến nhà tôi ngay”. Lái muối nghĩ bụng 5 tiền 1 cân, chum nay ít nhất 200 cân, có thể bán được 100 lạng bạc, đúng là một món hời rồi. Anh ta vui lắm, vội nói: “Lời nói như đinh đóng cột nhé”.

Trịnh nói: “Đúng thế, quyết không sai lời”. Lái muối sướng quá, hỏi: “Nhà ông ở đâu?” Trịnh trả lời: “Gần thôi, ở ngoài cửa Đông độ 1 dặm đường”.

Lái muối khiêng chum đến cửa Đông, Trịnh cố ý đi chậm lại lái muối giục đi nhanh. Trịnh nói: “Chân tôi có mụn cơm không đi nhanh được, đi chậm thôi”. Lái muối nóng lòng kiếm tiền nên để Trịnh ngồi vào trong chum khiêng đi.

Trịnh thấy đã sắp đến nhà Trương Văn Uyên bèn bảo lái muối dừng lại ở một cửa ngôi miếu. Lúc này lái muối đã mệt lắm, vã mồ hôi. Trịnh vào miếu mượn cân rồi chỉ đậy chum bảo lái muối: “Xin ông đập đậy chum bán cho tôi 3 cân”.

Lái buôn nghe nói thế nổi giận ùng ùng, mắng: “Đồ khốn kiếp, làm gì có chuyện đập vỡ chum để bán theo cân”.

Trịnh đành hoảng vạy lại: “Tôi với ông đã thoả thuận bán theo cân cơ mà. Tại sao ông lại không giữ lời”.

Lái muối thở hắt hắt nói: “Tôi ngỡ ông mua cả chum, tính tiền theo sức nặng của chum”. Trịnh nói: “Thật là đồ ngốc tôi mua cả chum thì mua theo cân làm gì”.

Lái muối nói: “Chum này người ta gán nợ cho tôi, 2 lạng bạc đấy”.

- Thôi được, ông vất vả quá, bán cho tôi 2 lạng bạc nhưng phải khiêng đến nhà bạn tôi.

Hai lái buôn nghĩ bụng: dẫu còn sức mà khiêng về, bán luôn đi cho được việc. Thế là họ lại khiêng chum theo Trịnh đến nhà Văn Uyên. Trịnh trả cho họ 2 lạng bạc. Lái muối tức lắm, mất bao nhiêu công sức rút cục chẳng được lợi lộc gì. Nhưng họ đã bị Trịnh Bản Kiều giành mất quyền chủ động nên đành phải nuốt giận ra về.

ĐÒN PHỦ ĐẦU CỦA VUA NHÀ ĐƯỜNG

“Tiên phát chế nhân” (Đòn phủ đầu) là một mưu lược khống chế người khác giành quyền chủ động. Trong đấu tranh chính trị ở thời cổ đại Trung Quốc, ví dụ điển hình nhất về đòn đánh phủ đầu là “sự biến Huyền vũ môn” do Lý Thế Dân phát động. Sau khi nhà Đường thống nhất được thiên hạ, Lý Thế Dân và Thái tử Lý Kiến Thành bắt đầu tranh giành nhau kế vị ngôi báu. Thành là con trưởng được lập làm Thái tử, có địa vị hợp pháp truyền thống. Dân tuy là con thứ của Lý Uyên nhưng đã có đóng góp quyết định từ khi mới khởi binh lúc đầu cho tới khi thống nhất được Thiên hạ. Trên thực tế ông là người sáng lập nên cơ nghiệp nhà Đường. Qua cuộc chinh chiến lâu dài, dưới trướng ông có cả một đội ngũ tướng lĩnh kiêu hùng lừng lẫy như Úy Trì Kính Đức, Tần Thúc Bảo, Trình Giảo Kim, và cả nhóm mưu sĩ túc trí đa mưu như Phòng Huyền Linh, Đỗ Như Hải, Từ Mậu Công. Bọn họ đều mong muốn Dân thay Thành làm Thái tử. Ngoài ra người con trai thứ tư của Lý Uyên là Tề Vương Lý Nguyên Cát cũng nhòm ngó ngôi thế tử. Cát huỳnh hoang: “Không kể Tề vương Lý Thế Dân, làm Thái tử dễ như trở bàn tay”. Dân sớm nhận thấy mình nằm trong cơn xoáy lốc tranh giành quyền lực, phải một sống một chết. Thời cơ chưa chín muồi, không dám làm liều.

Đúng vào lúc cuộc bão táp chính trị sắp nổ ra thì vừa gặp dịp giặc Đột Quyết xâm phạm biên cương nhà Đường. Thái tử Thành nhân dịp này tăng cường mưu nô hãm hại Thế Dân nhưng Dân đã dựa vào mưu trí hơn người và tinh thần dũng cảm quyết đoán, đánh đòn phủ đầu, giành được thắng lợi cuối cùng.

Trước hết Dân ra lệnh cho tướng quân Phòng Huyền Linh, Đỗ Như Hối về Phủ bàn việc, sau đó gợi ý cho triều thần Phó Luyến tâu với Lý Uyên: “Sao Thái bạch xuất hiện ở Phần dã thuộc đất Tần, đó là điều Tần vương Thế Dân nắm thiên hạ”. Cuối cùng Dân trực tiếp gặp Lý Uyên, tung ra con chủ bài dự trữ sẵn từ lâu: tố cáo Kiến Thành, Nguyên Cát dâm loạn ở Hậu cung, thúc đẩy Lý Uyên quyết định sớm tra hỏi Kiến Thành và Tề Vương Nguyên Cát. Ngày 4-6 năm Vũ Đức thứ 9 (năm 626) Dân và các tuý tướng lên vào Cấm Cung, phục ở cửa Huyền vũ. Khi Kiến Thành và Nguyên Cát đi đến điện Lâm Hồ phát hiện thấy có biến vội quay ngựa về thì bị bọn Dân xông ra chém giết, Dân dùng cung tên bắn chết Thành, Kính Đức bắn chết Nguyên Cát. Sau đó Dân ép Lý Uyên ban ra chiếu chỉ “Mọi việc theo sự xét xử của Tần Vương”. 6 ngày sau Đường Cao Tổ Lý Uyên lập Dân làm thái tử. Tháng 8 cùng năm, Cao Tổ thoái vị, Dân lên ngôi Hoàng Đế, hiệu là Đường Thái Tôn.

Đánh đòn phủ đầu cũng là một kế sách thường dùng trong hoạt động ngoại giao. Chuyện xưa nói thời Tam Quốc, một lần Gia Cát Lượng phái Phí Y đi sứ sang nước Ngô. Tôn Quyền dò biết Phí là một nhà ngoại giao giỏi. Ông dặn các quần thần trước khi Phí đến dự tiệc chiêu đãi: khi nào Phí đến các quần thần vẫn cứ ăn uống tự nhiên, đừng có ngẩng đầu nhìn hắn. Một lúc sau

Phí đến. Tôn Quyền thấy Phí đến bèn đặt đĩa và chén rượu xuống bàn tiệc tiếp khách còn các vị đại thần nước Ngô vẫn ăn uống không để ý gì đến Phí. Phí Y thấy tình cảnh đó biết ngay là có điều uẩn khúc. Ông áp dụng đòn phủ đầu nói: “Chim Phượng Hoàng bay lại, con Kỳ Lân ngừng ăn. Lũ lừa ngựa ngu si, vẫn gục đầu ăn cỏ”. Các đại thần nước Ngô nghe thấy vậy vội đặt đĩa chén, ngẩng đầu trông lên, ngượng ngùng nhìn nhau. Tôn Quyền thấy bọn triều thần không có ai đối đáp được còn Phí thì đắc ý nhìn ông cười khiến ông rất lúng túng.

ĐÁNH ĐÒN PHỦ ĐUÔI

Đòn phủ đầu và đòn phủ đuôi (hậu phát chế nhân) là một cặp đối ứng nhau, đều là mưu lược quan trọng không chế người khác giành lấy quyền chủ động. Khi đối phương đang ở thế mạnh hoặc khi chưa rõ tình hình đối phương ra sao, ý đồ thế nào, lúc đó ta nên khéo léo chạy quanh, chờ đợi thời cơ, đợi khi đối phương suy yếu, bộc lộ rõ hết nhược điểm mới đánh vào chỗ yếu, biến bị động thành chủ động, giành thắng lợi. Đòn phủ đuôi tuy có nhường một bước nhưng “đánh sau mà lại đến trước”. Đó cũng là một mẹo vu hồi kỳ diệu.

Đánh đòn phủ đuôi trong quân sự thường là tránh điểm mạnh, lợi dụng điểm yếu. Thiên Hậu chiến sách Bách chiến kỳ pháp nói: trong cuộc chiến, nếu trận thế địch chính tề, mạnh mẽ thì không được giao chiến cần chờ đợi đến khi trận thế địch suy yếu mới đánh thì nhất định thắng lợi. Kỳ pháp nói: đợi địch suy yếu, đánh sau.

Đánh đòn phủ đuôi trong chính trị là tranh thủ chủ động về đạo nghĩa, để đối phương bộc lộ rõ điểm yếu, ta giành được nhân tâm, tranh thủ được quyền chủ động. Trịnh Trang Công đánh Thúc Đoạn đất Yên, dùng

mưu lược đánh đòn phủ đầu, để Thúc Đoạn bộc lộ rõ bộ mặt xấu xa rồi giáng một đòn chết tươi. Trịnh Trang Công làm như vậy để Thúc Đoạn bộc lộ rõ dã tâm, tranh thủ thắng lợi về đạo nghĩa.

Dương Tu trong Tam Quốc là người giỏi biện luận, có tài ăn nói xuất chúng, tư duy nhanh nhạy, Tào Tháo cũng không trội hơn ông. Trương Tuỳ đến chỗ Tào Tháo, đã có một cuộc khẩu chiến với Dương Tu. Trương Tùng đã dùng mưu lược đòn phủ đầu, đánh bại Dương Tu. Chuyện kể lại trong Tam Quốc diễn nghĩa như sau:

Trương Tùng biết Dương Tu là người giỏi biện luận, bèn tìm cách đánh đổ Dương. Dương ý mình có tài, xem thường kẻ sĩ trong thiên hạ, chẳng coi Trương vào đâu. Dương thấy lời lẽ của Trương gai góc sắc cạnh bèn mời Trương đến nhà mình, an tọa theo vị trí chủ khách. Dương nói: “Ông từ nước Thục đường sá xa xôi, hiểm trở tới đây, thật là vất vả quá”. Trương nói: “Phụng mệnh Chúa Công, dù nước sôi lửa bỏng đâu dám từ nan”.

Dương Tu lại hỏi:

- Nhân tài nước thục ra sao?

- Văn nhân có thiên tài như Tư Mã Tương Như, Võ tướng có tinh anh như Nghiêm Quân. Người tài nhiều như cây bặt ngàn, không sao nhớ hết được.

- Hiện nay dưới trướng họ Lưu có bao nhiêu người tài giỏi như ông.

- Các trung thần nghĩa sĩ, văn võ song toàn, trí dũng đầy đủ, có tới vài trăm. Còn cái loại tài hèn sức mọn như tôi thì nhiều lắm, không đếm xuể.

- Hiện nay ông giữ chức gì?

- Tôi chỉ là một viên thừa lại theo hầu. Xin hỏi Ngài giữ chức gì trong Triều đình?

- Tôi làm chủ sự ở Phủ Thừa tướng (Tào Tháo).

- Từ lâu được biết nhà Ngài nhiều đời có người làm quan to trong triều đình, sao Ngài không làm quan trong triều phò tá Thiên tử mà lại chịu làm một viên quan hầu ở Phủ Thừa tướng?

Dương Tu nghe nói then đỏ mặt.

Dương và Trương khẩu chiến với nhau, một chủ một khách, một kẻ công một kẻ thủ, Dương ở thế công, Trương ở thế thủ. Một người hỏi một người trả lời, lễ độ lắm như lưỡi sắc như gươm, trong lời nói có gài bẫy hiểm. Dương hỏi 4 câu, Trương trả lời đủ cả 4, ăn nói lưu loát, không phải suy nghĩ lâu. Khi hỏi đến việc giữ chức gì, Trương mới đột ngột phản kích, đánh trúng chỗ đau của Dương khiến ông ta then đỏ cả mặt. Trương Tùng thắng Dương Tu là nhờ biết chờ đợi thời cơ, nắm được nhược điểm của đối phương, giáng một đòn quyết định, biểu hiện rõ tài đối đáp cao siêu của ông.

27. MỒI THƠM NHỬ CÁ

Người khéo vuốt ve thăm dò thời xưa tựa như ngồi bên bờ khe sâu thả cần câu với mồi thơm, tất sẽ được cá. (Cổ chi thiện ma giả, như thao câu nhi lâm thâm yên, nhĩ nhi đầu chi, tất đắc ngư yên).

Quý Cốc Tử - Điều 8 - Thiên vuốt ve thăm dò

Giải thích

Người khéo vuốt ve thăm dò thời cổ xưa giống như cầm cần câu ngồi rình bên bờ khe sâu, mắc mồi ngon, thả cần câu xuống nước, nhất định sẽ câu được cá.

Bình luận

Vuốt ve là xoa nắn thăm dò đối phương. Có xoa nắn thăm dò rõ rồi mới có thể tùy người mà định ra đối sách tương ứng không chế họ. Xoa nắn thăm dò thì phải tìm cách moi được thực tình thực ý của đối phương, khiến họ cần câu thả lộ tâm can, nói ra ý đồ thực của họ.

Bạc trí giả xử sự theo cách như vậy. Muốn đạt mục đích, muốn khống chế người khác thì phải thả mồi nhử để đối phương cắn câu, còn ta thì hoàn thành được công việc của mình. Người giỏi vuốt ve thăm dò thời xưa trên thực tế đều là người giỏi vận dụng mưu thả mồi nhử cá.

Năm Bảo nguyên đời Tống Nhân Tông, bộ tộc Tây Hạ thường hay quấy nhiễu biên cương nhà Tống, trong số này có Thủ lĩnh bộ tộc Minh Châu đánh nhau rất giỏi, kiêu dũng oai hùng, trở thành kinh địch của quan quân nhà Tống nơi biên cảnh. Danh tướng nhà Tống

Trọng Thế Hành trấn thủ vùng này rất muốn diệt trừ tên này nhưng trong đám quân sĩ của ông không có ai biết mặt mũi ra sao. Trọng bèn cho người tìm hiểu rõ, được biết Thủ lĩnh bộ tộc Minh Châu có một thú vui là thích đánh trống nên rất thích các trống trận đẹp.

Trọng biết vậy bèn cho thợ làm một trống trận thật đẹp, thiết kế tinh xảo, tạo hình mỹ quan, có nạm bạc, ai nhìn cũng mê say. Trọng lệnh cho tướng sĩ ghi nhớ hình dạng mặt trống rồi sai một tên lính mang đến bán ở nơi tập trung cư dân Minh Châu. Sau đó lại triệu tập mấy trăm quân sĩ đã nhận biết mặt trống, tổ chức họ thành vài đội, mặc thường phục hoá trang thành dân địa phương, đi lại ở vùng biên cương. Người Minh Châu mua được trống rồi bèn dâng lên Thủ lĩnh, y thích lắm không lúc nào rời tay, đi đâu cũng mang theo, cuối cùng bị các toán quân giả trang dân thường bắt sống, trừ được một mối đại họa.

Trong chuyện này, trống là mối nhử của Trọng. Trong cuộc sống hàng ngày, mấu chốt của mưu lược thả mối nhử cá là đặt mối nhử có lợi cho đối phương khiến họ háo hức nên ta đạt được mục đích không chế, lợi dụng họ, hoặc làm rối loạn được nhân tâm.

Ứng dụng mưu lược

ÔNG BỐ GIÀ VÀ QUẢ VÀNG

Bên Miến Điện có một cặp vợ chồng sinh hạ được 5 người con, chúng khôn lớn đều thành hôn cả. Sau này bà vợ chết, để lại ông chồng già cô đơn, vất vả, con cái chẳng đứa nào muốn nuôi bố. Ông già bèn nghĩ cách làm cho con cái phải tình nguyện trông nom mình.

Ông già lấy đất sét nặn thành quả, phơi khô rồi rắc một lớp bột mạ vàng, giấu quả vàng giả vào túi. Khi vui chơi với đàn cháu nội, bọn trẻ thấy trong túi ông có quả gì lạ, tò mò hỏi mãi ông nội.

Ông già lấy quả vàng giả ra, đưa lướt qua mặt bọn trẻ rồi lại vội thu về ngay. Các cháu nội cứ tưởng là quả vàng thật, mách bố mẹ nói ông nội có nhiều vàng lắm. Thế là 5 anh em nhà đó tranh nhau mời ông già đến ở nhà mình. Cuối cùng ông già đã tìm được cách giải quyết cuộc tranh chấp này: luân phiên đến ở nhà mỗi người con một tháng. Và ông đã được sống những ngày an nhàn một thời gian dài.

Sau này ông già mất đi, các con tìm được các quả vàng mới phát hiện đây chỉ là những cục đất mạ vàng. Họ biết được dụng ý của ông bố già và bắt đầu cảm thấy ân hận về tính tham lam và thái độ đối xử lạnh nhạt với bố trước đây.

Con cái không muốn nuôi dưỡng bố mẹ già yếu chẳng qua đều là do tính toán lợi ích thiệt hơn, cảm thấy phụng dưỡng bố mẹ già là chuyện phiền toái, không được lợi lộc gì. Cái thông minh của ông già là biết lũ con mình tham lợi quên nghĩa nên ông không dùng đạo nghĩa để nói chuyện với chúng mà dùng mỗi ngon nhử cá, dùng lợi ích để cám dỗ khiến lũ con cắn câu tranh nhau phụng dưỡng ông.

LƯU BANG PHONG TƯỚC KHUẤY ĐỘNG LÒNG NGƯỜI

Sau khi đánh thắng Hạng Võ, Lưu Bang luận công ban thưởng. Ông đã sớm thưởng công cho các vị công thần chủ yếu trước đây cùng ông chiến đấu trên 20 năm qua nhưng đối với những người khác lại bình công quá chậm cú lần nữa mãi chưa quyết định được. Một hôm

Lưu Bang thấy có nhiều toán người tụ tập trong vườn hoa như đang bàn bạc với nhau chuyện gì. Ông nghĩ mãi không hiểu mới quay đầu hỏi Trương Lương. Câu trả lời của Trương làm Lưu Bang giật mình: “Bệ hạ không biết sao? Họ đang âm mưu làm phản đó”. Lưu vội hỏi nguyên nhân tại sao.

Trương trả lời: “Bệ hạ vốn là một dân thường, nhờ có họ mới giành được Thiên hạ. Nhưng sau khi lên ngôi Thiên tử, Bệ hạ mới thưởng công cho các công thần được Bệ hạ ưa thích như Tiên Hà, còn những người bị xử phạt vẫn là những người Bệ hạ vốn không ưa thích. Hiện nay tuy đã có người chuyên trách bình xét việc thưởng phạt, nhưng nếu gộp tất cả những đất đai phong cho họ thì đem ruộng đất cả nước ra cũng không đủ. Họ sợ Bệ hạ không phong đất cho họ hoặc sợ bị xử phạt vì đã có lần chiến trận thất bại trước đây nên tụ tập tại đây mưu phản”.

Lưu Bang nghe xong trầm tư suy nghĩ hồi lâu rồi hỏi: “Vậy việc này nên xử lý thế nào?” Trương đáp: “Có phải có người mà trước đây Bệ hạ ghét nhất mà mọi người đều biết không?”. Lưu trả lời: “Ung Xỉ là người ta ghét nhất, hấn rất hay cãi lại ta, từ lâu ta muốn giết hấn nhưng vì hấn có công lớn nên ta vẫn phải chịu đựng”. Trương nói: “Vậy xin Bệ hạ phong đất cho Ung Xỉ và công bố cho mọi người biết, Ung Xỉ được phong đất thì lòng người sẽ yên”.

Lưu Bang nghe theo mưu kế của Trương Lương, quyết định ban thưởng cho Ung Xỉ tước hầu, sau đó công bố cho mọi người biết ông đã đôn đốc người chuyên trách nhanh chóng bình xét công lao của từng người, mong mọi người an tâm chờ đợi. Do đó các tướng lĩnh ngừng uống rượu, lớn tiếng hoan hô, thăm thì với nhau:

Ung Xi còn được phong hầu thì chúng ta cũng nhất định sẽ được phong”.

THUẬT DÙNG NGƯỜI CỦA TẬP ĐOÀN NAM ÍCH

Người sáng lập ra tập đoàn Nam Ích - Singapor là Lý Quang Tiên rất coi trọng việc tuyển dụng nhân viên mới. Một là qua người giới thiệu, hai là qua sát hạch nghiêm ngặt, tuyển chọn 10 học viên giỏi nhất do Nhà trường tiến cử, làm việc 2 năm sau mới chính thức tuyển dụng. Rất ít người nửa chừng bỏ cuộc. Mấu chốt thành công là do Lý đã áp dụng thuật “Cầu người” lý tưởng.

Lý Quang Tiên ngay từ đầu đã áp dụng chế độ phục vụ suốt đời. Công ty hết sức quan tâm đến phúc lợi về y tế, giáo dục của công nhân viên và có chế độ chia hoa hồng hậu hĩnh cuối năm. Sau khi về hưu, mỗi tháng được lương hưu 1/2 tháng lương cũ. Hàng năm công ty để ra 20% lợi nhuận làm hoa hồng cuối năm của công nhân viên. Năm 1950 công ty được lãi trên 5 triệu đô la Singapor nên hoa hồng cuối năm được trên 10 triệu đồng. Có nhân viên của phân xưởng công ty được nhận hoa hồng cuối năm bằng lương tháng của 3-5 năm cộng lại, ít cũng bằng vài tháng lương. Nhưng khi đơn vị đó chuyển từ làm ăn thua lỗ sang làm ăn có lãi thì phải lấy phần hoa hồng của năm đó trừ đi số hoa hồng đã phát trước, phần còn lại mới là hoa hồng thực tế phân phát cho công nhân viên. Do lợi ích của tập đoàn gắn chặt chẽ với lợi ích thiết thân của công nhân viên nên công nhân viên đều có tinh thần đồng cảm, làm việc tận tụy, dù có khi phải làm việc thêm vào ngày nghỉ, ngày tết cũng vẫn vui vẻ không hề kêu ca.

Từ năm 1951 tập đoàn Nam Ích bắt đầu thực hiện chế độ dưỡng lão. quy định hàng tháng công nhân viên

đóng góp 5% lương tháng, công ty đóng góp một khoản bằng 10% lương của công nhân viên, giữ tiền đó vào Ngân hàng, sau đó sang tên cho công nhân viên để khi về hưu họ được bảo đảm cuộc sống.

Tập đoàn Nam Ích còn có kế hoạch “người người có nhà ở” để mọi công nhân viên đều có căn hộ riêng. Công ty dùng cách cho vay không lấy lãi, cho công nhân viên vay một số tiền bằng 3 năm lương của họ để mua nhà, tập đoàn đứng tên chủ mua nhà. Hàng năm công nhân viên dùng 1/2 hoa hồng cuối năm để trả nợ mua nhà cho đến khi xong nợ, lúc đó mới được sang tên chủ sở hữu nhà.

Do tập đoàn Nam Ích thực hiện các chế độ nói trên nên công nhân viên đều tận tụy phục vụ và trở thành các phần tử nòng cốt, trung kiên. Tại Singapor có lưu truyền câu nói: “Đố ai câu kéo được người của Nam Ích”.

Con người là nhân tố quý báu nhất trong tất cả các loại nhân tố. Kinh doanh của tập đoàn xấu hay tốt, tiền đồ ra sao, có liên quan chặt chẽ với tinh thần trách nhiệm và tính tích cực của công nhân viên. Tập đoàn này đã áp dụng chế độ phục vụ suốt đời, chế độ đãi ngộ ưu việt, giải quyết được nỗi lo về già của công nhân viên, khiến họ toàn tâm toàn ý lao vào công việc, làm cho tập đoàn phát triển thịnh vượng. Đó là cách “Câu người” hay nhất vậy.

CÁI BẦY CHO VAY TIỀN

Hai anh em Milith người Đức di cư sang Mỹ, trú tại Misapi. Họ thức khuya dậy sớm, làm ăn cần cù, tích lũy được một số tiền. Sau này họ tình cờ phát hiện Misapi là một mỏ rất giàu quặng sắt. Hai anh em giữ bí mật, bắt đầu mua nhiều đất, thành lập công ty sắt. Rockefeller từ lâu đã nhòm ngó quặng sắt nhưng do đến

chậm một bước nên đành giương mắt nhìn miếng mồi béo bở, chờ đợi thời cơ.

Năm 1837 có khủng hoảng kinh tế ở Mỹ, anh em Milith gặp khó khăn. Đúng lúc đó, linh mục của địa phương tới thăm nhà. Cả gia đình Milith thấy mặt vị linh mục đáng tôn kính vội chấp tay cung kính mời vào nhà, coi là thượng khách, trò chuyện vui vẻ. Anh em Milith chuyện trò về cuộc khủng hoảng kinh tế trong nước, rồi lại nói đến cảnh khốn quẫn của mình, lời lẽ bi đát lắm.

Mục sư Lasd nghe thấy bèn rất nhiệt tình nói: “Sao không sớm cho cha biết. Cha có thể giúp một tay”.

Anh em Milith mừng rỡ, vội hỏi: “Cha có cao kiến gì ạ”. Linh mục nói:

- Cha có một ông bạn giàu lắm, ông ta có thể nể mặt cha mà cho các ông vay một khoản tiền lớn.

- Trời ơi, cha tốt quá! Không biết phải cảm ơn cha thế nào cho phải.

- Các anh cần bao nhiêu tiền?

- Dạ, 42 vạn đô la.

Thế là linh mục viết luôn một tờ giấy giới thiệu vay 42 vạn USD, anh em Milith hỏi:

- Lãi suất bao nhiêu ạ?

- Cha lấy lãi của các ông làm gì. Thôi được, lãi thấp nhé, thấp hơn lãi suất Ngân hàng hai phân.

Hai anh em Milith ngây người, cứ như trong mộng vậy.

Linh mục bảo hai anh em lấy giấy mực viết biên nhận; “Hai anh em Milith nhận vay Kaur 42 vạn USD, lãi suất 3 phân, xin viết giấy làm bằng”.

Anh em Milith đọc tờ giấy biên nhận, thấy không có gì mắc mớ, vui vẻ ký tên. Chưa đầy nửa năm, Laird lại đến nhà Milith. Vừa vào đến cửa ông ta đã sẵn giọng nói:

“ông bạn cha là Rockefeller, sáng nay điện cho cha nói cần đòi ngay khoản tiền cho vay nợ 42 vạn USD”.

Hai anh em đã chi số tiền này vào mỏ quặng sắt, lấy tiền đâu mà trả. Họ bị kiện ra toà.

Tại toà án, luật sư bên nguyên nói: “Giấy biên nhận ghi rõ đây là vay tiền Kaur”. Rồi ông ta viện dẫn luật pháp: “vay Kaur là người cho vay có thể đòi lại tiền bất cứ lúc nào nên lãi suất thấp. Theo pháp luật Mỹ, người vay phải trả tiền ngay hoặc phải tuyên bố phá sản”.

Anh em Milith đành tuyên bố phá sản, bán mỏ sắt cho Rockefeller với giá 52 vạn USD.

Qua chuyện trên thấy linh mục Lard đã vận dụng thuật môi ngon như cá khiến anh em Milith phải bán mỏ sắt cho Rockefeller.

28. NẮM CHẮC KHÂU THEN CHỐT

Trù hoạch mọi việc trên đời, cần nắm được tâm tư người khác, phát hiện được sự biến động của tình hình, nắm chắc lấy khâu then chốt... các bậc thánh nhân thời xưa nắm chắc khâu then chốt, khảo sát mọi việc trước sau, cân nhắc kỹ, nhận rõ tốt xấu, mạnh yếu. (Trù sách vạn loại chỉ chung thuỷ, đạt nhân tâm chỉ lý, kiến biến hoá chỉ liên yên, nhi thủ tư kỳ môn hộ... Thị cố thánh nhân nhất thủ tư kỳ môn hộ, thẩm sát cộng sở tiên hậu, độ quyền lượng năng, hiệu kỳ kỹ xảo đoạn trường).

Quý Cốc Tử - Điều 1 - Thiên Tách Hợp

Giải thích

Bậc thánh hiền xử lý công việc đều xem xét quá trình biến hoá phát triển của vạn vật, hiểu rõ hoạt động tâm lý của con người phát hiện được triệu chứng, dấu hiệu biến hoá của sự vật, do đó nắm được khâu then chốt trong sự phát triển của giới tự nhiên và xã hội loài người, tập trung sức vào khâu then chốt đó. Sau khi nắm được khâu then chốt rồi mới khảo sát nguyên nhân, hậu quả liên quan đến khâu then chốt, cân nhắc nặng nhẹ, khoan gấp, phân tích tốt xấu mạnh yếu, như vậy sẽ có thể dễ không chế sự phát triển của sự vật, xử lý vấn đề liên quan.

Bình luận

Lời người xưa nói: bắn người cần bắn ngựa trước, bắt giặc cần bắt tướng trước. Sự biến hoá phát triển của

nhân tình, thế thái, sự việc đều có quy luật, căn cứ vào quy luật phát triển đó và nắm lấy khâu then chốt của sự vật là có thể bắt được tướng giặc, và bày mưu tính kế được thoả đáng.

Trong xử thế hàng ngày, vận dụng tư tưởng mưu lược “nắm chắc khâu then chốt” là có thể giải quyết được vấn đề. Cần nắm mâu thuẫn chủ yếu, hoặc nhằm vào nhân vật then chốt, sự việc then chốt, như vậy mới nắm được chỗ yếu hại của vấn đề, giải quyết được vấn đề.

Phép biện chứng cho rằng, trong các sự vật tồn tại khách quan có bao hàm nhiều mâu thuẫn, nhiều đặc tính về các mặt, nhưng trong trường hợp nhất định, một điều kiện nhất định, tất phải có một cặp mâu thuẫn chủ yếu của sự vật, do đó mà bắt được tướng giặc, giải quyết được vấn đề.

Khi nắm khâu then chốt để xử lý vấn đề, điểm mấu chốt nhất vẫn là con người, là nhân vật then chốt. Giải quyết bất kỳ việc gì, ý kiến của người lãnh đạo hoặc người chủ trì thường có tác dụng hết sức quan trọng. Vì vậy khi vận dụng mưu lược “nắm chắc khâu then chốt cần khéo léo tìm đột phá khẩu từ những nhân vật then chốt. Đây là điều hết sức quan trọng đối với thành công của con người trong xử thế.

Ứng dụng mưu lược

NHÀ VĂN CHỮA BỆNH

Bác sĩ nổi tiếng nước Anh là Fath phát hiện cô gái bệnh nhân của ông tâm tư lúc vui lúc buồn mà không có liên quan gì đến thuốc chữa bệnh. Ông cứ suy nghĩ mãi mà không rõ căn nguyên chủ yếu là ở đâu.

Bác sĩ bèn để ý quan sát cô gái. Cuối cùng ông phát hiện hàng ngày cô rất thích đọc truyện đăng nhiều kỳ trên một tờ báo. Một ngày nọ bệnh tình cô gái nặng thêm, ông bèn tìm tờ báo đó cho cô đọc.

Thì ra truyện đăng nhiều kỳ trên tờ báo này chủ yếu nói về nguyện vọng và số phận của một thiếu nữ lâm bệnh nặng giống như cô gái bệnh nhân của bác sĩ. Bệnh này trong điều kiện lúc đó coi như “nan y”. Ông biết ngay điều đó có ý nghĩa gì đối với cô gái. Đúng như ông dự đoán, khi trong truyện nói bệnh tình thiếu nữ nặng lên thì bệnh của cô gái bệnh nhân cũng nặng lên.

Thế là bác sĩ tìm đến tòa báo xin gặp tác giả cuốn truyện, hỏi xem tình tiết câu chuyện sẽ phát triển ra sao, số phận của thiếu nữ nhân vật chính thế nào. Tác giả cho biết theo kế hoạch thì thiếu nữ đó sẽ ốm chết và chết rất thảm thương, bi đát.

Tác giả chuyện trò rất sinh động, đầy cảm xúc. Bác sĩ không chịu nổi, khẩn khoản xin tác giả thay đổi tình tiết; ông nói: “Cô ta còn trẻ lắm” và viện mọi lý do để thuyết phục nhà văn. Ông nói việc này quan hệ đến sinh mệnh một con người đang sống và đề ra ý tưởng của ông là sửa lại cốt truyện cuối cùng nhà văn rất cảm động và đã đồng ý với bác sĩ. Thiếu nữ trong truyện đã dũng cảm đối chọi với bệnh tật, cuối cùng đã chiến thắng.

Cô gái bệnh nhân của bác sĩ cũng đã chiến thắng được căn bệnh “nan y”, vui mừng chia tay với bác sĩ, trở về với cuộc sống hạnh phúc.

Khi chữa bệnh cho cô gái, bác sĩ đã phát hiện bệnh tình của cô khi tăng khi giảm, thậm chí có lúc nặng thêm, ông đã nắm chắc khâu then chốt, tìm ra nguyên căn chủ yếu ảnh hưởng đến bệnh tình của cô gái, cuối cùng đã phát hiện được vấn đề rồi cho thuốc đúng bệnh,

xin nhà văn sửa lại tình tiết câu chuyện nên đã chữa được căn bệnh “nan y” của cô gái. Nếu bác sĩ không tìm ra căn nguyên chủ yếu đó thì có thuốc tốt cũng khó mà chữa cho cô gái khỏi bệnh.

TRỊNH BẢN KIỀU THẬT VÀ GIẢ

Nhà Đại thư họa đời Thanh là Trịnh Bản Kiều có tranh chữ (thư họa) lưu hành trong toàn quốc rất được ưa chuộng.

Một hôm Trịnh về thăm quê Hưng Hoá, phát hiện thấy một nhà hàng treo mấy bức tranh ghi tên ông. Ông gọi chủ quán ra hỏi, chủ quán nói mấy bức tranh này mua ở chỗ Trịnh Bản Kiều. Trịnh nghe không vui, yêu cầu chủ quán mời ông Trịnh Bản Kiều đến.

Trịnh Bản Kiều giả chẳng hề e ngại, nói năng sôi nổi hoạt bát lắm. Trịnh thấy rất vô lý bèn nói: Nghe nói chữ trên tranh của Trịnh Bản Kiều có thể ăn sâu vào gỗ 3 phân, hôm nay xin ông cho tôi tận mắt lĩnh giáo. Trịnh giả đoàng hoàng cho mang giấy bút lại, vẽ ngay tại chỗ nhưng chỉ ăn sâu vào gỗ 1 phân mà thôi.

Lúc đó Trịnh không nói gì, cầm lấy bút sẵn tay áo vẽ ngay một bức tranh Lan trúc sinh động như thật. Vẽ trên gỗ 1 phân, 2 phân Lan trúc vẫn nguyên hình. Vẽ trên gỗ 3 phân, Lan trúc nom sinh động như thật. Trịnh giả biết ngay đây là Trịnh Bản Kiều vội quỳ ngay xuống chân Trịnh xin được tha tội.

Trịnh không truy cứu mà chỉ khuyên răn hẳn: “viết chữ, vẽ tranh, cần khổ công luyện tập, không được lừa dối kiếm hư danh”.

Trịnh giả gật đầu lia lịa.

Bất kỳ một cao thủ nghệ thuật chân chính nào cũng đều có tuyệt chiêu của riêng mình, có bí quyết

thành công riêng. Tuyệt chiêu và bí quyết là dựa vào khổ công luyện tập. Trịnh đã nắm chắc khâu then chốt của vấn đề, dùng cái tài thực của mình dạy cho kẻ giả mạo một bài học.

NAPOLEON BẢO THÙ

Mùa Xuân năm 1779, Napoleon chưa đến 10 tuổi đã theo học tại trường thiếu sinh quân Plian miền Đông nước Pháp. Tuy ông cũng xuất thân quý tộc nhưng các bạn học vẫn coi thường cậu bé nghèo đến từ đảo Corse này. Họ chế giễu cậu bé nói giọng “nhà quê”, thậm chí diễu cợt cả họ tên cậu. Napoleon rất căm phẫn thói điều cợt, bắt nạt của bọn công tử con nhà gia thế và định tâm báo thù.

Cậu nghĩ người đảo Corse là không chịu để bị bắt nạt, nếu không thì không phải là đàn ông. Sau này khi các bạn học vẫn chặn cậu lại gọi to “đồ nhà quê”, cậu trợn trừng mắt xông ngay vào. Cậu thấy nếu mình không khiếp sợ, liều mạng xông lên thì bọn bạn học cao lớn cũng không dám liều lĩnh choảng nhau với cậu.

Thế là cậu biết: những kẻ hay chế giễu cậu chẳng qua chỉ do coi cậu nhỏ con, nếu dùng vũ lực theo phương thức của người đảo Corse để dạy cho chúng một bài học thì có thể hả cơn giận và những kẻ khác cũng không còn dám trêu cậu nữa. Sau khi định rõ ý đồ như vậy, lúc nào cậu cũng lẩm nhẩm: khi nào thì nên đây? Nhất định phải chọn lúc bọn chúng không đông người lắm và ở nơi có bãi trống để dễ tẩu thoát không bị người ta bắt giữ. Chọn đối tượng nào đây? Tất nhiên đánh giặc phải bắt tướng giặc trước, cần chọn một nhân vật có hạng, hay bắt nạt cậu nhất, nên cho hắn một trận nên thân, răn đe bọn tiểu lâu la. Và Napoleon chờ đợi cơ hội...

Cuối cùng cơ hội đã đến. Một hôm ăn trưa xong, cậu đi tản bộ trong vườn trường. Có vài bạn học đi lại, số lượng không đông, trong đó có một bạn hàng ngày vẫn hay làm phách nhất và là cháu của một nhân vật quyền quý. Napoleon mừng thầm trong bụng.

Quả nhiên cậu quý tộc nhỏ tuổi đó ý thế cao lớn hơn Napoleon đứng xoạc cẳng chặn đường đi, mồn huyết sáo, nói oang oang: “Ể đồ nhà quê, nói mấy câu tiếng Corse nghe cho vui nào”. Một đồng học khác đứng bên cạnh để thêm: “Nếu không thì làm tiếng chó sủa cũng được”. Rồi cả bọn cười rộ.

Napoleon đứng lại một lát rồi làm như vể lách người đi qua. Cậu bạn cao lớn đời nào chịu buông tha, xô dịch một bước giang tay ngăn lại. Đúng lúc đó Napoleon quay ngoắt người lại, hét to một tiếng, tay trái nắm lấy quả đấm thụi thẳng vào bụng hấn rất mạnh, chỉ nghe thấy một tiếng kêu “ối”, cậu bé quý tộc ôm bụng, khuỵu xuống không đứng dậy được nữa, Napoleon đấm tiếp một cú rất mạnh, rồi vừa đấm vừa đá, trị cho hấn một trận nên thân. Cho tới khi hấn bò lê bò càng, kêu gào, rồi van xin tha tội, Napoleon mới ngừng tay.

KENNEDY PHÂN TÍCH ẢNH NIXON

Nixon hết sức cảm ơn hãng AP đã chụp cho ông một bức ảnh nom rất oai phong lẫm liệt. Trong ảnh Nixon đang chỉ ngón tay vào mũi Khrushop. Thực ra Nixon không có dũng khí làm việc đó, đại để là do phóng viên AP đã khéo sử dụng góc độ và nắm bắt tốt được thời cơ bấm máy ảnh. Dù sao bức ảnh này cũng đã tôn vinh thanh danh của Nixon, báo chí toàn thế giới đều sử dụng bức ảnh có ý nghĩa này.

Là đối thủ của Nixon, tất nhiên Kennedy không muốn để cho Nixon có thể lợi dụng bức ảnh đó vào mục đầu cơ chính trị. Ông biết rằng bất giác trước hết phải bắt tướng giặc, cần nắm khâu then chốt, lợi dụng bức ảnh này để thi hành mưu kế vạch rõ bộ mặt chính trị màu mè, mạnh dạn lỗ mồm của Nixon, có như vậy ông mới giành được quyền chủ động.

Một lần có người đưa cho Kennedy xem bức ảnh chơi trội này của Nixon. Ông thừa nhận đã được xem bức ảnh này khi đi thăm Pisburg. Kennedy nói: “Đúng là ông Nixon đang chỉ ngón tay vào mũi ông Khruscop nhưng chúng ta không thể biết lúc ấy Nixon nói gì. Tối thứ 6 vừa rồi, tôi cũng đã được lĩnh giáo cái chỉ tay vào mũi của ông Nixon”. Rồi ông nói tiếp:

- Tối thứ 6 vừa rồi, khi mục bình luận trên vô tuyến truyền hình vừa kết thúc, tôi đi lại chỗ ông Nixon định bắt tay thì thấy các phóng viên nhiếp ảnh chạy tới, Nixon đột nhiên chỉ tay vào mũi tôi. Lúc đó tôi nghĩ, hỏng rồi, lại là chỉ tay vào mũi rồi, chắc là ông Nixon muốn vạch ra chỗ sai lầm của tôi trong đánh giá tình hình nước Mỹ. Nhưng các bạn nghĩ xem lúc đó ông ta nói gì với tôi? Ông Nixon nói: Thưa ông thượng nghị sĩ, người ủng hộ ở Cleveland nhiều hơn tôi gấp bội, có phải đúng thế không ạ?

Kennedy đặt ra câu chuyện này đã làm mất hình ảnh anh hùng của Nixon trong bức ảnh trước công chúng và cũng đã châm biếm chua cay thủ đoạn chính trị của đối thủ, một mũi tên bắn rơi hai chim. Cái cao minh của Kennedy là ở chỗ ông nắm khâu then chốt, lợi dụng việc bức ảnh không ghi chú của Nixon đã nói gì với Khruschop để đặt ra câu chuyện nói trên khiến công chúng tiếp thu cách phân tích bức ảnh của ông.

29. KHÉO NÓI SUÔNG KIỂM THỰC LỢI

Dùng thuật này là nói suông mà được thực lợi, bám riết không buông, tìm ra tâm tư sâu kín (Dụng chi ư nhân, tắc không vãng nhi thực lợi, suyết nhi bất thất dĩ cứu kỳ từ).

Quy Cốc Tử - Điều 5 - Thiên vuốt ve

Giải thích

Khi dùng thuật vuốt ve đối với người khác, trước hết tán tụng nói suông để đối phương bộc lộ tấm lòng, rồi bám lấy không buông ra để tìm hiểu chủ trương, quan điểm của họ.

Bình luận

Quy Cốc Tử cho rằng khi dùng Thuật vuốt ve, trước hết phải tán dương, ca tụng đối phương để họ coi mình là tri kỷ, bộc lộ rõ tâm can. Sau đó lợi dụng nhược điểm của đối phương để khống chế họ, cuối cùng xem xét ngôn từ và nắm được tâm tư của họ. Như vậy sẽ đạt được mục đích nói suông kiếm được thực lợi, dùng cái hư đánh cái thực (dĩ hư kích thực).

Nói suông kiếm thực lợi trên thực tế là dùng các thủ đoạn hứa suông, nói điều giả giấu điều thật hoặc bịa đặt ra mà nói để mua chuộc, khống chế người khác.

Năm 756 Huyện lệnh huyện Chân Nguyên là Trương Tuấn thời nhà Đường bị tướng Hồ triều làm phản bao vây. Qua trên hai tháng chiến huyết, tướng thành đã có một số nơi bị hư hại, quân sĩ hết sức mệt

mỏi, tên bắn không còn nhiều. Trong cơn nguy khốn, Trương chợt nảy ra sáng kiến: ông ra lệnh cho quân sĩ bện 1000 người rơm, mặc quần áo đen, dùng dây buộc, ban đêm thả từ trên tường thành xuống.

Hồ Triều tưởng là quân Đường vội lệnh cho các cung thủ bắn tên vào các bóng đen. Bắn một hồi lâu, thấy các bóng đen ngã rạp xuống đất. Hồ triều định ra lệnh thôi bắn thì lại thấy các bóng đen đó đứng dậy, di động về phía trước. Tình hình cứ diễn ra như vậy đến mờ sáng, Hồ Triều mới nhìn rõ các bóng đen này là người rơm mặc quần áo đen, hấn hết sức hối hận đã biểu không Trương Tuần mấy chục vạn mũi tên.

Qua chuyện trên thấy Trương Tuần đã vận dụng mưu lược “nói suông kiếm lợi”, kiếm được vài chục vạn mũi tên, cuối cùng đã đạt được mục đích diệt được quân phiến loạn.

Trong cuộc sống hiện thực, vận dụng mưu lược “nói suông kiếm thực lợi”, điểm mấu chốt là bày ra cái giả giấu cái thật, bịa đặt ra chuyện không có thực, do đó mà đạt được mục đích dùng cái hư đánh cái thực.

Ứng dụng mưu lược

BỨC ẢNH GIÁ CỦA NHÀ BÁO

Một buổi sớm nhà báo X đi xe buýt số 18 để chụp vài bức ảnh làm tin tức. Xe đang chạy trên đường chợt ông nghe thấy tiếng kêu “ối, ối”. Thì ra một thanh niên hút thuốc lá để tàn thuốc rơi vào đầu bác nông dân ngồi trên xe làm bác bị bỏng. Chàng thanh niên và cô bạn gái vừa xuýt xoa “xin lỗi, xin lỗi” vừa nhanh nhẩu cởi khuy áo cổ bác hành khách phủ tàn thuốc lá cho bác. Lúc đấy lại nghe thấy “tách” một tiếng, thì ra ông nhà

báo có máu nghề nghiệp đã chụp được một bức ảnh tại hiện trường.

Xe đang tiến vào bến đậu, hành khách chuẩn bị xuống xe và đi về Cửa Đông. Lúc đó nhà báo chen tới chỗ cô bán vé, nói nhỏ với cô mấy câu. Cô bán vé rất cảnh giác vội đóng cửa xe lại nói: “Xin các quý khách kiểm tra lại xem có mất mát gì không”. Trong xe nhận nhạo, chợt bác nông dân già sờ túi áo ngực và kêu thất thanh: “Trời, tôi đã mất 200 đồng rồi...” Hành khách nhón nháo hỏi nhau...

Nhà báo cười nói: “Xin mọi người cứ bình tĩnh, các vị thử nghĩ xem tiền trong túi ông cụ làm sao lại không cánh mà bay được?”. Thế là các hành khách đều nhìn về phía anh thanh niên phui tàn thuốc lá cho bác nông dân, một sức mạnh chính nghĩa nổi lên cuồn cuộn.

Một vị hành khách nói: “Nên tự biết mình đi, chủ động nói ra là hơn”. Anh thanh niên làm ra bộ cứng cỏi nói: “Ăn nói phải có trách nhiệm nhé! Ai ăn cắp tiền của ông cụ nào? Không tin cứ khám túi”. Nói xong anh ta lôi mọi thứ trong ba lô ra xếp thành một đống, rồi lại cầm ba lô rữ rữ và lộn cả túi quần ra để chứng tỏ anh ta không ăn cắp. Mọi người nhìn, đều ngơ ngác.

Ông nhà báo khoan thai vỗ vào chiếc máy ảnh nói: “Chuyện xảy ra vừa rồi tôi biết cả. Tráng phim in ảnh là rõ ngay thôi, chẳng cần đến công an tốn công điều tra. Tôi nghĩ nên tự nói ra tốt hơn”. Lúc này nhà báo thấy cô bạn gái liếc nhìn anh thanh niên, biết ngay sự việc đã rõ ràng. Ông quay sang nói với cô gái: “Này tôi nói thực nhé, che giấu tang chứng và ăn cắp đều là phạm tội hình sự đấy, 200 đồng là chuyện nhỏ nhưng danh dự con người là chuyện lớn”.

Cô gái đến lúc này không chịu được nữa, thẹn đỏ mặt lấy từ chiếc túi xách của cô ra cái ví tiền và nói: “cái ví này là do anh ấy dúi cho tôi. Mong ông huỷ phim ảnh đi”. Ông nhà báo cười nói: “huỷ phim có gì khó, cái khó là ở chỗ phải quyết liệt triệt để với tội phạm. Tôi thấy hai anh chị phải đến đồn công an nói chuyện. Tốt lắm, đồn công an ngay kia thôi”.

Xe đã tới bến, cô bán vé mở cửa, có vài hành khách đưa đôi trai gái đến đồn công an. Có khách tỏ vẻ khâm phục nói với nhà báo: “Đồng chí ơi, bức ảnh hay quá đấy!”. Nhà báo lắc đầu và mở hộp máy ảnh “tách” một tiếng. Ông nói: “có ảnh gì đâu. Máy ảnh chưa lắp phim mà. Lúc đó tôi chợt loé ra sáng kiến giả chụp ảnh mà thôi”.

Qua chuyện này thấy nhà báo đã nhận rõ mưu mẹo của đôi thanh niên trai gái: trước hết để tàn thuốc lá rơi vào đầu ông già, rồi thừa cơ giúp ông già phủi tàn thuốc mà móc túi. Trong khoảnh khắc ngắn ngủi đó, nhà báo đã bấm máy ảnh, tạo ra hiện tượng giả, do đó đã nắm được khâu then chốt “ngoài thực trong hư” để doạ họ, khiến họ phải nhận tội.

CÂU CHUYỆN BỊA ĐẶT

Tuyển tập tiểu thiếu trinh thám nước Anh có ghi lại một câu chuyện sau: Hôm đó Alice đang sắp xếp lại tập báo cắt của gia đình chợt thấy có một bài báo đăng tin một tên tội phạm chuyên môn tìm cách kết hôn với phụ nữ giàu có rồi giết vợ chiếm lấy tiền bạc làm của riêng. Tên này đã bị bắt sau đó trốn trại tù. Alice nhìn ảnh tên tội phạm và đọc tin nói về đặc tính tên này bông hoa mắt choáng váng, thì ra đó là Mark - chồng mới cưới của chị.

Đúng lúc đó thì Alice nhìn thấy Mark đang bước vào nhà, tay cầm xẻng sắt. Chị nghĩ có thể đêm nay hẳn sẽ giết mình đây. Chị định bỏ chạy nhưng lại sợ Mark sinh nghi. Lợi dụng khi Mark đi vào nhà trong, Alice đã gọi điện thoại báo cho bạn là Dick biết.

Gọi điện xong chị làm như chẳng có chuyện gì xảy ra, pha một cốc cà phê đặc đưa cho Mark. Anh ta uống vài ngụm rồi nói: “Cà phê không pha đường à? Khát quá!”. Anh không uống nữa đâu, chúng ta xuống buồng hầm dọn dẹp đi!

Alice biết Mark muốn hạ sát mình nhưng không trốn được, chợt nảy ra sáng kiến nói: “Anh Mark ơi, đợi một chút đã. Em có điều cần thú tội với anh”.

- Thú tội gì? - Mark kinh ngạc hỏi.

- Em đã dấu anh hai việc. Việc thứ nhất là năm em 22 tuổi đã lấy một người chồng giàu có. Em nói khéo để anh ta tham gia bảo hiểm nhân thọ. Ngày đó em làm việc ở Phòng dược của bệnh viện, có nhiều thuốc độc hiếm có. Anh chắc đã nghe nói đến thuốc độc Tiên Kiềm. Thuốc này khi mới dùng có thể phát hiện được nhưng sau khi thuốc đã gây hại rồi thì không thể tìm thấy trong cơ thể người chết nữa. Em đã ăn cắp một ít thuốc độc này. Em phải làm ra vẻ rất quý chồng để hàng xóm tưởng em là người vợ hiền. Tôi nào em cũng pha cà phê cho chồng. Tối hôm đó em đã cho thuốc độc vào cà phê. Chồng em uống và ngã quỵ ngay trên sofa, không dậy được nữa. Em đã báo anh ta chết bệnh đột ngột. Em được 2000 bảng tiền bảo hiểm nhân thọ và thừa kế toàn bộ tài sản của anh ta. Lần thứ hai em cũng dùng phương pháp đó và được 4000 bảng tiền bảo hiểm nhân thọ. Còn bây giờ lần thứ ba là đến lượt anh đây. Alice vừa nói vừa chỉ vào cốc cà phê.

Nghe đến đây Mark tái mặt, cố dùng tay móc họng và diên đại hét lên: “Cà phê, thảo nào chất thế, thì ra ... Rồi hấn lao vào Alice. Chị lùi lại và bình tĩnh nói: “Đúng thế, em đã pha thuốc độc vào cà phê, chất độc đã bắt đầu phát huy tác dụng, nhưng anh uống không nhiều nên chưa chết ngay đâu. Hãy đợi một lát, sẽ có người đến lo liệu cho anh ngay bây giờ. Anh một bước cũng không được rời khỏi ghế xô pha”.

Thần kinh Mark không chịu nổi cú đòn này, tinh thần suy sụp, anh ta ngất lịm đi. Đúng lúc đó Dick dẫn cảnh sát ập tới.

Qua chuyện trên thấy Alice đã vận dụng mưu lược “nói suông kiếm thực lợi”, bịa đặt ra một câu chuyện căn bản không có thực, khuất phục được Mark về tinh thần, bản thân mình thoát được nguy hiểm.

TRỊNH ĐƯỜNG ĐỐT TRANH

Trịnh Đường là một nhân vật dân gian Phúc Châu. Giống như Afati được truyền tụng ở vùng Tân Cương, ông là hoá thân của trí tuệ và chính nghĩa. Theo truyền thuyết, Trịnh đã từng mở một cửa hàng bán tranh và cầm đồ một hôm có một người là Trần Tùng mang lại một bức tranh để cầm. Trịnh mở ra xem biết đây là kiệt tác của nhà danh hoạ Cố Hoằng thời Ngũ đại, tiêu đề tranh là “Dạ hội Hàn Hi Đới”, thuộc loại báu vật hiếm có trên đời, Trịnh hỏi: “Tranh này định bán đứt hay gửi bán”. Trần Tùng trả lời: “Tranh này là do tổ tiên để lại, tôi không dám làm đứa con “bại gia chi tử”, không dám bán đâu. Do nhà có việc quá khẩn cấp, nay đem cầm đồ vì thấy Tiên sinh là người sành tranh sẽ trả giá cao”. Trịnh đã trả tiền cầm tranh với giá cao là 8000 lượng bạc.

Nhưng qua thời gian hẹn vẫn không thấy Trần đến, Trịnh sốt ruột lấy kính phóng đại ra soi kỹ bức tranh, phát hiện đây là bức tranh giả sao chép hoàn toàn giống như thật. 8000 lạng bạc đâu phải là nhỏ, cả cửa hàng có thể suy sụp, thế là tin Trịnh bị lừa 8000 lạng bạc không cánh mà bay lan ra khắp vùng Dung Thành (tức Phúc Châu). Trịnh vẫn điềm tĩnh. Ngày đầu tiên, ông tổ chức tiệc rượu 10 bàn tại khách sạn lớn nhất thành Phúc Châu, mời các danh nhân và các nhà bán tranh toàn thành đến dự.

Tiệc rượu được nửa chừng, Trịnh lấy bức tranh ra treo ở chính giữa phòng tiệc, chấp tay cung kính nói: “Thưa các vị thân hữu và đồng nghiệp. Trịnh tôi tài hèn ít học, bị người ta lừa mất 8000 lạng bạc, món tiền dành dụm được trong nhiều năm thế là như nước trôi ra biển Đông cả. Trịnh tôi đã quyết chí làm nghề thư họa, sẽ không vì thế mà bỏ cuộc, dù có khuyh gia bại sản cũng vẫn chèo chống không để cửa hàng phải đóng cửa, xin các vị cứ yên tâm. Hôm nay mời các vị dự tiệc là để các vị nhận rõ thủ đoạn làm tranh giả của bọn lừa đảo”. Nghe Trịnh nói xong, mọi người đứng cả dậy, kéo nhau ra xem bức tranh giả.

Đợi cho mọi người xem xong, Trịnh mới hạ bức tranh xuống, đốt vào lò lửa, bức tranh nhanh chóng thành tro tàn. Chỉ một đêm, tin Trịnh đốt tranh giả lan toàn thành.

Nhưng hôm sau, Trần Tùng đến cửa hàng, nhìn thấy Trịnh bèn cúi mình vái: “Thưa tiên sinh, xin thứ lỗi, mấy ngày trước tôi có việc về quê nên để lỡ hẹn trả lại tiền cầm đồ”. Trịnh nói: “Lỡ hẹn có 3 ngày, không sao, chỉ cần trả thêm 30% lãi là được.”

Trần vội trả lời:

- Được thôi, nhất định sẽ trả thêm tiền lãi mà. Chỉ cần bức tranh được bảo quản tốt là được.

- Bảo quản một bức danh hoạ không thể sơ suất, xin ông yên tâm.

- Vạy xin tiên sinh cho xem bức tranh.

- Vội gì, cứ giao đủ tiền sẽ có tranh.

Trịnh lấy bàn tính ra gảy vài cái rồi nói: “cả vốn lẫn lãi là 1200 lạng bạc”. Trần đắc ý lấy tiền ra ngay giao cho Trịnh, nói: “Xin tiên sinh trả lại bức tranh”.

Trịnh điem nhiên lấy bức tranh giao cho Trần. Y mở ra xem thấy đúng là bức tranh giả của mình thì hoảng sợ tái mặt như chàm đồ.

Thì ra Trịnh đã dùng mưu kế cho người sao vẽ một bức tranh khác theo bức tranh giả và đã đốt bức tranh sao giả lần hai này. Ông còn tung dư luận: theo quy định cầm đồ, chủ hiệu để mất vật cầm cố sẽ phải đền gấp đôi. Trần Tùng biết được tin này cho rằng Trịnh đã đốt tranh rồi nên hẳn có thể kiếm thêm một món lời, hẳn cứ đến chuộc lại bức tranh, Trịnh không có tranh trả lại là hẳn hời to. Nào ngờ Trịnh đã dùng mưu kế “nói suông kiếm lợi thực”, dùng cái hư đánh cái thật, kết quả Trần bị trúng kế mất cả chì lẫn chài.

TỪ VĂN TRƯỜNG CỨU NẠN

Thời nhà Minh, có một cửa hàng cầm đồ lớn ở huyện ly Thiệu Hưng - Chiết Giang. Một người giúp việc cửa hàng nhận cầm một bình ngọc cổ, anh ta cho rằng đây là vật báu hiếm có nên đã trả ngay 1200 lạng bạc cho người cầm đồ. Sau này phát hiện đó là đồ giả và chủ hiệu nhất định đòi người giúp việc phải đền.

Người giúp việc nhà nghèo, lo lắng, chẳng có cách gì giải quyết. Sau có người mách mối đi tìm Từ Văn

Trường xin cứu giúp. Từ rất thông cảm, đã báo cho người giúp việc cách làm như thế, như thế... kết quả cứu được anh ta thoát nạn.

Người bình thường, cảm thấy việc này khó lắm, biết người cầm đồ là ai, ở đâu, làm sao truy tìm được. Từ thông minh khác người đã vận dụng mưu trí, làm tình hình thay đổi hẳn. Sự việc như sau:

Mấy ngày sau chủ hiệu cầm đồ chuẩn bị một tiệc rượu, mời các danh nhân và đồng nghiệp trong vùng đến dự. Rượu được ba tuần, chủ hiệu đứng dậy nói: “Hôm nay tôi kính mời các vị đến đây là để giới thiệu với các vị chiếc bình ngọc cổ hiếm có từ đời Hán mà gần đây chúng tôi đã thu mua với giá 1200 lạng bạc. Chỉ vài ngày nữa là đã hết hạn cầm đồ, trước khi người cầm đồ đến chuộc lại, tôi lợi dụng dịp này mời các vị thưởng ngoạn vật báu trên đời”. Nói xong, chủ hiệu bảo người giúp việc lấy bình ngọc cổ ra.

Người giúp việc vội vàng bê bình ngọc ra, vô ý trượt chân ngã, chiếc bình cổ vỡ tan. Chủ hiệu mắng cho một trận rồi bảo người nhà thu dọn và tạ lỗi khách.

Việc làm này làm chấn động cả huyện Thiệu Hưng và người cầm đồ. Hán nghị: “Bình Ngọc giả bị đánh vỡ, ta cứ đứng hèn đến chuộc lại, chủ hiệu không có bình trả lại phải bồi thường, ta lại kiếm được món tiền nữa”. Thế là hấn lo đủ 1200 lạng bạc đến chuộc lại bình ngọc. Người giúp việc xem lại hoá đơn, kiểm tiền nhận đủ 1200 lạng bạc rồi lấy bình ra giả lại hấn. Tên gian ngổ mặt, chẳng còn biết nói năng gì, mang chiếu bình giả chuồn ngay.

Thì ra chiếc bình rơi vỡ là bình mô phỏng. Từ Văn Trường đã dùng mưu kế “nói suông kiếm thực lợi”, không những đã cứu được người giúp việc mà còn cho tên lừa đảo một bài học.

30. TÙY CƠ ỨNG BIẾN

Bậc Thánh nhân đứng trong trời đất, lập thân xử thế, giáo hoá dân, làm rạng danh thơm. Đó là do họ nắm được vận hội, thấy được thiên thời thích nghi, biết được cái nhiều cái ít, dự kiến trước được tình hình, chuyển biến thích hợp. (Thị dĩ thánh nhân cư thiên địa chi gian, lập thân ngự thế, thi giáo dương thanh minh danh dã, tất nhân sự vật chi hội, qua thiên thời chi nghi, nhân chi sở đa sở thiểu, dĩ thử tiên tri dã, dữ chi chuyên hoá).

Quý Cốc Tử - Điều 6 - Thiên Nghịch đảo

Giải thích

Thánh nhân đứng giữa trời đất có thể lập thân xử thế, giáo hoá dân, làm rạng danh tiếng, đó là do họ có thể dựa theo thời cơ phát triển biến hoá của sự vật, quan sát sự thích nghi của hiện tượng, dựa vào đó mà biết được trên đời thừa cái gì, thiếu cái gì. Căn cứ vào tình hình đã biết trước đó mà thay đổi, biến hoá phương châm sách lược của mình.

Bình luận

Sự vật không ngừng biến hoá phát triển, bậc thánh nhân khéo căn cứ vào tình hình phát triển biến hoá của sự vật để áp dụng các đối sách tương ứng.

Người xưa cho rằng, bệnh tình biến hoá nhiều đường, thuốc dùng cũng phải biến hoá. Bệnh tình biến hoá mà thuốc không biến hoá thì không thể chữa khỏi

bệnh. Nếu điều kiện hoàn cảnh ngoại giới biến hoá mà ta không thoát ra khỏi hàng rào tư duy cũ tiếp tục chui vào ngõ cụt thì kết cục tất sẽ là vỡ đầu mẻ tai. Vì vậy Quý Cốc Tử yêu cầu “Tuỳ theo vận hội, thời của sự vật, xem xét thiên thời thích hợp, biết được cái nhiều cái ít, dựa vào đó mà dự kiến trước và chuyển biến theo”.

Tuỳ cơ ứng biến, điều quan trọng nhất là tuỳ cơ. Yêu cầu con người trong xử thế phải “Tuỳ theo thời cơ, xem xét thiên thời thích hợp”, có như vậy mới định ra được sách lược tương ứng.

Ứng dụng mưu lược

KHRUSCHOP VẬT NHAU VỚI MIKOYAN

Năm 1956 nhà lãnh đạo Liên Xô Khrushchop nhận lời mời của Tổng thống Tito đi thăm Nam Tư. Hôm đó chủ nhà bố trí khách đi tham quan vùng nông thôn Nam Tư. Đoàn xe chạy dài trên đường lớn, chợt chiếc xe chở Khrushchop nổ lốp, xe đột ngột dừng lại. Xe cộ của chủ và khách đều dừng lại, trên đường ngổn ngang những xe là xe.

Chuyện như vậy xảy ra trong hoạt động ngoại giao quan trọng có thể tạo thành vụ nổ tin tức, các nhà báo mừng rỡ nắm tin này, chuẩn bị phát đi cho nhanh. Các quan chức tuỳ tùng do Tổng thống Tito phái đi theo đoàn lo toát mồ hôi, lo sửa chữa xe thật nhanh. Đoàn người đứng trên vệ đường đợi xe. Khrushchop và các nhà báo cũng đứng đợi xe, chủ nhà Nam Tư càng thêm bối rối.

Khrushchop thấy nếu cứ đứng đợi thế này tất các nhà báo sẽ phát tin đi, Titô và Chính phủ Nam Tư sẽ áy náy mà bản thân ông cảm thấy lúng túng. Ông chợt nảy ra sáng kiến: ông tươi cười thách Mikoyan đứng cạnh có

dám thi vật tay với ông không. Tổng bí thư đã mời, Mikoyan vui vẻ đồng ý ngay. Thế là hai vị lãnh đạo Liên Xô thi vật tay trước mắt mọi người. Cả hai đều hăng hái, biểu diễn tuyệt chiêu, bất phân thắng bại.

Nhà lãnh đạo Liên xô nổi tiếng thế giới thi vật tay trên vệ đường như một người dân bình thường đúng là một việc chưa từng thấy. Thế là mọi người đều bị cuốn hút theo. Các phóng viên tranh nhau quay phim chụp ảnh. Nhân viên người Nam Tư tranh thủ cơ hội sửa xong xe. Cả đoàn lại lên đường, cuộc đi thăm không bị lỡ.

Sau này phóng viên các nước đưa tin về cuộc thi đấu bên đường của hai vận động viên hạng nặng là hai nhà lãnh đạo Liên Xô, còn chuyện chiếc xe bị nổ lốp đã bị bỏ qua không nhắc đến.

Trong cuộc sống khó tránh xảy ra một vài sự việc khó xử. Lúc đó tuyệt đối không nên hoang mang vội vã, càng không thể bùng bít, càng bùng bít lại càng bùng ra. Cần bình tĩnh, tùy cơ ứng biến tìm biện pháp chuyển dịch sự chú ý và quan tâm của mọi người, khiến họ bỏ qua và quên đi chuyện khó xử trước mắt.

MƯỜN GIÓ BỀ MẶNG

Trong trường đời, ta có thể gặp phải nhiều chuyện ngoài dự kiến. Những chuyện đột ngột vô lối đó thường làm cho ta không kịp đối phó hoặc luống cuống, tiến thoái đều khó, hoặc dở mếu dở cười rất khó xử, làm ta rơi vào tình cảnh lúng túng. Nếu khéo vận dụng mưu kế thì có thể dễ dàng hóa giải tình trạng khốn khó, thoát ra khỏi cảnh lúng túng.

Một đoàn văn công biểu diễn tại một rạp hát ở thị trấn. Khi diễn viên chính biểu diễn tiết mục nhảy xuống sông, cô gái phụ trách âm thanh cần tạo ra âm thanh ở

một chum nước. Tối hôm đó, cô gái quên không đổ nước vào chum, khi diễn viên chính biểu diễn nhảy xuống sông giống cây chuối trên sân khấu, đã không có âm thanh phối hợp. Lúc đó cả rạp yên lặng, sân khấu hiện ra một cảnh tượng lúng túng. Diễn viên chính đã mượn gió bẻ măng, tùy cơ ứng biến, nói to: “Trời ơi nước sông đóng băng rồi” rồi nhảy lên, Cả rạp cười rộ. Diễn viên này đã vận dụng mưu kế gây ra sự liên động giữa con người với nhau, êm dịu như làn gió xuân mát mẻ, mang đến cho khán giả một tình cảm ấm áp, vui tươi, nhanh chóng hoá giải được tình trạng lúng túng.

Ngày 9/12/1989 đã tổ chức lễ bốc thăm cho cuộc thi bóng đá thế giới lần thứ 14 tại nhà thể dục EUR của Ý. Khi ngôi sao màn bạc Rolan mặc bộ váy áo rất đẹp bước lên sân khấu, cả hội trường vỗ tay hoan hô vang động. Cô trả lời các câu hỏi của người dẫn chương trình, dự đoán kết quả World Cup. Thật là thú vị, khi cô rút thăm cho các đội xong, được người dẫn chương trình dẫn cô về chỗ ngồi, một chiếc giày cao gót của cô bị tuột khỏi chân.

Lúc đó thấy cô rất bình tĩnh nhặt lấy chiếc giày không đi vào chân mà lại “mượn gió bẻ măng”, tùy cơ ứng biến giơ chiếc giày lên vẫy chào khán giả. Thế là một tình cảnh lẽ ra rất lúng túng đã vụt biến thành một tiểu phẩm ngẫu hứng giống như một màn kịch. Cả hội trường vỗ tay hoan hô tài ứng xử nhanh nhạy của cô.

Cựu Thủ tướng Anh Wilson trong cuộc vận động tranh cử đã có lần mới diễn thuyết được nửa chừng đã bị một phần tử quấy rối hô to: “Đồ phân chó, đồ rác rưởi!”. Rõ ràng là anh ta có ý muốn nói đừng có hứa suông, đừng có nói lung tung, gặp tình trạng đó, có thể coi là rất lúng túng. Nhưng ông Wilson đã không thêm để ý đến chuyện đó mà chỉ cười xoà nín nhịn rồi nói một

cách hài hước: “Thưa ngài, tôi sẽ nói ngay đến những chuyện bản thủ mà ngài vừa nói”. Câu trả lời của Wilson khiến hắn cảm hòng.

GIẢI TẤN TỰ CỨU THOÁT TỘI CHẾT

Đại học sĩ Giải Tấn đời nhà Minh tài cao trí lớn, xuất khẩu thành chương. Các văn nhân, họa sĩ đều khâm phục ông và Hoàng đế cũng rất thích ông.

Một hôm vua Vĩnh Lạc đưa cho ông xem một chiếc quạt giấy và nói: “Quạt này do nước ngoài tiến cống cho ta, xương quạt là ngà voi được chạm trở tinh vi, mặt quạt là một thứ lụa quý. Chỉ hơi phe phẩy đã cảm thấy gió mát dịu dàng, làm cho tinh thần thoải mái. Đáng tiếc là trên quạt chỉ có tranh không có chữ, thật là ngọc quý còn vết vấy. Hôm nay ta triệu khanh vào cung để viết một bài thơ trên quạt”. Giải Tấn xin vua ra đầu đề, vua nói: “Tranh vẽ trên quạt là đầu đề. Khanh chép thơ người khác cũng được, tự mình làm thơ cũng được, miễn là ý thơ hợp với bức tranh”.

Giải Tấn đến gần xem cho rõ quạt. Thì ra bức tranh trên quạt được vẽ theo ý bài thơ “Lương Châu từ” của Vương Chi Hoán nhà Đường. Giải Tấn bèn viết ngay tại chỗ bài thơ này lên quạt trình vua.

Hoàng đế Vĩnh Lạc đọc thơ, rất vui lòng, trước mặt bá quan văn võ khen nét chữ của Giải Tấn như rồng bay phượng múa, ý thơ rất hợp với tranh.

Nhưng khi viết bài thơ này, Giải Tấn đã bỏ sót chữ “gian” (là ở giữa). Lúc đó ông không biết và vua cũng chưa phát hiện thấy. Trong đám đại thần có người thấy, rất lo ngại cho Giải Tấn vì thời xưa giúp việc Hoàng đế không được phép để xảy ra tí chút sai sót nào, nếu có sai sót là bất trung với vua, không bị chém đầu cũng bị tống vào ngục tối.

Ai ngờ oan gia lại gặp kẻ đối đầu, Hán Vương Cao Hy cũng phát hiện thấy chữ sót này. Cao do việc lập Thái tử nên có oán thù rất sâu sắc với Giả, chỉ rình cơ hội để hãm hại. Nay gặp chuyện này, Cao mừng thầm trong bụng. Hôm sau vào Triều, Cao cố ý tâu vua trước mặt đầy đủ văn võ bá quan: “Muôn tâu Hoàng thượng, Giả Tấn cậy tài không coi Quân Vương vào đâu, dám lợi dụng dịp đề thơ trên quạt để bêu sớt chữ điều cợt Hoàng đế. Tên giặc cuồng loạn này không giết đi mai sau sẽ trở thành đại họa”. Nhà vua nghe lời tâu, xem kỹ lại quạt, quả đúng là thiếu chữ “gian” trong bài thơ. Ông nổi cơn thịnh nộ, lập tức ra lệnh bắt Giả Tấn đi chịu tội.

Giả Tấn bước lên nhận lấy chiếc quạt vua ném xuống, nhìn kỹ, kinh sợ, than thầm trong lòng: “Trời ơi, ta để sót chữ “gian” mất rồi ...”. Vua thét võ sĩ lôi Giả đi, Cao Hy vội dẫn ngay 4 võ sĩ vào. Chúng tuốt gươm, sát khí đằng đằng tùm láy Giả Tấn. Vua nói: “Quân loạn thần này không giết đi mai sau sẽ thành đại họa. Chém!”. Cao Hy và các võ sỹ đang định lôi cổ Giả Tấn đi chém thì ông bật cười sảng sặc.

Vua thấy vậy vẫy tay ngăn các võ sĩ lại, hỏi: “Giả Tấn, nhà ngươi cười gì?”. Giả trả lời: “Kẻ hạ thần này cứ tưởng là chuyện gì khác kia, thì ra ...”. Ông liếc nhìn Cao Hy rồi nói tiếp: “Thì ra đã có kẻ sàm tấu với Hoàng đế gây ra chuyện hiểu lầm”.

Vua quát: “Hiểu lầm cái gì? Nhà ngươi rõ ràng để sót chữ, sao lại oán trách người khác?” Giả vội thưa: “Xin Hoàng thượng hãy bớt giận, kẻ hạ thần này sẽ tâu rõ sự tình”.

Tiếp đó Giả dâng hoàng nhật chiếc quạt lên tâu rằng bài thơ này do ông tự làm ra có khác một chữ với

bài thơ “Lương Châu từ” của Vương Chi Hoán. Rồi ông ngâm to: “Hoàng Hà xa xa, mây trắng thiết tha. Cô thành, núi cao, giận chi tiếng sáo...”

Giải Tấn ngâm thơ hoành tráng, quần thần không ngớt lời khen. Nhờ tài trí thông minh, ông đã chuyển hoá điều dữ thành điều lành, được nhận thưởng của nhà vua rồi về.

Giải Tấn đề thơ trên quạt cho Hoàng đế đã sơ suất viết sót chữ. Nhưng ông gặp biến không hoảng loạn, đã tùy cơ ứng biến, biến bài thơ của Vương Chi Hoán bị viết sót chữ thành bài thơ tự sáng tác của mình làm cho vua không những tha tội mà còn trọng thưởng, cuối cùng đã biến thành phúc.

DỪNG MƯU BẤT HUNG THỦ GIẾT CHỒNG

Ở Thanh Châu - Sơn Đông có một người ăn xin tên là Ngũ Vương, bản tính lười nhát, nóng nảy, suốt này nằm ngủ ở ngôi miếu hoang. Nhưng Ngũ Vương lại có cô vợ hiền hậu, xinh đẹp. Vương để vợ hàng ngày đi ăn xin nuôi mình.

Không ngờ có một hào thân ở gần ngôi miếu lại mê vợ Vương, hay trêu ghẹo cô, thậm chí đưa ra cả yêu cầu làm chuyện đốn mặt với cô nhưng cô đều cự tuyệt thẳng thừng. Tên hào thân lòng dạ đen tối không chịu bỏ cuộc, hàng ngày dòm ngó theo dõi mọi việc của vợ chồng Vương, rình cơ hội gây tội ác.

Một hôm thấy Vương đi ra khỏi ngôi miếu, hắn bèn bảo mấy tên đầy tớ nhốt vợ Vương trong miếu, đóng chặt cửa và định hãm hiếp cô. Đúng lúc đó Vương trở về. Anh đập tung cửa miếu, xông vào thấy vợ bị làm nhục, giận sôi lên, mắng nhiếc và định liều mạng với tên hào thân. Tên này vốn rất liêu lĩnh, thấy sự việc đã

bại lộ bèn nổi máu giết người, lệnh cho đầy tớ đánh Vương ngã lẳng quay rồi tự mình lấy dây thừng thắt cổ Vương đến chết.

Vợ Vương thấy chồng bị giết lòng đau như cắt, nhưng nhìn bộ mặt sát khí hung hãn của tên hào thân, cô biết rằng nếu mình tiếp tục làm gắng thì chỉ có mất mạng mà thôi. Thế là cô chợt nảy ra sáng kiến, tuy cơ ứng biến, giả vờ chỉ vào xác chồng mắng: “Đồ ác bực hàng ngày ta đã bị mày đánh chửi khôn khổ. Thật là trời có mắt, hôm nay đã quả báo mày”. Tên hào thân đang hoang mang không phát hiện được mưu kế của vợ Vương, cứ tưởng cô thuận theo hẳn.

Cô lại nói với hắn: “Nếu ông thực lòng thương tôi thì mong ông tìm một mảnh đất chôn anh ta để chấm dứt hẳn câu chuyện riêng của đời tôi”. Tên hào thân đồng ý. Hắn để một tên đầy tớ ở lại canh giữ vợ Vương và cùng một số người khác mang Vương đi chôn.

Vợ Vương thấy mọi người đi xa rồi mới khuyên can anh đầy tớ canh gác mình. Cô nói chuyện giết người không dấu được đâu, sớm muộn sẽ bị phát hiện, đến lúc đó tội càng lớn. Cô thấy thái độ anh ta có phần lay chuyển mới bảo y đi báo quan ngay, tranh thủ lập công và hứa hẹn sẽ lấy anh ta làm chồng sau khi quan trên bắt tên hào thân can tội giết người. Anh này bị thuyết phục, bèn đi trình quan. Khi bọn hào thân vui vẻ quay về miếu, nha lại đã chờ đón chúng ở đó. Chưa đến nửa ngày đã phá án xong.

31. CÂN NHẮC TÌNH THỂ THĂM DÒ Ý TƯ

Người xưa giỏi xử lý việc thiên hạ tất phải cân nhắc tình thể, thăm dò nắm tình hình các chư hầu. Không cân nhắc cẩn thận tình thể thì không thể biết được mạnh yếu, nặng nhẹ. Không thăm dò cẩn thận thì không thể biết được động thái biến hóa sâu kín. (Cổ chi thiện dụng thiên hạ giả, tất lượng thiên hạ chi quyền nhi sủng chư hầu chi tình. Lượng quyền bất thăm, bất tri cường nhược khinh trọng chi xứng; sủng tình bất thăm, bất tri ẩn nặc biến hóa chi động tĩnh).

Quy Cốc Tử - Điều 8 - Thiên vượt ve thăm dò

Giải thích

Những người thời xưa giỏi giải quyết công việc thiên hạ tất phải cân nhắc, đánh giá tình thể trong thiên hạ, thăm dò tìm hiểu tình hình các chư hầu. Nếu cân nhắc tình thể thiếu cẩn thận thì không thể nắm được chỗ mạnh chỗ yếu, chỗ nặng chỗ nhẹ. Nếu thăm dò thiếu cẩn thận thì không thể biết được động thái biến hóa tinh tế, sâu kín.

Bình luận

Cân nhắc tình thể thăm dò ý tứ là điều kiện quan trọng của các mưu sĩ theo thuyết tung hoành khi đi du thuyết các nước chư hầu. Thời cổ xưa, những người giỏi xử lý các công việc chính trị trong thiên hạ tất phải giỏi nắm bắt sự biến động của tình hình chính trị trong thiên hạ, giỏi thăm dò biết được xu thế phát triển của

tình hình các nước chư hầu và tâm lý các vị Quốc Vương. Nếu không hiểu biết tỉ mỉ tình hình chính trị biến động trong thiên hạ thì không thể biết đích xác nước chư hầu nào mạnh, nước chư hầu nào yếu, không thể biết khả năng tác động đến cục diện thiên hạ của họ. Nếu không nắm chắc được xu hướng phát triển tình hình trong các nước chư hầu thì không thể biết được tình hình biến động bề nổi bề chìm và tình hình nội bộ các nước chư hầu.

Các nhà chính trị thời cổ xưa trong đấu tranh chính trị không ai là không dốc sức cân nhắc tình thế thăm dò ý tứ đối phương.

Năm đầu thời Xuân thu, Tề Hoàn Công muốn xưng bá trong thiên hạ. Quản Trọng đã giúp vua Tề phân tích tình hình Thiên tử (nhà Chu) tuy yếu nhưng vẫn còn sức hiệu triệu các nước chư hầu, Tứ Di (4 tộc man di) quấy nhiễu Trung Nguyên làm cho các nước chư hầu rất lo ngại, do đó ông đề xuất mưu lược “Tôn trọng Thiên tử để sai khiến chư hầu, tôn trọng Hoa Hạ để chống lại Tứ Di”. Định ra đường lối chính xác để xưng bá ở Trung Nguyên.

Thời Tam Quốc, Lưu Bị đã dương ngọn cờ tôn phò nhà Hán, tự mình làm Hoàng đế. Gia Cát Lượng đã giúp ông phân tích tình hình Tào tháo có thế lực hùng mạnh đang gấp rút thôn tính các nước chư hầu để tự mình lên làm chủ, còn Tôn Quyền thì ngự trị vùng Giang Đông giàu có. Cơ nghiệp hùng hậu nhưng kém chí tiến thủ, do đó đề nghị Lưu dùng phương châm chiến lược Liên Ngô kháng Tào.

Chính nhờ căn cứ vào tình hình hiện thực đề ra phương châm chiến lược đúng đắn nên đã làm cho Tề Hoàn Công và Lưu Bị giành được thắng lợi nhưng khi họ xa rời phương châm đó là bị thất bại ngay.

Từ đó suy ra thấy khi giải quyết công việc hàng ngày cũng cần trước hết hiểu rõ hoàn cảnh cụ thể của mình, nắm được thực lực, tình hình, ý định, nội tâm của người có quan hệ với mình, cân nhắc tình thế thăm dò ý tứ của họ, dựa vào tình hình thực tế và tâm lý của họ để định ra sách lược tương ứng.

Ứng dụng mưu lược

MUỐI TRÍ CỦA BÁC NÔNG DÂN.

Tại Indonesia có lưu truyền một câu chuyện dân gian như sau:

Trên đảo Sumatra có một bác nông dân trồng được một cây chuối tiêu nặng trĩu quả. Một hôm có một thầy lang, một hoà thượng, và một gã cho vay nợ lãi đi qua nhà bác nông dân. Gã cho vay nặng lãi nhìn thấy cây chuối tiêu bèn nói với hai ông bạn đồng hành: “Chúng ta có 3 người, hấn chỉ có một người nên không thể ngăn chúng ta đánh chén một bữa chuối thoải mái”. Thế là bọn họ xúm nhau vào bẻ chuối, ăn ngẫu nhiên.

Bác nông dân thấy vậy xót lắm. Bác nghĩ: bọn họ có 3 người, mình chỉ có 1 không địch nổi chúng. Nhưng mình không thể để bọn chúng tác yêu tác quái trên mảnh đất này. Bác suy nghĩ một lát rồi nói với bọn họ: “Hôm nay nhà tôi được tiếp kẻ nô bộc của trời (tức hoà thượng) và danh y, thật là may mắn quá. Nhưng tôi lấy làm lạ, tại sao tên cho vay nặng lãi thô bỉ hết mức này lại có thể nhập hội với hai vị. Xin nhìn xem, hấn tham ăn lắm. Các vị mới ăn một quả hấn đã tọng hết hai quả”.

Hòa thượng và thầy lang nghe bác nông dân nói quả nhiên thấy gã cho vay nặng lãi ăn nhanh hơn họ, thì nói: “Này, thật là đồ tham ăn! Anh chẳng tôn trọng

chúng tôi chút nào. Xin mời xéo ngay. Đừng để chúng tôi phải ra tay”.

Gã cho vay nặng lãi nghĩ bọn họ có 3 người, mình chỉ có một, thôi cứ chuồn đi là hơn.

Một lúc sau bác nông dân nói với thầy lang: “Thưa tiên sinh kính mến! Xin đừng giận tôi nhé, tôi cứ nghĩ rằng tài y khoa của ngài là không thể chữa khỏi bệnh cho thiên hạ”.

- Anh biết y khoa là cái quái gì. Nhiều người đã được tôi chữa khỏi bệnh rồi đó.

- Nhưng tôi cho rằng họ khỏi bệnh là nhờ trời cả mà thôi.

Thầy lang tức giận trả lời: “Có liên quan quái gì đến trời. Tôi chữa khỏi bệnh chứ trời nào chữa khỏi bệnh”.

Hòa thượng nghe nói vậy nổi giận nói: “Sao, anh lại dám hoài nghi cả thân lực của trời à?”. Bác nông dân để thêm: “Bạch sư thầy, hấn lại dám phỉ báng cả trời, thế là phạm tội tà trời rồi”. Hòa thượng quát: “Đồ lang bằm thối tha! Cút ngay!”

Thầy lang nghĩ bọn họ có hai người, mình chỉ có một, không chọi được họ, chuồn thôi.

Lúc đó bác nông dân nói với vị hòa thượng vẫn còn đang ăn chuối: “Này, thầy đã đọc nhiều kinh kệ, có phải các kinh phật đều cấm xâm phạm tài sản người khác không?”

Hòa thượng khẳng định: “Tất nhiên là cấm rồi”. Bác nông dân hỏi luôn: “Vậy tại sao thầy lại ăn chuối của tôi?”. Hòa thượng chưa kịp trả lời bác nông dân đã vác gậy chỉ ra đường cái giận giữ quát: “Cứ theo kinh kệ mà làm, cút ngay! Tôi không khách khí nữa đâu”.

Hòa thượng nhìn thấy cái gậy trong tay bác nông dân, thâm nghĩ phải trốn chạy thôi. Y đành bỏ lại nải chuối thơm ngon rồi cắm cổ chạy.

Qua câu chuyện trên có thể thấy bác nông dân lúc đầu có tới ba đối thủ, ở vào thế 1 chọi 3, rõ ràng là thế yếu. Nhưng bác đã cân nhắc tình thế, áp dụng sách lược phân hóa chia rẽ. Trước hết bác dựa vào thế lực của thầy lang và hòa thượng để tổng cổ gã cho vay nặng lãi, tạo ra thế 1 chọi 2, tiếp đó lại dựa vào thế lực của hòa thượng đốitừ thầy lang, cuối cùng hình thành thế 1 chọi 1, thực hiện được bước chuyển hóa từ bị động thành chủ động, từ thế yếu thành thế mạnh, từ phòng thủ thành tiến công.

HỢP TUNG LIÊN HOÀNH (CHUYỆN TÔ TÂN)

Cuối thời Chiến quốc, nước Tần áp dụng biện pháp của Thương Ưởng nên thế nước cường thịnh, trở thành nước mạnh nhất trong Thất Hùng (7 nước), các nước chư hầu ở Trung Nguyên đã không thể đơn độc chống lại cuộc xâm chiếm của Tần.

Tô Tần là nhà mưu lược có con mắt chiến lược tinh đời và có tài hùng biện. Trước tiên ông đến nước Tần hiến kế giành nghiệp Bá cho Tần Huệ Vương. Ông dâng trình kế sách 10 lần đều bị vua Tần bác bỏ. Thế là ông để tâm nghiên cứu thấy tình hình 6 nước đều lo sợ oai nhà Tần nên đề xuất mưu lược 6 nước hợp tung chống Tần.

Tần mạnh, các nước chư hầu yếu, Tô Tần đã cân nhắc tình thế, thăm dò vuốt ve thuyết phục các nước chư hầu công khai đối kháng với Tần để thực hiện chính sách hợp tung.

Năm 314 TCN, Tô Tần đến nước Yên khuyên Yên Văn Công liên minh với nước Triệu ở cách xa gần 100 dặm để chống Tần ở xa ngàn dặm. Yên Văn Công tiếp thu đề nghị của Tô, phong ông làm Võ An Quân, ban cho tướng ấn, 100 cỗ xe, 1000 tấm gấm, 100 đôi bạch

ngọc, một vạn nén vàng để ông đi du thuyết các nước thực hiện kế hợp tung, kiềm chế nước Tần. Tô Tần đến nước Triệu, nói với Triệu Tiêu Hâu: “Tần không dám đánh triệu vì sợ hai nước Hàn, Ngụy tập kích sau lưng họ, nếu Tần đánh bại được Hàn, Ngụy thì Triệu sẽ lâm nguy. Đất đai 6 nước hợp lại, đồng tâm hiệp lực chống Tần thì chắc có thể diệt Tần. Vì vậy xin Triệu Vương hãy mời Quốc Vương các nước Hàn, Ngụy, Tề, Yên, Sở hội hợp kết minh cùng nhau chống Tần, quân Tần sẽ không dám đánh bất kỳ nước nào trong số 6 nước đó”. Triệu Vương cực vui, thưởng cho Tô Tần rất hậu và cử ông làm sứ giả đi kết minh với các nước chư hầu.

Tô Tần đến Ngụy, trước hết dùng mưu lược cân nhắc tình thế, thăm dò vuốt ve, tán tụng tình hình nước Ngụy: “Đất đai của Đại Vương phía Nam có Hồng Câu, Trần, Nhữ nam, Hứa, Côn dương, Thiệu Lăng. Vũ dương; phía Đông có sông Hoài, sông Dĩnh, Nghi, Đồng, Hải Diêm; phía Tây có Trường Thành; phía Bắc có Hà ngoại, Quyển, Diển, Yên, Toan tảo; đất rộng ngàn dặm, tuy vậy nhưng đều là ruộng vườn nhà cửa, ít có chỗ hoang dã chỉ để chăn ngựa thả bò, dân cư đông đúc, ngựa xe như nước, đi lại suốt ngày đêm, nướm nượp không khác gì quân lính”. Sau khi phân tích quốc tình nước Triệu, Tô Tần bắt đầu dùng thuật xoa nắn vuốt ve đối với Ngụy Vương, ca ngợi sức mạnh nước Ngụy và vạch rõ cái nguy hại của việc thờ Tần, khiến Ngụy Vương phải nghe theo. Tô nói: “Thần trộm nghĩ, nước của Đại Vương không thua kém Sở... Ngụy là nước mạnh, Đại Vương là đáng Minh Quân trong thiên hạ... Thần trộm nghe quân sĩ của Đại Vương đông tới 20 vạn, loại lính quần khăn xanh có 20 vạn, loại lính xung kích có 20 vạn, loại lính phục vụ có 10 vạn, chiến xa có 600

cỗ, chiến mã 500 con, hơn cả Việt Vương Câu Tiễn và Chu Vũ Vương. Nay nếu thờ Tần tất phải cắt đất dâng Tần, binh chưa dùng mà nước đã tan”. Trong khi vua Ngụy còn bối rối chưa biết làm thế nào, Tô Tần đã hiến kế hợp tung khiến Ngụy Vương vui vẻ nghe theo.

Tô Tần đến nước Hàn, mở đầu bằng nói về quốc lực nước Hàn: “Nước Hàn phía Bắc có Củng, Lạc; phía Nam có Hình Sơn; phía Tây có Nghi Dương, Thường Cô; phía Đông có Uyển nhượng, Sông Vĩ; đất rộng ngàn dặm, binh sĩ đông tới trên 10 vạn, cung nỏ cứng nhất thiên hạ đều được chế tạo ở Hàn. Cung của vùng Khê tử, Thiểu phủ có thể bắn xa 600 bước, binh sĩ Hàn bắn cung bách phát bách trúng. Dao kiếm của binh sĩ Hàn được chế tạo ở Minh Sơn. Các dao kiếm được chế tạo ở Đường Khê, Mặc Dương, Hợp bá, Đặng sư, Uyển Phùng, Đồng uyên, Đại A trên bộ có thể chém đứt ngực bò, dưới nước có thể chém đứt cá kình. Ngoài ra còn có giáp sắt kiếm kích đâm không thủng, có cửa quan hiểm trở một người địch được vạn người”. Những lời tán tụng đã gây ấn tượng sâu sắc cho vua Hàn. Tô Tần lại uốn lưỡi tán thêm: “Một nước hùng mạnh lại có Minh Quân làm chủ như Hàn mà trở thành thuộc quốc của Tần thì thật là không có quốc xỉ nào đáng cười hơn nữa. Xin Đại Vương suy nghĩ cho kỹ”. Để cho vua Hàn Tuyên Huệ Vương suy nghĩ được cụ thể hơn, Tô Tần nêu ra hai ví dụ nữa: “Nếu Đại Vương thần phục vua Tần, nhất định họ sẽ đòi đất Nghi Dương, Thành Hoàng. Năm nay cắt đất cho họ rồi, sang năm họ lại đòi đất rộng hơn nữa, nếu không cho thì đất đai đã cắt cho họ trước đây cũng là uổng phí mà thôi, sẽ còn mang đến tai họa nữa. Nếu năm nào cũng cắt đất cho họ thì sẽ có ngày Đại Vương hết sạch đất đai. Lãnh thổ của Đại Vương có hạn mà lòng tham của

vua Tần vô hạn, dùng đất đai có hạn ứng phó với lòng tham vô hạn thì sớm muộn cũng sẽ có chiến tranh”. So sánh n hư vậy khiến cho vua Hàn tỉnh ra, Tô Tần lại thuyết thêm: “Làm đầu gà hơn đuôi trâu, nếu Đại Vương thờ Tần thì khác gì làm đuôi trâu. Có binh lực hùng mạnh, sao lại chịu nhục làm đuôi trâu. Vì thanh danh của mình, xin Đại vương nghĩ cho kỹ”. Hàn Vương thay đổi sắc mặt, kiên quyết nói: “Thà chết không chịu hàng Tần”.

Sau đó Tô Tần lại lần lượt đến các nước Tề, Sở, căn cứ vào vị trí chiến lược của từng nước mà nói rõ cái lợi cái hại, cuối cùng làm cho 6 nước liên hiệp lại cùng nhau chống Tần. Các nước phái sứ giả đến họp ở Hoàn Thủy, kết thành liên minh hợp tung chống Tần, tức là hợp tung các nước yếu chống lại một nước mạnh. Tô Tần nhận ấn kiếm của 6 nước, làm người chủ trì Minh ước hợp tung. Minh ước quy định: “Nếu Tần đánh Sở, các nước Tề, Ngụy sẽ xuất quân cứu viện, nước Hàn sẽ cắt đường tiếp tế của quân Tần, nước Yên phòng giữ bắc Thường Sơn, nước Triệu vượt Chương hà tiến sang phía Tây. Nếu Tần đánh Hàn, các nước Sở, Ngụy sẽ cắt đường hậu phương quân Tần, nước Tề xuất quân giúp Sở, hai nước Tề, Sở sẽ tiến ra Vũ quan, nước Ngụy tiến ra Hà ngoại, nước Tề vượt Thanh hà, nước Yên xuất quân hỗ trợ Triệu. Nếu Tần đánh Tề, nước Sở sẽ cắt đường hậu phương quân Tần, nước Hàn phòng giữ Thành phụ, nước Ngụy ngăn chặn quân Tần tiến quân, nước Yên xuất quân cứu Tề, nước Triệu phong tỏa Chương Hà. Nếu Tần tiến công Yên, nước Triệu sẽ giữ Thường Sơn, nước Sở tiến ra Vũ quan, nước Tề vượt biển chi viện, hai nước Hàn, Ngụy cũng xuất quân cứu viện. Kế hợp tung của Tô Tần lúc đó đúng là thượng

sách chống Tần của 6 nước nhưng do quyền lợi của 6 nước khác nhau, các nước lại thường dựa vào quyền lợi riêng tư để cân nhắc chính sách ngoại giao của mình, thêm vào đó là do các thủ đoạn phá hoại của Tần nên khối liên minh mới hình thành đã tan vỡ. Nhưng mưu lược đó đã giúp 6 nước từ đó cảnh giác với Tần, hợp tung trở thành xu thế lớn bảo toàn 6 nước. Vì thế sau này các bậc chí sĩ Tề, Triệu, Ngụy, Sở đều thi hành mưu lược này. Đó là mưu lược ngoại giao giữ cho 6 nước được an toàn trăm năm.

CUỘC ĐẤU TRÍ BÀNG QUYÊN - TÔN TẤN

Thời Chiến quốc, Tôn Tấn và Bàng Quyên đều học binh pháp một thầy. Bàng nóng lòng vào đời nên đã hạ sơn tới nước Ngụy, được tôn làm Quân sư, chỉ huy quân Ngụy đánh Đông dẹp Tây, thắng hết trận này đến trận khác, uy danh chấn động chư hầu, được Ngụy Vương hết sức quý trọng. Nhưng Bàng Quyên vẫn canh cánh một nỗi lo vì ông biết rằng Tôn Tấn còn ở lại học thầy 3 năm nữa và nghe nói Tôn còn có cả binh pháp gia truyền (tức Binh pháp Tôn Tử gồm 13 Thiên). Sau này nếu Tôn hạ Sơn thờ vua thì sẽ trở thành địch thủ của mình. Nghĩ mãi chợt Bàng nảy ra một mưu kế. Hôm sau Bàng vào cung gặp Ngụy Vương ra sức tán dương tài năng của sư đệ đồng môn Tôn Tấn và tình nguyện viết thư mời Tôn về giúp vua Ngụy. Ngụy Vương mừng lắm, vội phái sứ giả mang thư và vàng bạc châu báu đi mời Tôn. Tôn thấy Bàng không quên nghĩa cũ, vui vẻ nhận lời cùng với sư huynh Bàng Quyên lập đại nghiệp. Sau khi Tôn về Ngụy, vua Ngụy mời ngay vào cung trò chuyện, thấy đúng là tài trí của Tôn hơn Bàng Quyên nên muốn giao cho trọng trách và bàn bạc việc này với

Bàng. Bàng làm ra vẻ vui mừng nhưng nói Tôn Tần mới đến chưa có công lao gì, xin vua chờ khi có công sẽ phong tước để thu phục lòng người. Ngụy Vương nghe nói có lý nên đồng ý.

Sau khi đạt được mưu kế bước 1, Bàng gấp rút tiến hành bước 2. Y mô phỏng nét chữ của Tôn Tần viết một bức thư tình báo giả để một thương nhân mang đến nước Tề và bố trí cho lính biên phòng bắt giữ giải đến chỗ Ngụy Vương. Vua Ngụy kinh ngạc cho gọi Tôn đến, tên nhà buôn đã bị Bàng mua chuộc khăng khăng đổ tội cho Tôn. nói là việc này do Tôn giao phó. Vua Ngụy muốn chém đầu Tôn nhưng Bàng hết sức khuyên can, cuối cùng Tôn bị tội chặt chân, trở thành tàn phế. Bàng Quyên làm ra vẻ thương xót, hết sức chăm lo, Tôn cảm thấy chịu ơn lắm nên mang hết kiến thức học được truyền lại cho Bàng. Ông viết bình thư định tặng cho Bàng Quyên. Sau này một người hầu của Bàng bắt bình mới nói thực cho Tôn biết rõ sự tình. Tôn rất kinh ngạc, đã cân nhắc tình thế, suy nghĩ kỹ rồi giả ngây giả dại chờ đợi dịp bỏ trốn rồi sẽ báo thù.

Bữa ăn tối đó, có người đưa cơm lại, Tôn ngồi dậy rồi lại đột nhiên ngã gục. Mọi người lo cứu chữa, thấy Tôn sùi bọt mép trắng, hồi lâu mới tỉnh. Vừa mở mắt Tôn đã khóc 3 tiếng, cười 3 tiếng, múa chân múa tay, nói năng lộn xộn, vứt hết các thanh tre có chữ viết vào lò lửa. Khi Bàng được báo thì sách viết của Tôn đã cháy trụi. Trước mặt Bàng, Tôn vẫn giả điên giả dại, cười nói khác thường. Bàng sợ Tôn lừa dối mới cho người tống Tôn vào chuồng lợn. Thế là Tôn tranh ăn với lợn, nhặt cả phân lợn nhai ngon lành. Bàng cho người mang lại cơm rượu, Tôn vẫn nằm bò trên đất tranh ăn với lợn. Bàng thở dài rồi bỏ mặc Tôn muốn làm gì thì làm.

Sau này Tôn vẫn giả điên giả dại, lấy chuồng lợn làm nhà, ra ngoài rong chơi, nói năng lảm nhảm. Hoặc có khi ngủ chung với lợn, ăn phân lợn. Thời gian kéo dài, ai cũng bảo Tôn điên, Bàng cũng lo là cảnh giác. Tôn đi rong chơi ngoài phố, gặp sứ giả nước Tề, bèn lừa chỗ vắng người nói thực với sứ giả. Sứ giả lên mang Tôn về nước Tề, tôn làm Quân sư. Cuối cùng trong chiến dịch Mã lăng Tôn đã chỉ huy quân Tề đánh bại quân Ngụy, bắt sống Bàng Quyên, báo được thù xưa. (Theo “Sử ký” của Tư Mã Thiên, Bàng Quyên bị trúng mưu của Tôn Tẫn phải tự sát - N.D.).

32. TÁCH HỢP ÂM DƯƠNG

Tách hợp là đạo của Trời Đất. Tách hợp làm cho âm dương, bốn mùa biến đổi, vạn vật chuyển hóa. Vạn vật đan xen dọc ngang, sinh thành, tiêu vong, đảo nghịch đều là lẽ đó. (Bài hợp giả, thiên địa chi đạo. Bài hợp giả, dĩ biến động âm dương tứ thời khai bế, dĩ hóa vạn vật. Tung hoành, phản xuất, phản phúc, phản ngộ, tất do thử hề).

Quĩ Cốc Tử - Điều 1 - Thiên Tách Hợp

Giải thích

Mở ra và đóng (tách hợp) là đạo lý của Trời Đất. Trời đất dựa vào đóng mở làm cho âm dương biến hóa, bốn mùa nối tiếp nhau, luân qua hạ tới thu tàn đông thịnh. Vạn sự vạn vật đan xen dọc ngang, sinh trưởng, tiêu vong, tuần hoàn vô tận, đều là theo đạo lý đóng mở.

Bình luận

Tách hợp là đạo mở đóng. Các mưu sĩ theo thuyết tung hoành thời chiến quốc dùng thuật này thuyết phục vua chúa để thực hiện mục đích của mình. Nhưng các học giả thời sau cho rằng điều đó không đúng, có người nói đó là đạo thăng quan tiến chức, có người còn châm biếm nói đó là quĩ kế xu nịnh. Cũng có người tán dương thuật này là đại mưu lược, đại trí tuệ tính toán trong Đại bản doanh mà quyết định được thắng lợi nơi xa ngàn dặm. Mỗi người một ý, thật đáng suy ngẫm.

Theo Quĩ Cốc Tử, thuật Tách Hợp và Thiên Địa là thông với nhau, Thiên là Dương, Địa là Âm, đó là đạo Âm Dương. Vì vậy thuật Tách Hợp cũng là thuật Âm Dương vậy.

Nội hàm của thuật Âm Dương Tách Hợp là biến hóa Âm Dương bốn mùa, tức là phát huy tính năng động chủ quan của người thi hành thuật để biến dương thành âm, thay đổi phương hướng và tiến trình phát triển của sự vật giống như trình tự chuyển hóa bốn mùa. Muốn làm được như vậy thì phải dùng thuật Tách Hợp (tức Bài Hợp). Tách (bài) là mở, là công khai tiến bước, là dương. Hợp (Hạp) là đóng, là âm, là sử dụng thủ đoạn để kín đáo đạt tới mục đích. Hai thủ đoạn âm dương, tách hợp xưa nay vẫn là trò thuận tay của các nhà chính trị và các nhà quân sự.

Âm dương tách hợp dùng làm chiến lược và sách lược ngoại giao, trong thực tiễn hoạt động ngoại giao không những đã được vận dụng rộng rãi trong thời Xuân Thu, Chiến quốc mà còn được sử dụng trong hoạt động ngoại giao ngoài TQ, nhất là ở Châu Âu. Dùng tư tưởng mưu lược này để lập thân xử thế, gạn thô lấy tinh, dùng cổ vào kim là có ý nghĩa hiện thực to lớn.

Ứng dụng mưu lược

ĐÓNG MỞ, TÁCH HỢP ĐÚNG MỨC

Trong ngoại giao, cần đóng mở đúng mức mới có thể thành công. Thời Bắc Tống, quan hệ ngoại giao rất phức tạp, ngoài Tống - Liêu đối địch nhau ra còn có nước Tây Hạ xen vào. Nguyên thủ Tây Hạ là Nguyên Hạo đã dùng thuật đóng mở, tách hợp để luôn lách giữa hai nước lớn nên được yên ổn tồn tại.

Sau khi lập nước Tây Hạ, Nguyên Hạo ở vào tình thế binh ít thế yếu, còn hai nước Liêu, Tống láng giềng thì đất đai rộng lớn, binh nhiều tướng giỏi; để chiếm được địa bàn ở Tây Bắc, ông đã áp dụng chính sách ngoại giao linh hoạt biến động, tức là căn cứ vào thế lực mạnh yếu của Tống, Liêu để điều chỉnh quan hệ thân sơ của mình với họ và lợi dụng mâu thuẫn giữa các nước lớn khiến nước mình luôn được yên ổn.

Nguyên Hạo lên ngôi đúng vào lúc nhà Tống phải chịu nhục nộp tiền bạc cho Liêu để cầu hòa. Nguyên đã sử dụng phương châm “Liên Liêu chống Tống”, lại một lần nữa cầu thân với Liêu, lấy công chúa của vua Liêu làm vợ, thân hành đến tận biên giới đón dâu. Đồng thời, tuy nhận tước phong của vua Tống nhưng khi nhận chiếu thư không quì và đối xử tồi tệ với sứ giả Tống. Lúc đó tình hình biên giới Tống - Hạ căng thẳng, hay xảy ra các vụ xung đột nhỏ, Nguyên Hạo đã dùng đề nghị của Trương Nguyên, giữ vùng Thiểm Tây, tranh chấp phía Đông, liên kết với Khiết Đan, thỉnh thoảng lại xuất quân quấy phá khiến cho nhà Tống phải thân xẻ làm đôi, rất khó đối phó.

Khi Tây Hạ đã đánh vài trận lớn, cảm thấy lực bất tòng tâm, Liêu mới thừa cơ nhảy vào, thu phục dân thiểu số phiến loạn ở biên giới, lợi dụng chiêu bài Liêu - Hạ có quan hệ cậu - cháu để chèn ép Nguyên Hạo. Nguyên không chịu lép vế, cũng thu phục dân tộc thiểu số ở biên giới Liêu. Đồng thời trong đàm phán, Nguyên Hạo không chịu xưng thần khiến cho quan hệ Liêu - Hạ xấu đi. Liêu định xuất quân hỏi tội, Nguyên Hạo thấy tình thế bất lợi, để tránh phải tác chiến trên hai mặt trận, đã lập tức ký hòa ước với Tống; đồng thời cho

người vào biên giới Liêu đốt kho lương thảo của họ, ngăn cản họ xuất quân.

Năm 1044 Nguyên Hạo áp dụng thủ đoạn nhử địch vào sâu, đã đánh bại quân Liêu ở núi Hạ Lan. Sau đó đã hậu đãi tù binh Liêu, phái người sang Liêu cầu hòa, nộp vật cống theo thông lệ. Như vậy đã làm cho ba nước Tống, Liêu, Hạ vẫn ở vào thế vạc 3 chân.

Nguyên Hạo đã dùng quân sự bổ trợ ngoại giao, nhiều lần đánh thắng trận xong lại cầu hòa, chứng tỏ khi định ra chính sách ngoại giao ông đã nắm được thời cơ, khéo lợi dụng mâu thuẫn, áp dụng phương châm linh hoạt biến hóa, đó cũng là một nguyên nhân quan trọng làm cho Tây Hạ có thể tồn tại an toàn trên mảnh đất bé nhỏ của mình giữa các nước lớn.

CHÍNH SÁCH NGOẠI GIAO CÂN BẰNG QUÍ QUYẾT CỦA THỦ TƯỚNG NƯỚC ÁO

Nửa đầu thế kỷ 19, có một nhân vật làm mưa làm gió, hoạt động sôi nổi trên vũ đài ngoại giao Châu Âu, đó là Bộ trưởng Ngoại giao - Thủ tướng Áo Metternich. Trong thời gian nhận chức dài tới 40 năm, ông đã dựa vào khả năng phán đoán sắc bén và tài ngoại giao xuất chúng, áp dụng thủ đoạn ngoại giao linh hoạt biến hóa, khéo luôn lách giữa các nước lớn, ra sức duy trì thế cân bằng ở Châu Âu, bảo vệ tối đa lợi ích của Áo.

Năm 1809 ông làm Bộ trưởng Ngoại giao Áo, lúc đó Napoleon vừa đánh thắng xong Liên minh chống Pháp lần thứ 5. Áo là thành viên chủ yếu của Liên minh đó đã trở thành nước bại trận, buộc phải ký hiệp ước Vienna với Pháp, cắt một phần đất lớn cho Pháp, mất 350 vạn dân và bồi thường chiến phí 85 triệu franc. Thực lực của Áo lại một lần nữa bị sói mòn, thậm chí có

nguy cơ mất nước. Trong tình hình nguy nan đó, Metternich đã bắt đầu triển khai chính sách ngoại giao cân bằng, một mặt áp dụng sách lược ngoại giao truyền thống của Áo là dùng quan hệ hôn nhân để điều hòa quan hệ với nước ngoài, gả công chúa Maria Louis của Áo cho Napoleon, làm dịu được nguy cơ đối với nước Áo; một mặt khác bí mật quan hệ với nước lớn ở Phương Đông là Nga, ra sức dựa vào thế lực của Sa Hoàng để giữ thế cân bằng ở Châu Âu, giảm bớt áp lực của Pháp đối với Áo. Quan hệ Pháp - Nga đã có một thời tốt đẹp, cùng nhau liên minh chống Anh, nhưng Metternich biết Sa Hoàng hết sức bất bình với chính sách phong tỏa đại lục Châu Âu của Pháp vì nó gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc xuất khẩu nông phẩm của Nga sang Anh. Nga đã dần dần khôi phục quan hệ mậu dịch với Anh, phá vỡ hệ thống phong tỏa đại lục của Napoleon, do đó quan hệ Pháp - Nga xấu đi. Ngoài ra trước khi lấy công chúa Áo Maria Louis, Napoleon đã cầu hôn với công chúa Nga Anna nhưng bị Hoàng hậu Nga từ chối nên đã đem lòng oán hận từ đó. Metternich thấy hết mọi biến động tế nhị trong quan hệ Pháp - Nga. Sau khi nhận rõ thời cơ đã tới, ông bèn áp dụng thủ đoạn âm dương hai mặt để thúc đẩy Pháp - Nga tranh chấp với nhau. Một mặt làm ra vẻ tích cực ủng hộ Pháp, phái ra 3 vạn quân Áo hỗ trợ Pháp, mặt khác lại bí mật bảo đảm với Nga sẽ ủng hộ thật ít cho Pháp, tiến quân rất hạn chế vào đất Nga, cố tránh thiệt hại cho Nga. Như vậy Áo đã lấy lòng cả hai nước, tránh bị cả Pháp và Nga ra đòn. Mùa xuân năm 1812 Napoleon dẫn 60 vạn quân đánh Nga bị thất bại, Pháp bị suy yếu hẳn.

Sau khi đã lợi dụng Nga làm suy yếu Pháp, Metternich lại tìm cách duy trì thế cân bằng mới trên

trường quốc tế. Khi Anh, Nga lôi kéo thêm gia Liên minh chống Pháp lần thứ 6, Metternich cho rằng không nên làm Pháp bị suy yếu thêm vì điều đó sẽ phá thế cân bằng ở đại lục Châu Âu và mở đường cho Nga lập bá quyền ở đây. Ông chủ trương duy trì thế lực của Pháp ở mức đủ để chống lại Nga và không đe dọa lớn đối với an ninh của Áo. Để đạt tới mục đích này và không làm mất lòng Anh, Nga, ông đã giả danh “Trung lập” và thỏa thuận của sau với các nước liên minh chống Pháp: Metternich nhận làm người điều đình trung gian giữa Pháp và Liên minh chống Pháp, hai bên cố đạt tới thỏa hiệp với nhau; nếu điều đình thất bại, Áo sẽ vào Liên minh và tham gia chiến tranh chống Pháp. Ngày 22-6-1813 Metternich thân hành đến Paris đưa ra điều kiện rất rộng rãi, hết sức khuyên Napoleon thỏa hiệp. Napoleon quá tự tin không chịu chấp nhận các điều kiện không có gì là khắc nghiệt đó. Cuộc điều đình bị thất bại. Thế là Áo đã tham gia Liên minh chống Pháp, nhưng Metternich vẫn trù tính không làm Pháp suy yếu nên Áo chỉ tham gia các hành động quân sự hạn chế đối với Pháp. Metternich còn dựa vào thủ đoạn ngoại giao lắt léo để khống chế quyền ngoại giao của quân đội các nước Liên minh và giành chức tư lệnh quân đội liên minh cho một ông tướng của Áo, tăng cường địa vị của Áo.

Sau khi Pháp thua trận, tình hình Châu Âu thay đổi. Thế lực của Nga và Phổ bành trướng. Họ đưa ra yêu cầu về lãnh thổ đối với Balan và Saxon, do đó gây ra uy hiếp trực tiếp đối với Áo. Metternich thấy Anh rất cảnh giác với dã tâm thôn tính Balan của Nga và Pháp cũng đang lên án tham vọng của Nga, Phổ đối với Balan và Saxon. Thế là Metternich nắm lấy thời cơ lập tức lôi kéo Anh, Pháp ký kết bí mật hiệp ước đồng minh ba nước

tháng 1-1815. Do bị ba nước Anh, Pháp, Áo phản đối nên Nga, Phổ phải rút bỏ dã tâm bành trướng lãnh thổ. Thế là Metternich đã thành công mượn sức mạnh của Anh, Pháp đối chọi với Nga, Phổ, tạo được thế cân bằng.

Nhưng liên hiệp với Anh, Pháp cũng chỉ là giải pháp tình thế của Metternich. Tháng 9-1815 khi thấy nhân dân Châu Âu nổi lên chống đối dữ dội chế độ phong kiến quân chủ chuyên chế và áp bức dân tộc, Metternich đã không hề do dự liên hiệp ngay với Nga, Phổ để dập tắt phong trào phản kháng. Nga, Phổ, Áo đã lập ra khối Đồng minh thần thánh tại Pari để bảo vệ trật tự cũ với chiêu bài bảo vệ Đạo cơ đốc. Trong nội bộ Đồng minh cũng có mâu thuẫn và nguy cơ, đó là thế lực Nga quá lớn còn Áo, Phổ chỉ là những bạn đồng minh nhỏ. Metternich đã không cam tâm chịu khuất phục Sa Hoàng. Để làm suy yếu Nga, ông đã tích cực lôi kéo Anh, họp thành Liên minh bốn nước Nga, Anh, Áo, Phổ, tạo ra thế cân bằng trong nội bộ liên minh. Sau đó không lâu, Metternich lại lôi cả Pháp tham gia liên minh này thành liên minh năm nước. Do đó giữa các nước lớn ở Châu Âu đã hình thành cục diện cân bằng sức mạnh. Nước Áo lúc đó không mạnh lắm, nhưng do ảnh hưởng của chính sách ngoại giao cân bằng sức mạnh của Metternich đã trở thành trung tâm ngoại giao của các nước Châu Âu thời đó, địa vị quốc tế của Áo được nâng cao nhiều. Năm 1809 Áo còn là nước bại trận nhưng đến năm 1815 đã trở thành một trong các cường quốc.

Thành công trong chính sách ngoại giao cân bằng của Metternich là do ông đã nắm chắc được mâu thuẫn giữa các nước chủ yếu và đã lợi dụng thành công các mâu thuẫn đó khiến họ kiềm chế lẫn nhau không để bất kỳ nước nào trở thành bá quyền làm chủ. Mấu chốt

thành công ở đây là phán đoán chính xác tình hình, biết rõ chỗ mạnh chỗ yếu của các nước, luôn luôn đứng về phía tương đối yếu để kiềm chế sự phát triển của nước lớn, do đó bảo đảm giữ được độc lập và an ninh của nước mình. chính sách ngoại giao cân bằng sức mạnh của Metternich được các học giả và các chính khách thời sau quan tâm nghiên cứu.

CÁCH NÓI BIẾN HÓA NƯỚC ĐÔI

Trong tiểu thuyết “Vi thành” của Tiên Trọng Thư, Phương Hồng Tiêm rất yêu thương Đường Hiểu Phù nhưng chị họ của Đường là Tô Văn Hoàn lại nói: “Cô gái này vợ được cả một đống chàng trai đùa giỡn trong tay”. Phương cảm thấy chua chát nhưng không muốn bỏ lỡ cơ hội nên vẫn mời Đường đi ăn cơm tối.

Phương nói với Đường: “Thưa tiểu thư, tôi mời tiểu thư và chị họ của tiểu thư mai đến ăn cơm tối tại quán Nga Mi Xuân. Không biết tiểu thư có đến được không?” Đường còn do dự chưa kịp trả lời thì Phương đã nói tiếp: “Tôi biết thế này là mạo muội lắm, chị Tô nói tiểu thư nhiều bạn trai lắm, tôi chẳng xứng đáng nhưng cũng muốn được làm một người trong số các bạn trai đó”.

- Tôi làm gì có bạn trai. Chị Tô nói bậy đấy. Chị nói gì với công tử vậy?

- Chị chẳng nói gì nhiều, chỉ nói tiểu thư khéo giao du, quen biết nhiều người.

- Thật là kỳ quái, tôi đâu có phải là cô gái quê mùa chưa từng trải việc đời.

- Xin đừng khách khí, tôi cầu mong ngày mai tiểu thư sẽ tới. Tôi muốn được thưởng thức món ăn, chẳng có cố gì đi ăn được đành phải nhờ bóng hai chị em tiểu thư để có cơ hội ăn ngon. Mong được tiểu thư chiếu cố vui lòng tới dự.

- Thưa công tử, công tử nói đều có dụng tâm, tôi nhất định sẽ tới, vào mấy giờ ạ?

Đúng là lời nói có dụng tâm. Phương không trực tiếp nói muốn kết bạn với Đường (mới quen biết nhau mà nói với một cô gái như vậy là mạo muội, sỗ sàng), cũng không mời khách mà lại nói “nhờ bóng hai chị em tiểu thư để có cơ hội ăn ngon”, như vậy một là tỏ ra nhún nhường, thoái có thể công, tiến có thể thủ, hai là đã dùng cách nói biến hóa nước đôi, có ý hài hước dí dỏm. Đó là mưu lược Âm Dương đóng mở, tự do thoải mái. Chả trách cuối cùng tiểu thư họ Đường đã vui vẻ nhận lời.

Mời mọc một người nào đó dừng để người ta cảm thấy một gánh nặng về tâm lý thì thường sẽ được đáp ứng vừa ý. Học sinh mời thầy đi ăn, nhiều thầy không muốn đi vì họ cảm thấy như vậy làm cho mối quan hệ thầy trò trở thành dung tục, nhưng có học sinh đã rất khéo mời thầy. Anh ta nói:

- Thưa thầy, em phát hiện một quán ăn có loại cà phê hương vị hay lắm, lúc nào thầy rảnh rang em xin mời cùng đi.

Em học sinh này đã không mời ăn mà chỉ tạo không khí, dùng cách nói biến hóa nước đôi, âm dương đóng mở như vậy phù hợp với cương vị thầy học, chú ý đầy đủ đến tâm lý của thầy, không có thầy nào lại không “vui vẻ nhận lời”.

Khi một bạn trai mời một bạn nữ khiêu vũ, cô bạn gái thường nói “tôi không biết nhảy” để từ chối. Kỳ quái không? Không biết nhảy thì đến vũ trường làm gì. Kỳ quái hơn nữa là có nhiều chàng trai chưa chi đã vội rút lui. Có chàng ranh mãnh hơn đã khéo biến hóa:

- Xin mời cô cùng nhảy một chút, được không ạ?

- Xin lỗi, tôi không biết nhảy.
- Thế ư! Nhưng cô đi được chứ ạ.
- Tất nhiên rồi.
- Vậy chúng ta cùng đi tản bộ trong tiếng nhạc vậy.

Chàng trai đã biến hóa cách nói, khiêu vũ trở thành đi tản bộ trong tiếng nhạc, tạo ra một không khí thoải mái, nhẹ nhàng. Lời mời đó tựa như không phải thực sự quý cù mà là rất tùy tiện thoải mái, đối phương không để tâm là có thể nhận lời.

TRƯƠNG NGHI ĐI DU THUYẾT CÁC NƯỚC CHƯ HẦU

Trương Nghi thời chiến quốc cả đời chỉ sống nhờ vào ba tactic lưỡi, vận dụng mưu lược âm dương, tách hợp đi du thuyết các nước chư hầu. Ông là người nước Ngụy, thời trẻ theo học Quỷ Cốc Tử. Sau khi thành tài, ông đi du thuyết các nước chư hầu, đến đâu cũng vấp vấp, sống nghèo khổ, một lần ăn đòn đau vì bị nghi lấy trộm ngọc bích của vua Sở. Vợ Trương nói: “Nếu không đi học thì chắc không đến nỗi này”. Trương còn đau lắm nhưng vẫn thè lưỡi ra hỏi vợ: “Lưỡi ta còn không?” Vợ tưởng Trương điên bèn cười nói: “Còn”. Trương lại nói: “Thế là được rồi”. Điều này đã thể hiện rõ tính cách quật cường và chí lập công danh của vị mưu sĩ thời chiến quốc.

Năm 329 TCN Trương đến nước Tần là nơi đang muốn thu phục nhiều nhân tài, được Tần Huệ Vương quý trọng cho tham dự việc triều chính. Ông dùng chính sách ngoại giao liên hoành để phá trận tuyến hợp tung chống Tần, đúng là đã lập được công lớn đối với Huệ Vương. Suy xét cuộc đời du thuyết của Trương thấy ông đã vận dụng mưu lược âm dương đóng mở, tách hợp đến mức tột đỉnh.

Năm 313 TCN, Tần Vương muốn chinh phạt Tề nhưng lại lo sợ Tề Sở kết liên minh hợp tung, Sở với sức mạnh hùng hậu có thể xuất quân cứu Tề, nên đã phái Trương Nghi đi du thuyết Sở. Đây là tấn hài kịch cật đất 600 dặm nhưng thực tế chỉ là 6 dặm mà sử sách thường nhắc tới. Sau khi bị làm nhục, Sở Vương giận lắm, chỉ hận không nuốt sống được Trương Nghi, sau này đã dùng đất Kiềm Trung đổi lấy được Trương Nghi. Khi ông định giết Trương Nghi để rửa hận thì không ngờ Trương đã mua chuộc được một sủng thần của vua Sở là Cận Thượng; Cận Thượng đã xúi giục ái phi của vua Sở là Trịnh Tú để nàng rỉ tai khuyên can và vua Sở đã không những không giết mà còn hậu đãi Trương Nghi, lại còn vui vẻ cật đất Kiềm Trung cho Tần. Sau khi Trương thoát chết ở nước Sở, ông lại làm nghề du thuyết như xưa, dựa vào ba tác lưới, dùng mưu lược lợi dụng mâu thuẫn, gieo rắc điều này tiếng nọ giữa các nước chư hầu, ra sức phá vỡ trận tuyến liên minh hợp tung chống Tần.

Trương vui vẻ giã từ nước Sở sang nước Hàn du thuyết. Ông nói: “Đất đai nước Hàn phần lớn núi cao cằn cỗi, sản xuất lương thực không nhiều, không đủ dự trữ lương thực ăn trong hai năm, quân sĩ chỉ có 20 vạn. Nước Tần có tới 100 vạn quân, nếu Hàn chống chọi với Tần thì có khác gì trứng chọi đá, làm sao tránh được bại vong. Thần vì Đại Vương mà lo tính, chỉ bằng nên thờ Tần đánh Sở là hơn, như vậy tránh được cái họa của Tần mà còn được Tần vừa ý, không còn kế sách nào hay hơn nữa”. Thế là Hàn Vương đã hô đồng ý.

Chuyên đi sang Sở và Hàn của Trương Nghi chưa sạch bụi đường thì ông đã nhận sứ mệnh của Tần Vương đi du thuyết nước Tề. Ông đến Tề, xin gặp Tề

Vương và nói: “Những mưu sĩ theo thuyết hợp tung chắc nói với Đại Vương rằng nước Tề có Tam Tấn (Hàn, Triệu, Ngụy) làm phen giàu, đất đai rộng lớn, dân cư đông đúc, binh hùng tướng giỏi, dù có một trăm nước Tần cũng không làm gì nổi nước Tề. Hiện nay Tần, Sở đã thành hai nước anh em. Nước Hàn đã dâng đất Nghi Dương cho Tần, nước Ngụy cắt đất Ngoại Hà và nước Triệu cắt đất Hà Gian cho Tần. Nay chỉ có một nước Đại Vương, nếu không phục tùng Tần thì họ có thể huy động ba nước Hàn, Triệu, Ngụy tiến công Tề. Đến lúc đó thì dù Tề có muốn liên hiệp với Tần cũng không được nữa”. Vua Tề nghe theo lời Trương Nghi ngã về nước Tần.

Trương Nghi lại đi sang nước Triệu ở phía Tây, nói với Triệu Vương: “Đại Vương liên hiệp với thiên hạ chống Tần, quân Tần đã 15 năm nay không ra khỏi Hàm cốc. Uy thế của Đại Vương lan rộng khắp 6 nước ở phía Đông (Tề, Sở, Hàn, Ngụy, Triệu, Yên). Nước Tần chúng tôi hết sức lo sợ, phải chuẩn bị binh mã, tích trữ lương thảo, không dám khinh xuất. Nhưng Đại Vương đã bức bách quá mức nhiều lần đe dọa nước Tần. Tần tuy ở vào nơi hoang vu xa xôi nhưng đã oán hận Triệu từ lâu rồi. Hiện nay quân Tần đã đến đóng tại Mạnh Trì. Vua Tần phái tôi đến đây kính báo để Đại Vương và thần tử biết Sở và Tần đã thành hai nước anh em; Hàn và Ngụy đã trở thành phiên thần của Tần; Tề đã dâng cho Tần vùng đất nhiều cá và muối. Tình thế như vậy thì cánh tay phải của Triệu đã gãy rồi. Người gãy tay đấu với người lành, thân có thể cô, làm sao mà tránh được hiểm nguy... Thần vì Đại Vương mà lo toan, Đại Vương nên kết làm anh em với Tần”. Thế là Triệu Vương đã bị Trương Nghi dọa khiếp đảm rồi.

Trương Nghi lại lên phía Bắc tới nước Yên, nói với Yên Vương: “Nay Triệu Vương đã đến Tần để triều kiến vua Tần và xin dâng đất Hà Gian để tỏ lòng thần phục. Nếu Đại Vương không thần phục Tần, vua Tần sẽ cho nước Triệu tiến công nước Yên. Hơn nữa hiện nay Tề, Triệu đã chẳng khác gì Quận Huyện của Tần, không thể khinh xuất làm liêu, xuất quân vào trận. Nếu Đại vương thần phục Tần thì có thể tránh được lâu dài cái họa bị Tề, Triệu tiến công”. Yên Vương nghe nói vội xin dâng 5 thành trì ở vùng Thường Sơn để được hòa hiếu với Tần.

Trương Nghi đi khắp Đông Tây, làm cho trận tuyến hợp tung chống Tần của 6 nước bị tan vỡ. Bí quyết thành công của ông là gì? Đó là do ông hiểu rõ mưu lược “âm dương tách hợp”, khéo lợi dụng mâu thuẫn. Qua nhiều năm hỗn chiến, nước Tần ở phía Tây ngày càng hùng mạnh, chăm chăm dòm ngó đất đai của 6 nước khác. Để ngăn chặn dã tâm thôn tính của Tần, 6 nước Tề, Sở, Yên, Hàn, Ngụy, Triệu đã dùng mưu lược hợp tung chống Tần. Nhưng liên minh hợp tung này không phải là hợp nhất một lòng một dạ mà đây mâu thuẫn, nước nào cũng có tính toán riêng, đề phòng lẫn nhau. Trương Nghi đã nhằm đúng vào điểm yếu đó, lợi dụng mâu thuẫn và sự dè chừng giữa họ với nhau để phá vỡ từng mảng, làm tan vỡ trận tuyến hợp tung của 6 nước.

Vị mưu sĩ theo thuyết tung hoành rất giỏi vận dụng mưu lược “âm dương tách hợp” này không những đã dùng mưu đó phá được cục diện hợp tung 6 nước mà khi bản thân lâm nguy còn giữ được hậu vận của mình.

Năm 310 TCN, Tần Huệ Vương chết, Thái tử Đương lên ngôi xưng là Vũ Vương. Thái tử có mâu thuẫn từ lâu

với Trương Nghi, đã có ý muốn diệt Trương. Các chư hầu nghe tin Trương bị thất sủng đều đua nhau rời bỏ Tần và khôi phục lại thế trận hợp tung. Trương Nghi lo cho hậu vận, tìm cách tránh bị Tần Vũ Vương báo thù, đã nói với ông ta: “Thần xin vì Đại Vương lo toan, 6 nước vùng phía Đông có hỗn loạn thì Đại Vương mới dễ chiếm được nhiều đất đai. Thần nghe nói Tề Vương rất oán hận thần, thần ở nước nào thì chắc Tề Vương sẽ gây chiến đánh nước đó. Vì vậy xin cho thần sang nước Ngụy. Như vậy Tề chắc chắn sẽ đánh Ngụy. Tề Ngụy đánh nhau, Đại Vương có thể nhân dịp đó đánh Ngụy, tiến vào vùng Tam Xuyên, chèn ép Thiên tử nhà Chu, chiếm lấy ấy bản đồ cương vực và sổ hộ tịch, đồ tế lễ của nhà Chu, lập nên nghiệp Đế Vương”. Vũ Vương thấy lời tâu bày rất hay và cũng mừng đuổi được Trương Nghi đi nên đã cho 30 chiến xa tiễn đưa Trương sang nước Ngụy. Ngụy Vương nhận Trương và cho làm Tướng quốc (như Tể tướng). Quả nhiên Ngụy bị Tề tiến công. Ngụy Vương lúc đó lo lắng, Trương Nghi an ủi: “Đại Vương không có gì phải lo ngại. Thần sẽ làm cho Tề phải bãi binh”. Trương phái tay chân của mình là Phùng Hỉ tới nước Sở, mượn người nước Sở làm sứ giả sang Tề. Sứ giả Sở nói với vua Tề: “Đại Vương nghe lời Trương Nghi làm vui lòng nước Tần, thật là quá đáng”. Tề Vương không hiểu ra sao, bèn hỏi: “Ta rất oán hận Trương Nghi, chính vì thế ta mới đánh Ngụy, sao lại nói ta nghe lời Trương Nghi?” Sứ giả Sở giải thích: “Trương Nghi rời nước Tần là đã có bàn tính mưu kế với Tần Vương để Đại Vương đánh Ngụy, Tần sẽ thừa cơ chiếm lấy Tam Xuyên. Nay Đại Vương xuất quân đánh Ngụy, đất nước sẽ kiệt quệ và còn mắc tội với các nước liên minh (hợp tung), Trương Nghi càng có thêm uy tín với Tần Vương”.

Tề Vương nghe lời tâu bày bèn rút quân về nước. Thế là Trương Nghi đã vì Ngụy mà lui được quân Tề, được Ngụy Vương trọng thưởng. Sau này Trương Nghi chết già ở nước Ngụy.

Trương Nghi đi du thuyết các nước chư hầu sở dĩ thành công tất nhiên có liên quan chặt chẽ với tình hình chính trị, quân sự thời đó nhưng cũng có một nguyên nhân quan trọng có ý nghĩa quyết định liên quan đến vai trò cá nhân của ông. Đó là do ông đã có tầm nhìn của nhà chính trị, hiểu biết sâu sắc tình hình chính trị, kinh tế, quân sự các nước thời đó, nhìn rõ mồn một mâu thuẫn giữa 6 nước vùng phía Đông, nắm bắt được ý đồ các nước chư hầu quan tâm đến lợi ích riêng của nước mình, kịp thời dùng cái lợi để nhử họ, đã kết hợp chặt chẽ các hoạt động chính trị, chiến lược, ngoại giao với hoạt động gián điệp bí mật, thực hiện “âm dương tách hợp”, lợi dụng mâu thuẫn.

TRÌNH ANH CỨU CON CHÚ

Thời Xuân thu, tướng Đồ Ngạn Giá nước Tấn dẫn quân đánh họ Triệu đang chấp chính, giết chết Triệu Sóc, Triệu Đồng, Triệu Thác, Triệu Anh Tề, diệt hết dòng họ Triệu, duy chỉ có vợ Triệu Sóc là cô của Tấn Cảnh Công nên không giết. Bà Triệu Sóc chạy trốn vào cung, Đồ không đành tay giết chết. Nhưng Đồ nghe nói bà Triệu sinh con trai nên quyết tâm phải giết để trừ hậu họa. Lúc đó nhà họ Triệu có một môn khách là Công Tôn Chủ Cửu cũng biết được tin này bèn quyết định dùng mẹo đánh lộn sòng để đưa trẻ mồ côi nhờ Trình Anh nuôi dưỡng, còn mình sẽ tự nguyện hy sinh.

Thế là Công Tôn giả làm thầy thuốc vào cung chữa bệnh rồi đặt cậu bé vào hòm thuốc lén mang đi giao cho

Trình Anh. Trình dấu đứa trẻ trong nhà. Đồ Ngạn Giá được tin đứa trẻ bị đánh cắp giận sôi lên, cho người đi lùng sục khắp nơi và hứa thưởng nghìn vàng cho kẻ cáo giác. Trình Anh báo cho Đồ biết mình và Công Tôn đã mưu mô cứu đứa trẻ mồ côi, nay vì món tiền thưởng nghìn vàng nên xin nhận dẫn đường đi bắt đứa trẻ.

Đồ mừng lắm, tự mình dẫn quân vào nơi núi sâu. Công Tôn mắng Trình Anh là đồ bất nhân bất nghĩa, bán rẻ bạn bè. Đồ giết luôn Công Tôn và đứa trẻ mồ côi (đây là đứa trẻ giả mạo). Thế là Trình Anh nuôi dưỡng đứa trẻ mồ côi thành người. Năm đó Tấn Cảnh Công lâm bệnh nặng, đại thần Hàn Quyết nói nhà họ Triệu bị chết oan đang đòi mạng dưới âm phủ. Vua Tấn muốn lập dòng dõi họ Triệu nhưng tìm không được. Lúc đó Trình Anh mới đưa cậu bé ra và cùng với Hàn Quốc lập mưu giết cả họ Đồ Ngạn Giá báo thù cho họ Triệu. Trình Anh thấy sự việc đã thành công bèn tự sát xuống suối vàng gặp bạn cũ Công Tôn.

Qua việc trên thấy Trình Anh cáo giác là thủ đoạn “dương”, bí mật bả họ đứa trẻ mồ côi là thủ đoạn “âm”, Công Tôn mắng Trình là thủ đoạn “dương”, làm Đồ Ngạn Giá mắc lừa là thủ đoạn “âm”. Khi sử dụng mưu lược “âm dương tách hợp”, thủ đoạn “dương” thường là giả tạo, thủ đoạn “âm” mới là mục đích thực sự. Thủ đoạn dương nhằm đánh lạc sự chú ý của đối phương, cho nên phải “mở”, phải công khai, làm nổi rõ, thu hút sự chú ý của đối phương. Thủ đoạn âm là mục đích thực sự nên phải “đóng”, phải kín đáo, bảo mật. Âm dương là tương hỗ tương thành, phối hợp đóng mở, nên đạt được mục đích.

33. THƯỞNG PHẠT NGHIÊM MINH

Người làm tốt, vua p hải thưởng. Người làm dở, vua phải phạt. Theo y của chính sự mà thưởng, không làm tổn sức thần tử. Thánh nhân khéo dùng người, biết thưởng phạt thuận theo tình lý, sẽ giữ cơ nghiệp được lâu dài. (Vi thiện giả, Quân giữ chi thưởng. Vi phi giả, Quân giữ chi phạt. Quân nhân kỳ chính chi sở dĩ cầu, nhân giữ chi, tắc bất lao. Thánh nhân dụng chi, cố năng thưởng chi, nhân chi tuân lý, cố năng trường cửu).

Quĩ Cốc Tử - Điều 12 - Thiên thăm dò nội tâm

Giải thích

Đối với quan lại làm việc tốt, vua phải ban thưởng. Đối với người làm dở, vua phải xử phạt. Vua cần căn cứ vào yêu cầu mà thành tích của thần tử đạt được để khen thưởng, như vậy sẽ không làm cho họ bị tổn công sức quá mức. Thánh nhân khéo sử dụng người, biết cách thưởng phạt nghiêm minh. Thuận theo biện pháp đó, dựa vào phép tắc mà ban thưởng, như vậy sẽ giữ được lâu dài địa vị thống trị.

Bình luận

Thưởng phạt là một quyền thuật thường được áp dụng trong hoạt động thực tiễn của giai cấp thống trị thời chiến quốc cũng như trong toàn xã hội phong kiến. Thông qua thưởng người có công, phạt bọn tham quan ô lại để duy trì sự trong sạch thuần khiết và sức sống dồi dào của toàn bộ giai tầng quan liêu.

Muốn cho quốc gia ổn định, giàu mạnh, địa vị ngôi báu vững vàng, vua phải tuân theo một đạo lý trị quốc nhất định. Đó là khi giải quyết chính sự quốc gia, cần thưởng người có công, phạt kẻ có tội. Khi thi hành quyền thống trị, một mặt phải dùng khen thưởng để lôi kéo, thu hút thần tử, mặt khác phải xử phạt thậm chí phải giết để chế ước họ. Thuật thưởng phạt của Quĩ Cốc Tử và Hàn Phi Tử là giống nhau, đều là thủ đoạn quan trọng quản lý quần thần của vua chúa.

Tuy vua chúa có quyền thưởng phạt quần thần nhưng không phải là tùy tiện mà cần có tiêu chuẩn và nguyên tắc nhất định. Nguyên tắc này là “dụng thưởng quý tín, dụng hình quý chính” (thưởng cần được mọi người đồng tình tin tưởng, phạt cần công bằng, chính đáng). Như vậy thông qua thưởng phạt, không những nhà vua có thể đạt được mục đích khống chế quần thần mà còn có thể xây dựng bản thân thành một hình tượng cao cả đáng tin cậy, công chính, vô tư. Do đó thu hút được đông đảo kẻ sĩ về phía mình, tăng cường mạnh mẽ lực lượng của mình. Tất nhiên nhà vua chủ yếu dùng cách thưởng phạt để khống chế quần thần nhưng phải thận trọng không được lạm dụng.

Trong công tác quản lý hiện đại, thưởng và phạt là hai đòn bẩy quan trọng để phát huy tính tích cực của cấp dưới, vận dụng thích đáng thì có thể phát huy cực mạnh tính tích cực của mọi người. Trái lại thì có thể làm suy giảm tính tích cực, vì vậy yêu cầu người lãnh đạo cần thưởng phạt đúng mức, nghiêm minh.

Ứng dụng mưu lược

PHÁP BẤT VỊ QUÍ (PHEP NƯỚC KHÔNG VỊ NẾ NGƯỜI QUYỀN QUÍ)

Trong công tác quản lý hiện đại, người lãnh đạo và quản lý xí nghiệp muốn thưởng phạt nghiêm minh thì cần thực hiện chấp pháp công bằng, pháp luật không vì nể người chức trọng quyền cao, pháp bất vị quý.

Trong lịch sử Trung Quốc, một số người lãnh đạo cao minh chính đã nhờ kiên trì nguyên tắc “pháp bất vị quý” mà thu được nhân tâm, giành được thành công trong sự nghiệp. Bao Công sở dĩ được người Trung Quốc đời đời ca tụng là do một nguyên nhân cực kỳ quan trọng: ông luôn luôn chấp pháp công bằng, pháp bất vị quý.

Hồi 17 chuyện Tam Quốc diễn nghĩa có ghi lại một chuyện sau: Trên đường chinh phạt Trương Tú, Tào Tháo thấy lúa mạch đang chín bèn ra lệnh: “Các tướng sĩ cao thấp đi qua ruộng lúa, ai làm lúa dập nát sẽ bị chém đầu”. Quân sĩ của Tào đi qua ruộng đều xuống ngựa, dùng tay đỡ thân cây lúa, truyền tay nhau mà đi qua. Nhưng ngựa của Tào Tháo đột nhiên giật mình kinh sợ đã dẫm nát lúa. Tào Tháo lập tức gọi chủ sự hành quân đến để luận tội mình. Chủ sự nói: “Chúng tôi đâu dám luận tội thừa tướng”. Tào nói: “Ta định ra pháp lệnh, nay đã vi phạm, làm sao để mọi người tin phục”. Rồi ông rút kiếm định tự vấn tội. Mọi người ngăn lại, khuyên giải hồi lâu, Tào Tháo bèn cắt tóc mình ném xuống đất nói: “Cắt tóc thay vì chém đầu”. Ba quân kinh sợ, không ai dám vi phạm quân lệnh.

Trong quản lý xí nghiệp hiện đại, một số nhà quản lý giỏi đều hết sức chú ý thực hiện nguyên tắc pháp bất

vị quý, thưởng phạt nghiêm minh khi đặt ra và chấp hành qui tắc của xí nghiệp.

Tại Công ty máy VTTT Hitachi ở Phúc Kiến, Qui tắc lao động của Công ty quy định không ai được đi muộn về sớm, giờ làm việc có máy báo giờ phát tín hiệu, chỉ đi làm chậm một giây đồng hồ là đã bị cắt tiền thưởng cả tháng. Sau khi công bố quy định này không lâu, một Phó Tổng Giám đốc Công ty đi làm muộn, Tổng Giám đốc đã cắt ngay tiền thưởng cả tháng của ông ta. Sự việc này không cần thông báo, mà cũng chẳng cần tuyên truyền, đã nhanh chóng lan truyền rộng khắp trong toàn thể công nhân viên, sinh ra hiệu quả rất tốt, kỷ luật lao động của Công ty chuyển biến rõ rệt.

THƯỞNG NGƯỜI CÓ CÔNG PHẠT KẸ CÓ TỘI

Thưởng phạt ngày nay có hiệu quả hết sức thần kỳ trong quản lý xí nghiệp hiện đại. Là người lãnh đạo và quản lý xí nghiệp, cần thực hiện thưởng phạt nghiêm minh. Làm tốt thì thưởng, làm dở thì phạt, như vậy công tác quản lý mới tốt.

Năm 1983, ngày 3 tháng giêng âm lịch, ở thành phố An Sơn có mưa tuyết lớn, giao thông bị tắc nghẽn. Hôm đó có một công nhân của phân xưởng cán thép nóng thuộc xí nghiệp gang thép An Sơn ở cách xa 10km đã dậy rất sớm rồi đi bộ đến xưởng, làm việc đúng giờ. Trái lại có một số công nhân viên ở gần xưởng lại không đi làm. Xưởng trưởng Vương Trạch Phổ đã lợi dụng ngay việc này, tuyên bố: hôm mưa tuyết lớn, ai đi làm được thưởng 20 NDT, ai không đi làm coi như trốn việc bị phạt 20 NDT. Lệnh này được thực hiện, từ đó không ai dám lơ là việc đi làm đúng giờ.

Vương nói: “Mục đích của thưởng phạt là xây dựng thành một qui phạm cho công nhân viên để họ hiểu làm thế nào là đúng, thế nào là sai!

Một hôm nhà tắm nam của xưởng có bóng đèn điện bị cháy. Chủ nhiệm trực ban linh hoạt tuyên bố: “ai trèo lên thay bóng đèn, mỗi bóng được thưởng 5 NDT”. Công nhân hỏi: “Thật không?” Chủ nhiệm trả lời: “Thật đấy”. Một lúc sau cả 7 chiếc bóng đèn bị cháy của nhà tắm đã được thay hết. Vương được biết việc này, nói: “Số tiền này trích trong tiền thưởng của tập thể Ban điện. Không những lần này làm như vậy mà từ nay hễ bóng đèn ở nơi công cộng bị hỏng, ban điện không đi thay mà người khác đi thì thay mỗi bóng thưởng 5 NDT, trích trong số tiền thưởng của ban điện”. Chiêu này rất linh nghiệm, từ đó về sau các nơi công cộng như hành lang, nhà vệ sinh, nhà tắm bao giờ cũng sáng sủa.

Qua chuyện nhỏ nói trên thấy việc thưởng phạt nghiêm minh có tác dụng rất quan trọng trong quản lý xí nghiệp.

THƯỞNG VÀ PHẠT KHÔNG THỂ THIẾU MỘT

Trong tình hình thị trường không ngừng biến động, yêu cầu của người tiêu dùng đối với chất lượng sản phẩm ngày càng cao, muốn kiếm được cái “lợi” của xí nghiệp, cần thực hiện thưởng phạt nghiêm minh, thưởng được mọi người tin cậy, phạt được công bằng, chính đáng trong quản lý xí nghiệp. Thông qua thưởng phạt để kích thích tính tích cực và tính sáng tạo của công nhân viên, lấy chất lượng và giá thành thấp của sản phẩm thống trị thị trường.

Thành phố Chu Hải dùng biện pháp trọng thưởng nhân tài khoa học kỹ thuật, đã thưởng cho ông Thẩm Định

Hưng và trợ thủ của ông 315.000 NDT vì đã sáng chế ra máy tổng đài kiểu BH-0111 với 80-400 cửa, phát minh này đã mang lại 10,25 triệu NDT lợi nhuận cho xí nghiệp.

Công ty Philip Hà Lan đã dùng biện pháp tặng đồng hồ vàng cho công nhân viên làm việc lâu năm, trên đồng hồ có in khắc thâm niên phục vụ công ty để tỏ lòng kính trọng họ, khơi dậy ý thức danh dự của họ, khiến họ càng tận tụy phục vụ công ty. Công ty điện khí Matsushita Nhật khuyến khích công nhân viên nêu kiến nghị hợp lý hóa cải tiến kinh doanh và chất lượng sản phẩm, trọng thưởng cho các kiến nghị được tiếp thu, và thưởng cả các kiến nghị không được tiếp thu. Đó là một trong những nguyên nhân khiến công ty ở vào thế bất bại.

Ngành dệt huyện Nam Dương được Bộ Thương nghiệp tặng danh hiệu đơn vị tiên tiến trong quản lý xí nghiệp thương nghiệp toàn quốc không những chỉ coi trọng việc phạt cắt tiền thưởng mà còn chú ý cả phạt về tinh thần. Tháng 7-1989, một đồng chí của Ban trang phục thuộc trạm dệt Nam Dương khi đến làm việc tại Công ty dệt huyện Nam Dương đã xảy ra chuyện to tiếng với một đồng chí của Công ty đó, nói năng thiếu lễ độ, trạm dệt biết chuyện này đã phạt cắt tiền thưởng 85 NDT một quý, đồng thời xóa bỏ danh hiệu cá nhân văn minh của đồng chí đó, phạt cả trưởng ban do liên đới trách nhiệm bằng cách trừ 10 điểm thi đua. Các chỉ tiêu của Ban trang phục năm đó đều hoàn thành xuất sắc nhưng do việc này mà bị mất danh hiệu Phòng, Ban văn minh. Kết quả phạt như vậy đã giáo dục được người vi phạm kỷ luật, lãnh đạo và nhân viên của Ban, tăng cường được ý thức kỷ luật nghiêm vô tư, xây dựng được ý thức danh dự và tinh thần trách nhiệm. Sau này Ban

trang phục đã trở thành đơn vị tiên tiến của trạm dệt Nam Dương.

Có thưởng tất phải có phạt, có phạt tất phải có thưởng, thưởng và phạt không thể thiếu một. Mấu chốt vận dụng khéo là phải nghiêm minh, đúng mức.

CÔNG HIỆU CỦA THƯỞNG PHẠT

Thưởng người chuyên cần, phạt kẻ lười biếng, công bình chính trực, giữ lòng tin. đó là những tiêu chí quan trọng của việc quản lý con người. Nói phải làm, làm phải có kết quả, làm tốt thì khen, làm dở thì phạt, thưởng phạt nghiêm minh sẽ làm cho xí nghiệp xây dựng được một phong thái trên bảo dưới nghe, trên dưới cùng một lòng, mọi người đều hăng hái tiến lên. Trong cuốn “Tinh thần của xí nghiệp Mỹ - 8 nguyên tắc lớn kinh doanh xí nghiệp tương lai” của học giả Mỹ Miller có viết: “Các công ty và các tổ chức của chúng ta đều thực hiện công chính. Công chính không phải chỉ là việc của Tòa án. Công chính dựa trên hai cột trụ “khen thưởng” và “trừng phạt”. Khi thưởng phạt, gắn bó với hiệu quả thực tế và được cân nhắc phù hợp với văn hóa thì sẽ có công chính... Trong xã hội chúng ta, công ty cần thực hiện công chính nhiều hơn các cơ cấu khác. Công ty có phân phối phần thưởng cho người thích đáng không và có phân phối theo sự cân nhắc thích đáng không, điều đó sẽ quyết định công ty có công chính không. Và đứng trên một góc độ lớn hơn nữa mà nói, nó cũng quyết định xã hội chúng ta có công chính không. Vì vậy công ty cần dùng phương thức công chính nhất để thực hành thưởng phạt. Chúng ta hy vọng xã hội dựa vào công chính để khơi dậy các hành vi chính đáng, chúng ta cũng hy vọng công ty dựa vào công chính để

khơi dậy các hành vi cần thiết. Cần thưởng công nhân viên dựa vào thành tích công tác của họ có nhanh chóng, tốt đẹp không, hoặc có tính sáng tạo không. Lương của công nhân viên không nên chỉ tăng lên theo thâm niên, mà không chú ý gì đến hiệu quả công tác của họ tăng hay giảm”.

Công nhân viên lập được thành tích xuất sắc cần được tăng lương, đề bạt và các phần thưởng khác nữa, như vậy sẽ có tác dụng khen một người khuyến khích được hàng trăm người. Xưởng sản xuất tủ lạnh nổi tiếng của Trung Quốc đã dùng họ tên của công nhân bình thường đặt tên cho hai loại dụng cụ: “lắc lê Hiếu Linh” và “mỏ hàn Khải Minh”. Dương Hiếu Linh là nữ công nhân trẻ mới 21 tuổi phát hiện thấy ốc vít trên máy không chế nhiệt độ dễ bị lỏng ra, đã làm ra một loại lắc lê đặc biệt khiến cho tỷ suất hợp cách lắp ốc vít từ 70% tăng lên 100%. Công đoạn trưởng Lý Khải Minh đã cải tiến mỏ hàn nâng cao được tỷ suất hợp cách của sản phẩm. Đối với công việc có tính sáng tạo thể hiện rõ tinh thần chủ nhân ông của công nhân viên, ngoài đặt tên ra Công ty còn đặt ra một loại giải thưởng gắn với tên Công ty.

Dùng họ tên công nhân viên đặt tên cho dụng cụ là tỏ ra Công ty xác nhận và tôn trọng vai trò chủ nhân ông và tác dụng quan trọng của công nhân viên. Đối với đông đảo công nhân viên mà nói, không có thứ phần thưởng nào thay thế được sự tôn trọng đó. Về việc này, Tổng Giám đốc công ty Trương Thụy Lễ đã từng suy nghĩ: “Một chiếc lắc lê nhỏ bé, sáng tạo ra hiệu ích kinh tế cho xí nghiệp, thể hiện càng rõ tinh thần trách nhiệm cao của công nhân viên. Chúng ta phải ra sức khuyến khích tính tích cực lao động sáng tạo đó của công nhân

viên, đề xướng phát huy tinh thần chủ nhân ông cao độ đó trong xí nghiệp”.

Việc đặt tên “lắc lê Hiếu Lĩnh”, “mó hàn Khải Minh” đã có ảnh hưởng rất lớn trong xưởng và trong xã hội, gây thành một phong thái “học Hiếu Lĩnh, đuổi kịp Khải Minh”.

Thưởng phạt nghiêm minh, công bằng chính trực là có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với việc hình thành khí thế mọi người hăng hái tiến lên. Tư thâm và thành tích là đại diện cho quá khứ, điều cần chú ý là hiện tại, làm nhiều hưởng nhiều, chất lượng và hiệu ích gắn liền với nhau, đó là biểu hiện trực tiếp xác nhận và tôn trọng thành quả lao động của công nhân viên. Khen thưởng tiên tiến thì có thể khích lệ tiên tiến và có thể thúc đẩy hậu tiến.

Công ty điện khí Lincoln chủ yếu sản xuất động cơ điện dùng trong công nghiệp ở bang Ohio Mỹ từ năm 1934 đã bắt đầu thực hiện trả lương theo sản phẩm. Công ty hàng năm tuyên bố phần hoa hồng của công nhân viên là một dịp vui lớn. Hoa hồng hàng năm của mỗi công nhân viên thường bằng lương cả năm. Tổng Giám đốc Công ty Wallace nói: “ở đây hoàn toàn không tính đến tư thâm”. Quyết định hoa hồng là dựa vào khối lượng công việc đã làm, chất lượng công việc và số điểm khảo hạch nửa năm làm một lần của từng công nhân viên. Hoa hồng còn chịu ảnh hưởng của lợi nhuận công ty. Công ty Lincoln đã tạo thành một chế độ khen thưởng theo thành tích then chốt. Thông qua phương pháp theo dõi tỉ mỉ, công ty có thể tìm ra sai sót của từng công nhân viên. Sản phẩm giao cho khách hàng có sai sót, nhân viên hữu quan có thể bị phạt 1500 USD. mặc dầu giá bán sản phẩm đó chỉ là 100 USD. Do

thường phạt nghiêm minh nên lượng sản xuất và chất lượng sản phẩm của công ty Lincoln rất cao khiến không một công ty nước ngoài nào có thể xâm nhập thành công thị trường này. Do nhấn mạnh hiệu ích nên công ty đã thực hiện chính sách bảo đảm công tác lâu dài. Từ năm 1949 đến nay, công ty không đào thải một công nhân viên nào. Trong công ty, ai cũng ra sức làm việc, vì mọi người đều nhận thức thấy có thành tích là có thu nhập. Ngay cả khi có khủng hoảng kinh tế, công nhân viên vẫn làm việc dẻo dai để đền đáp lại công ty, giúp công ty qua được cơn khó khăn.

34. MƯU SÂU NGHĨ XA

Tâm cần an tĩnh, nghĩ cần sâu xa. Tâm an tĩnh thì tinh thần sáng suốt. Nghĩ sâu xa thì mưu kế thành công. (Tâm dục an tĩnh, lự dục thâm viễn. Tâm an tĩnh, tắc thần minh vinh. Lự thâm viễn, tắc kế mưu thành).

Quĩ Cốc Tử. Bản kinh, âm phù thất thuật

Giải thích

Nội tâm con người cần được an tĩnh, suy nghĩ vấn đề cần sâu xa. Tâm an tĩnh thì tinh thần sáng khoái, suy nghĩ sâu xa chu đáo thì mưu kế sẽ thành công.

Bình luận

Người xưa nói: người nào không mưu tính được việc lâu dài thì không lo được việc trước mắt; không mưu tính được việc toàn cục thì không lo được việc một mặt. Do đó mưu sâu kế xa thì cả đời có lợi. Nếu không có tầm nhìn xa, chỉ thấy cái lợi trước mắt thì mưu cạn kế cùng, một khi xảy ra biến cố là sẽ chịu thua thiệt, bị tai họa. Trong lịch sử không thiếu gì anh hùng hào kiệt chỉ vì có lúc tầm nhìn ngắn ngủi, nông cạn mà chịu thất bại, ôm hận với trời xanh. Hạng Võ trong Hán Sở tranh hùng là như vậy đó.

Mưu sâu kế xa thì có thể luôn luôn nắm được khả năng phát triển của sự vật và tình thế diễn biến, áp dụng sớm biện pháp đối phó. Tài năng phi thường của Tiêu Hà thời Hán Sở là ở chỗ ông biết được cái mà người khác không biết, nhìn thấy cái mà người khác không

thấy, trong khi mọi người đua nhau kiếm tiền thì ông tìm đọc bản đồ cương vực và sách ghi hộ tịch - dân tình. Do đó Tiêu Hà đã hiểu rõ địa hình sông núi và tình hình dân chúng trong nước, kiến thức này có tác dụng lớn trong chiến tranh Hán Sở. Khi thắng lợi, ông vẫn giữ đầu óc tỉnh táo.

Người thông minh bao giờ cũng giữ cảnh giác cao độ, mưu sâu nghĩ xa. như vậy mới có thể cư an tư nguy (lúc yên ổn vẫn nghĩ đến nỗi nguy nan về sau), đề phòng hoạn nạn. Một khi xảy ra biến cố, đã sớm có lo toan, nên không phải bối rối.

Ứng dụng mưu lược

CHÉN RƯỢU TƯỚC BINH QUYỀN

Sau khi thống nhất được Bắc Tống, Tống Thái Tổ Triệu Khuông Dẫn thấy nghiệp lớn đã thành, bèn mưu tính xa hơn, nghe theo kiến nghị của Tể tướng Triệu Phổ, rút kinh nghiệm bài học lịch sử Hàn Tín, Bành Việt phản lại Lưu Bang, đã quyết định cần sớm tước đoạt binh quyền của các tướng lĩnh công lao hiển hách đang nắm giữ chức trọng quyền cao như Thạch Thủ Tín, Vương Khôn Kỳ v.v...

Một hôm, lợi dụng lúc tan triều, vua Tống giữ Thạch Thủ Tín và một số người khác ở lại uống rượu. Khi tiệc rượu đang vui, nhà vua mượn men say nói với tả hữu: “Nếu không được các khanh phò tá thì trăm đầu có địa vị ngày nay. Nhưng làm Thiên tử, khổ sở lắm. Cứ làm tiết độ sứ lại nhân hơn”. Rồi vua còn nói chưa đêm nào ngủ được ngon giấc.

Bọn Thạch Thủ Tín nghe nói vậy chưa rõ ý tứ của Triệu Khuông Dẫn ra sao. Chợt Triệu lại nói tiếp: “Ngôi

báu Hoàng đế này có nhiều người dòm ngó lắm”. Bọn Thạch nghe nói vậy sợ toát mồ hôi, vội vàng bày tỏ lòng trung thành với nhà vua. Triệu lại nói: “Tất nhiên trăm tin các khanh, nhưng ai dám bảo đảm chắc chắn bộ hạ của các khanh lại không khoác áo Hoàng bào cho các khanh để được hưởng giàu sang”. Nghe đến đây, bọn Thạch kinh hoàng, nước mắt đầm đìa, cầu xin Triệu tha chết.

Triệu nhân đó nói tiếp: “Người ta sống ở đời, được hưởng thụ thì cứ tận hưởng cho hết. Các khanh sao không trao trả binh quyền rồi đi trấn thủ nơi biên cương, chọn một số nơi đất tốt, lập cơ nghiệp cho con cháu đời sau, kiếm thêm một số vũ nữ xinh đẹp, tận hưởng hoan lạc, vui tuổi già”. Bọn Thạch đã hiểu rõ ý Triệu bèn lạy tạ nhà vua xin lĩnh ý.

Hôm sau bọn Thạch cáo bệnh xin trao trả binh quyền. Triệu phái họ đi làm tiết độ sứ ở các Lộ vùng biên cương xa xôi.

Đó là chuyện “chén rượu đoạt binh quyền” nổi tiếng trong lịch sử Trung Quốc.

TÂM NHÌN XA CỦA SỞ TRANG VƯƠNG

Thời Chiến quốc, một lần Sở Trang Vương ban thưởng tiệc rượu cho quân thân. Đúng vào lúc tiệc rượu đang vui thì đèn nến tắt hết. Một vị nào đó nắm lấy vạt áo nàng phi tần xinh đẹp của vua. Cô nàng rất nhanh trí đã nắm lấy giải mũ của vị này và kéo đứt. Nàng báo cáo với vua: “Tâu Bệ hạ, khi đèn nến tắt, có người đã kéo vạt áo của thiếp, đây là giải mũ của ông ta mà thiếp đã kéo đứt được. Xin Bệ hạ cho thắp sáng đèn lên để bắt kẻ gian”.

Sở Trang Vương nói: “Ban thưởng tiệc rượu cho mọi người, để họ uống say nên thất lễ, làm sao lại có the

vì danh tiết của một phụ nữ mà làm nhục một quan đại thần". Rồi vua hạ lệnh cho tá hữu: "Hôm nay các khanh uống rượu với Trẫm, ai không kéo đứt giải mũ là người đó không hết lòng vui với Trẫm". Các quan nghe vua nói vậy đều giật đứt giải mũ và vui vẻ say sưa uống rượu.

Ba năm sau Sở và Tấn giao chiến, bên Sở có một tướng lĩnh luôn luôn đi đầu hàng quân, đánh 5 hiệp đều xông lên phía trước, cuối cùng đánh lui địch, giành được thắng lợi. Sở Trang Vương thấy chuyện lạ bèn hỏi thì vị tướng đó trả lời: "Thần chính là người bị giật đứt giải mũ đêm đó".

Đó là câu chuyện do Lưu Hưởng kể trong tập sách của ông. Qua đó không những ta thấy được đức khoan dung của Sở Trang Vương mà còn thấy tầm mắt sâu xa, nhìn cao trông rộng của ông.

35. THUẬT KHÔN KHÉO RÚT LUI

Muốn rời bỏ ai, cần có cơ mưu. Biến hóa thay đổi, người khác không biết được, đó là cái lẽ lớn của rút lui. (Nhược dục khứ chi, nhân nguy giữ chi. Hoàn chuyển nhân hóa, mạc tri sở vị, thoái vị đại nghĩa).

Qui Cốc Tử - Điều 3 - Thiên thăm dò nội tình.

Giải thích

Khi thấy vua chúa không thể tin cậy được và muốn rời bỏ ra đi thì cần dùng mưu cơ. Phải căn cứ vào tình hình mà quyết định sách lược tương ứng, thay đổi biện pháp để người khác không biết được, đó là nguyên tắc căn bản của rút lui.

Bình luận

Trong chiến tranh, khi tình hình bất lợi, muốn tránh quyết chiến với địch thì chỉ có 3 cách: đầu hàng, giảng hòa và rút lui. So sánh ba cách đó thấy đầu hàng là thất bại hoàn toàn, giảng hòa là thất bại một nửa, rút lui là có thể chuyển bại thành thắng.

Rút lui ở đây là chủ động, có kế hoạch, bao hàm nội dung tích cực, không phải là chạy dài tiêu cực. Bên yếu đối địch với bên mạnh thường phải dùng cách rút lui, nhử địch vào sâu chia xẻ chúng, sáng tạo ra thời cơ. Rút lui mới bảo toàn được lực lượng và tập trung binh lực chia cắt tiêu diệt địch.

Rút lui không những là thượng sách đối phó với kẻ địch mạnh mà còn là một chiêu võ xử thế cao minh. Rút

lui được áp dụng rộng rãi trong cuộc sống và công tác hàng ngày, phạm vi ứng dụng không phải chỉ để đối phó với đối thủ mạnh, với các vấn đề khó khăn nan giải, mà còn là thủ đoạn làm hòa dịu thậm chí xóa bỏ mâu thuẫn, công hiệu của nó rất kỳ diệu.

Ngay cả trong việc nhà rắc rối rất khó phân xử, trong chuyện vợ chồng cãi nhau khó bề hòa thuận, chỉ cần một bên rút lui là dàn nhạc giao hưởng bát chén đồ vỡ lẳng xẽng sẽ rất nhanh chóng êm dịu đi. Một người chồng độ lượng, hoặc một người vợ khôn ngoan biết rút lui khi đối phương nổi giận để chờ đối phương bình tĩnh lại mới giải thích hoặc kiếm điểm thì chắc chắn sẽ lợi hơn nhiều so với đối xử găng với nhau.

Rút lui khi tranh cãi vô vị với người khác, rút lui khi bị xỉ nhục, đả kích mà không có cách gì biện bảo được, rút lui khi không muốn hợp tác làm bậy, rút lui khi tỏ ra chán ghét cái thói xu nịnh tâng bốc, rút lui khi được mời đi ăn uống nhậu nhẹt, tất cả những chuyện rút lui đó đều có thể giúp ta giữ được đầu óc tỉnh táo, suy nghĩ đối sách thỏa đáng, tiếp tục hoàn thành công việc của mình.

Ứng dụng mưu lược

DƯƠNG VINH LUI VỀ ẨN DẬT

Thời vua Anh Tông nhà Minh, ba vị nguyên lão đại thân Dương Sĩ Kỳ, Dương Vinh, Dương Phổ đều phò tá Hoàng đế, chính trị sáng tỏ. Lúc đó thế lực của hoạn quan Vương Chấn không ngừng mạnh lên, dần dần can thiệp vào chính sự. Y thấy ba ông họ Dương là cái gai trước mắt, chỉ muốn nhanh chóng nhổ đi.

Một hôm Vương Chấn nói: “Đại sự trong triều đều nhờ ba vị cáng đáng, nhưng ba vị đều đã cao tuổi, không biết sau này phải làm thế nào?”

Dương Sĩ Kỳ nghe xong tỏ thái độ ngay: “Lão thần đây xin cúc cung tận tụy, chết cũng cam lòng”.

Chấn nghe nói vậy rất không vui vì ý của hắn muốn ba vị nguyên lão sớm rút lui mà nay lại thấy Sĩ Kỳ chưa có ý gì muốn rút lui cả.

Dương Vinh thấy rõ ý đồ của Vương Chấn vội nói với Sĩ Kỳ: “Sao tôn huynh lại nói như vậy. Chúng ta đều tuổi cao cả rồi, lực bất tòng tâm, nên nhường cho người khác thay thế”.

Wương Chấn nghe xong hết giận vui ngay.

Hôm sau Dương Vinh tiến cử 4 người thay bọn họ đảm nhận các chức vụ quan trọng, đều được chuẩn y cả.

Sĩ Kỳ không hiểu cách làm của Dương Vinh, trách Vinh nhu nhược. Vinh phân tích: “Wương Chấn không thích các vị lão thần như bọn ta, ta cần sớm ra đi. Nếu ta không chủ động, y sẽ tìm cách ra được chiếu chỉ của vua bổ nhiệm người thuộc phe cánh của mình, chúng ta sẽ không đối phó nổi. 4 người do tôi tiến cử đều là người tốt của ta, làm như vậy có gì là không đúng?”

Sĩ Kỳ thấy ông bạn già nói có lý, vui vẻ làm theo.

Qua chuyện trên thấy Dương Vinh có vẻ nhu nhược nhưng thực ra đó là một sách lược rút lui khôn khéo vậy.

RÚT LUI TRONG ĐÀM PHÁN

Tháng 7-1984 Trung Quốc và một công ty Tunisie đàm phán về việc liên doanh xây dựng nhà máy phân bón hóa chất ở đảo Tần Hoàng là nơi có điều kiện ưu việt. Hai bên đã thỏa thuận được một vài điều khoản,

sau này tình hình có phát triển thêm. Kuwait cũng yêu cầu góp cổ phần tham gia liên doanh. Trong cuộc hội đàm đầu tiên giữa ba bên, chủ tịch công ty công nghiệp hóa dầu Kuwait nghe giới thiệu về việc hai bên Trung Quốc, Tunisie đã làm một số công việc trừ bị, bèn nói: "Mọi công việc các vị đã làm trước đây đều vô ích, cần làm lại từ đầu". Như vậy có nghĩa là xóa bỏ mọi việc hai bên Trung Quốc, Tunisie đã làm. Để xây dựng nhà máy phân bón hóa chất tại đảo Tần Hoàng, hai bên Trung Quốc, Tunisie đã bắt đầu làm công tác trừ bị, riêng việc nghiên cứu tính khả thi đã phải huy động 10 chuyên gia, chi trên 20 vạn USD, kéo dài 3 tháng. Như vậy phủ định việc đã làm không những là vô ích mà còn gây thiệt hại lớn cho hai bên Trung Quốc, Tunisie.

Nhưng điều khó khăn ở đây là ông Chủ tịch công ty Kuwait có uy tín rất cao, danh tiếng rất lớn, về địa vị chỉ đứng sau Bộ trưởng dầu khí Kuwait, ngoài ra ông ta còn là Chủ tịch Hiệp hội Công nghiệp phân bón hóa chất quốc tế, công ty của ông ta có nhiều cổ phiếu trong nhiều xí nghiệp Tunisie. Do đó không có ai ra mặt bác bỏ ý kiến của ông ta.

Làm thế nào để thay đổi được ý kiến của ông Chủ tịch công ty Kuwait quyền uy lớn này? Hai bên Trung Quốc, Tunisie bó tay, hội đàm bế tắc, không khí hết sức trầm lắng.

Một lát sau, đại biểu công ty Tunisie đột nhiên đứng dậy nói: "Thay mặt cho Công ty Tunisie, tôi xin tuyên bố: để lập nhà máy phân bón hóa chất này, chúng tôi đã chọn được một mảnh đất ở cạnh cảng, vị trí địa lý rất ưu việt. Nhiều xí nghiệp hợp tư khác đều muốn giành được quyền sử dụng mảnh đất này nhưng chúng tôi đều từ chối vì tôn trọng tình hữu nghị của chúng ta. Nếu

theo kiến nghị của Chủ tịch Công ty Kuwait thì công việc sẽ bị kéo dài vô hạn định, vậy chúng tôi đành phải nhường đất cho xí nghiệp khác. Xin lỗi, tôi có việc bận khác phải đi, tôi xin tuyên bố rút khỏi cuộc đàm phán. Buổi chiều tôi xin đợi tin tức của các vị". Nói xong ông ta giậm dũ xách cặp ra ngoài.

Giám đốc Sở Công nghiệp hóa chất - đại biểu Trung Quốc vội đuổi theo mời ông ta về. Không ngờ vị đại biểu Tunisie đó cười tinh quái, nói với vẻ thần bí: "Tôi không đi đâu, tôi chỉ vào ngồi nghỉ lánh mặt ở buồng khác. Tôi bảo đảm màn kịch sau này hay đấy". Nói xong ông ta chui vào buồng thang máy, trở về buồng riêng, an nhàn hút thuốc, đọc báo, uống trà.

Nửa tiếng sau một vị trưởng phòng phía Trung Quốc chạy lại chỗ vị đại biểu Tunisie vui vẻ nói: "Linh nghiệm quá, chiêu võ của ngài là thay đổi hẳn tình hình. Ông Chủ tịch Kuwait nói: cần mời ông ta về ngay, chúng ta phải nhanh chóng trưng dụng mảnh đất này".

Cuộc đàm phán về sau rất thuận lợi, lời ông Chủ tịch Kuwait "yêu cầu trưng dụng mảnh đất" đã được ghi vào hồ sơ biên bản ban đầu.

Đại biểu Tunisie chế phục được ông chủ tịch công ty Kuwait là sách lược khôn khéo rút lui. Ông ta không nói cắt bỏ đàm phán mà chỉ nói "tôi xin đợi tin tức của các vị", câu nói này có ý đe dọa mạnh hơn là xin rút khỏi đàm phán. Nếu ông Chủ tịch Kuwait vẫn cố chấp thì việc chuyển nhượng quyền sử dụng mảnh đất đã đánh trúng điểm yếu hại của phía Kuwait, đó là điểm mấu chốt buộc ông ta phải thay đổi thái độ, thay đổi lập trường.

VỀ CHỮ NHẪN

“Nhẫn” là một phát minh quan trọng trong xử thế của người Trung Quốc. Nó được truyền đến Nhật Bản trở thành “nhẫn thuật”.

Trong triết học nho giáo, nhẫn là một loại mưu lược tự kiềm chế, khéo rút lui nhằm thực hiện một mục đích rộng lớn. Trong học thuyết Đạo gia có nói nhẫn là một loại vũ khí mềm mại nhưng dẻo dai, vận dụng thích hợp thì có thể chế phục được mọi lực lượng cứng rắn kiên cường. Lời xưa nói “chữ nhẫn là con dao treo trên đầu”, như vậy có ý nói một cách hình tượng chữ nhẫn là một thứ vũ khí tiến công của mưu lược xử thế. Nó không phải là biểu hiện của sự mềm yếu mà là từ đồng nghĩa với kiên cường. Nó không những chỉ có ý nghĩa nhẫn nhục chịu đựng mà còn là một pháp bảo khôn khéo rút lui, chờ đợi thời cơ.

Sau khi đánh thắng Ngụy, Tần đã được hưởng một thời gian dài vài năm thái bình yên ổn. Đột nhiên vua Tần nghe nói có Trương Nhĩ và Trần Dư là hai triều thần còn sót lại của Ngụy. Ông sợ nhà Ngụy lại nổi lên nên cho dán cáo thị khắp nơi thưởng lớn cho ai có công bắt được hai người đó, bắt Trần Dư được thưởng 500 lượng vàng, bắt Trương Nhĩ được thưởng 1000 lượng vàng. Hai người biết được tin này nghĩ trong 36 kế chỉ có kế trốn chạy là thượng sách. Hai ông bèn thay đổi họ tên, bỏ trốn sang nước Trần làm lính gác cổng nên được yên thân.

Một hôm, có một viên quan nhỏ địa phương kiếm chuyện một cách vô lý, nói nom Trần Dư rất ngứa mắt nên tiện tay vạt cho mấy roi. Trần Dư chịu sao nổi cái nhục này, vùng lên định đánh lại. Trương Nhĩ đã rất nhanh nhẹn lao tới đẩy ngã Trần Dư, lừ mắt ra hiệu cho

Trần phải nhẫn nhục, Trần hiểu ý cứ yên lặng để cho tên tiểu quan vụt roi bằng thịch mới thôi. Hắn vụt mỗi tay rồi bỏ đi. Lúc đó Trương mới nâng ông bạn bị đòn tã tới đứng dậy, dìu bạn đến nghỉ dưới bóng cây, kể lể: “Anh Trần ơi, có nhớ trước đây chúng ta đã ước hẹn thế nào không. Nay anh không nhẫn nhục được tên tiểu quan khốn kiếp này để bị mất mạng vô ích thì làm sao lo được việc lớn sau này? Anh có hiểu không, “không nhẫn cái nhỏ, mưu lớn sẽ hỏng”.

Sau này khi nổ ra phong trào khởi nghĩa của nông dân thời Tần mạt, hai ông Trương Nhĩ, Trần Dư đã khởi binh làm được việc lớn.

Một con người muốn chịu đựng được sự khinh miệt và xỉ nhục thì cần có hoài bão lớn và rộng lượng. Tể tướng Lâu Sư Đức của Võ Tắc Thiên thời nhà Đường được coi là một bậc thầy về chữ nhẫn. Khi em ông phụng mệnh đi làm Thứ sử Đại Châu, ông đã khuyên cáo: “Hai anh em ta đều thành đạt đi lên, rất dễ bị người đời ghen ghét. Em cần hết sức thận trọng, phải lấy chữ nhẫn làm thượng sách”. Ông em nói: “Xin vâng lời đại huynh. Nếu có người nhỏ vào mặt em, em sẽ không thềm để tâm mà cứ lạng lẽ lau mặt, thế đã được chưa?”.

Lâu Sư Đức nói: “Làm như vậy vẫn chưa đủ, người ta nhỏ vào mặt là do oán hận em, nếu em lau mặt thì có thể làm người ta càng thêm oán hận vì họ cho rằng em cố tình chống đối họ, gặp trường hợp này, tốt nhất em nên mỉm cười im lặng để cho nước bọt tự khô đi, như vậy họ không giận vào đâu được nữa”.

Tinh thần nhẫn nhục của Sư Đức có thể nói là ở đỉnh cao tột độ. Tinh thần chịu đựng nhẫn nhục là biểu hiện của ý chí kiên định, cũng là biểu hiện của sự tu dưỡng phẩm đức, và là sự vận dụng mưu lược xử thế ở

đời. Trên đời rất khó đạt được việc nào cũng như ý, lúc nào cũng như ý, học được chữ nhần, khôn khéo rút lui là hết sức có lợi. Đúng như người xưa đã nói: nhần nhất thời, cả đời bình yên.

CHỮ NHẦN CỦA LẠN TƯƠNG NHƯ

Sau cuộc họp với vua Tần ở Mãnh Trì, vua Triệu trở về triều. Lạn Tương Như do lập công lớn được phong tước thượng khanh, địa vị cao hơn võ tướng Liêm Pha. Liêm rất không vui. Ông bực dọc nói: “Tôi là Đại tướng nước Triệu, đã nhiều phen diệt địch cướp thành, vào sinh ra tử, võ công hiển hách. Tương Như lúc đầu chỉ là một viên quan nhỏ tầm thường, chỉ vì mồm miệng béo lẻo ở Mãnh Trì mà được phong tước Thượng khanh, đứng trên cả tôi, thật là bất công quá. Tôi cảm thấy bị xỉ nhục, không sao chịu nổi”. Rồi ông ta công nhiên tuyên bố: “Cặp hấn ở đâu, tôi nhất định làm nhục hấn cho mà xem”.

Tương Như biết chuyện vẫn không thêm để tâm. Sau này mỗi khi ra đường, thấy bóng Liêm Pha từ xa ông đã vội bảo phu kiệu quay đầu tránh đi. Cách xử thế của Tương Như làm các môn khách của ông không chịu nổi. Họ nói với ông: “Chúng tôi xa rời chủ cũ về phục vụ Ngài vì ngưỡng mộ tấm lòng trượng nghĩa của Ngài. Nay Liêm Pha nói năng càn dỡ không chịu nổi, Ngài đã không tranh cãi lại còn né tránh mỗi khi gặp ông ta. Ngài thực là quá sợ hãi và nhát gan. Xử thế như vậy đến một người bình thường cũng cảm thấy nhục nhã huống chi Ngài là Thượng khanh ngang hàng với Liêm Pha”.

Tương Như thấy các môn khách không hiểu mình bèn giải thích: “Theo các ông thì Liêm Pha và vua Tần ai ghê gớm hơn?”. Mọi người trả lời: “Liêm Pha sao bì được với Tần Vương”. Tương Như bèn nói: “Các vị nghĩ

xem, Tần Vương uy danh lừng lẫy thiên hạ, tôi còn dám xỉ vả hấn tại Mãnh Trì khiến cho bá quan văn võ nước Tần đều bị làm nhục. Tương Như này nếu bất tài sao lại không sợ vua Tần mà lại sợ Liêm Pha? Tôi sở dĩ nhún mình như vậy vì nếu tôi và Liêm Pha còn tồn tại thì nước Tần hùng mạnh sẽ không dám xuất quân đánh nước Triệu ta. Nếu tôi và Liêm pha như hai con hổ cắn nhau tất sẽ là cuộc đấu một còn một mất, lúc đó nước Tần xâm phạm, đại sự quốc gia sẽ ra sao mọi người chắc rõ cả. Tôi chịu nhẫn nhục nhường Liêm Pha là vì nghĩ đến lợi ích quốc gia trước, sau mới nghĩ đến ân oán cá nhân”.

Liêm Pha nghe thấy thế rất cảm động, lập tức cởi áo để hở trần vai, lưng đeo áo gai, nhờ môn khách dẫn đường đến dinh Tương Như tạ lỗi. Ông nói: “Tôi là kẻ hồ đồ, không ngờ Ngài đã khoan dung tôi như vậy”.

Từ đó hai người đi lại quan hệ với nhau rất tốt, trở thành đôi bạn thể sống chết có nhau.

Tương Như và Liêm Pha chưa bao giờ xung đột trực diện với nhau, lời nói của Tương Như được gián tiếp truyền đi nhưng hiệu quả rất tốt. Liêm Pha là Đại tướng nước Triệu có công trận mạc lớn, thấy Tương Như có địa vị cao hơn mình không chịu nổi đã rêu rao muốn làm nhục Tương Như, tâm tư này có thể thông cảm được. Lạ Tương Như không cần chinh chiến cũng khuất phục được quân thù, chế phục được Tần Vương dồn ông ta vào thế bí. Tương Như đã khéo léo rút lui, dùng biện pháp xử lý “nguội” đối với Liêm Pha, trước hết tránh xung đột trực diện, sau đó dùng biện pháp gián tiếp nói rõ tại sao mình xử thế như vậy. Lời lẽ Tương Như đều là vàng ngọc, làm rung động tâm can con người, khiến Liêm Pha phải mặc áo gai tạ lỗi.

Thử hỏi nếu Tương Như không áp dụng sách lược rút lui khéo léo mà lại xung đột trực diện với Liêm Pha đang trong cơn bức dọc nóng nảy thì hậu quả sẽ ra sao? Không những không dàn hòa được hai vị tướng quân mà còn làm cho mâu thuẫn gay gắt thêm.

CHIÊU VĨ CỦA CÔNG TY HÀNG KHÔNG

Trong đàm phán thương mại, tạm thời rút lui là để tiến công trong tương lai, đó là chuyện thường tình. Khi đi du thuyết hoặc đàm phán, nếu “tiến” có khó khăn thì nên khôn khéo rút lui, phá vỡ thế bế tắc, tranh thủ giành chủ động.

Một công ty hàng không Mỹ cần xây dựng một nhà ga hàng không ở New York, đã xin công ty điện lực Edison cung cấp điện cho mình với giá thấp ưu huệ. Công ty Edison đã từ chối, viện cớ Ủy ban phục vụ công cộng không cho phép, họ thương tình mà không giúp được. Cuộc đàm phán đi vào bế tắc.

Công ty hàng không biết rõ Công ty Edison ý thế có nhiều khách hàng, điện lực cung không đủ cầu, không thích nhận thêm khách hàng là Công ty hàng không; thực ra Ủy ban phục vụ công cộng không có quyền hoàn toàn chi phối giao dịch nghiệp vụ của Edison, việc Edison nói Ủy ban này không đồng ý cho bán điện lực với giá ưu huệ chỉ là viện cớ thoái thác mà thôi. Công ty hàng không thấy tiếp tục đàm phán cũng vô ích nên họ đã dứt khoát bỏ cuộc và loan tin họ sẽ xây dựng một nhà máy phát điện mới, không cần dựa vào điện lực của Edison.

Công ty Edison nghe được tin này lập tức thay đổi thái độ, chủ động đề nghị Ủy ban phục vụ công cộng đứng ra dàn xếp, Edison đồng ý bán điện với giá thấp

ưu huệ cho Công ty hàng không. Kết quả không những hai bên đã ký được hợp đồng mà từ đó về sau loại khách hàng lớn như vậy đều được hưởng giá ưu huệ.

Trong giai đoạn đầu của cuộc đàm phán, quyền chủ động hoàn toàn thuộc về công ty điện lực. Họ lên mặt, đưa ra người thứ 3 là Ủy ban phục vụ công cộng can dự vào để viện cớ từ chối. Sau này Công ty hàng không dùng chiêu võ nói sẽ tự xây dựng nhà máy điện, tức là lùi một bước, và đưa ra tin giả để gây áp lực với Edison. Mất khách hàng lớn này cũng có nghĩa là sẽ mất một khoản lợi nhuận lớn nên Edison đã phải vội thay đổi thái độ, đành phải bán điện theo giá thấp ưu huệ. Công ty hàng không đã lùi một bước sau đó tiến hai bước, dễ dàng nắm được quyền chủ động.

Tất nhiên thực hiện mưu lược khôn khéo rút lui như thế nào, khi nào dùng nó, cần phải cân nhắc đối tượng, nội dung đàm phán và tình hình lúc đó, suy nghĩ một cách biện chứng, vận dụng linh hoạt.

36. TÍCH TIỂU THÀNH ĐẠI

Mạnh là tích lũy từ yếu, thắng là tích lũy từ cong, dư dật là tích lũy từ thiếu thốn, đó là đạo thuật vậy (cổ vì cường giả tích ư nhược dã, vi trực giả tích ư khúc dã, hữu dư giả tích ư bất túc dã, thứ kỳ đạo thuật hành dã).

Quy Cốc Tử - Điều 10 - Mưu Thiên

Giải thích

Hùng mạnh là do tích lũy từ nhỏ yếu mà thành, thắng bằng bằng là do tích lũy từ các khúc cong mà thành, dư dật là do tích lũy từ thiếu thốn mà thành. Đó là biểu hiện cụ thể của đạo thuật vậy.

Bình luận

Người xưa đã từng nói: Cây lớn hai người ôm mới xuể là do mầm non nhỏ bé lớn lên; lễ đài cao 9 tầng là do từng xẻng đất tạo nên; nhà lầu cao vòi vọi là do từng viên gạch xếp lại tạo thành; con đường dài ngàn dặm được bắt đầu từ bước chân thứ nhất.

Một sự nghiệp vĩ đại là từ những việc nhỏ con con mà thành, tích thiếu thành đa, tích tiểu thành đại, tích nhược thành cường. Chí phải cao, lại phải thực sự lo toan, làm từ những việc nhỏ mà thành. Người hiền cổ xưa cũng đã từng nói:

“Đắp đất thành núi cao muôn trượng, gió mưa từ núi nổi lên. Dồn nước lại thành suối sâu thăm thẳm, giao long sẽ sinh trưởng nơi đây”. Tích lũy làm các việc bình thường sẽ trở thành đạo đức, nên tinh thần mới

thăng hoa, trí tuệ mới phát triển, tư tưởng của thánh nhân mới dần dần đầy đủ. Vì vậy không đi từng bước một thì không sao đi hết được con đường dài ngàn dặm. Không tích lũy từng giọt nước một thì làm sao hình thành được biển cả mênh mông. Tuấn mã chồm nhảy không thể được 10 bước, nhưng cố sức kéo xe 10 ngày là con đường đi được đã dài, bí quyết thành công là tiến từng bước.

Lời người xưa và tư tưởng mưu lược của Quỷ Cốc Tử là rất bổ ích cho chúng ta ngày nay.

Ứng dụng mưu lược

DANH SĨ VÀ VIỆC VẬT TRONG NHÀ

Trần Phồn là một văn nhân kiệt xuất cuối thời Đông Hán, là danh sĩ trong đám sĩ phu đương thời. Lời ông nói được kẻ sĩ coi là chuẩn tắc, hành vi của ông được coi là khuôn mẫu noi theo. Ông thấy thiên hạ khói lửa liên miên, sơn hà chia cắt, sinh linh điêu đứng, bèn lập chí dẹp yên thiên hạ. Công việc như vậy không thể nói là không lớn, lập chí như vậy là cao cả, thượng tầng xã hội kỳ vọng ở ông, do đó ông hết sức tự phụ và trốn tránh mọi việc nhỏ nhặt vặt trên đời, không chịu mó tay làm bất kỳ việc vặt nào của một người bình thường. Nhà ông ở đầy bụi và rác rưởi, mạng nhện chằng khắp nơi nối liền đồ đạc với trần nhà, thật là vừa bẩn vừa lộn xộn.

Một hôm có một thư sinh phương xa rất ngưỡng mộ ông đã tới thăm. Bước vào cửa đã thấy cảnh tượng bừa bộn như vậy, anh ta lấy làm lạ mới hỏi: “Tiên sinh sao chẳng quét dọn cho sạch”.

Trần Phồn cao giọng nói: “Đại trượng phu ở đời cần dẹp yên thiên hạ, làm sao có thể lo chuyện dọn dẹp của

nhà”. Vị thư sinh không chịu thầy, nói: “Một miếng đất nhỏ thế này mà không dọn dẹp nổi thì làm sao lo dẹp yên được thiên hạ”.

Qua chuyện trên thấy Trần Phôn không phải là không có chí lớn nhưng ông ta không nhận thấy chí lớn phải bắt đầu từ việc nhỏ, muốn dẹp yên thiên hạ thì trước hết phải dẹp gọn cửa nhà.

Lão Tử nói: “Cây lớn hai người ôm mới xuể là do mầm non nhỏ bé lớn lên. Lễ đài cao 9 tầng là do từng xẻng đất tạo nên. Nhà lầu cao vòi vọi là do từng viên gạch xếp lại tạo thành. Con đường dài ngàn dặm bắt đầu từ bước đi thứ nhất”. Tích nhược thành cường, tích tiểu thành đại, tích thiếu thành đa, cần làm từ việc nhỏ mới giành được thắng lợi.

TỪ NGƯỜI LÀM CÔNG TRỞ THÀNH TỶ PHÚ

Đầu thập kỷ 30 thế kỷ 20, Trần Mậu Bằng vào làm công cho một cửa hàng sách báo ở Đài Loan, làm điểm viên kiêm đưa hàng hóa. Hàng ngày ông phải đạp xe đạp đi đưa sách báo tới 300 nơi, lương tháng chỉ có 12 đồng. Cửa hàng sách báo này còn bán cả máy quay đĩa và máy thu thanh (radio). Chủ hiệu quy định cứ bán được một máy radio thì được thưởng 1 đồng. Trần nghĩ các nhà mình đưa sách báo đến có nhiều người giàu, sao lại không kết hợp đưa sách báo và rao bán radio luôn. Do chăm chỉ, thực thà, đáng tin cậy nên Trần được nhiều khách hàng nhờ mua radio. Hàng tháng Trần nhận được 20 đồng tiền thưởng công bán radio, hơn hẳn lương tháng 12 đồng. Thời đó đây là một món tiền không nhỏ.

Trần chú ý tranh thủ từng món lợi nhỏ, không những nhận được tiền thưởng công do lao động chăm chỉ

mà còn được thực tế khêu gợi, mách bảo. Ông thấy tiền đồ rộng lớn của máy radio và ngành đồ điện gia dụng nên hạ quyết tâm lao vào kinh doanh ngành điện khí. Lúc đầu ông chỉ có 100 đồng tiền vốn, tích tiểu thành đại, chẳng bao lâu sau ông đã tạo được một cơ nghiệp 10 vạn đồng. Do có tầm nhìn cao hơn người, việc làm ăn của ông ngày càng phát đạt. Năm 1956 ông đã lập ra Công ty điện khí Đông Hưng, sau hợp nhất lại thành Công ty điện khí Thanh Bảo. Về sau công ty đã có 4 nhà máy lớn, 5 phân công ty lớn, 70 cửa hàng phục vụ, trên 500 cửa hàng kinh tiêu. Đến năm 1983 tài sản của ông trị giá 11,9 tỉ đồng (1 đồng Đài Loan \approx 455 đồng Việt Nam).

Từ một người làm công vất vả, săn tìm từ cái lợi nhỏ tranh thủ mọi cơ hội, mỗi tháng được 20 đồng tiền thưởng, phát triển lên thành tỷ phú, đó chính là một biểu hiện chân thực của mưu lược tích tiểu thành đại.

VUA TẠP CHÍ NHẬT

Nói đến tên của Nhà xuất bản “giảng đàm”, có lẽ không người Nhật nào là không biết. Các tạp chí thiếu niên, tạp chí thứ sáu của họ luôn luôn có đông đảo bạn đọc. Những chuyện như “Đại hiệp khách thân châu” đăng nhiều kỳ trên tạp chí câu lạc bộ thiếu niên trước đây của họ đã được thanh thiếu niên nam nữ cả nước Nhật ưa chuộng.

Ông Seiji được ca tụng là Vua tạp chí Nhật, năm 1925 chủ trì xuất bản một tạp chí có tính tổng hợp, đã cho in 170 vạn tờ truyền đơn, đăng quảng cáo trên trang nhất báo chí toàn nước Nhật, phát đi 5000 bức điện mời đặt báo, đồng thời còn dùng biểu quảng cáo, áp-phích, đội kèn trống cổ động để mở một cuộc đại chiến quảng cáo. Ngoài ra ông đã trực tiếp gửi 25 vạn bức thư ngõ và

10,25 triệu tám danh thiệp cho độc giả. Kết quả, số báo đầu tiên của ông đã được phát hành tới 75 vạn bản, lập kỷ lục cao nhất về phát hành sách báo của Nhật.

Ông Seiji nguyên là một giáo viên trung học ở huyện Okinawa. Sau khi lấy vợ năm 29 tuổi, ông bỏ nghề dạy học đi Tokyo lập nghiệp. Không lâu sau đó, ông được làm Trưởng ban Thư ký của Trường Đại học Imperial Nhật (Đại học Đế quốc). Năm 1909 ông có sáng kiến chỉnh lý bản ghi các bài nói chuyện của Đoàn thể học sinh để phát hành công khai, sau đó ông treo biển “Đại hội hùng biện Nhật” ngay tại cửa nhà ông.

Ông gửi các bản ghi đã được chỉnh lý cẩn thận đến một vài nhà xuất bản mong họ in và làm đại lý bán hộ nhưng đều bị từ chối. Ông lại mày mò tìm đến Cục Bưu điện, tìm địa chỉ các nhà xuất bản ghi trong danh bạ điện thoại. Mấy chữ “Công ty sách báo Đại Nhật” đập vào mắt Seiji. Ông tìm cách tiếp xúc với họ, không biết tại sao công ty này đã vui vẻ nhận lời ông in Tập san lấy tên là “Hùng biện”, sau khi xuất bản một tuần lễ đã bán hết sạch. Do đó Seiji kiếm được một món tiền lớn.

Sau này ông nhận lại quyền xuất bản tập san Hùng biện và xuất bản thêm tạp chí “Câu lạc bộ giảng đàm”, nhà xuất bản của ông lấy tên là “Giảng đàm xã hùng biện Đại Nhật”.

Khi mới xuất bản, các nhà kinh doanh bán buôn không nhận bán và số ấn phẩm do các nơi gửi trả về chồng chất hàng đống. Lúc đó Seiji lặng lẽ chịu đựng hiện thực khắc nghiệt đó. Hàng ngày ông ngồi một mình đọc truyện các danh nhân trong ngoài nước và các tập cách ngôn xử thế, tự khích lệ ý chí bản thân. Với tinh thần cần cù không biết mệt và không hề nản chí đó, ông đã dần dần từ chỗ thiếu hụt thành ra dư dật, tích nược

vi cường, tích tiểu thành đại, từ đó mà hình thành Vua tạp chí.

LẬP CƠ NGHIỆP TỪ NĂM ĐỒNG BẰNG ANH

Công ty Marx-Spacy Anh là công ty các cửa hàng bách hóa tổng hợp làm ăn thịnh vượng nhất và quản lý tốt nhất thế giới hiện nay. Họ cũng là nhà kinh doanh lớn nhất nước Anh về cá, giấy dép, trang phục và xuất khẩu quần áo. Tới tháng 3-1987 lượng tiêu thụ của họ đạt 4 tỷ bảng Anh (bằng 7 tỉ USD). Không ai có thể nghĩ rằng người sáng lập ra công ty này là Michael Marx lúc đầu chỉ có 5 bảng Anh để lập cơ nghiệp.

Năm 1882 Marx là một nạn dân gầy yếu mới 23 tuổi. Anh chạy sang nước Anh để tránh cuộc tàn sát của Sa Hoàng ở Ba Lan. Anh vay được 5 bảng Anh của thương gia bán buôn ở Leeds là Isak, bắt đầu buôn bán vật, cổ đeo nhiều hòm gỗ, đi lang thang các xóm làng bán khuy áo, kim chỉ, kim băng, bút tất. Sau hai năm, anh kiếm được một món tiền bèn thuê một quầy hàng rộng 1,8x1,2m ở chợ trời Leeds. Theo đà kinh doanh phát triển, anh cần người góp vốn. Ông Isak đã giới thiệu người thù qũ của ông là Spacy góp vốn 300 bảng Anh. Đến năm 1904 công ty Marx-Spacy đã phát triển thành một doanh nghiệp với 12 cửa hàng và 24 quầy hàng.

Để giảm được giá hàng, Công ty đã tìm cách tránh thông qua các nhà bán buôn để trực tiếp-giao dịch với các hãng chế tạo. Hiện nay có khoảng trên 1000 hãng chế tạo hợp tác chặt chẽ với công ty. Trong số này có không ít hãng chuyên sản xuất cho công ty. Những hãng này được công ty thường xuyên thị sát và phải sản xuất theo yêu cầu nghiêm ngặt, có hãng đã cung cấp hàng hóa cho công ty trên 50 năm, trong số này có cả

hãng sản xuất quần áo may sẵn lớn nhất Isak trên 100 năm trước đã cho Marx vay 5 bảng Anh.

Marx đã tiến hành cải cách công ty về nhiều mặt. Ví dụ ông phát động “phong trào giản hóa” bỏ các bảng biểu không cần thiết, giám đốc thương phẩm không cần hàng tuần viết báo cáo cho Tổng công ty, bán hàng không cần ghi con số thật cụ thể, chỉ cần con số đại lược. Lãnh đạo Công ty cho rằng con người chỉ có thể phát huy tài năng và trí thông minh khi được tín nhiệm. Câu cách ngôn treo ở trụ sở Tổng công ty là “làm việc một cách đơn giản, rõ ràng”. Trên máy điện thoại cũng dán khẩu hiệu “Đơn giản, ngắn gọn, không dài dòng”.

Qua nhiều năm kinh doanh phát triển dần từng bước, hiện nay Marx-Spacy đã trở thành cửa hàng bán lẻ lớn nhất nước Anh, bao gồm 269 cửa hàng chi nhánh. Trên VTPH, có người hỏi bà thư ký Thatcher mua quần áo ở đâu, bà đã trả lời: “Còn ở đâu nữa, ở cửa hàng Marx-Spacy đấy, mọi người đều mua ở đấy mà, phải không?”.

Công ty Marx-Spacy từ nhỏ thành lớn, tích nhược vi cường, tích tiểu thành đại, phát triển từng bước. Lúc đầu chỉ là bán hàng vật, cổ đeo hòm gỗ, len lõi ngô xóm, tiến lên thuê một quầy hàng 1,8 x 1,2m, rồi cùng hùn vốn với Spacy mở cửa hàng, từ một cửa hàng phát triển dần lên thành nhiều cửa hàng, cuối cùng qua trên 100 năm phát triển thành một mạng lưới kinh doanh với 269 cửa hàng chi nhánh. Do đó có thể thấy, chỉ cần kinh doanh đúng cách thì dù vốn ít cũng có thể tích tiểu thành đại trở thành một xí nghiệp cỡ lớn.

LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN CỦA VUA KHÁCH SẠN

Công ty khách sạn Hilton của Mỹ là một doanh nghiệp lũng đoạn khách sạn có tính quốc tế có mặt tại

khắp năm châu. Mấy năm trước đây họ đã mở khách sạn Hilton 100% vốn nước ngoài tại Thượng Hải - Trung Quốc có người sẽ hỏi: lịch sử phát triển của công ty khách sạn Hilton danh tiếng lấy lưng toàn cầu này như thế nào. Thì ra lúc đầu Hilton chỉ có 5000USD để lập nghiệp, hiện nay đã bao gồm trên 200 khách sạn, tài sản từ 5000 USD, lớn thành vài tỷ USD.

Hilton nhập ngũ hồi Đại chiến I, sau chiến tranh giải ngũ về quê, cuộc sống kém ổn định, tiền đồ mù mờ. Ông chú ý việc làm ăn buôn bán của các ngành, lúc đó chỉ có 5000 USD, định kinh doanh ngành ngân hàng nhưng vốn ít quá không làm được.

Một hôm ông đến trọ tại một khách sạn, thấy nhân viên khách sạn đông đảo, nảy ra ý định mua khách sạn này. Qua nhiều lần mặc cả, chủ đồng ý bán với giá 4 vạn USD. Hilton lập tức tìm cách vay mượn, cuối cùng đã giao đủ tiền trước hẹn có vài phút, mua được khách sạn này. Đó là trang sử đầu tiên của dòng họ Hilton. Qua nhiều năm, con kế nghiệp cha, bố con Hilton đã trở thành vua khách sạn nổi tiếng thế giới.

Hilton trước hết phát triển kinh doanh trong nước, đã định làm gì là dốc sức làm bằng được. Tại Wall Street - New York có một khách sạn lớn cao 43 tầng, rất nổi tiếng trên thế giới. Nhiều nhân vật quan trọng của các nước như Quốc Vương, Nữ hoàng, Nguyên thủ quốc gia, Vương tôn công tử, chủ giáo đã từng đến ăn ở tại đây. Hilton quyết tâm mua cho bằng được khách sạn này, thời gian chuẩn bị kéo dài 18 năm. Nhắc lại chuyện cũ, Hilton cảm khái nói: "Mua khách sạn Wall street là một bước ngoặt trong đời tôi".

Hilton áp dụng sách lược phát triển từng bước, tích tiểu thành đại. Sau khi mua được khách sạn Wall

street, ông thi hành hai bước là tiến quân ra nước ngoài. Đầu thập kỷ 60, ông mở thêm khách sạn Hilton ở Hồng Kông, đi tiên phong trong các nhà tư bản Mỹ xâm nhập vào ngành khách sạn Hồng Kông. Sau đó ông lại mở các khách sạn lớn ở các thành phố lớn của Anh, Nhật, Thái Lan, Philippin, Singapor. Khách sạn Hilton tại London Anh nằm ngay ở cung điện Birmingham của Nữ hoàng Anh, từ khách sạn này có thể ngắm cảnh toàn bộ vườn hoa cung điện và nhìn xa ra ngoài. Qua nhiều năm phấn đấu, công ty đã trở thành “Vương quốc khách sạn Hilton” vô địch thế giới.

Sự nghiệp của Hilton không ngừng phát triển nhưng không bao giờ ông mù quáng tiến bừa. Tháng 7/1963, trong lễ khánh thành khách sạn Hilton thứ 33 tại New York, ông đã ra tuyên ngôn: “từ nay tạm thời không xây dựng khách sạn ở trong nước nữa”. Đó là do ông nhận thấy tình hình khách sạn ở Mỹ đã bão hoà nên ông đành chỉ phát triển thêm. Có khi ông còn áp dụng chính sách co lại, như năm 1982 tập đoàn Hilton có 4 khách sạn ở Anh đã chủ động rút khỏi ngành khách sạn ở trung tâm Edinbung vì phí dụng quá cao, tức là thu nhỏ lại phạm vi kinh doanh.

Vua khách sạn Hilton phát triển cơ nghiệp dần từng bước, theo mưu lược tích tiểu thành đại. Một mặt ông nắm thời cơ, không tiếc trả giá, cố sáng tạo điều kiện mua hoặc xây dựng khách sạn, mở rộng kinh doanh. Mặt khác ông biết căn cứ vào tình hình khách quan để co lại hoặc đành chỉ phát triển. Sự nghiệp của ông có tiến, có dừng, có lui, nhưng xu thế chung là tiến. Đó là mưu lược mà bất kỳ nhà kinh doanh nào cũng phải áp dụng, tuyệt đối không thể mù quáng tiến bừa bất kể điều kiện khách quan ra sao.

37. NUÔI CHÍ LỚN

Đối nội cần nuôi dưỡng chí hướng, đối ngoại cần tìm hiểu người khác. Nuôi chí hướng thì tâm linh thông thoáng biết người sẽ biết giữ đúng danh phận (có nội dĩ dưỡng chí, ngoại dĩ tri nhân. Dưỡng chí tắc tâm thông hễ, tri nhân tắc phân chức minh hễ)

Quý Cốc Tử - Bản kinh âm phù thất thuật

Giải thích

Con người ta đối nội cần bồi dưỡng chí hướng, đối ngoại cần hiểu biết người khác. Bồi dưỡng chí hướng thì tâm linh thông đạt, hiểu biết người khác thì sẽ biết an phận thủ thường, chức phận rõ ràng.

Bình luận

Chí là ý chí, chí hướng. Trong sách “Thi - Quan suy tự” có nói: “Tại tâm vi chí” (chí ở trong tâm). Những người thành công trong sự nghiệp từ trước đến nay đều hết sức chú trọng lập chí. Khổng Tử nói: “Chí của ta là ở sự học”. Khi nói chuyện với sinh viên trường Đại học Lĩnh Nam - Quảng Châu, Tôn Trung Sơn nói: “Mong chư quân lập chí, cần lo làm việc lớn, không làm quan lớn. Thế nào là việc lớn? Về đại thể, bất kỳ việc gì cũng làm triệt để từ đầu đến cuối cho thành công là việc lớn”.

Lập chí, công tác, thành công, đó là ba yếu tố lớn của hoạt động nhân loại. Lập chí là cánh cửa lớn của sự nghiệp, công tác là hành trình bước lên thêm đi vào nhà, điểm cuối của hành trình sẽ có cái gì đó đang chờ đợi để chúc mừng kết quả của sự phấn đấu.

Điều quý nhất của con người là có ý chí. Chỉ có nuôi dưỡng chí hướng rồi mới thành đạt được. Có bài thơ nói rất hay:

*Con người phải có chí,
Nếu không, sống uổng phí..
Có chí sẽ thành đạt.
Nếu không, đời phiêu bạt.*

Ứng dụng mưu lược

CHÍ LỚN CỦA HAI CHA CON TƯ MÃ THIÊN

Tư Mã Thiên là nhà sử học lớn, nhà văn lớn thời Tây Hán. Cha ông là Tư Mã Đàm làm thái sử lệnh, trông coi kho tàng tư liệu, thư tịch quốc gia. Tư Mã Thiên có chí lớn kế tục sự nghiệp của cha, năm 20 tuổi đã đọc lầu kinh sử, đi du ngoạn núi sông danh tiếng, thu thập được nhiều tư liệu chân thực.

Năm 110 TCN, Hán Vũ Đế tổ chức đại lễ “Phong thiên” trên Thái Sơn, Tư Mã Đàm bị ốm nặng không thể tháp tùng Hoàng đế lên núi Thái nên phải ở lại Lạc Dương. Vừa lúc đó Tư Mã Thiên đi công cán ở Tây nam trở về, được thấy ông bố hấp hối đợi chết. Tư Mã Đàm nắm chặt tay con, chan chứa nước mắt, nhấn nhủ: “Tổ tiên nhà ta đều làm Thái sử nhà Chu. Sớm hơn nữa từ thời Nghiêu Thuấn và hạ Vũ đã nổi tiếng là sử quan. Từ thời xuân thu, Chiến quốc đến nay, chả lẽ đến đời cha con ta thì đoạn tuyệt hay sao? Sau khi cha chết đi, nếu con kế nghiệp làm Thái sử thì nhất định phải theo lời di chúc của tổ tiên, không được quên rằng ta bình sinh vẫn nuôi viết một bộ thông sử. Hiện nay thời đại các chư hầu thôn tính lẫn nhau đã qua rồi, nhà Hán đã thống nhất được giang sơn thiên hạ đại trị, quốc gia phú

cường. Trong tình hình đó ta tuy làm Thái sử nhưng đã không thể thực hiện được điều mơ ước. ta phó thác cho con, chớ có quên!”.

Tư Mã Thiên gục đầu, nước mắt đầm đìa, trả lời: “Con tuy tài học không cao cũng xin nhất định theo lời di nguyện của cha, dựa vào các sử liệu quý giá tổ tiên để lại, khai thác thêm, không dám đơn sai”.

Ba năm sau khi Tư Mã Đàm chết, Tư Mã Thiên được nhận chức Thái sử lệnh. Thế là ông ngày đêm làm việc quên mệt, sưu tầm sử liệu, chỉnh lý và nghiên cứu. hết ngày này sang ngày khác, hết năm này qua năm khác, trong thời gian đó còn bị cái nhục lớn “cung hình” (tội bị thiến), vất óc suy nghĩ, đằng đằng 14 năm ròng cuối cùng viết xong bộ “Sử ký” vĩ đại.

Viết được bộ “Sử ký” và thành công vô cùng to lớn của nó là thể hiện chí lớn của Tư Mã Thiên, cũng là thể hiện chí hướng của hai cha con ông.

CHÍ LỚN CỦA BAN SIÊU

Thời nhà Hán, Ban Siêu là người có chí lớn. Ông nghèo túng, phải sao chép giấy tờ cho quan phủ để kiếm sống. Một hôm ông ném bút than thở: “Đại trượng phu không có chí hướng gì khác, cần học tập Phó Giới Tử và Trương Khiêm đi lập công ở Tây vực để được phong hầu, sao lại cứ mãi mãi với bút mực, mòn mỗi ngày tháng, làm mãi cái việc sao sao chép chép này”. Mọi người xung quanh nghe ông nói đều cười nhạo nhưng ông trả lời: “Những kẻ vô tích sự thì làm sao hiểu được chí lớn của đáng trượng phu”.

Sau này quả nhiên Ban Siêu thực hiện được chí lớn lập công ở Tây vực, sống cuộc đời chinh chiến 31 năm ở đó, đánh thông con đường tơ lụa, được Hoàng đế sắc phong Hoàn Viễn Hầu.

Gia Cát Lượng để xưng: "Lập chí cao xa", đúng là người có chí hướng cao xa. thường ví mình với các nhà chính trị lớn, quân sự lớn thời cổ. Quản Trọng, Nhạc Nghị, được người đời tôn vinh là "Ngoạ Long", sau này phò tá Lưu Bị, lập ra nước Thục, tạo thế vạc ba chân với Tào Tháo, Tôn Quyền. Về sau ông chết bệnh ở mặt trận Ngũ trượng nguyên. hưởng thọ 54 tuổi. Ông chiến đấu một đời thực hiện được chí lớn "cúc cung tận tụy, chết cũng cam lòng".

Học giả và nhà tư tưởng, nhà thơ ái quốc vĩ đại thời cuối Minh đầu Thanh Cố Viêm Võ nuôi dưỡng chí lớn viết sách lập ngôn cho đời. Sách "Nhật tri lục" của ông viết rông rã trên 30 năm về sau đã được xuất bản toàn bộ sau khi ông chết.

BỊ NHỤC VÙNG LÊN.

Năm 1912 học giả Pháp Victor Grenier được nhận giải thưởng Nobel về hoá học.

Victor vốn là con nhà giàu, ăn chơi xa xỉ, không chí thú học hành, bị người đời chê là loại hư hỏng vô tích sự. Trong một lần dự tiệc lớn, một thiếu nữ xinh đẹp ghét cái thói tán tỉnh của Victor, câu gắt: "Anh tránh xa ra, tôi ghét nhất cái loại công tử lêu lổng che mắt tôi". Chàng Victor vốn tính kiêu hãnh lần đầu tiên trong đời bị một cô gái kinh rẻ, giận lắm, nhưng nổi xỉ nhục không chịu nổi đó lại như một cái tát mạnh vào mặt con người đang ngủ say khiến hắn đột nhiên tỉnh ngộ. Qua suy nghĩ tự phân tích sâu sắc, anh để lại một bức thư rồi lặng lẽ bỏ nhà ra đi. Trong thư anh viết: "Xin đừng đi tìm con, hãy để cho con phấn đấu học tập gian khổ, nhất định con sẽ lập được thành tích". Quả nhiên 8 năm sau anh trở thành nhà hoá học nổi tiếng.

Khi bị xỉ nhục, kẻ yếu đuối sẽ chán nản tiêu cực, tự ruồng bỏ mình, thậm chí tự sát, nhưng người kiên cường lại có thể dùng hành động để rửa nhục. Victor chính là con người như vậy.

Nghe nói sau khi nhận giải thưởng Nobel, Victor đã nhận được một bức thư, trong thư chỉ có một dòng chữ: “Em vĩnh viễn kính yêu Anh”. Đó là thư của cô gái xinh đẹp đã từng xỉ nhục Victor.

NGHỊ LỰC CỦA EDISON

Nhà phát minh nổi tiếng thế giới Edison sau khi phát minh ra đèn điện, tính lại thấy mình đã phải trải qua trên 14000 lần thí nghiệm. Có một nhà báo trẻ tuổi hỏi: “Khi ông thất bại đến lần thí nghiệm 10.000 ông đã nghĩ gì?”. Edison trả lời: “Anh bạn trẻ ơi, anh mới khởi hành trên đường đời nên tôi xin khêu gợi một điều rất có tác dụng đối với tương lai của anh: lúc đó tôi đâu đã thất bại 10.000 lần, tôi chỉ phát hiện ra 10.000 phương pháp vô hiệu mà thôi”.

Edison với nghị lực dẻo dai phi thường đã phát hiện ra 14.000 phương pháp vô hiệu rồi cuối cùng mới tìm ra một phương pháp hữu hiệu. Do đó nhân loại đã nhận được ánh sáng trong đêm tối.

Trừ phi bạn bỏ cuộc nếu không nhất định bạn sẽ đạt tới mục tiêu. Nhà hùng biện vĩ đại cổ Hi Lạp Demosthenes khi còn nhỏ bị tật nói lắp, xấu hổ lắm. Tuy ông bố có để lại cho ông một mảnh đất nhưng theo luật Hi Lạp thời đó ông cần giành thắng lợi trong một cuộc biện luận công khai trước khi tuyên bố bản thân có quyền sở hữu đất đai. Tật nói lắp và tính cả thẹn làm ông bị thất bại thảm hại và mất mảnh đất đó. Từ đó ông phấn đấu, hàng ngày ngâm sỏi tập diễn thuyết, cuối cùng

đã trở thành bậc thầy và diễn thuyết được người đời ngưỡng mộ. Lịch sử không ghi lại tên tuổi người nhận được mảnh đất của ông, nhưng cho đến nay nhân dân toàn thế giới vẫn được gọi mở qua sự phấn đấu của ông.

Khi Thủ tướng Churchill kêu gọi nhân dân Anh chiến đấu sống mái với Phát xít Đức, ông đã dùng những từ như kiên trì đến cùng, hy sinh, cống hiến, ra sức phấn đấu, máu, mồ hôi và nước mắt, hiệu quả của những lời kêu gọi đó là sao mọi người đều đã rõ. Nói đúng ra, những từ ngữ đã thể hiện rõ nghị lực khắc phục khó khăn.

Nguyên soái Trần Nghị vốn nghiện nặng thuốc lá, hồi mới giải phóng làm thị trưởng Thượng Hải, có lần ngồi trên xe 2 giờ đồng hồ đã hút 10 điếu thuốc. Sau này khi làm Bộ trưởng Ngoại giao lại càng hút nhiều, hết điếu này đến điếu khác. Cuối cùng ông mắc bệnh viêm phế quản, bác sĩ khuyên không nên hút thuốc, ông lập tức hứa sẽ bỏ thuốc. Mọi người có mặt không tin ông có thể bỏ thuốc, nhưng ông thực tâm nói: “Trần Nghị này đã hạ quyết tâm thì đã nói phải làm bằng được”. Khi còn nhỏ, tên tôi là Thế Tuấn, lớn lên lấy tên là Trọng Hoàng. Sau này tôi nghĩ vạn sự muốn thành công cần có nghị lực nên mới đổi tên thành Trần Nghị. Lần này hứa cai thuốc, tôi xin đưa ra một chút nghị lực để các đồng chí xem. Quả nhiên sau lần ấy dù thuốc ngon đến đâu ông đều cười mà từ chối, thật xứng với cái tên Trần Nghị.

Nghị lực là tính kiên nhẫn dẻo dai của ý chí, và là sức mạnh bất khuất sinh ra từ đó. Không ngại bất kỳ một thất bại nào, không sợ bất kỳ một khó khăn, nguy hiểm nào, nên chưa đạt đến mục đích là quyết tâm không bỏ cuộc. Tổng thống Mỹ Coolidge đã từng viết: “Trên đời này không có cái gì thay thế được nghị lực. Tài

cán cũng không thay được. Đâu đâu cũng có người tài mà không gặp thời vận, thiếu gì các bậc thiên tài mà không làm nên sự nghiệp gì. Giáo dục, học tập cũng không thay được. Trên đời thiếu gì người có học vấn mà vô dụng, học mà không dùng được. Chỉ có nghị lực và quyết tâm mới có thể bách chiến bách thắng”.

Khi leo lên cao, bạn có thể dừng lại nghỉ xả hơi trên bậc đá rồi lại leo tiếp lên chỗ cao hơn. Nhưng cần hiểu rõ, mỗi bậc đá trên núi cao không phải là nơi để bạn nằm nghỉ dài mà chỉ là để giúp bạn tiến cao hơn nữa. Chỉ có tiếp tục leo nữa mới có thể tới đỉnh núi.

Cơ hội không thể cầu xin mà được, chỉ có nghị lực mới có thể đuổi bắt nó. Khi bạn đã cố gắng hết sức mà vẫn chưa thành công, xin chớ bỏ cuộc, chớ có sồn lòng, chỉ cần làm như Edison, sau khi thấy phương pháp này vô hiệu sẽ lại tìm phương pháp khác thử xem. Chỉ cần bạn nuôi dưỡng chí lớn, kiên trì không buông, tất sẽ có ngày thành đạt.

TÔ TẦN THÀNH ĐẠT TRONG NGHỊCH CẢNH

Người ta sống trên đời ai chả muốn con đường lập nghiệp được thông thoáng thuận tiện nhưng thực ra chỉ có một số rất ít được như mong ước. Hơn 2000 năm trước Mạnh Tử đã khuyên người ta muốn thành đạt thì tâm trí phải suy nghĩ gian khổ, xương cốt phải chịu đựng vất vả, phải chịu đói, chịu rét... Những người thành đạt phần lớn đều tu thân dưỡng chí, chịu đựng gian khổ trong hoàn cảnh gian nan khốn khó rồi mới thành công.

Tô Tần sở dĩ năm 333 Tr.CN được 6 nước cử làm “Trung ước trưởng (người chủ trì minh ước hợp trung)” và nhận trưởng ấn của 6 nước là do ông có tính thần

khắc khổ chịu đựng “buộc tóc vào xà nhà, cầm dùi đâm vào đùi” và nghị lực ngoan cường không gì lay chuyển nổi trong nghịch cảnh. Lúc đầu ông đến nước Tần. Tần Huệ Vương không hoan nghênh vị thuyết khách này. Ông nhiều lần dâng thư và nói hết lý lẽ vẫn bị vua Tần lạnh nhạt. Đến khi tiền hết, quần áo rách bươm, ông đành thất thểu trở về quê nhà. Nào ngờ cảnh ngộ nhà ông cũng chẳng hay gì, vợ vẫn không ngừng tay dệt vải, chị dâu không nấu cơm cho ăn, bố mẹ không hỏi han một câu. Đúng là rơi vào hố băng, đau khổ hết chỗ nói. Đứng trước tình cảnh bi thảm đó, Tô Tần không hề nản chí, không bị suy sụp tinh thần, vẫn tin tưởng vững chắc rằng phần đấu gian khổ nhất định sẽ thành công. Ông phân tích nguyên nhân thất bại, điều chỉnh lại phương án hành động. Ông nhận thấy được điểm yếu của bản thân là tích lũy tri thức chưa đủ, chưa nắm được tình hình các mặt. Vì vậy ông miệt mài học tập, nghiên cứu binh pháp, tìm hiểu tình hình địa lý, binh lực, chính trị, kinh tế các nước. Đọc sách nhiều dễ buồn ngủ, ông dùng dây buộc tóc vào xà nhà và dùng dùi đâm vào đùi để được tỉnh ngủ. Ngày nay ta thấy dùng phương pháp đó kém khoa học nhưng qua đó thấy rõ được nghị lực kiên cường và tinh thần khắc khổ của Tô Tần.

Qua một thời gian tự rèn luyện trong hoàn cảnh gian khổ như vậy, sự vất vả khó nhọc của Tô Tần đã đem lại kết quả lớn. Sau này ông được làm Tế tướng nước Triệu, dùng trí tuệ và cao kiến của mình làm cho 6 nước Triệu, Yên, Hàn, Tề, Sở, Ngụy kết thành Liên minh hợp chúng. Lúc đó mưu lược của Tô Tần có tác dụng chi phối tình hình các nước.

Ta dễ thấy rằng thành công của Tô Tần là do ông có nghị lực ngoan cường và tinh thần khắc khổ “treo tóc

xà nhà, dùi đâm bấp đùi”. Điều này có ý nghĩa gợi mở đối với chúng ta. Lời người xưa nói: nhân sinh 10 việc thì 8, 9 là không được như ý. Một khi lâm vào nghịch cảnh bị vấp vấp, oán trời oán đất thì có tác dụng gì, máu chốt của tiến thoái, lên xuống vẫn là do bản thân ta mà thôi. Giống như con diều kia phải lao lên ngược gió mới bay cao được, chỉ cần chúng ta dừng cầm dùi dẫu với nghịch cảnh, nuôi dưỡng ý chí, dùng lao động gian khổ để khắc phục khó khăn thì các khó khăn, gian nguy sẽ trở thành các bước đệm cho ta leo lên đỉnh núi. Trái lại mới gặp vấp vấp đã tiêu tan ý chí, suy sụp tinh thần thì rõ là tự mình đánh mất mình, tự mình huỷ diệt mình. Nhà đại văn hào Balzac nói: “Nỗi bất hạnh là bạc thêm tiền thân của thiên tài, là nước thánh rửa tội của tín đồ, là báu vật vô giá của kẻ mạnh, là vực thẳm của kẻ yếu đuối”.

38. VẠN VẬT TƯƠNG ỨNG

Vạn vật thành từng loại, củi đốt trong lò, cành khô cháy trước. Nước đổ xuống đất, nơi ẩm thấp trước. Vạn vật từng loại tương ứng với nhau, các sự vật khác đều như vậy (cổ vật quy loại, bao tân xu hoá, ta có giả tiên nhiên, bình địa chú thủy, thấp giả tiên nhũ. Thử vật loại tương ứng, ưu thế thí do thị dã).

Quy Cổc Tử. Điều 8 - Mtu Thiên

Giải thích

Vạn vật trên thế gian đều phân chia thành các loại khác nhau. Đưa củi vào lò đun, củi khô bao giờ cũng cháy trước. Đổ nước lên mặt đất, nước ngấm vào nơi ẩm ướt trước. Do là các vật cùng loại tương ứng với nhau. Suy ra các sự vật khác nhau cũng đều như vậy cả.

Bình luận

Ở đây Quy Cổc Tử đã nói đến một hiện tượng thường thấy trong đời sống hàng ngày. Đưa củi khô và ẩm ướt vào bếp đốt, củi khô bao giờ cũng cháy trước. Đổ nước xuống đất, bao giờ nước cũng chảy vào chỗ ẩm ướt trước. Đó là cái đạo lý của các sự vật cùng loại tương ứng với nhau. Con người cũng như vậy, những người có trải nghiệm giống nhau, cũng có cảnh ngộ bất hạnh như nhau sẽ dễ hoà hợp tâm tình với nhau, dễ hợp tác với nhau trong công việc.

Trong tâm lý học có thuật ngữ: hiệu ứng người mình. Ta có cảm giác đó là “người mình” thì sự thu hút

và sức ảnh hưởng lẫn nhau sẽ tăng lên, hành vi sẽ dễ phối hợp với nhau và dễ nhiệt tình hỗ trợ giúp đỡ nhau. “người mình” trong hiệu ứng người mình trước hết biểu hiện ở chỗ có thái độ và giá trị quan giống nhau thì không những dễ ủng hộ và cộng hưởng với nhau mà còn dễ đoán ra cảm tình và phản ứng của nhau. Do đó trong quá trình tác dụng lẫn nhau, hai bên dễ phối hợp và thích ứng với nhau, tạo thành mối quan hệ giao tế tốt đẹp.

Ứng dụng mưu lược

FRANKLIN MƯỢN SÁCH CỦA ĐỐI THỦ

Franklin là một nhân vật có ảnh hưởng lớn trong lịch sử Mỹ. Thời thanh niên, ông đã mở một xưởng in nhỏ ở Philadelphia. Sau này ông được làm thư ký của Nghị viện Pennsylvania. Trước cuộc tuyển cử có một nghị sĩ quan trọng trong nghị viện đọc một bài diễn văn rất dài phản đối ông, phê bình đánh giá ông tồi tệ.

Đứng trước đối thủ bất ngờ đó, thật là một việc học búa đối với Franklin còn trẻ tuổi. Nhưng ông đã vận dụng một phương pháp đơn giản là “mượn sách” để giải hoá mâu thuẫn. Sau này ông vui vẻ nhớ lại nói: “Tất nhiên tôi rất không vui trước lời lẽ phản đối của ông nghị sĩ đó. Nhưng ông ta là một thân sĩ may mắn có tu dưỡng, danh tiếng và tài năng của ông có vị trí cao trong nghị viện. Tôi không thể dùng cách nịnh bợ, ti tiện đối với ông ta. Để tranh thủ cảm tình và sự đồng tình của ông ta, mấy ngày sau tôi đã vận dụng một phương pháp thích đáng. Tôi nghe nói tủ sách nhà ông ta có mấy cuốn sách quý hiếm bèn viết một bức thư ngắn nói tôi muốn đọc mấy cuốn sách đó, mong được ông vui lòng cho mượn vài ngày. Ông ta gửi ngay sách

cho tôi. Khoảng một tuần sau tôi gửi trả lại sách kèm theo một bức thư cảm ơn nồng nhiệt... Trước đây ông không bao giờ chuyện trò với tôi nhưng sau việc này mỗi lần gặp nhau ở nghị viện bao giờ ông cũng don đả chạy lại bắt tay tôi trò chuyện vui vẻ rất hữu hảo. Ông ta còn tỏ ý sẵn sàng giúp đỡ tôi trong mọi việc, thế là chúng tôi đã trở thành đôi bạn tri kỷ. Tình bạn đẹp đó kéo dài cho đến tận ngày mãn triều xé bống” .

Franklin đã vận dụng mưu lược “Vạn vật tương ứng” giả tặng mượn sách để đánh vào lòng người, tranh thủ được tình hữu nghị của ông nghị sĩ nọ. Đó là một bước đi rất quan trọng đối với tiền đồ sự nghiệp của ông sau này. Nếu ông không thấy rõ cái đạo lý vạn vật tương ứng, không khéo chính phục lòng người thì có lẽ đã bỏ mất cơ hội được bầu làm thư ký nghị viện Pennsylvania.

HIỆU ỨNG NGƯỜI MINH

Chú ý một chút đến cuộc sống, ta sẽ không khó phát hiện các hiện tượng rất bình thường sau đây:

Thính giả tiếp thu nhanh chóng và dễ dàng đồng tình quan điểm của diễn giả mà họ ưa thích và chống lại quan điểm diễn giả mà họ không ưa.

Khi thảo luận ở tổ hoặc trong giao du, nếu quan hệ giữa hai bên thân hữu thì dễ tán thành quan điểm và lập trường của nhau.

Học sinh ngưỡng mộ quý trọng thầy giáo môn học nào thì sẽ chăm chỉ học môn đó, thành tích nhanh chóng tăng lên, trái lại thì sẽ khác hẳn?

Những hiện tượng tương tự như vậy nhiều lắm, đến nỗi có người nói: “Nếu bạn muốn người khác coi ý kiến của bạn là đúng và làm theo thì không phải chỉ cần ý

kiến của bạn đúng đắn là đủ mà trước hết phải làm cho họ ưa thích bạn đã, nếu không ý định của bạn sẽ bị thất bại". Đó là "Hiệu ứng người mình" trong tâm lý học.

Về hiệu ứng người mình, có thể dùng một câu nói của "Chiến quốc sách" để hình dung một cách điển hình và tinh tế: "Kẻ sĩ chết vì người tri kỷ, nữ nhi vừa ý kẻ làm cho mình vui". Khi quá trình giao du đi lại với nhau đã đạt tới mức độ hiểu nhau, tôn trọng nhau, hai bên sẽ vui lòng giúp đỡ nhau, làm vui cho nhau, thậm chí hy sinh cả lợi ích và tính mạng của bản thân cũng không tiếc. Hiện tượng này không phải là hiếm thấy trong lịch sử. Ta hãy nói về Kinh Kha.

Lúc đó nước Tần rất hùng mạnh còn nước Yên thì rất nhỏ yếu. Kinh Kha đã tự nguyện liều mạng sang nước Tần vì Thái tử Đan nước Yên mà mưu sát vua Tần. Kinh Kha làm việc này một phần do được Điền Quang uỷ thác. Người nước Yên ai cũng biết tình thân giữa Điền Quang với Kinh Kha, do đó Kinh Kha được Điền Quan tiến cử và khuyến khích đã tình nguyện phục vụ Thái tử Đan. Một phần nữa là do Thái tử Đan đã tỏ ra hết sức hiểu biết, tôn trọng và quan tâm đến Kinh Kha. Đan đã cúi đầu vái và bàn chuyện quốc sự với Kha, tôn Kha làm thượng khanh, xây dinh thự riêng cho hàng ngày đến vấn an cung phụng đủ điều, hết sức chiều ý Kha. Cái ơn tri ngộ đó đã khiến Kinh Kha vì Thái tử Đan mà nhảy vào nước sôi lửa bỏng, khi mưu sát Tần vương không thành bị giết chết vẫn tiếc chưa đền đáp được Thái tử Đan.

Đám mây râu như vậy, cánh nữ nhi cũng chẳng khác gì. Họ tô điểm làm dáng để làm vui lòng người mình yêu thích, khi hai bên ân ái với nhau họ có tình thân phục vụ và hiến thân. Tây Thi chịu tội nhục đi

làm vui cho vua Ngô Phù Sai đã nói rõ điều này. Tây Thi và Phạm Lãi vốn là đôi bạn tình, hai bên ân ái với nhau, nàng đã rất đau lòng khi thấy Phạm Lãi đau khổ vì chuyện nước Việt bị nước Ngô đánh bại. Nàng tự nguyện quên thân mình để báo thù cho Phạm Lãi và nước Việt. Trên đường tiễn biệt, Tây Thi đã nói với Phạm Lãi đang bị thương sâu thẳm: “Xin chàng chớ có thương cảm quá, chỉ có tấm thân này gửi cho Phù Sai còn trái tim này mãi mãi thuộc về chàng, không kể nào cướp đoạt được nó đâu”. Sau khi đến nước Ngô, nàng đã làm cho Phù Sai say mê si, rồi lại xúi giục nhà vua gây chiến với hai nước Tề, Lỗ để làm suy yếu nước Ngô và gây oán thù với láng giềng. Sau đó lại lừa dối vua Ngô gửi một vạn thạch lương thực đi cứu tế Việt (1 thạch = 50 kg). Cuối cùng còn ly gián vua Ngô với lão tướng Ngũ Tử Tư khiến Ngũ bị Phù Sai bức phải tự sát. Qua một loạt hoạt động như vậy, Tây Thi đã góp phần vào việc nước Việt đánh bại nước Ngô, đền đáp được tình yêu của Phạm Lãi rồi lại được đoàn tụ với chàng.

Trên đây chỉ là 2 câu chuyện điển hình trong lịch sử, những chuyện tương tự như vậy đâu đâu cũng có, không nói các bạn cũng đều rõ cả, muốn gây quan hệ tốt với người khác, không thể nào không thúc đẩy “hiệu ứng người mình”. phải làm cho họ cảm thấy bạn là “người mình” của họ.

Chúng tôi xin lấy lời Lincoln nói trên 100 năm trước đây để kết thúc phần này. Ông nói: “Một giọt mật có thể bắt được nhiều ruồi hơn là một ga-lông nước lã, nhân tâm cũng là như vậy. Nếu bạn muốn được người khác đồng tình thì trước hết phải để họ tin rằng: bạn là người bằng hữu trung thực, là “người mình” của họ. Dùng một giọt mật chinh phục tấm lòng của họ, bạn có thể làm cho họ đi theo con đường của lý trí”.

HOÁ GIẢI MÂU THUẦN MẸ CHỒNG CON DÂU

Anh công nhân trẻ tuổi Tiểu Giang của xưởng X luôn phải gior đầu chịu báng khi mẹ và vợ bất hoà với nhau. Sau này tình hình đã có thay đổi.

Một lần thấy mẹ và vợ to tiếng với nhau. Tiểu Giang phiền lòng lắm. Anh xông lại gào lên: “Các người không thương tôi hay sao?”. Không ngờ mấy lời đó lại có kết quả kỳ diệu, cả hai người đàn bà nhìn Tiểu Giang, chợt đều thôi cãi nhau. Tiểu Giang bất giác hiểu ra một điều: Hai người khác nhau về tuổi tác, tính cách, tâm lý, khó hoà hợp với nhau nhưng họ lại có một điểm chung đều yêu thương anh. Trong tâm khảm của họ đều có hình bóng của Tiểu Giang. Mẹ cưng con trai, vợ yêu chồng. Thế là anh chịu khó làm công tác vận động, dàn hoà quan hệ mẹ chồng con dâu, hết sức chú ý củng cố “điểm chung” của họ, tăng thêm sự giao lưu và tình cảm giữa họ với nhau, làm cho họ hoà hợp với nhau.

Để làm cho mẹ và vợ hiểu nhau hơn, anh đã lợi dụng mọi cơ hội. Gặp dịp sinh nhật mẹ 60 tuổi, anh mua một số hoa quả mẹ vốn ưa thích và một ít quà tặng rồi khuyên vợ mang tặng cho mẹ. Chị vợ lúc đầu không vui lắm nhưng rồi phải nghe lời khuyên của Giang mà mang quà tặng mẹ chồng và lần đầu tiên trong đời bà đã cười với con dâu. Anh rất chú ý tìm ra những điểm chung trong cuộc sống của họ. Anh phát hiện thấy mẹ và vợ đều thích xem Việt kịch, thế là mua hai vé Việt kịch do diễn viên nổi tiếng Bách Hoa thủ vai chính rồi lấy cớ bận việc giục hai mẹ con đi xem. Đúng như dự kiến, sở thích giống nhau làm cho hai người đàn bà có tiếng nói giống nhau. Xem xong về nhà, họ còn chuyện trò rôm rã về vở diễn và các nhân vật.

Con người đâu phải là gỗ đá, muốn làm người trung gian hoà giải, cần nắm được cái đạo lý “vạn vật tương ứng”, chú ý khai thác điểm chung của hai bên mâu thuẫn với nhau.

TÌNH BẠN GIỮA ROOSEVELT VÀ CHURCHILL

Roosevelt là Tổng thống thứ 32 của Mỹ. Thời Đại chiến I ông đã từng làm bộ trưởng Bộ Hải quân Mỹ.

Mùa thu năm 1937, tình hình châu Âu căng thẳng, Thủ tướng Anh Chamberlain ngày 3-9 đã phải mời ông Churchill là người kịch liệt phản đối hiệp định Munich tham gia Nội các sau khi chính phủ “hoà hoãn” của ông lâm vào thế bị phá sản. Ngày 1-10 Roosevelt gửi thư chúc mừng Churchill được tái cử làm Bộ trưởng Hải quân (Churchill đã từng giữ chức này các năm 1911-1915). Để xây dựng quan hệ với vị Bộ trưởng tiền đồ rộng lớn, danh tiếng lừng lẫy này, Roosevelt đã viết trong thư: “Vì ngài và tôi đã từng giữ chức vụ giống nhau trong Đại chiến lần trước nên việc Ngài lại trở về Bộ Hải quân làm tôi vui mừng biết bao... Tôi mong Ngài và Thủ tướng Anh hiểu cho, nếu các ngài có điều gì muốn nói cho tôi biết thì tôi sẵn sàng hoan nghênh được liên hệ trực tiếp với các ngài. Ngài có thể gửi thư đã niêm phong cho tôi qua hòm thư ngoại giao Anh hoặc Mỹ”.

Churchill nhận được thư rất xúc động, lập tức viết thư trả lời cảm ơn và theo tình đồng nghiệp mà Roosevelt đã nhắc lại và ký tên là “Nhân viên Hải quân”. Từ đó hai bên giữ quan hệ thư tín với nhau lâu dài. Sau khi lên làm Thủ tướng Anh, Churchill ký tên trong thư có sửa lại là “nhân viên hải quân cũ”. Ông kể lại: “Trong suốt cuộc chiến tranh, tôi rất thích ký tên như vậy trong thư tín gửi cho Roosevelt”.

Churchill thống kê: “Tất cả tôi đã gửi đi 950 bức điện và nhận được khoảng 800 bức”. Quan hệ qua thư tín giữa hai người kéo dài cho đến khi Roosevelt chết vào mùa xuân năm 1945. Trong thời gian Đại chiến II, hai người còn nhiều lần gặp nhau, thời gian chung sống tổng cộng 120 ngày. Quan hệ giữa hai người đứng đầu chính phủ gắn bó như vậy là ít thấy trong lịch sử quan hệ quốc tế.

Con người ta trong giao du rất quý trọng “điểm chung”. hai người có hoàn cảnh giống nhau sẽ rất dễ trở thành đôi bạn thân. Đó là cái đạo lý của vạn vật chia thành từng loại tương ứng với nhau.

39. MƯU KẾ ĐI TRƯỚC

Phải bày mưu kế trước, sau đó mới dùng đến thuật vượt ve để khống chế (tất nhiên mưu lược, kế định nhi hậu hành chi dĩ phi kiểm chi thuật).

Quý Cốc Tử - Điều 6 - Thiên nghịch đảo.

Giải thích

Phải bày mưu tính kế đầu vào đây rồi mới dùng thuật vượt ve để thăm dò tìm hiểu rồi kiểm chế.

Bình luận

Làm bất cứ việc gì hễ có chuẩn bị trước thì thành công, trái lại thì hỏng việc. Bất kể làm việc gì cũng phải trừ liệu trước đầy đủ rồi mới hành động.

Trong chiến tranh, các binh gia nhiều đời nay đều nhấn mạnh mưu kế đi trước, hành động sau. Tôn Tử xếp Thiên mưu kế đứng đầu trong 13 Thiên. Quản Trọng nhấn mạnh: “Phải định kế trước”. Còn Uý Liên Tử thì chủ trương kế phải định trước, suy nghĩ phải sớm quyết định. Sau đời Tần Hán đều nhấn mạnh “Định mưu kế trước là cái gốc” (Tiêu mưu vi bản). Những tư tưởng này thống nhất với tư tưởng của Quý Cốc Tử “Phải bày mưu trước, sau đó mới dùng đến thuật vượt ve để khống chế”.

Lưu Bá Thừa, Đặng Tiểu Bình đều là các nhà quân sự nổi tiếng của Trung Quốc. Trong chiến dịch Định đảo tháng 9-1946, họ đã mưu tính trước cuộc chiến, sau đó dùng 5 vạn quân đánh bại cuộc hợp thích của 30 vạn

quân Quốc dân đảng, giành thắng lợi cho chiến dịch. Lúc đó địch dùng 30 vạn quân tiến trên hai hướng Đông, Tây để hợp kích khu giải phóng Tấn - Kỳ - Lỗ (Sơn Tây, Hà Bắc, Sơn Đông). Hai tướng Lưu, Đặng bày mưu kế trước, bố trí chu đáo, dùng phương pháp đánh từng bộ phận, giành được thắng lợi trọn vẹn.

Trong xử thế cũng vậy, biết cách bày mưu tính kế trước, dự kiến được xu thế phát triển và hình thái biến hoá tương lai của sự vật, đi trước đối phương một bước trong việc định ra mưu kế và bố trí sắp đặt biện pháp hành động, như vậy khi gặp khó khăn sẽ không bối rối, vẫn giữ được tư thế vững vàng, giải quyết xử lý công việc, thu được thành công.

Ứng dụng mưu lược

VỀ BÀ HOÀNG CỜ VUA TRUNG QUỐC

Làm việc gì cũng vậy, có chuẩn bị trước thì tốt, trái lại thì hỏng, việc dụng binh của binh gia cũng như vậy, việc bày mưu xử thế ở đời cũng vậy.

Trong cuộc đấu giành vị trí quán quân tại giải cờ vua (cờ quốc tế) thế giới ở Manila, cô gái Tạ Quân 21 tuổi người Trung Quốc đấu ván thứ 3 với bà hoàng cờ vua Liên Xô là Zinbultannich cô chỉ đi 28 nước cờ đã dễ dàng hạ được đối phương.

Sau cuộc đấu, đội Trung Quốc mới tiết lộ một bí mật: phía Trung Quốc đã sớm biết từ khi còn ở Bắc Kinh chiến thuật “Phòng ngự Xikharin” của Zinbultannich. Sau khi Tạ Quân giành được quyền thách đấu quán quân cờ vua thế giới, đội Trung Quốc đã sưu tầm các ván cờ của cô gái Liên Xô. Huấn luyện viên Thích Kinh Huyền của Trung Quốc đã phát hiện trên

một tạp chí rất ít người chú ý ở Liên Xô có đăng bài nói về ván cờ Zinbultannich đã áp dụng chiến thuật phòng ngự Xikharin vào tháng 11-1990 để đánh bại kiện tướng đặc cấp của quốc tế nổi tiếng người Hi Lạp là anh Castronias dùng cách khai cuộc kiểu Tây Ban Nha.

Thích dự kiện Zinbultannich có thể áp dụng chiến thuật phòng ngự này nên đã tính toán mưu cơ trước, cùng với một huấn luyện viên khác nghiên cứu kỹ, cuối cùng tìm ra được bí quyết phá thế cờ này. Tạ Quân đã dũng cảm áp dụng, lúc đầu Tạ Quân đi bên quân trắng, khai cuộc theo kiểu Tây Ban Nha rất thịnh hành lúc đó. Zinbultannich phạm sai lầm kinh nghiệm chủ nghĩa, lại giở miếng võ cũ ra. Tạ có chuẩn bị trước, tương kế tựu kế, chiêu nào cũng đối phó được, rất thoải mái.

Chỉ có vũ khí bí mật thôi vẫn chưa đủ, còn cần giỏi sử dụng nữa. Khi thi đấu, Tạ Quân biết rõ đối phương bị trúng kế của mình nhưng vẫn làm ra vẻ lơ mơ, giả vờ như suy nghĩ hung hăng để đánh lừa Zinbultannich nên cô gái Liên Xô chơi nhanh lắm, đi 15 nước cờ trong 4 phút còn Tạ Quân phải dùng đến 16 phút. Cô tạo ra hiện tượng giả làm ra vẻ mình phải suy nghĩ vất vả lắm, cuối cùng dồn Zinbultannich và thế bí. Thích ngồi ngoài cũng suýt bị hiện tượng giả của Tạ đánh lừa. Các chuyên gia dự đoán trận đấu này của Tạ Quân sẽ chấm dứt vài trò lịch sử độc tôn kỳ đàn cờ vua thế giới mà các tuyển thủ Liên Xô đã giành được trong 64 năm qua. Tạ Quân chiến thắng Zinbultannich, nói rõ một chân lý: Mưu kế đi trước chiến thắng, mưu kế đi sau sẽ bại.

KHẢI HOÀN MÔN CỦA THUY ĐIỂN

Tại một thành phố nhỏ của Thụy Điển có một thanh niên bất đắc chí, mặt ủ mày ê. Anh ta chưa được

học hành chính quy nhưng nhờ khổ công tự học nên biết được nhiều kiến thức về kiến trúc và hoá công. Anh còn giúp một số kiến trúc sư danh tiếng xây dựng vật kiến trúc lớn. Các kiến trúc sư này đánh giá anh rất cao và anh cũng rất tự hào về tài hoa của mình. Nhưng sau khi trở về nước, do xuất thân hàn vi lại không được học hành chính quy nên đành phải ở lại thành phố nhỏ này làm một số công trình đơn giản. Anh rất không vừa lòng với tình cảnh này nhưng không có danh vị mà thân thế cũng chẳng phải thuộc loại hiển hách nên khó nhập vào xã hội thượng lưu.

Lúc đó Thụy Điển do vua Charler IV trị vì. Cuộc đời của Quốc vương Charler IV rất kỳ lạ. Ông vốn gốc người Pháp, là một danh tướng kiêu hùng của quân đội Pháp, rất được Napoleon ngưỡng mộ và đã được phong hàm thống chế phục vụ dưới trướng Napoleon. Quốc vương Thụy Điển lúc đó rất mến tài cầm quân của ông, cảm thấy Thụy Điển trong những năm tháng chiến tranh liên miên như thế này rất cần có một vị tướng tài ba như vậy. Không lâu sau Quốc Vương lâm bệnh nặng, không có người kế vị nên triệu ông về Thụy Điển làm con nuôi. Sau khi Quốc Vương chết, ông trở thành vua Thụy Điển. Vị Quốc Vương mới này quả nhiên không phụ lòng mong mỏi, đã coi Thụy Điển là Tổ quốc của mình, quản lý đất nước đầu vào đây về cả chính trị và quân sự. Năm 1814 Thụy Điển tham gia liên quân Nga - Áo - Phổ đánh lại Napoleon, ông đã cầm quân tiến vào Tổ quốc mình là nước Pháp.

Người dân Thụy Điển đều biết lai lịch của Charler IV, anh thanh niên nghèo khổ kia tất nhiên cũng biết. Mặc dù Quốc Vương và đoàn quân tùy tùng thường hay qua lại thành phố nhỏ này nhưng anh chỉ có thể đứng

từ nơi xa chiêm ngưỡng. Anh cứ suy nghĩ mãi: nếu Quốc Vương biết đến tài của mình thì mọi việc sẽ được giải quyết. Nhưng ở thành phố nhỏ này, lại đứng lẫn trong đám quần chúng đông đúc chen lấn nhau thì suốt đời cũng không thể được Quốc Vương chú ý đến.

Sau khi khó công suy nghĩ, anh nghĩ ra một cách. Anh cho rằng nếu đứng trong đám đông thì không thể nào được nhà vua nhìn thấy nếu dựng nên một vật kiến trúc để nhà vua biết đến thì sẽ thành công. Nhưng làm một vật kiến trúc bình thường thì vô tác dụng, cần phải làm một vật kiến trúc nổi bật, dáng vẻ tân kỳ thì mới thu hút được sự chú ý của Quốc Vương..

Tiếp đó anh thanh niên suy nghĩ đến kiểu dáng của vật kiến trúc. Quốc Vương, là người Pháp, vậy kiến trúc kiểu Thụy Điển sẽ không làm ông cảm thấy mới mẻ, nhà vua đã có cung điện sang trọng, vật kiến trúc nào sánh nổi. Quốc Vương, đã từng là một thống chế Pháp mà nước Pháp lại đang mô phỏng Khải hoàn môn kiểu Roma để xây dựng Khải hoàn môn hoành tráng tại Paris. Nếu làm được một Khải hoàn môn mô phỏng theo đó thì chắc Quốc Vương sẽ chú ý.

Thế là anh thanh niên bắt tay vào việc. Anh lợi dụng điều kiện trong thành phố nhỏ, phát huy tài hoa của mình, nhanh chóng làm xong Khải hoàn môn. Mặc dầu nó không thể hào hoa, đồ sộ như Khải hoàn môn Paris hoặc Roma nhưng với hình dáng đẹp, tinh tế nên nó được mọi người chú ý và ngợi khen.

Một hôm Quốc Vương lại đi qua thành phố này. Khi nhìn thấy vật kiến trúc rất có thần này, ông hết sức kinh ngạc. Quốc Vương chưa bao giờ nghĩ rằng có một nhân tài tại thành phố bé nhỏ này đã có thể dựng được một vật kiến trúc tầm cỡ như vậy. Trong phúc chốc, tình

cảm của Quốc Vương dào dạt mãnh liệt, làm nảy sinh nhiều cảm khái về những trải nghiệm trong cuộc đời.

Quốc Vương dừng lại hỏi các quan chức địa phương xem ai là tác giả Khải hoàn môn. Anh thanh niên được dẫn đến trình nhà vua và được ông ban thưởng. Từ đó chàng thanh niên được nhà vua mến tài đó như một ngôi sao sáng làm mọi người ngưỡng mộ và bắt đầu cuộc đời thành đạt của mình.

Có người tài mà không gặp thời vận cũng là một chuyện thường tình. Làm thế nào để nổi trội lên khiến mọi người chú ý, ngoài tài hoa còn cần biết sáng tạo thời cơ, chớp thời cơ, nắm lấy nhân vật mấu chốt, bày mưu tính kế trước, đó là một biện pháp hay vậy.

40. ÂM CỰC HOÀN DƯƠNG

Dương hoạt động tiến lên, âm tĩnh chỉ thu lại. Dương xuất hiện, âm sẽ theo đó mà vào. Hết dương thì đến âm, âm tới cực hạn thì lại về dương (Dương động thì hành âm chỉ như tàng. Dương động thì xuất, âm tùy thì nhập. Dương hoà chung âm, âm cực hoàn dương).

Quy Cốc Tử - Điều 1 - Thiên tách hợp

Giải thích

Khí dương bốc lên rồi tiến, khí âm thu lại. Khí dương ào ạt xuất hiện, khí âm theo đó mà vào. Khí dương vận động tuần hồi, khí âm tới cực hạn lại về dương.

Bình luận

Âm và dương là hai loại sự vật hoặc hiện tượng vừa đối lập vừa thống nhất. Đúng theo góc độ khảo sát trạng thái tĩnh của sự vật mà nói, âm và dương có hình thái biểu hiện khác nhau. Đặc điểm của dương là “động”, hình thái của nó là “hành”. Đặc điểm của âm là “chỉ”, “tĩnh”, hình thái biểu hiện của nó là “tàng” (thu kín). Nhưng nếu xét theo góc độ khảo sát trạng thái vận động của sự vật thì âm và dương nối tiếp nhau, vận động theo gót nhau. Dương xuất hiện thì sự vật phát triển, biến hoá, từ yếu thành mạnh, sau khi tới cực hạn mạnh thì bắt đầu suy yếu quay về trạng thái âm, thu lại, ẩn kín đi. Nhưng sự thu kín này không phải là chờ đợi một cách tiêu cực, ngồi chờ chết mà là tích lũy năng lượng, bồi đắp sinh lực, chuẩn bị cho bước hành động

tiếp theo. Khi đã tích lũy được năng lượng đến mức độ nhất định là âm lại biến động và xuất hiện dương.

Do đó thấy âm và dương không phải chỉ là đối lập với nhau mà còn là bù đắp, bổ sung cho nhau, dựa vào nhau, tạo thế cho nhau. Chúng không phải chỉ là hai mặt đối lập của sự vật mà còn là mắt xích nối liền tiếp nhau không thể thiếu một trong quá trình vận động phát triển của sự vật. Hiểu rõ đạo lý này, khi xử lý sự việc cần phát huy đầy đủ tính năng động chủ quan của con người, thúc đẩy sự vật chuyển hoá từ âm sang dương để giải quyết tốt sự việc. Vì vậy mưu lược này nhất trí với tư tưởng “đim thuyền quyết chiến”, “cường đường bất dậy”. Người thông minh xử lý công việc khéo cần nắm vững mức độ âm dương, kịp thời chuyển hướng và chuyển tiến trình phát triển, tạo ra cục diện “cùng đường bất dậy mà sống”, khai thác đầy đủ các nhân tố tích cực, giành lấy thắng lợi.

Ứng dụng mưu lược

NAPOLEON NỔ SÚNG CỨU BINH SĨ

Một lần Napoleon đang cưỡi ngựa vượt qua khu rừng rậm thì chợt nghe có tiếng kêu cứu thất thanh, ông giơ roi thúc ngựa phi về phía hồ nước và nhìn thấy một binh sĩ rơi xuống nước đang bị trôi ra chỗ nước sâu cách bờ khoảng 30 m. Máy binh sĩ khác trên bờ đang bối rối kêu la, không có ai trong bọn họ biết bơi.

Napoleon vội chỉ tay xuống nước hỏi: “Hắn có biết bơi không?”. Một binh sĩ trả lời: “Hắn chỉ biết bơi lồm bồm, hỏng mắt rồi, trôi ra chỗ nước sâu rồi, vừa rồi hắn đã kêu cứu”.

Napoleon “hừ” một tiếng rồi cầm lấy khẩu súng ngắn của vệ sĩ hướng về phía hồ hét lên: “không bơi ra xa nữa, bơi về ngay không tao bắn chết bây giờ”. Nói xong ông bắn luôn hai phát về phía hồ nước.

Người lính dưới nước áng chừng đã nghe thấy lời hăm dọa và tiếng súng, quây mạnh quay người lại cố vùng vẫy bơi vào. quả nhiên anh ta đã vào được sát bờ.

Người lính rơi xuống nước thoát chết, đồng đội rất vui mừng. Lúc đó họ mới nhận ra người đứng đó là Hoàng đế Napoleon. Người lính được cứu sống đã bình tĩnh lại vội cảm tạ Hoàng đế và ngạc nhiên hỏi: “Tâu bị hạ con vô ý bị rơi xuống nước sắp chết đuối sao bệ hạ lại còn định bắn chết con? Hai viên đạn đi sát người con, sợ quá”.

Napoleon cười: “Đồ ngốc! Không dọa thì con mới bị chết đuối. Con càng trôi xa càng không về được. Đây là cái hồ hoang vu nước sâu, xung quanh không có dân. Có ai cứu được con nữa đâu. Con bị dọa như vậy mới tự cứu được mình chứ”.

Nghe nhà vua giải thích, đám binh sĩ chột hiểu ra, cười vui vẻ.

Việc nhỏ này phản ánh tư duy của Napoleon nhanh nhạy. Ông đã dùng mưu lược “âm cực hoàn dương” mà người bình thường khó tưởng tượng nổi để cứu người lính sắp chết đuối. Ông nổ súng là để lợi dụng tâm lý ham sống của người lính, nhằm bắn vào phía trước mặt người lính để anh ta không dám bơi giật về phía trước nữa, phải vội vàng quay người về phía bờ.

ĐỐT THUYỀN QUYẾT CHIẾN

Từ năm 647 TCN - 522 TCN quân Tần bị quân Tấn đánh bại 3 lần liên tiếp. Đại tướng quân Tần là Mạnh Minh Thị bị bại trận 3 lần, mỗi lần thất bại lại

trưởng thành thêm, nghệ thuật dùng binh ngày càng cao siêu. Sau khi đã huấn luyện và chuẩn bị đầy đủ cho quân đội, năm 524 TCN ông tâu xin Tần Mục Công cho xuất quân phạt Tấn, vua Tần đồng ý và thân chinh đốc chiến huy động đại quân hùng tiến sang nước Tấn.

Mạnh Minh Thị thề: “lần này không rửa được nhục sẽ không sống nữa”. Vua Tần cũng nói: “Tần đã ba lần bị Tấn đánh bại, lần này không thắng Trẫm cũng không còn mặt mũi nào mà trở về nữa”. Các quân thần đều hạ quyết tâm báo thù rửa nhục. Trước ngày xuất chinh, vua Tần và Mạnh đã chú ý hết sức ưu ái gia đình binh sĩ, ban phát tiền uý lạo, chăm lo chu đáo mọi bề cho họ. Toàn quân trên dưới một lòng, mong muốn thủ sức, sĩ khí hăng say, ai cũng muốn hiến thân nơi sa trường, rửa nhục cho nước, dốc hết mọi nỗi buồn phiền, oán hận, căm thù vào chiến trường.

Khi quân Tần đã vượt qua sông Hoàng Hạ, Mạnh ra lệnh đốt hết thuyền. Vua Tần không hiểu ra sao, được Mạnh giải thích: “Bình thắng vì sĩ khí, mấy lần quân ta bị bại trận, sĩ khí đã suy. Đốt thuyền để bố cáo cho ba quân rõ chỉ tiến không lui, không thắng là chết, thà chết không về”.

Kết quả Tần tiến thẳng một mạch, thế mạnh như chẻ tre, hạ ngay được 5 thành trì của Tấn, khiến đối phương bỏ chạy như vịt không dám nghênh chiến.

Mạnh Minh Thị đốt thuyền cắt đường trở về đã khích lệ được sĩ khí ba quân, vận dụng “âm cực hoàn dương”, đánh một mạch hạ 5 thành trì, giành được thắng lợi.

VẬN DỤNG TÂM LÝ NGHỊCH ĐẢO

Yêu ghét sự vật nào đó quá mức thường lại sinh ra kết quả nghịch đảo. Nói cụ thể, bạn càng phải phủ định

một sự vật nào đó thì người khác lại muốn tìm hiểu nó và kiểm lý do khẳng định nó. Trái lại bạn càng ưa chuộng một sự vật nào đó thì người khác càng muốn phủ định nó, kiểm lý do bác bỏ nó. Đó là cái gọi là tâm lý nghịch đảo trong tâm lý học. Môn học này cho rằng: “Khi nhận thức của con người đối với một sự vật nào đó bị ức chế và phủ định, lúc đó nó mới xuất hiện rõ ràng”.

Nhà tâm lý học Thomas Robison đã nói: “Chúng ta thường có tập quán sau, chỉ cần cảm thấy bị chững lại không phải mạnh lắm đã có thể thay đổi suy nghĩ của mình. Nhưng nếu bị người khác chỉ trích cái sai của mình là rất dễ bất mãn và càng cố chấp hơn ... con người ta dễ có tâm lý nghịch đảo, dục vọng của họ càng bị cấm đoán thì ý chí thực hiện dục vọng của họ càng mạnh”. Do đó vận dụng linh hoạt tâm lý nghịch đảo này thường có thể làm cho phái ngoan cố phản đối chuyển biến 180°, đạt được hiệu quả “âm cực hoàn dương”.

Một giáo viên ngữ văn rất sốt ruột khi thấy thành tích làm bài tập của cả lớp không tốt lắm. Ông đã giữ cả lớp lại sau giờ học để học thêm. Ông mời cả chủ nhiệm lớp đến hỗ trợ, ra công tìm mọi cách nói về tầm quan trọng của việc học thêm và tầm quan trọng của môn ngữ văn. Ông nói hết lời nào là học ngữ văn hết sức quan trọng, nào là 1 phải thế này, 2 là phải thế nọ, toàn lớp phải ở lại học thêm, ai không theo thì 1 sẽ thế này, 2 sẽ thế nọ v.v... , tóm lại là nói đủ mọi cái cần nói, làm đủ mọi cái cần làm, nhưng hiệu quả thấp, ngày càng có nhiều trò bỏ học thêm. Làm thế nào bây giờ? Cuối cùng ông tìm ra một biện pháp mới.

Ông quyết định mở lớp học ngữ văn nâng cao, quy định 1 khoá chỉ lấy 10 học sinh và thu học phí 5NDT một người. Đồng thời quy định chặt chẽ điều kiện nhập

học, cắm chạy cửa sau. Tin này được lan truyền, người đến xin học nhộn nhịp, học sinh tranh nhau ghi tên, một số học sinh sợ không được học còn xin bố mẹ đến nói hộ.

Cùng một sự việc, cùng một thầy dạy, nhưng cách làm khác nhau, hiệu quả khác nhau rất khác nhau. Lúc đầu càng yêu cầu học sinh tham gia học thêm, họ càng không muốn tham gia. Về sau đã thắt chặt điều kiện nhập học, học sinh lại tìm đủ mọi cách để được dự lớp học thêm. Số học sinh lúc đầu vốn không muốn tham gia nay lại tranh nhau ghi tên. Đó là hiệu quả của tâm lý nghịch đảo.

THOMPSON VAY TIỀN CỦA KẸ CƯỚP

Tại Philadelphia - Mỹ có một nhà tâm lý nổi tiếng tên là F. Thompson. Một lần ông đi làm trở về thì trời đã tối, đường vắng tanh không một bóng người ông không tránh khỏi lo sợ vì trong túi áo khoác ngoài còn có 2000 USD. Quả nhiên một lát sau có một gã cao lớn bám sát theo ông chỉ cách mười bước chân, dáng vẻ lăm lét khả nghi lắm. Ông tìm mọi cách “cắt đuôi” kẻ bám theo nhưng không thành công.

Ông thấy gã cao lớn đó đã tiến sát gần, chắc sắp hạ thủ ông đây. Thompson chợt nảy ra sáng kiến, quay ngay người lại về phía hắn rồi nói với một giọng mềm mỏng pha chút cứng rắn: “Xin lỗi ông, tôi đang đói quá, xin cho vay một ít tiền”. Gã cao lớn lặng người nhìn ông dẫn đo, thấy có vẻ túng kiết bèn thở dài: “Đen quá, lại gặp kẻ còn khôn khéo hơn mình”. Nói rồi quay đầu đi luôn.

Nhà tâm lý học này trong tình trạng bị động đã chủ động tiến công trước, chuyển hoá bị động thành chủ động, đạt được hiệu quả “âm cực hoàn dương”.

VƯƠNG ĐẤU KHUYÊN TÊ TUYỀN VƯƠNG

Vương Đẩu là một mưu sĩ du thuyết (thuyết khách) nổi tiếng thời Chiến Quốc. Ông đã dùng mưu lược “âm cực hoàn dương” để thuyết phục Tề Tuyên Vương.

Vương đến trước cung vua xin yết kiến Tề Tuyên Vương. Vua sai quan thị vệ ra dẫn vào nhưng không vào mà nói: “Thần là kẻ danh vọng và quyền lực đều rất nhỏ nhưng nếu được Tề Tuyên Vương thân hành ra đây đón thì đó nhất định là phải là một vị Quân Vương quý trọng nhân tài, Đại vương suy nghĩ sao đây?”.

Nhà vua vội ra đón vào cung. Sau khi an tọa, vua nói: “Quả nhân giữ tôn miếu tổ tiên, trông coi việc triều chính một nước, chắc tiên sinh là một nhân sĩ nói thẳng, hôm nay đến đây có điều gì dạy bảo?”

Vương Đẩu nói: “Đâu dám thế. Sống ở thời loạn, toàn phụ thuộc một số quân vương vô dụng, làm sao mà nói thẳng với họ được”.

Tuyên Vương lộ vẻ kém vui, ông tưởng Vương có điều gì khuyên bảo, không ngờ lại bị điều cợt. Lúc đó Vương mới từ tốn nói tiếp: “Ông tổ quý quốc là Huyền Công, yêu thích 5 vật nên đã trở thành Bá chủ. Ngày nay Tuyên Vương mới chủ có 4 vật mà thôi”.

Tề Huyền Công là bậc Tiên Vương của Tề, đã từng liên kết các chư hầu xưng Bá, oanh liệt một thời. Tề Tuyên Vương thấy Vương ca ngợi ông có chỗ giống với Huyền Công nên đổi giận làm vui nói: “Quả nhân xử lý việc triều chính, e còn có chỗ sai sót, sao dám bì với Huyền Công”.

- Không, Huyền Công thích ngựa, Bệ hạ cũng thích ngựa. Huyền Công thích chó, Bệ hạ cũng thích chó. Huyền Công thích mỹ nữ, Bệ hạ cũng thích mỹ nữ. Huyền Công quý nhân tài còn Bệ hạ hình như không phải như vậy.

Vương hạ Tuyên Vương xuống thấp, Tuyên Vương vội giải thích: “Quả nhân cũng quý trọng nhân tài nhưng hiện nay đâu có nhân tài, Quả nhân không có nhân tài”.

Vương Đẩu nói: “Thiên hạ hiện nay tuy không có kỳ lân và ngựa quý hiếm nhưng Bệ hạ cũng chẳng thiếu gì tuấn mã. Tuy không có thỏ khôn như thỏ miền Đông và chó đẹp như chó ở Lư Tử nhưng Bệ hạ cũng chẳng thiếu gì chó nhà. Không có Mao Tường và Tây Thi nhưng người đẹp ở hậu cung đâu có thiếu. Bệ hạ không quý trọng nhân tài nên ở đây mới không có nhân tài.”

Tề Tuyên Vương nói: “Quả nhân chăm lo việc nước, yêu quý nhân dân, rất mong chiêu hiền đãi sĩ trong thiên hạ để cùng lo việc triều chính”.

Vương Đẩu nói: “Thần trộm nghĩ Bệ hạ yêu quý lụa là gấm vóc hơn cả nhân dân”.

- Tại sao vậy?

- Khi làm tơ lụa, Bệ hạ không dùng bọn gia thần mà coi trọng dùng những nghệ nhân có tay nghề khéo léo. Nhưng khi trông coi việc nước, Bệ hạ toàn trọng dụng bọn quen xu nịnh, vì vậy thần mới nói Bệ hạ yêu quý lụa là gấm vóc hơn cả nhân dân.

Tề Tuyên Vương nghe xong được gọi mở nhiều, cho rằng Vương Đẩu nói đúng nên đã lập tức thu dùng 5 nhân tài mới.

Vương Đẩu nói năng có phần ngông cuồng, gần như xỉ vả Tề Tuyên Vương. Ông nói đã phụng sự toàn những Quân vương vô dụng, Tuyên Vương không quý trọng nhân tài, yêu cầu Tuyên Vương phải thân hành ra đón rước mình. Hải kịch tính ở đây là Vương Đẩu đã vận dụng mưu lược “âm cực hoàn dương”, Tuyên Vương đã thân hành ra ngoài cung kính đón rước và đã nghe theo lời khuyên của Vương Đẩu.

41. DÙNG NGƯỜI THEO SỞ TRƯỜNG

Kẻ tài trí không dùng sở đoản của mình mà dùng sở trường của kẻ ngu si: không dùng chỗ yếu kém của mình mà dùng chỗ giỏi giang của kẻ ngu si. Như vậy sẽ không gặp khó khăn. (Thị cố trí giả bất dụng kỳ sở đoản, nhi dụng ngu nhân chi sở trường; bất dụng kỳ dụng kỳ chuyết, nghi dụng ngu nhân chi sở công; cố bất khốn dã).

Quy Cốc Tử - Điều 9 - Thiên Quyên biến

Giải thích

Người thông minh không dùng sở đoản của mình mà dùng sở trường của kẻ ngu si, không dùng chỗ yếu kém của mình mà dùng chỗ giỏi giang, khéo léo của kẻ ngu si, vì vậy công việc sẽ luôn luôn thuận lợi.

Bình luận

Lời người xưa nói, thước dài tác ngắn, con người cũng dài ngắn (sở trường, sở đoản) khác nhau. Người thông minh bao giờ cũng biết tránh chỗ yếu của mình, dùng chỗ mạnh của kẻ ngu đần để bù đắp vào chỗ yếu kém của mình, chính vì vậy nên không bao giờ rơi vào tình trạng khốn quẫn. Hồ Tử (một ẩn sĩ trong Nhược kê tùng thoại) thời Tống cũng đã nói: “Người hiền tài không giống nhau, có chỗ mạnh chỗ yếu khác nhau, dùng sở trường của họ sẽ được việc, dùng sở đoản của họ sẽ hỏng việc”. Họ đều nhấn mạnh người lãnh đạo cần phải phát huy sở trường của nhân tài.

Đại thần Hàn Hoảng nhà Đường rất giỏi dùng sở trường của người khác. Một hôm ông tiếp một người trẻ tuổi được người khác tiến cử đến xin việc. Trong buổi tiếp, người này bộc lộ tính nết khác thường, ăn nói không hoạt bát, không hiểu chuyện đời và nhân tình thái thế. Theo con mắt của người bình thường thì không thể tuyển dụng người trẻ tuổi này làm việc quan. Tức là nếu không phải là Hàn Hoảng thì người này khó mà được tuyển dụng. Nhưng Hàn thấy anh ta tuy có chỗ yếu là không hiểu rõ nhân tình thế thái nhưng lại có chỗ mạnh là “thiết diện vô tư” nên bổ nhiệm anh ta làm Quan giám kho, theo ngôn ngữ ngày nay là “thủ kho”. Quả nhiên sau khi anh ta nhận chức này, rất ít xảy ra chuyện kho bị hao hụt, đúng là một quan giám kho xứng chức.

Do đó thấy dùng sở trường của người khác không những trước hết phải nhìn vào chỗ mạnh của họ, mà còn phải giỏi nhìn thấy trong chỗ yếu có chỗ mạnh.

Ứng dụng mưu lược

KHÔNG TRỌNG TƯ THÂM MÀ TRỌNG NĂNG LỰC

Người ta thường nói: “Vàng còn có vết, người đâu có vẹn toàn”. Phạm là người không thể thập toàn thập mỹ, khi sử dụng nhân tài cần chú ý bỏ qua mặt yếu, phát huy mặt mạnh, sử dụng họ tùy theo tài năng, sở trường sở đoản, chọn người phù hợp với việc, không thể cầu toàn. Khi bàn về việc dùng người, nhà quản lý học hiện đại nổi tiếng Mỹ Durak có nói: “Nếu dùng toàn những người không có mặt yếu nào thì kết quả nhiều nhất cũng chỉ có một tổ chức bình thường mà thôi. Cái “ vẹn toàn” là cái không bao giờ có. Người càng tài giỏi

thì khuyết điểm thường lại càng nổi bật. Có núi cao thì phải có khe sâu, không có ai là toàn năng”.

Tuyển chọn nhân tài cần chú ý một số điều kiện nhưng cần nắm chắc một vài điều kiện quan trọng nhất. Xí nghiệp tuyển chọn nhân tài cần lấy điều kiện theo yêu cầu của chức vụ công tác làm chuẩn. Lờ xưa rất đúng, thà dùng ngọc có vết còn hơn dùng đá không vết. Hãy nhìn vào xưởng được phẩm Bạch Vân Sơn nổi tiếng ở Quảng Đông hiện nay, vào thập kỷ 70 chỉ là một xưởng nhỏ đến việc phát lương cũng gặp khó khăn. Để chấn hưng xí nghiệp, lãnh đạo xưởng đã năm lần bảy lượt đến Ban tổ chức cán bộ xin một kỹ thuật viên mà chưa có. Một hôm có người tiến cử một giáo viên đã tốt nghiệp Viện Dục học Nam Kinh năm 1967. Người này phạm sai lầm nên dù có kinh nghiệm và kỹ thuật cũng không ai dám dùng. Lãnh đạo xưởng Bạch Vân Sơn đã dẫn đó suy nghĩ cân nhắc rồi quyết tâm sử dụng sở trường của ông giáo viên. Lãnh đạo xưởng tìm đến tận nhà mời, khôi phục lại mức lương cũ, phóng tay để ông ta nắm kỹ thuật. Quả nhiên ông giáo viên không phụ lòng trông đợi đã lập ra phân xưởng thuốc châm cứu, làm cho xưởng Bạch Vân sơn ngày năm đó đã chuyển biến mạnh.

Giám đốc công ty Công nghiệp x tỉnh Hồ Bắc khi điều tra phân xưởng X đã phát hiện công nhân phân xưởng này bình quân mỗi ngày lắp ráp được 10-16 đồng hồ đo điện còn tổ có một công nhân đã từng bị lao động cải tạo làm tổ trưởng lại lắp ráp được 40-50 chiếc. Thế là ông quyết định bố nhiệm anh công nhân là Phân xưởng trưởng. Việc này đã gây ra sóng gió trong công ty. Nhưng giám đốc kiên quyết chống lại áp lực vẫn dùng anh công nhân có tiền sự này. Quả nhiên sau khi anh

này nhận chức, thành tích lắp ráp đồng hồ đo điện của cả phân xưởng đã nhanh chóng đạt được mức bình quân mỗi người mỗi ngày lắp được 40 chiếc. Có người ấm ức nói: “Phạm nhân lao cải đã làm được Phân xưởng trưởng thì ai cũng làm được”. Giám đốc công ty bác bỏ thẳng thừng nói: “Anh có đưa được mức lắp ráp bình quân từ 10 chiếc lên 40 chiếc một ngày không? Đừng nhìn người với con mắt thành kiến như vậy”.

Một số xí nghiệp Trung Quốc vẫn còn giữ quan niệm truyền thống về dùng người, thường nặng nề về tư thâm, bồi cảnh, học vấn, ý thức phục tùng cấp trên v.v... kết quả thường là loại cán bộ bình thường lại giữ địa vị quan trọng, không lập được công trạng gì, còn một số người tài năng lại do tật này tật nọ mà không được trọng dụng, có tài mà không gặp thời vận, bị ức chế lâu dài. Đó không những là thiệt hại riêng cho người đó mà còn là thiệt hại của xí nghiệp, của đất nước. Người sáng lập công ty Song Nhật Morita Shofu nói ông muốn đốt hết hồ sơ nhân sự của công ty để xóa bỏ hẳn thiên kiến về học vấn. Người sáng lập công ty ô tô Honda 40 năm trước đây đã nói: “Bằng cấp là cái quái gì? Nhiều nhất nó cũng chỉ có giá trị như một tấm vé xem phim bảo đảm có một chỗ ngồi trong rạp phim mà thôi”.

Không trọng tư thâm mà trọng năng lực việc một nhân viên tạm tuyển là Chư Thành Gia của xưởng thiết bị thông gió rũ bụi của thành phố An Sơn được cử là Phó tổng công trình sư đã trở thành một giai thoại. Năm 1975 Thành Gia tốt nghiệp trường hàng không Tây An, được phân phối làm thiết kế viên của xưởng X thành phố Lan Châu. Sau này do xưởng đi xuống nên anh về ngoại ô An Sơn làm nông dân trong 7 năm. Tháng 7-1983 anh được xưởng thông gió mời về phụ

trách nghiên cứu kỹ thuật thông gió bụi theo chế độ tạm tuyến. Sau khi về xưởng, anh miệt mài thức khuya dạy sớm dẫn đầu vài nhân viên chuyên tâm nghiên cứu kỹ thuật, sau 3 tháng đã hoàn thành việc chế tạo, lắp ráp thử nghiệm máy cán chuyên dụng đã thành công. Qua giám định của chuyên gia ngành KH -KT thành phố, chất lượng máy vượt tất cả các xưởng khác trong cả nước, hàng năm có thể sản xuất 600 tấn cực bản rữ bụi bằng điện. Dựa vào năng lực thực tế và cống hiến của Thành Gia, qua trao đổi các bộ môn liên quan của thành phố An Sơn đã quyết định đề bạt đặc cách anh làm Phó tổng công trình sư của xưởng.

CHÍNH SÁCH CÁN BỘ “DUY HIỀN”

Thời Chiến quốc có một thời gian Tần bị 4 nước Sở, Yên... tiến công. Tần Doanh Chính đã hết sức lo toan mà cũng đều vô hiệu, ông bèn triệu quần thần hỏi họ đối sách ra sao nhưng không một vị nào dám mở miệng. Cuối cùng Diệu Giá là người không có lịch sử ghê gớm gì lại hiểu được kế hay, ngăn chặn được cuộc tiến quân của 4 nước, khôi phục được quan hệ tốt với họ. Tần Vương bèn phong Diệu Giá là thượng khách.

Hàn Phi và một số người khác bất bình với việc phong tước đặc cách đó, ra sức nói xấu Diệu Giá với vua Tần. Họ nói Diệu là con người gác cổng ở nước Ngụy, đã từng đi ăn trộm, bị nước Triệu đuổi đi, nay được cùng với Hàn Phi trông coi việc con người thì không thể làm tốt được.

Tần Vương nghe bọn họ dèm pha cũng cảm thấy xiêu lòng bèn lập tức chất vấn Diệu Giá. Diệu rất làm tiếc và đau lòng nhưng vẫn nhẫn nại trình bày với Tần Vương đạo lý sử dụng nhân tài theo tài năng, không rập

khuôn theo lệ cũ và nêu ra những ví dụ thành công trong lịch sử.

Diệu nói Lã Thượng là người bị vợ đuổi đi, đã từng bán thịt và đi làm thuê, khi làm quan cũng đã từng bị đuổi nhưng Chu Văn Vương dùng ông ta nên đã lấy được cả Thiên hạ. Quán Trọng chỉ là kẻ bán hàng vật ở nơi hẻo lánh, đã từng bị tù ở nước Lỗ nhưng Tề Huyền Công dùng ông ta đã xưng Bá trong thiên hạ. Bạch Lý Hê đã từng đi ăn xin ở nước Tề, đã từng bị bán với cái giá 5 tấm da cừu nhưng Tần Mục Công dùng ông ta làm Tể tướng đã trở thành bá chủ Tây Nhung. Tấn Văn Công dùng người đã từng trộm cắp mà giành được thắng lợi trong trận Thành Bộc. 4 người này đều có lịch sử kém vẻ vang, cũng đều bị người khác đả kích tột tộ nhưng sở dĩ được các vị Minh Quân sử dụng vì họ có tài lập công. Vì vậy các vị Minh Quân không quan tâm đến cái xấu và lỗi lầm cũ của họ mà chỉ lưu ý xem họ có thực tài hay không. Nếu có tài hữu dụng đối với xã hội và quốc gia thì dù có bị người nói xấu cũng chớ có nghe theo. Trái lại dù người có danh vọng lừng lẫy mà không lập được công cũng không thể trọng dụng. Như vậy các vị triều thần sẽ không thể dùng cách suy nghĩ kém thiết thực để đòi hỏi bậc Quân Vương.

Lời nói của Diệu Giá lúc đó đã thuyết phục được vua Tần, trong thời nay cũng đáng được để các vị lãnh đạo chú ý vận dụng trong tuyển chọn nhân tài.

Kết hợp với tình hình thực tế trước mắt, việc tuyển dụng nhân tài cần làm tốt mấy việc sau:

1. Đột phá các khuôn tuổi tác, mạnh dạn sử dụng người trẻ tuổi có thực tài.

2. Đột phá cái khuôn về học vấn, dám sử dụng những người tự học thành tài.

3. Đột phá cái khuôn về Đảng, Đoàn, mạnh dạn sử dụng cán bộ có tài không phải là Đảng viên, Đoàn viên.

4. Đột phá cái khuôn về lý lịch, dám sử dụng những người trước đây mắc lỗi lầm nhưng nay đã nhận thức đúng đắn và sửa chữa, không nên tính nợ cũ.

5. Đột phá cái khuôn về cảm tình cá nhân, nên khẳng định một cách khách quan và sử dụng hợp lý những người tài đức mặc dầu họ có cách nhìn bất đồng và quan hệ không tốt với mình, tuyệt đối không nên để cảm tình cá nhân xen lấn vào và báo thù riêng.

PHÁ BỎ KHUÔN CŨ CỨNG NHẮC

Đứng trước tình hình suy vong, hủ bại thời Thanh Mạt, Cung Tự Chân đặt niềm tin hi vọng và chấn hưng dân tộc vào nhân tài. Vì vậy ông đã lớn tiếng hô hào: “Mong sao trời xanh phá bỏ khuôn cũ cho giáng trần thật nhiều nhân tài”.

Trung Quốc ngày nay và Trung Quốc thời Tự Châu đã khác nhau xa, không còn là thời kỳ suy vong vạn mả im tiếng nữa. Nhưng tư tưởng của Tự Chân rất có ý nghĩa vì trong thời kỳ cải cách mở cửa nhân tài vẫn là nhân tố máu chốt mang lại thành công. Đúng như Đặng Tiểu Bình đã nói: “Mọi việc đều do con người làm, không có nhiều nhân tài thì sự nghiệp của chúng ta không thể thành công. Vì vậy ngày nay chúng ta làm 4 hiện đại hoá cần bồi dưỡng, tuyển chọn gấp hàng loạt nhân tài đủ tư cách”. Muốn xuất hiện nhân tài sớm và nhanh cần phá bỏ cách dùng người “Xếp hàng theo tư thâm, cần duy hiền, duy tài bất kể người đó có xuất thân ra sao, lai lịch thế nào, tuổi tác ít nhiều, tư thâm dài ngắn ra sao, tức là tuyển dụng nhân tài tránh rập khuôn cứng nhắc”.

Về điểm này, trong lịch sử Trung Quốc và nước ngoài đều có tiền lệ. Thời kỳ Đại chiến II, Tổng thống Mỹ Roosevelt đã đặc cách đề bạt chuẩn tướng Marshall làm chủ tịch Hội đồng tham mưu trưởng liên quân. Sau khi nhận chức, việc làm đầu tiên của Marshall là đề bạt đặc cách 4088 sĩ quan trẻ. Những sĩ quan này có tài năng, hăng hái, đã nhiều lần lập chiến công trong Đại chiến II, đều là nhân tài quân sự nổi trội, nhờ có họ Mỹ mới giành được thắng lợi trong chiến tranh.

PHÁT HUY TRÍ TUỆ CỦA QUẦN CHÚNG

Niron burger rất giỏi về đàm phán thương mại của Mỹ, cùng góp vốn với đồng sự mua một khách sạn ở thành phố Bufalo bang New York. Ông không biết gì về nghiệp vụ kinh doanh khách sạn nên đã thoả thuận rõ là ông không chịu trách nhiệm kinh doanh. Nhưng vừa ký xong hợp đồng thì người bạn đồng sự bị bệnh tim đột phát không thể kinh doanh khách sạn. Niron burger không có cách nào khác đành phải tự mình làm.

Tình hình khách sạn lúc đó rất tồi tệ, hàng tháng lỗ vốn 15.000 USD. Ba ngày sau Niron burger phải đóng vai “chuyên gia” quản lý khách sạn từ New York đến Bufalo chỉ huy 500 công nhân viên. Ông rất lo lắng, tìm đọc các sách của Học viện thương mại Harvard, chăm chú nghiên cứu nhưng kết quả chẳng được là bao. Ông ngồi ở phòng làm việc đầu đầu suy nghĩ. Ông chợt nảy ra ý nghĩ: người ở Bufalo chắc không thể nghĩ một người ngoại đạo lại dám mạo hiểm nhận kinh doanh một khách sạn hàng tháng lỗ 15.000 USD, 500 công nhân viên khách sạn chắc phải nghĩ ông là chuyên gia về khách sạn. Vì thế ông quyết định đóng vai chuyên gia, sau đó cứ 15 phút ông lại gọi một người lên, ông

tiếp đủ mọi người từ quản lý đến đầu bếp, nhân viên phục vụ, nhân viên tạp vụ, tìm cách phát huy sáng kiến của họ đề xuất ra cách kinh doanh tốt. Mỗi khi người được tiếp kiến bước vào phòng, ông lại cau mặt nói họ không đáng được tiếp tục làm việc ở đây. Mọi người đều ngạc nhiên. Tiếp đó ông nói: "Làm sao tôi lại có thể giữ lại những kẻ bất tài. Xem ra anh cũng làm được việc đấy, nhưng tôi không thể để tình hình khách sạn tiếp tục tồi tệ như thế này". Lúc đó các nhân viên anh nào cũng cố biện bạch cho hành vi trước đây của mình và hứa xin sửa. Ông lại nói tiếp: "Nếu anh chứng tỏ cho tôi biết rằng ít nhất anh còn biết cách làm việc và làm cho tôi tin rằng anh đã biết được chỗ sai lầm là do đâu thì có lẽ là tôi còn dùng anh được".

Cứ làm như vậy trong vài ngày liền, ông nhận được nhiều kiến nghị của công nhân viên về cải tiến kinh doanh quản lý khách sạn và về các biện pháp kinh doanh mới. Ông phát huy trí tuệ của mọi người, tận dụng sở trường của họ, thực hành các biện pháp do họ kiến nghị. Kết quả tháng đầu tiên chỉ còn lỗ 1000 USD, tháng thứ hai được lãi 3000 USD. Khi người bạn đồng sự khỏi bệnh trở lại tiếp quản khách sạn, tình trạng thua lỗ của khách sạn đã hoàn toàn thay đổi.

42. CHUYỂN VIÊN CẦU HỢP

(LÀM CHUYỂN ĐỘNG QUẢ CẦU TRÒN CHO THÍCH HỢP VỚI SỰ VẬT)

Mưu cơ có hình thái khác nhau. Hoặc tròn hoặc vuông, hoặc âm hoặc dương, hoặc lành hoặc dữ, các sự vật phân loại khác nhau. Thánh nhân dựa vào đó, làm chuyển động quả cầu trong thích hợp với sự vật (trí lược cơ mưu, các hữu hình dung. Hoặc viên hoặc phương, hoặc âm hoặc dương, hoặc cát hoặc hung, sự loại bất đồng. Cố thánh nhân loại thử chi dạng, chuyên viên kích cầu kỳ hợp).

Quý Cốc Tử - Bản kinh âm phù thất thuật

Giải thích

Trí tuệ, thao lược, cơ mưu đều có hình thái đặc điểm riêng có tròn nhẫn, có vuông vắn, có ẩn kín, có công khai, có cát lợi, có hung dữ, đều là để thích ứng với các sự vật không cùng loại. Vì vậy bậc thánh nhân vận dụng nó linh hoạt như làm chuyển động quả cầu tròn để làm cho cơ mưu và sự vật khớp với nhau.

Bình luận

Mưu trí thao lược khác nhau có đặc trưng riêng, có cái mang tính linh hoạt, có cái mang tính quy định; có cái vận dụng ở nơi kín đáo, có cái vận dụng công khai; có cái là điều lành, có cái là điều dữ gây ra tai họa. Vì vậy bậc thánh nhân sau khi nắm được đặc trưng và cách dùng mưu kế có thể làm nảy sinh vô số mưu kế giống như chuyển động quả cầu tròn vậy, vận dụng thích hợp với sự vật và thời cơ.

Các sự vật trong cuộc sống hiện nay với sự vật và thời cơ khác nhau, vì vậy người thông minh xử lý công việc cần căn cứ vào tình hình thực tế, cân nhắc tổng hợp các loại cơ mưu, tìm ra một mưu lược thích hợp nhất, như vậy mới tránh bị thất bại.

Người bình thường “chuyên viên cầu hợp”, định ra mưu kế, có khi thành công, có khi thất bại. Bậc thánh nhân thông hiểu cái đạo “chuyên viên cầu hợp” biết cách từ vô số mưu kế tìm ra một cơ mưu thích hợp nhất với tình hình thực tế và thời vận rồi định ra các biện pháp thiết thực nhất, do đó xử lý công việc bao giờ cũng thuận lợi.

Ứng dụng mưu lược

KẾ LIÊN HOÀN CỦA ÔNG ĐỒ THÔNG THÁI

Chủ quán rượu thị trấn X tên là Bì Phúc Lộc. Hắn là kẻ háms lợi, thích phân biệt sang hèn. Một hôm có mấy bác nông dân gánh phân gio tới cửa hàng định vào làm một cốc rượu cho đỡ mệt. Chủ quán ngại họ bẩn thỉu nên không cho vào. Ông đồ thông thái vốn là người ưa can thiệp, biết được chuyện này bèn nghĩ ngay ra một kế để trị hắn.

Ông đồ vào quán, mua một bình rượu, hai đĩa đồ nhắm, đặt chiếc làn tre đan rất khéo lên mặt bàn, ngồi uống rượu một mình. Một lát sau, một người hầu chạy như bay lại nói: “Bẩm cụ, nhà có việc gấp, xin cụ về ngay xem sao ạ”. Ông đồ không kịp hỏi việc gì, chỉ nói với chủ quán: “Phiền ông trông giúp tôi cái làn này”, vừa nói vừa chỉ tay vào cái làn tre rồi đi luôn.

Ông đồ đi rồi, Bì Phúc Lộc mới mang cái làn và bình rượu vào nhà trong, xem kỹ mới biết trong làn có

thứ bánh diêm tâm rất đắt tiền của hiệu bánh Long Phong. Thứ bánh này người bình thường không dám mua, vậy ông già này tất không phải thuộc loại tầm thường, cứ chén vài cái cũng không sao. Thế là hắn ăn luôn vài mẫu bánh trong làn rồi lại để làn về chỗ cũ.

Một lát sau ông đồ quay lại, mở làn ra xem rồi kêu toáng lên: “Chết chưa, ai ăn mất bánh của tôi rồi”. Chủ quán nghe hỏi, diêm nhiên trả lời: “chết thật, việc của tôn ông tôi quên khuấy đi mất, người ra vào quán nhiều, có lẽ mấy người gánh phân gio ăn rồi. Tôn ông chắc rộng lượng chẳng thèm so đo với bọn chúng làm gì”.

Ông đồ thông thái làm ra vẻ rất lo lắng nói: “Tôi có tiếc gì đâu nhưng thứ bánh này không ăn được. Ăn chết người thì tránh sao được tội”. Phúc Lộc nghe nói vậy cuống lên, vội hỏi xem sao lại như vậy. Ông đồ giải thích: “Ông chủ ơi, ông không biết đâu. Thứ bánh này do hiệu Long Phong làm ra chuyên dùng để đánh bả chuột, người ăn là mất mạng”. Chủ quán nghe nói vậy sợ quỳnh lên vội thú thật và xin ông đồ cứu mạng.

Ông đồ nói: “Chỉ có kim thang (nước có pha phân người) mới giải độc được loại bả chuột này. Ngoài ra không có cách nào khác”. Lúc đó tên chủ quán lo cho tính mạng đâu còn dám đắn đo gì nữa, vội làm theo lời ông đồ.

Ông đồ thông thái đã trưng trị được tên chủ quán keo bản, nguyên nhân chính là do ông đã biết “chuyển viên cầu hợp” chuyển động quả cầu tròn thích hợp với sự vật, định ra một mưu lược; mang bánh vào quán uống rượu (bước 1 của mưu cơ) → mượn cơ ra đi (bước tạo điều kiện) → quay trở lại nói dối bánh có thuốc độc (đánh lừa chủ quán) → buộc chủ quán phải uống nước phân (trưng trị). Có hai điều kiện quan trọng bảo đảm thực hiện được thuận lợi mưu kế này là:

1. Chủ quán hám lợi.

2. Chủ quán là phường bợm rượu, túi cơm, ngu si.

Không có hai điều kiện này không thể thực hiện thành công mưu kế của ông đồ thông thái.

CÔ GÁI DÙNG MƯU BẮT KẼ CẤP

Rạp phim Bách Hoa chiếu phim “Thôn đàn bà goá”, người mua vé xúm đông ở quầy bán vé. Mọi người chen nhau cố mua cho được. Đột nhiên một thanh niên tóc dài, để râu thưa dịp móc luôn chiếc ví da của một phụ nữ đứng trước rồi nhét ví vào túi mình. Sau đó hẩn lăm lét nhìn quanh rồi chen ra khỏi đám đông.

Mọi việc xảy ra đều bị một cô bé gái đứng ở gần đó phát hiện. Cô bé định xông lại bắt hẩn nhưng sợ bị hẩn chống cự nên nghĩ ra một kế khác.

Cô rút chiếc vé xem phim trong túi ra nhìn, vé số 18 hàng ghế số 9. Cô giơ tấm vé lên và nói: “Bán lại vé đây! Bán lại vé đây! Ai cần nào?” Cô vừa đi vừa rao bán vé, làm như vô tình cô đến trước mặt tên ăn cắp. Cô gái nói: “Chú ơi! Có mua vé không?” Tên ăn cắp rất muốn xem phim này, vì ăn cắp mà mất cơ hội mua vé, đang tiếc thì lại có người bán vé. Hẩn nghĩ: “Thật là trời giúp ta. Hôm nay đúng là số đỏ”. Nói rồi hẩn bỏ tiền mua vé rồi vào rạp ngay.

Cô bé gái bán vé xong vội chạy ngay đến đồn công an, dẫn hai chú cảnh sát vào rạp, tới hàng ghế số 9 ghế ngồi số 18 bắt kẻ gian.

Cô bé gái trước tiên phát huy tác dụng của tấm vé xem phim, đã tìm chân được tên ăn cắp, sau đó đến đồn Công an tố cáo, bắt được kẻ gian, đó chính là mưu lược “chuyển viên cầu hợp”, khéo thực hiện mưu kế nên đã thành công.

TRẦN NGHỊ ĐI THĂM TÊ NGƯỠNG CHI

Trong vở kịch nói: “Thị trưởng Trần Nghị” có một đoạn sau: Trần Nghị đến thăm nhà hoá học Tê Ngưỡng Chi vào buổi tối, nhìn thấy trên cửa có treo tấm biển ghi mấy chữ “Không chuyện phiếm quá 3 phút”. Ông chợt nảy ra một ý mới, “chuyển viên cầu hợp” phá bỏ cái lệ của vị hoá học này.

Ngồi an tọa xong, Trần Nghị nói:

- Tôi nghĩ tiên sinh là nhà hoá học nổi tiếng trong, ngoài nước nhưng có một môn hoá học ngài không biết tý gì.

- Sao kia ạ, tôi đã nghiên cứu hoá học trên 40 năm, mặc dầu tài hèn sức mọn, chưa làm được sự nghiệp gì to lớn nhưng đã là hoá học thì tôi đều ít nhiều có hiểu biết.

- Không đâu, môn hoá học này tiên sinh không biết đâu.

- Vậy xin được thỉnh giáo, đó là môn hoá học gì vậy, hoá học vô cơ à?

- Không phải.

- Hoá học hữu cơ chăng?

- Cũng không phải.

- Hoá học dược lý à?

- Cũng không phải.

- Hóa học sinh vật?

- Cũng không phải.

- Lại nhỉ, vậy cái mà tôi không biết đó là gì vậy?

- Tiên sinh muốn biết à?

- Rất mong được chỉ giáo ạ.

Trần Nghị nhìn đồng hồ, kêu lên: “quá ba phút rồi, hôm khác tôi sẽ đến nhé”.

- Chuyện trò chưa xong, sao đã vội đi ạ?

- Chuyện phiếm không được quá ba phút mà.

- À... có thể kéo dài ạ...

- Chuyện dài lắm, khó nói hết trong một thời gian ngắn, thôi để hôm khác tôi lại đến.

Trần Nghị đứng dậy, làm ra vẻ muốn về. Tề vội vàng ngăn lại:

- Ấy xin đừng về vội. Xin thị trưởng cứ nói cho hết, không có giới hạn ba phút ạ.

- Đâu dám, đâu dám. Tiên sinh chưa bao giờ phá lệ mà.

- Hôm nay xin phá lệ ạ.

- Có thể phá lệ này hả?

- Kẻ học giả lấy điều không biết làm xỉ nhục nhất, nhất định tôi phải hỏi cho rõ ạ.

Trần Nghị nêu ra một “nhu cầu”, nói có một môn hoá học Tề không biết gì, đánh trúng vào thị hiếu của Tề khiến vị học giả này phải phá bỏ lệ cũ.

CÁI BẦY CỦA ANH CÔNG NHÂN VỆ SINH

Tại ga xe lửa Bắc Kinh, một công nhân vệ sinh đang quét rác thì phát hiện thấy một túi du lịch bị bỏ quên. Anh định mang đi nộp thì có một hành khách nói sẽ đi Trường Sa và nhận túi này là của mình. Anh nhìn dáng vẻ của khách sinh nghi bèn hỏi: “Trong túi này có vài bộ âu phục màu gì nào?” Khách làm ra vẻ suy nghĩ và trả lời: “Xin lỗi, âu phục là do vợ tôi xếp vào hai bộ, một bộ tiếp khách, một bộ thường dùng, màu à, đều là màu sẫm cả”.

Anh công nhân cười hiền lành: “Xin lỗi, trong này không có âu phục, chỉ có một áo len và thực phẩm.”

Khách vội giải thích: “Quần áo do vợ tôi xếp vào, tôi chưa xem kỹ, nhưng chiếc túi da này đúng là của tôi, trong đó có tem phiếu lương thực và tiền”.

Anh công nhân lại nói: “Được, thế bao nhiêu tiền, mấy tờ 10 đồng, mấy cân tem? Tem quốc gia hay tem Trường Sa?”.

Khách trả lời: “Tôi không nhớ cụ thể, đại khái có 10 tờ 10 đồng, tem phiếu lương thực là tem quốc gia” .

Anh công nhân mở túi ra trước mắt mọi người rồi nói: “Trong ví không có tiền 10 đồng, chỉ có 1 tờ 100 đồng và 7 tờ 5 đồng , tem phiếu lương thực không phải là toàn quốc mà cũng chẳng phải là Trường Sa, nó là tem Trường Xuân. Anh định mạo nhận, hãy cùng tôi đi gặp cảnh sát”.

Qua chuyện này thấy anh công nhân vận dụng mưu lược “chuyển viên cầu hợp”, định ra cái bẫy kếp. Anh dụ đôi phương bằng câu hỏi có tiền ẩn một giả thiết, trước hết hỏi có mấy bộ âu phục. màu gì, kỳ thực trong túi da không có âu phục. Người khách Trường Sa háms lợi không thấy đó là một mưu kế nên đã mắc bẫy. Sau đó lại bịa ra hỏi có mấy tờ 10 đồng và tem phiếu loại gì. Khách đã bị mắc lừa một lần nhưng do có tật giạt mình nên lại lộ tẩy. Giá trị của mưu lược đã được thể hiện đầy đủ.

Tổng thống đầu tiên của Mỹ là Washington thời trẻ đã gặp một chuyện thú vị.

Một lần nhà Washington mất ngựa, ông được tin nhà hàng xóm đã ăn trộm ngựa mang đi bèn cùng một cảnh sát đến nông trường bên cạnh tìm. Người hàng xóm không chịu trả lại ngựa và nói đó là ngựa của anh ta. Washington chợt nảy ra sáng kiến, tiến lên phía trước lấy hai tay bịt mắt ngựa và hỏi người hàng xóm: “Ông bảo đây là ngựa nhà ông, vậy xin hỏi con ngựa này bị mù mắt bên nào?” Người hàng xóm trả lời:

- Mù mắt phải.

Washington buông tay bịt mắt phải ra, mắt đó không mù. Người hàng xóm vội chữa lại: “Tôi nhầm, mù mắt bên trái kia cơ”. Washington lại buông tay bịt mắt bên trái ra, mắt đó cũng không mù.

Người hàng xóm lắp bắp: “Tôi nhầm...”. Người cảnh sát nói: “Đúng, ông nhầm rồi. Đã có chứng cứ nói rõ đây không phải là ngựa nhà ông, hãy trả lại ngựa cho Washington”.

Washington đã “chuyển viên cầu hợp” đặt ra một cái bẫy rất dễ đánh lừa người khác. “Một mắt ngựa bị mù” đã nhử cho người hàng xóm nghĩ rằng đúng là ngựa mù một mắt và anh ta đã mất cảnh giác, nói mò, bị mắc lừa.

MAI LAN PHƯƠNG TRUYỀN NGHỆ

Diễn viên Kinh kịch bậc thầy Mai Lan Phương đã lập được sự nghiệp lớn trong nghệ thuật biểu diễn kinh kịch. Nghệ thuật biểu diễn tuyệt vời của ông đã làm cho biết bao khán giả trong ngoài nước ca ngợi hết lời.

Mặc dầu có tài biểu diễn cao siêu nhưng ông không bao giờ coi nhẹ bất kỳ một động tác nào, tự mình rất nghiêm với mình. Ông dạy học trò cũng rất nghiêm, có khi chỉ một động tác nhỏ ông cũng phải tự mình làm mẫu nhiều lần. Một lần có một học trò đóng vai cô hầu, tập mãi một động tác mà cụ Mai vẫn không vừa ý. Để người học trò này có thể nắm chắc được động tác của nhân vật, cụ đã “chuyển viên cầu hợp” tìm ra một biện pháp mới.

Một ngày đông tuyết bay mù mịt, gió bắc lạnh thấu xương, giá rét tái người, cụ gọi học trò lên gác rồi nói: “Phiên cháu xuống bếp nấu cho bác một bát canh nóng chống rét”. Một lúc sau cô học trò bưng bát canh

nóng lên rồi đang định đi xuống thì cụ Mai ngăn lại bảo cô ăn bát canh đó và dặn dò: “Cháu cởi bỏ áo bông và giầy ra rồi đi nấu cho bác một bát canh khác”. Cô học trò rất kinh ngạc, nghĩ bụng chưa bao giờ thầy lại đối xử với mình như vậy, chắc là định phạt mình đây. Rồi cô xuống gác.

Khi cô học trò run rẩy hai tay bưng bát canh nóng lên gác, cụ Mai nhìn qua cửa sổ đã thấy hết. Cụ rất vui, luôn miệng nói: “Hay, hay lắm”. Rồi cụ bước ra cửa, lấy áo bông của mình khoác cho học trò, vui vẻ bảo: “Mai treo biển diên tuông nhé”. Cô học trò chẳng hiểu đầu đuôi ra sao, nói nhỏ: “Thưa thầy, cháu tập thể đã được chưa ạ?” Cụ Mai cười: “Thành công rồi”.

Lúc đó cô học trò mới hiểu ra tại sao thầy Mai lại sai mình đi nấu canh, cảm thấy ấm lòng quá. Chuyện Mai Lan Phương khéo truyền nghề cho học trò đã gợi mở cho ta nhiều điều sâu sắc, thể hiện rõ sự thông minh và tài năng của bậc thầy lớn.

43. BIẾT MÌNH RỒI MỚI BIẾT NGƯỜI

Biết người từ chỗ bắt đầu biết mình, biết mình rồi sau đó mới biết người. Biết như vậy mới giống như cá thồn bơn có đôi, như hình với bóng đi liền với nhau (Có tri chi thủy kỹ, tự tri nhi hậu tri nhân dã. Kỳ tương tri dã, nhược tỹ mục chi ngư; kỳ kiến hình dã, nhược quang chi giữ ảnh).

Quý Cốc Tử - Điều 2- Thiên Phản ứng.

Giải thích

Kẻ sĩ tìm hiểu người khác bắt đầu từ chỗ tìm hiểu mình. Có biết mình mới biết người. Biết như vậy sẽ giống như cá thồn bơn có đôi, ánh sáng và hình bóng đi liền với nhau.

Bình luận

Xã hội là một vũ đài lớn, mỗi người đều đóng một vai trò khác nhau. Muốn biết người, trước hết phải biết mình tự mình suy ra người.

Con người có tính chung, do sống trong hoàn cảnh xã hội giống nhau, được hun đúc trong một nền văn hoá giống nhau, nên đều có ước mong, kỳ vọng giống nhau. Vì vậy từ mong ước của mình suy ra mong ước của người, từ cách làm của mình suy ra cách làm của người, như vậy sẽ có thể hành động thuận lợi, nắm chắc được tình thế.

Người ta sống trên đời làm việc gì cũng cần giao tiếp với người khác, muốn lợi dụng họ, lôi kéo họ, đá

kích họ, thuyết phục họ thì trước hết phải hiểu họ, biết tính nết, phẩm hạnh và năng lực của họ. Hiểu biết người khác phải mở đầu từ hiểu biết mình. Vì vậy “Tri kỷ tri bỉ” (biết mình rồi mới biết người) là một mưu lược xử thế quan trọng. Chỉ có biết rõ mình mới biết rõ được người khác, như vậy mới có thể định ra mưu kế một cách có mục đích, có đối tượng, chiến thắng được đối thủ.

Tất nhiên, từ mình suy ra người, có tồn tại vấn đề giống nhau về hoàn cảnh sống và bối cảnh xã hội. Đúng như Lỗ Tấn đã nói, bà già nghèo khổ đi nhặt than vụn không sao hiểu nổi nỗi đau khổ của ông chủ giàu có nay bị phá sản, người đầy tớ chất phát trong dinh cơ họ Giá không sao hiểu nổi tình cảm tình tế của cô tiểu thư đài các họ Lâm. Nỗi đau khổ của ông chủ giàu có bị phá sản thì phải ông chủ xương thất bại trong cạnh tranh mới miêu tả được. Nụ cười và nét nhàu mày của tiểu thư họ Lâm thì chỉ có Giá Bảo mới cảm thông. Đúng là sự vật có phân ra từng loại, con người ta cũng chia thành nhiều loại. Vì vậy suy ra người, tri kỷ bỉ cần có hoàn cảnh biết người khác thì phải sống cùng hoàn cảnh, thể nghiệm và nắm được hoàn cảnh hiện thực và cuộc sống thực tế của họ, cảm thông được suy nghĩ nội tâm của họ, từ đó suy ra mưu lược tương ứng.

Ứng dụng mưu lược

NHÀ VĂN DICKENS ĐI ĂN XIN

Một hôm người hầu gái của nhà văn nổi tiếng anh Dickens đang chuẩn bị bữa ăn ở bếp. Cô chợt thấy ngoài cửa sổ có một người ăn xin đi đi lại lại. Người này ăn mặc rách rưới, trên cổ quàng chiếc khăn bản thủ không còn phân biệt được là màu gì, đầu đội mũ vải rộng vành,

kích họ, thuyết phục họ thì trước hết phải hiểu họ, biết tính nết, phẩm hạnh và năng lực của họ. Hiểu biết người khác phải mở đầu từ hiểu biết mình. Vì vậy “Tri kỷ tri bỉ” (biết mình rồi mới biết người) là một mưu lược xử thế quan trọng. Chỉ có biết rõ mình mới biết rõ được người khác, như vậy mới có thể định ra mưu kế một cách có mục đích, có đối tượng, chiến thắng được đối thủ.

Tất nhiên, từ mình suy ra người, có tồn tại vấn đề giống nhau về hoàn cảnh sống và bối cảnh xã hội. Đúng như Lỗ Tấn đã nói, bà già nghèo khổ đi nhặt than vụn không sao hiểu nổi nỗi đau khổ của ông chủ giàu có nay bị phá sản, người đày tớ chất phát trong dinh cơ họ Giá không sao hiểu nổi tình cảm tinh tế của cô tiểu thư đài các họ Lâm. Nỗi đau khổ của ông chủ giàu có bị phá sản thì phải ông chủ xưởng thất bại trong cạnh tranh mới miêu tả được. Nụ cười và nét nhàu mày của tiểu thư họ Lâm thì chỉ có Giá Bảo mới cảm thông. Đúng là sự vật có phân ra từng loại, con người ta cũng chia thành nhiều loại. Vì vậy suy ra người, tri kỷ bỉ cần có hoàn cảnh biết người khác thì phải sống cùng hoàn cảnh, thể nghiệm và nắm được hoàn cảnh hiện thực và cuộc sống thực tế của họ, cảm thông được suy nghĩ nội tâm của họ, từ đó suy ra mưu lược tương ứng.

Ứng dụng mưu lược

NHÀ VĂN DICKENS ĐI ĂN XIN

Một hôm người hầu gái của nhà văn nổi tiếng anh Dickens đang chuẩn bị bữa ăn ở bếp. Cô chợt thấy ngoài cửa sổ có một người ăn xin đi đi lại lại. Người này ăn mặc rách rưới, trên cổ quàng chiếc khăn bản thủ không còn phân biệt được là màu gì, đầu đội mũ vải rộng vành,

vành mũ che kín khuôn mặt đầy bụi. Cô hầu ái ngại quá định cho ông ta một chút thức ăn. Nhưng cô lại thấy người ăn xin này có vẻ khả nghi, lúc nào cũng ngo nguậy cái đầu nhìn ngược nhìn xuôi, luôn chú ý kéo vành mũ xuống che mặt như sợ bị người khác phát hiện.

Cô hầu ngờ người ăn xin định trộm cắp nên vội chạy đi báo cho Dickens nhưng ông lại không có nhà. Cô cuống lên định chạy ra hàng rào định la làng bắt lấy kẻ gian. Đột nhiên người ăn xin nói nhỏ với cô: “Đừng có kêu. Dickens đây”. Lúc đó cô nhìn kỹ mới nhận ra người ăn xin chính là ông chủ của mình.

Cô kinh ngạc hỏi: “Sao ông lại thế này ạ?”

- Không sao, cho tôi xin một bát canh,

- Ông xin ăn à?

- Đúng thế. Tôi đang muốn thử nghiệm xem tâm tình một kẻ thất cơ lỡ vận đi ăn xin sẽ ra sao.

Nhà văn sáng tác xa rời cuộc sống nên đi thử nghiệm cuộc sống thực tế là môn học cần thiết cho họ. Tri kỷ tri bỉ, muốn cảm thông sâu sắc cuộc sống thực tế, nhà văn thường phải tốn công tìm tòi, suy nghĩ Dickens đóng vai người ăn mày đi ăn xin chắc chắn sẽ thu được cảm nhận độc đáo, khó quên.

LIỄU THANH TRÊU NGƯỜI ĐỂ BỊ CHỬI

Liểu Thanh là tác giả “Sự nghiệp sử”, thuở sinh thời đã từng sống ở chùa Hoàng Phổ - Trường An - Thiểm Tây.

Một hôm phía nhà Liễu Thanh có tiếng chửi rủa liên hồi kỳ trận. Một phụ nữ chua ngoa khét tiếng trong thôn đương nhiên nhằm vào Liễu Thanh đang đứng ở cửa mà chửi bới, nhưng Liễu Thanh lại cười nói vui vẻ với các bà hàng xóm đang xúm quanh: “Tôi đang cố ý để được nghe chửi đây”.

Thì ra Liễu Thanh đang viết cảnh một thiếu phụ nông thôn chua ngoa, chửi rủa, do không có thể hội thực tế nên viết mấy lần rồi mà vẫn không vừa ý. Ông nghe nói trong thôn có một phụ nữ chua ngoa chửi rủa “đặc sắc” lắm nên bày ra một kế để bà ta biểu diễn xem sao. Hôm đó bà ta đi làm đồng về qua cửa nhà Liễu Thanh, ông bèn hắt một chậu nước vào người bà ta. Quả nhiên bà ta nổi cơn lôi đình, quay quắt lại, chửi rủa té tát đủ điều, có ngành có ngọn.

Tri kỷ tri bỉ, Liễu Thanh bị chửi rủa nên đã có thể hội thiết thân và viết được hình tượng một phụ nữ chua ngoa rất sinh động.

NGHỆ SĨ THƯỜNG HƯƠNG NGỌC TRUYỀN NGHỆ

Trong giới Kịch tuồng Hà Nam có diễn viên trẻ tuổi Trần Bá Linh, khi chưa tròn 17 tuổi đã diễn vai chính Hoa Mộc Lan rất thành công, thể hiện rất có hồn hình ảnh vị tướng quân đã từng chinh chiến trăm trận này, khí phách hiên ngang lắm.

Về thành công của cô Trần, nhiều người nói: “Thầy nào trò đó, thầy giỏi nên trò cũng giỏi”. Vậy thầy dạy nghệ của Trần là ai vậy? Đó chính là nghệ sĩ Kịch tuồng Hà Nam nổi danh toàn quốc Thường Hương Ngọc. Bá Linh là cháu nội và cũng là học trò của bà.

Bà thường quý cháu gái lắm, coi cháu như viên ngọc trên tay. Nhưng bà dạy dỗ cháu cũng nghiêm lắm, một lần bà cho cháu đóng vai Hồng Nương trong vở Tây sương ký, Bá Linh không sao nhập được vai Hồng Nương khi bị đánh đòn, diễn đi diễn lại mãi vẫn không được. Cũng chẳng nên trách cô làm gì, từ bé đến lớn có bao giờ cô bị đòn đâu, làm sao cô thông cảm được tâm tư của Hồng Nương khi bị bà già đánh đòn.

Thường Hương Ngọc biết “tri kỷ tri bì”, muốn cho Bá Linh thể hội được tâm tư khi bị đánh đòn tất phải để cô có trải nghiệm thực tế. Thế là bà Hương Ngọc kiếm có vụn cho Bá Linh hai roi vào mông. Hiệu nghiệm quá, sau chuyện này Bá Linh diễn Hồng Nương nhập vai ngay. Bà Hương Ngọc cũng xót cháu lắm, nói với cô: “Sau này mỗi khi diễn đến cảnh này, cháu lại nhớ lại tâm tư bị vụn roi nhé”.

44- XỬ THẾ VUÔNG TRÒN

Khi chưa rõ, nên đối xử cho tròn (đầy đủ, trọn vẹn). Khi đã rõ rồi nên đối xử cho vuông (đúng phép tắc). Khi cất nhắc, bãi miễn cấp dưới, cũng cần làm như vậy. (Vị kiến hình, viên dĩ đạo chi. Ký hình, phương dĩ sự chi, tiến thoái tả hữu, dĩ thị tư chi).

Quy Cốc Tử-Điều 2- Thiên phản ứng

Giải thích

Khi chưa rõ tình hình đối phương, nên đối xử cho trọn vẹn, linh hoạt. Khi đã rõ rồi, nên đối xử theo phép tắc. Khi cất nhắc hoặc bãi miễn cấp dưới, nên quán triệt nguyên tắc này.

Bình luận

Ở đây Quy Cốc Tử nói về một mưu lược xử thế. Khi đối phương chưa bộc lộ rõ tình trạng hoặc khi chưa hiểu rõ đối phương lắm nên đối xử chu đáo, linh hoạt để họ giảm bớt ý thức phòng ngừa, trút bỏ vỏ bọc bên ngoài. Khi đối phương đã bộc lộ rõ hình trạng, tức là khi đã hiểu rõ đối phương rồi, có thể đối xử với họ theo đúng phép tắc vốn có.

Xử thế vuông tròn là một nghệ thuật xử thế tinh vi, cao minh. Con người tất nhiên cần chính trực nhưng nếu không biết cách biến hoá linh hoạt thì sẽ thành ra cố chấp cứng nhắc. Trong hoàn cảnh biến động khó lường, nhất là trong tình hình gặp phải điều bất lợi, cần biết kết hợp vận dụng sự linh hoạt, sự chính trực

với tài biến hoá linh hoạt. Có chính trực mới giữ được chủ kiến không chao đảo. Có biến hoá linh hoạt mới ứng phó được và tránh bị người khác làm hại. Vận dụng cả hai điều đó, bổ sung cho nhau, là có thể ứng phó được với tình hình phức tạp.

Mưu lược xử thế vuông tròn của Quí Cốc Tử không những thích hợp với việc giao tế trong cuộc sống hàng ngày mà cũng rất quan trọng đối việc quản lí con người, sử dụng con người của cấp lãnh đạo. Nếu người lãnh đạo không nắm được nguyên tắc này trong việc dùng người, không biết cách "Xử thế vuông tròn, đối xử kết hợp khoan dung với nghiêm cách" thì công việc sau này tất sẽ không ra sao. Đối với người lãnh đạo và người quản lí ngày nay, việc dùng người và quản lí người là một mắt xích cực kì quan trọng trong nghệ thuật lãnh đạo. Luận thuyết của Quí Cốc Tử rõ ràng là một nghệ thuật dùng người, quản lí người của cấp lãnh đạo, có giá trị tham khảo khá lớn vậy.

Ứng dụng mưu lược

TỔNG THỐNG SADAT NÁU MINH CHỜ THỜI

Cố tổng thống Sadat là một trong những người tổ chức và phát động cuộc cách mạng 23-7-1952 của Ai Cập. Sau khi cách mạng thành công, trong ban lãnh đạo xảy ra tranh chấp hết sức quyết liệt, riêng Sadat không hám quyền lớn vẫn sống bình thản. Ông rất kính trọng Nasser đang nắm quyền lớn lúc đó. Không bao giờ ông đề ra ý kiến trái ý Nasser, Nasser nói gì ông đều vâng theo. Vì vậy Nasser gọi ông là Pickpasi Sasa nghĩa là "đại tá vâng dạ" thậm chí còn bực dọc nói: "Chỉ cần Sadat không nói Sa (vâng) và dùng một ngôn từ khác để tỏ ý tán thành là tôi đã cảm thấy thoải mái rồi."

Trong công tác hàng ngày, Sadat “ xử thế vuông tròn”, không chơi trội làm nổi mình lên. tỏ thái độ rất bình thường. Không bao giờ ông đề xuất ý kiến về công tác nội chính và ngoại giao, thẳng hoặc đôi khi nói năng có vẻ vượt rào là ông lập tức dính chính, tỏ thái độ nhất trí với các tin đồn của Nasser.

Sau cuộc chiến tranh Trung Đông lần thứ ba năm 1967, Nasser tính chuyện rút lui, đã đề xuất để Zakhi Maxitin làm người kế vị. Nhưng 3 năm sau, qua nhiều lần cân nhắc, thấy Sadat phục tùng và ít nguy hiểm hơn nên Nasser đã bất ngờ chọn ông làm người kế vị. Giới tướng lĩnh Ai Cập cân nhắc thấy Sadat dễ khống chế và ôn hoà hơn nên đều ủng hộ.

Tháng 9-1970 Nasser qua đời, thế là nổ ra tranh chấp quyền lực quyết liệt ở Ai Cập. Những nhân vật như Maxitin, Saphi, Aputun, Bagdati, Hussein, Sherif đều có thế lực tiềm tàng và nắm quyền lớn tranh giành nhau, không ai chịu ai, đấu đá rất quyết liệt. Cuối cùng bọn họ đã thoả thuận đồng ý đưa Sadat là một nhân vật bình thường lên làm tổng thống.

Tháng 10-1970 sau khi lên làm tổng thống, Sadat đã tỏ ra khác hẳn. Ông đã tiến hành một loạt cải cách ghê gớm. Trước hết ông loại bỏ các phần tử không ăn cánh, cách chức hoặc giáng chức các đối thủ tiềm tàng như Maxitin, Sapli, củng cố quyền lực và địa vị của mình. Tiếp đó ông đã tiến hành cải cách về chính trị, kinh tế, thực hiện về dân chủ về chính trị và cải cách về mở cửa về kinh tế.

Về ngoại giao, tháng 7-1972 ông ra lệnh trục xuất 2 vạn chuyên gia Liên Xô ở Ai Cập, tháng 10-1973 ông phát động cuộc “ chiến tranh tháng 10” chống Ixrael, phá vỡ cục diện giằng co “không chiến không hoà” ở

Trung Đông. Tháng 6-1974 ông khôi phục quan hệ ngoại giao với Mi. Tháng 11-1977 ông đi thăm Itrael, phá vỡ tình trạng căng thẳng trong quan hệ Ai Cập-Itrael. Năm 1978 ông ký hiệp định tại trại Davis với Mỹ và Itrael do đó đã được nhận giải thưởng hoà bình

Nobel. Một loạt những hoạt động ngoại giao nổi bật đó đã khiến ông trở thành một nhân vật được chú ý trên vũ đài chính trị thế giới thập kỷ 70.

Người xưa nói: "gỗ đẹp ở rừng, gió mưa huỷ hoại". Con người ta sớm bộc lộ bản lĩnh sẽ dễ làm cho người khác dè pha, thù địch, trong quan trường lại càng như vậy. Sadat đã biết rõ điều này, nên trước khi lên làm tổng thống đã "xử thế vuông tròn", ẩn mình chờ thời, cuối cùng đã làm được tổng thống và thi thố tài năng phi thường của mình.

NGHỆ THUẬT DÀN HOÀ

Dàn hoà là khi hai bên có tranh chấp hoặc gặp chuyện rắc rối khó xử, có bên thứ ba hoặc một trong hai bên đứng ở góc độ bên thứ ba tiến hành dàn xếp, hoà giải. Dàn hoà gần giống như động viên, bợ đỡ đều cần khéo léo nhưng không kích động như động viên bợ đỡ, mà cao tay hơn một bậc trong việc giải quyết mâu thuẫn tranh chấp, dẹp yên rắc rối. Vận dụng nghệ thuật dàn hoà tốt sẽ làm cho hai bên dung hoà với nhau, giữ đúng quan hệ tình cảm, xoá bỏ được sự hiểu nhầm, làm dịu mâu thuẫn, dẹp yên chuyện rắc rối, có lợi cho việc phá vỡ cục diện giằng co, giải quyết được vấn đề. Vì vậy nghệ thuật dàn hoà là một loại ứng dụng mưu lược "xử thế vuông tròn" trong quan hệ giao tế.

Việc gì cũng có bí quyết, dàn hoà cũng là một môn học vấn. Quy kết lại có mấy điểm sau:

1. Nói rõ sự tình, kêu gọi suy nghĩ

Khi hai bên tranh chấp nhau một chuyện nhỏ, không ai chịu nhường ai, giằng co nhau mãi, bên thứ ba biểu thị thái độ yêu ghét quá mức với bất kì bên nào cũng chỉ là đổ thêm dầu vào lửa, thậm chí có thể để lửa thiêu đốt bản thân mình, không lợi cho việc dàn hoà. Vì vậy lúc đó bên thứ ba chỉ có thể nói rõ sự tình một cách khách quan mà không nên bình luận gì thêm, làm cho hai bên xoá bỏ được sự hiểu nhầm, qua sự thực thấy được khuyết điểm hoặc sai lầm của mình, kêu gọi cho hai bên chú ý tự phê bình, khiến cho mâu thuẫn được giải quyết, đạt được mục đích đoàn kết.

2. Dùng cái giả dấu cái thực, thuận gió bẻ măng.

Con người lấy thành thực làm gốc nhưng trong giao tế, ở vào một trường hợp đặc biệt nào đó hoặc với một đối tượng nào đó, có khi không thể nói thật quá, nói thật quá có khi lại hỏng việc. Gặp trường hợp đó nên tùy cơ ứng biến, dùng cái giả dấu cái thực, thuận gió bẻ măng, làm cho một tình cảnh rắc rối trở thành hoà dịu, dung hợp.

Một ông họ Trương đến thăm công ty của ông họ Lý. Khi gặp nhau hai ông đều giật mình, ông Trương lùn chỉ cao có 1,58m còn ông Lý cao tới 1,95m. Ông Trương lập tức tự diễn mình: “Chà! Ngài cao ghê! Tôi ngưỡng mộ lắm”. Ông Lý cũng cười nói: “Không đâu, tôi cao quá, nên chia đều với ngài thì hay hơn”. Cả hai ông đều cười vui vẻ, xoá bỏ được cục diện lúng túng lúc đầu. Ông Lý tuy nói không thực lắm nhưng không phải là động viên bợ đỡ.

tranh luận và hướng trao đổi lý luận và thống nhất quan điểm với nhau. Nhưng cũng không nên cho điểm đồng đều như nhau vì làm như vậy là không phân biệt đen trắng, đúng sai ra sao, không lợi cho việc giải quyết vấn đề.

5. Điều hò ly sơn, tạm dập tắt cuộc chiến

Có những cuộc tranh luận vô nguyên tắc cứ phát triển lên sẽ trở thành cãi vã thậm chí hung hăng với nhau, hăng máu quá có thể sinh chuyện chẳng lành, lúc đó bên thứ ba nên linh hoạt quyết đoán, viện cố có việc gấp (có người tìm, có điện khẩn) để điều một trong hai bên đi chỗ khác, tạm thời tránh tiếp xúc với nhau, đợi khi bình tĩnh trở lại, đầu óc tỉnh táo hơn, cuộc cãi sẽ được dẹp yên.

6. Nói thông tình cảm, tìm ra điểm chung

Khi muốn xoá bỏ thành kiến giữa hai người, khi người thân gặp lại một người trước đây đã có quan hệ rất xấu mà bạn lại có ở đó, khi bạn làm nhân viên từng từng tham gia đàm phán và cuộc đàm phán tạm rơi vào thế bí, là người thứ ba bạn nên trước hết làm thông tình cảm hai bên, cố tìm ra điểm chung về tâm lý hoặc điểm hứng thú chung. Một bức tranh, một tấm ảnh, một ván cờ, một câu chuyện, một đoạn đời giống nhau, thậm chí một chén rượu, một điệu thuốc đều có thể trở thành một chuyện thích thú chung, đều có thể tạo nên sự dung hợp và phá vỡ thế bí.

45. ĐỒNG TÂM ĐỒNG ĐỨC

Cùng ý nguyện mà thân nhau, do công việc đều thành công. Cùng ý nguyện mà xa nhau, do chỉ một bên bị thiệt hại. Cùng ác độc mà thân nhau, do đều bị thiệt hại. Cùng ác độc mà xa nhau, do chỉ một bên bị thương hại. Cùng có ích thì thân nhau, cùng có hại thì xa nhau, nhiều việc đã chứng tỏ rõ, dựa vào đó mà xem xét dị đồng khác nhau. (Cố đồng đức nhi tương thân giả, kỳ cụ thành giả dã. Đồng đức nhi tương sơ giả, kỳ phiến hại giả dã. Đồng ác nhi tương thân giả, kỳ cụ hại giả dã. Đồng ác nhi tương sơ giả, kỳ phiến hại giả dã. Cố tương ích tắc thân, thương tổn tắc sơ, kỳ số hành dã, thử sở dĩ sát đồng dị chi phân loại nhất dã).

Quy Cốc Tử - Điều 10 - Thiên Mưu

Giải thích

Hai bên có ý nguyện giống nhau mà thân mật với nhau là do họ cùng thành đạt. Hai bên có ý nguyện giống nhau mà xa lánh nhau là do chỉ có một bên được lợi còn một bên bị hại. Hai bên cùng ác độc xấu xa mà thân nhau là do họ đều bị thiệt hại như nhau. Hai bên cùng ác độc xấu xa mà xa lánh nhau là do chỉ có một bên bị thiệt hại. Vì vậy hai bên cùng có ích thì thân nhau, hai bên cùng có hại thì xa lánh nhau, nhiều sự thực xảy ra đã chứng tỏ rõ, đây cũng là tiêu chuẩn để khảo sát cái đồng cái dị, phân biệt chủng loại khác nhau.

Bình luận

Bất cứ việc gì nếu có vài người đồng mưu với nhau thì chí hướng phải hợp nhau, phấn đấu theo một mục tiêu chung hoặc vì một lợi ích chung. Mục đích của một việc nào đó là phải đi đến thành công, hoặc vì sự nghiệp, hoặc vì lợi ích vật chất, không thể khác được. Kết quả hoặc thành công, hoặc thất bại, chỉ cần cùng nhau thành công hoặc cùng đau khổ khi bị thất bại, lúc đó hai bên sẽ càng đoàn kết gắn bó với nhau, cùng nhau mưu cầu lập nghiệp. Nếu chỉ một bên được lợi hoặc bị thiệt hại thì mối quan hệ đồng mưu sẽ bị phá hoại và tự nhiên hai bên sẽ xa lánh nhau.

Tư tưởng mưu lược này của Quý Cốc Tử có giá trị tham khảo trong đời nhân xử thế của chúng ta ngày nay, đòi hỏi chúng ta làm bất cứ việc gì cũng phải trên dưới một lòng, đồng tâm đồng đức.

Ứng dụng mưu lược

BỂ GÂY TÊN DẠY CON

Thời Nam Bắc Triều, vùng Cam Túc Trung Quốc có một bộ lạc gọi là Thổ Cốc Hồn, Quốc Vương của họ là A Sài vốn là em trai của tù trưởng Thụ Lạc Cam. Khi lâm chung, con còn nhỏ nên Thụ Lạc Cam truyền ngôi cho A Sài.

Năm 424, A Sài quá vất vả mệt nhọc bị ốm nặng, biết mình không thể qua khỏi nên muốn truyền ngôi cho con trai của chú mình là Mộ Quý nhưng lại e ngại lũ con cháu tranh giành quyền lợi sinh ra chia rẽ năm bề bảy mối.

Làm thế nào để giáo dục được thế hệ con cháu đoàn kết nhất trí bảo vệ bộ lạc yên vui lâu dài? Ông nằm trên giường bệnh, trăn trở suy nghĩ, cuối cùng nghĩ ra một cách.

Một ngày trước khi chết, ông cho gọi người em họ Mộ Lợi Diên và trên 20 người con đến bên giường, bảo họ mỗi người đưa cho Mộ Lợi Diên một mũi tên. Sau đó ông bảo Mộ lấy ra một mũi tên bẻ gãy. Mộ bẻ gãy dễ dàng. Rồi A Sài bảo Mộ bó các mũi tên lại rồi cố bẻ xem sao. Mộ cố hết sức, phùng mang trợn mắt, không sao bẻ được. Lúc đó đàn con cháu nhìn nhau ngơ ngác không hiểu ra sao. A Sài nói: “Ta chết rồi các con phải uỷ hộ Mộ Quý làm Quốc Vương. Lẻ loi dễ gãy, hợp bầy lại sẽ vững chắc. Các con cứ nhìn vào việc bẻ mũi tên này sẽ thấy rõ cái lẽ đó. Từ nay về sau các con phải đoàn kết nhất trí, đồng tâm hiệp lực mới có thể giữ yên xã tắc, kẻ địch mới không thể huỷ diệt chúng ta”.

A Sài đã dùng một thí dụ rõ ràng, dễ hiểu để nói rõ một đạo lý sâu sắc, quan trọng, có hiệu quả giáo dục trực quan khó quên.

Sau này anh em họ quả nhiên đoàn kết nhất trí đồng tâm đồng đức, một lòng phò tá Quốc Vương mới Mộ Quý, làm cho bộ lạc Thổ Cốc Hồn càng thêm giàu mạnh.

VINH NHỤC CÓ NHAU

Trong lịch sử, phàm là thuận theo lòng người thì được dân chúng ủng hộ, khi bị chiến tranh đe dọa, mọi người sẽ một lòng ủng hộ. Công tử Bào nước Tống thời Xuân Thu, Chiến Quốc mưu đoạt ngôi vua và tướng Điền Đan tử thủ thành Túc Mặc là hai ví dụ điển hình.

Công tử Bào nước Tống đem toàn bộ của cải phát cho dân chúng. Ông còn quy định người già trên 70 tuổi

hàng tháng được phát tám vải bông. Người nào có chút tài nghệ gì đều được thu dùng sắp xếp công ăn việc làm. Gặp năm mất mùa đói kém, ông lấy thóc gạo trong kho cứu tế dân lành. Mẹ ông là Nhượng phu nhân cũng dùng của cải tích lũy riêng giúp đỡ. Dân chúng đều mong Công tử Bào lên làm vua. Lợi dụng Tống Chiêu Công đi săn bắn xa, Công tử Bào đã cướp ngôi vua. Vua nước Tần lúc đó là Vương Bá đứng đầu chư hầu đã bắt binh đem quân 5 nước chư hầu đánh Tống nhưng thấy dân chúng hết lòng ủng hộ Công tử Bào nên không có cách gì đành phải công nhận Công tử Bào là vua nước Tống.

Chuyện Điền Đan tử thủ Túc Mặc phá Yên phục Tề lại càng điển hình hơn, nói rõ binh sĩ, dân chúng đồng tâm đồng đức, cùng hưởng vinh nhục là có quan hệ đến sự tồn vong của quốc gia.

Tề Mẫn Vương chấp chính rất tàn bạo, tùy tiện giết hại bề tôi và dân lành, đâu đâu cũng có tiếng kêu oán giận. Năm 284 TCN, Thượng tướng Nhạc Nghị nước Yên chỉ huy quân đội 5 nước chư hầu đánh Tề. Vua Tề cử Xúc Tử làm tướng chỉ huy quân sĩ đánh lại. Nhà vua còn cảnh cáo: “để thua trận sẽ bị chém đầu, phần mộ tổ tiên bị đào bới”. Kết quả tướng sĩ nản lòng, ý chí chiến đấu tiêu tan. Liên quân 5 nước nhanh chóng diệt chủ lực Tề, chiếm lấy Quốc đô, hầu như sắp diệt xong toàn bộ nước Tề. Duy chỉ còn thành Túc Mặc của Tề vẫn chưa bị chiếm.

Trong lúc nước Tề đang thoi thóp chờ chết, Điền Đan làm tướng trấn thủ Túc Mặc. Để cứu thế nguy, ông đã thân chinh cùng quân sĩ làm công sự phòng ngự, cho họ hàng, vợ con tham gia đoàn quân giữ thành, dùng toàn bộ kho lương cung cấp cho quân sĩ. Việc làm của ông làm cho quân dân toàn thành xúc động, trên dưới

một lòng, ngoan cường chiến đấu chống lại nước Yên, sáng tạo ra điều kiện phản công khôi phục giang sơn. Đồng thời ông đã lợi dụng cái tội ác tàn bạo của quân Yên như cắt mũi tù binh Tề, đào mộ tổ tiên người Tề để kích động lòng căm thù quân Yên. Trên cơ sở đó, Điền Đan lại giấy lên khuyến khích sĩ khí quân dân, bày mưu kế đánh trận “Trâu lửa” giành được thắng lợi.

Sau trận kỳ tập “Trâu lửa” thắng lợi, Điền Đan đã mở cuộc đại phản công. Nhân dân nước Tề một lòng ủng hộ Điền Đan, hết sức căm thù hành động của quân Yên ở Tức Mặc, đua nhau hưởng ứng giúp đỡ quân Tề đánh bại quân Yên. Quân Tề đã nhanh chóng đánh đuổi quân Yên ra khỏi biên giới, thu phục lại trên 70 thành trì bị họ chiếm đóng.

Nước Tề đã nhiều phen diệt vong rồi lại được khôi phục nói rõ trên cả hai mặt chính diện và phản diện tầm quan trọng của việc trên dưới một lòng, tướng sĩ một dạ, Vua tôi vinh nhục có nhau.

46. MƯU TÍNH TRƯỚC SỰ VIỆC

Năng làm việc thì người khác không vượt được mình. Phải mưu tính trước sự việc, đó là việc khó làm được tốt. (Thường hữu sự ư nhân, nhân mạc năng tiên. Tiên sự nhi chí, thử tối nan vi).

Quyển Cốc Tử - Điều 7 - Thiên vuốt ve

Giải thích

Người khéo vuốt ve thăm dò, thường làm việc với người khác sẽ không có ai vượt qua được người đó. Trước khi xảy ra sự việc, đã có trù tính lo toan trước, rất khó làm được như vậy.

Bình luận

Dự đoán trước là có ý nghĩa cực kỳ quan trọng đối với hoạt động và công việc của người ta. Người xưa nói: “Việc có tính trước thì tốt, không tính trước thì hỏng”, “Kẻ ngu làm ẩu, bậc trí giả biết trù tính sớm”. Khi xảy ra việc hoặc trước khi xảy ra việc, cần có dự kiến và trù liệu trước, tức là mưu kế phải đi trước, hành động đi sau. Nếu biết mưu tính sớm thì sự việc sẽ thành công về sau.

Khi dự đoán, trước hết phải căn cứ vào đặc tính của đối phương, suy đoán diễn biến tương lai. Thời Tam quốc Gia Cát Lượng biết Tư Mã Ý là một danh tướng giỏi mưu lược nhưng lại đa nghi thiếu quyết đoán mà Tư Mã Ý sẽ rất do dự phân vân trước những phép dùng binh khác thường, không dám quả quyết tiến công. Vì thế Gia Cát Lượng gặp biến vẫn bình

thần, gặp nguy hiểm không bối rối, mạnh dạn sử dụng “không thành kê” (kẻ bỏ ngõ thành trì) đuổi được thiên binh của Tư Mã Ý.

Dự đoán cũng có thể căn cứ vào sự biến động của các nhân tố hữu quan để suy đoán ra xu thế phát triển của sự việc. Trước khi sự vật biến hoá rõ ràng, ta thường khó khăn cảm nhận trực tiếp xu thế phát triển của nó, nhưng nếu ta chú ý tích lũy kinh nghiệm, không lơ là bỏ qua mà chịu để tâm quan sát sự biến động có khi rất nhỏ bé của sự vật thì cũng có thể suy đoán chính xác. Khi Napoleon tiến công Hà Lan năm 1871, Thống chế quân Pháp là Pichecrin đã quan sát tỉ mỉ cả mạng nhện nên đã đánh chiếm thuận lợi thành Wtrecht.

Ứng dụng mưu lược

MEO LẬP DI CHỨC

Xưa có một phú ông họ Trương, vợ chỉ sinh được một cô con gái không có con trai, nên cho chồng con gái ở rể. Rất lâu sau này, vợ bé của cụ Trương sinh được một cậu con trai đặt tên là Nhất Phi. Năm Phi lên 4 tuổi thì bố chết.

Trước khi chết cụ Trương đã nói với con rể: “Con trai do vợ bé sinh ra không được hưởng thừa kế tài sản, tài sản của cha sẽ cho vợ chồng con nhưng các con phải nuôi dưỡng hai mẹ con bà ấy đừng để họ chết đói”. Chàng rể vốn tính tham lam nhất định đòi bố vợ làm giấy rõ ràng. Cụ Trương viết như sau: “Trương Nhất Phi con ta, gia sản cho hết chàng rể người ngoài không được tranh cướp”. Thế là chàng rể yên tâm chiếm đoạt toàn bộ gia tài của bố vợ.

Sau này người con trai vợ bé lớn lên mới kiện ra cửa quan đòi chia tài sản. Con rể cụ Trương đưa mảnh giấy cụ viết ra, quan phủ đọc xong bèn bác đơn kiện của Nhất Phi.

Một hôm có một vị Đại Quan đi kinh lý qua địa phương, Nhất Phi lại kiện, chàng rể vẫn đưa tờ giấy cũ ra làm bằng. Vị Đại quan xem xong đọc to: “Trương Nhất Phi là con ta, gia sản cho hết, chàng rể người ngoài không được tranh cướp”. Sau đó ông nói với anh con rể: “Bố vợ anh e ngại con trai nhỏ tuổi, nếu cứ viết thẳng thừng ra sợ anh lo ngại nên viết chữ Phi vốn là “bay” thành chữ phi là “không” do đó “Phi con ta có thể hiểu là không phải con ta mà cũng có thể hiểu là Phi là con ta”. Dụng ý của ông già là như vậy”. Sau đó ông quyết định trao trả toàn bộ tài sản cho người con trai theo đúng di chúc.

Cụ Trương đã mưu tính trước, dự đoán chàng rể có thể chiếm hết tài sản của mình nên đã khéo viết di chúc khiến con trai Trương Nhất Phi sau này đã lấy lại được tài sản.

NGƯỜI CHẾT LỬA KẾ SỔNG

Thời nhà Đường, Diệu Sùng ốm nặng, căn dặn người nhà: “Trương thừa tướng (tức Trương Thuyết) có hận thù sâu với ta. Ta chết đi lo sợ cả nhà sẽ bị hấn làm hại. Nhưng hấn có tính thích hưởng thụ xa xỉ, rất thích trang phục đẹp và đồ cổ. Khi hấn đến viếng ta chết, các người hãy mang bày tất cả trang phục đẹp và đồ cổ, đai ngọc của ta ở phòng ngoài. Nếu hấn không thèm nhìn thì cả nhà sẽ nguy to. Nếu hấn để ý nhìn thì biểu hấn ngay và nhân đó xin hấn viết cho một bài văn bia Thần đạo (Bia để ở mộ). Hấn viết xong phải sao chép ngay và

trình lên Đức vua. Đồng thời phải chuẩn bị sẵn bia, bài bia do hấn viết xong phải khắc ngay vào bia. Đầu óc hấn chậm chạp, vài ngày sau hấn mới thấy hối tiếc và sẽ đòi lại bài văn bia để sửa chữa. Lúc đó các người hầu cho hấn xem tấm bia đã khắc xong và nói đã tâu trình lên nhà vua biết rồi”.

Không lâu sau, Diệụ chết. Trương quả nhiên đến viếng và tỏ ra rất thích đồ phẩm phục và đồ cổ. Người nhà Diệụ theo đúng lời ông dặn đem các thứ đó biểu hấn và xin hấn viết cho bài văn bia Thần đạo. Trương đang vui nên không suy nghĩ gì nhận lời viết ngay. Sau đó nhanh chóng cho người mang bài văn bia lại.

Bài văn bia của Trương viết rất hay, lời văn đầy đủ chu đáo, được mọi người tán thưởng coi là văn chương ưu tú tuyệt đỉnh.

Mấy ngày sau quả nhiên Trương cho người đến nói bài văn bia viết chưa được chu toàn cần mang về sửa thêm. Người nhà Diệụ Sùng bèn cho xem tấm bia đã khắc chữ xong và nói đã tâu trình Đức Vua biết rồi.

Trương nghe người nhà báo cáo lại cảm thấy vô cùng hối tiếc, đấm ngực nói: “Tên Diệụ Sùng chết đi còn bày mưu lừa được kẻ đang sống là ta. Thế mới biết tài năng của ta kém Diệụ xa lắm”.

Diệụ Sùng hiểu thấu đáo lòng người, biết lo tính trước sự việc, trù liệu sớm, tránh cho người nhà bị hại.

TẦM NHÌN XA CỦA ROCKEFELLER

Rockefeller sinh ra ở một làng nhỏ miền Bắc nước Mỹ, thuở nhỏ nhà nghèo. Cậu bé thích môn số học, giải toán. Sau khi tốt nghiệp tiểu học, cậu thi vào trường thương nghiệp rồi làm kế toán cho cho một công ty vận tải. Mấy năm sau Rockefeller dành dụm được 900USD

chung vốn với một người Anh là Clark mở công ty vận tải. Không lâu sau nổ ra chiến tranh Nam Bắc, Rockefeller phát tài.

Ngày 27-8-1857 đã khoan được giếng dầu đầu tiên ở Tathchiver bang Pennsylvania. Cơn sốt dầu nổ ra, hàng nghìn hàng vạn người đổ xô đến vùng đó thăm dò dầu lửa, dần khoan mọc lên như nấm. Một ngày năm 1862, chàng trai Rockefeller 23 tuổi đến vùng đó. Anh phát hiện thấy sản xuất dầu thô quá thừa nên dự đoán “khoan lắm giếng dầu như vậy thì tình hình buôn bán sẽ xuống dốc”, “bọn người khoan dầu toàn là đồ ngốc, chỉ biết khoan hùng hục mà không tính đến tình hình buôn bán”. Anh phát hiện thấy dầu tinh (đã lọc) có giá cao và đang thiếu nên nhận định cái mà thế giới cần không phải là dầu thô mà là dầu tinh, chỉ có những kẻ mạo hiểm kém nhìn xa, dám đánh cược với số phận mới say sưa khoan dầu, và lại ngành lọc dầu, không có rủi ro lớn, đúng là một thứ kinh doanh nhất bản vạn lợi. Thế là trong khi mọi người mải mê đi khoan dầu thô anh đã quyết định đi vào ngành kinh doanh lọc dầu.

Vốn của Rockefeller đầu tư vào xí nghiệp được lãi 100% ông lại mở xí nghiệp vận tải dầu ở New York, chở dầu đi châu Âu. Năm 1870 ông thôn tính hai xưởng lọc dầu và sáng lập ra Công ty dầu lửa tiêu chuẩn Ohio (tức là công ty dầu lửa Mỹ). Từ đó dần dần hình thành một Tờ-rốt lớn nhất trong lịch sử kinh tế thế giới. Khả năng lọc dầu của Công ty tiêu chuẩn năm 1872 bằng 4% toàn Mỹ, đến năm 1877 đã nắm được 95% thị trường dầu lửa chế giới. Vương quốc dầu lửa Rockefeller trở thành một trong những tổ chức kinh tế lớn nhất thế giới.

Khả năng dự đoán tương lai của con người là một nhân tố hết sức quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả của

quyết sách. Khi mọi người đua nhau đi khoan dầu, Rockefeller đã không mù quáng theo đuôi mà lại có con mắt sắc sảo khác người đi vào ngành lọc dầu. Ông đã nâng cao giá dầu tinh, các chủ mua ở châu Âu tấp chày không mua nhưng Rockefeller biết kiên nhẫn chờ đợi cho đến khi thiếu dầu các chủ mua châu Âu đành phải mua với giá cao trên 3 giá, kết quả thu được lãi kếch sù. Xem xét lịch sử phát triển của dòng họ Rockefeller thấy mỗi bước phát triển hầu như đều do họ có tầm nhìn xa. Mỗi nhà kinh doanh phải có tầm nhìn xa, mưu tính sớm mới có thể làm cho xí nghiệp phát đạt thịnh vượng.

ĐŨA NGÀ VOI CỦA TRỤ VƯƠNG

Từ những dấu hiệu lờ mờ nhỏ bé đã nhìn ra bản chất hoặc kết cục của sự vật, biết mưu tính trước, đó mới là khôn ngoan sáng suốt.

Vua Trụ nhà Thương là tên hôn quân bạo chúa nổi tiếng trong lịch sử Trung Quốc, cơ đồ nhà Thương đã vì hắn mà bị diệt vong. Nhưng hắn mới lên ngôi, dễ có mấy ai đã dự kiến được kết cục bi thảm đó. Lúc đó nhiều người cho rằng dưới tài cai trị của vị Quốc Vương sáng suốt này giang sơn nhà Thương sẽ vững như bàn thạch, các quan võ trong triều đình không ai là không vui mừng, duy chỉ có chú vua là Cơ Tử buồn phiền mà thôi. Một hôm Trụ Vương sai người làm một đôi đũa bằng ngà voi, ai cũng cho là đũa ngà voi mới phù hợp với cương vị của nhà vua và hoà hợp với bài trí trang hoàng trong cung điện. Riêng chú vua thì hết sức lo ngại, nhiều người không hiểu đều chê cười ông ta là: “lo trời sập”. Ông nói: “Trụ Vương đã dùng ngà voi làm đũa tất sẽ không dùng nổi bát đĩa là đồ sành nũa mà chắc chắn sẽ dùng sừng tê giác làm cốc chén, dùng châu ngọc

làm bát đĩa. Đã có dưa ngà voi, cóc tê giác, bát ngọc rồi chả lẽ lại dùng để ăn rau đậu và cơm thanh đạm hay sao. Trên bàn của vua chắc chắn phải là cao lương mỹ vị và đủ mọi thứ quý hiếm. Cái ăn đã thế thì cái mặc sẽ không phải là đồ vải thô nữa, không còn ngồi ăn trong nhà tranh thô sơ nữa. Nhà vua sẽ mặc toàn đồ lụa là gấm vóc, áo bông sẽ lót trong lót ngoài, quần áo không còn đơn giản xuyềnh xoàng mà sẽ xa hoa sang trọng, nhất định sẽ bỏ nhà cửa đơn sơ để vào ở cung điện nguy nga tráng lệ và lầu cao gác tía để vui chơi hành lạc. Cứ như vậy rồi sẽ đưa đến kết quả không thể nào tưởng tượng nổi. Do đó mới thấy mầm mống sự việc - từ dưa tre chuyển sang dùng dưa ngà voi - tôi đã cảm thấy lo lắng run người”.

Quả nhiên kết cục sau này đúng như dự đoán của Cơ Tử. Không đầy 5 năm, Trụ Vương đã biến thành một kẻ say mê tử sắc, dùng rượu làm hồ nước, dùng bã rượu làm đồi núi, treo cây thịt làm rừng cây, bắt đầu dân đóng góp sưu cao thuế nặng để xây cung điện, tìm kiếm khắp nơi chó lạ, ngựa quý, vật hiếm, đồ châu báu, cho làm vườn hoa ở vùng cồn cát chứa đầy dã thú, chim muông. Vua và các sủng thần thường tới đó săn bắn giải trí, bảo nhạc sư làm các bài hát dâm dật, suốt ngày đêm mãi mê với Đát Kỷ. Trụ Vương vốn là một người tài giỏi, nhanh nhạy, kiến thức rất rộng nhưng đã dùng nhầm chỗ tài trí đáng quý của mình. Ông đã dùng miệng lưỡi khéo léo của mình để che đậy lỗi lầm, dùng tài trí hơn người để bác bỏ lời khuyên can của các đại thần trung thực, biết bao nhiêu trung thần nghĩa sĩ đã bị ông sát hại. Không lâu sau, Chu Văn Vương đã diệt Trụ Vương, cơ đồ nhà Thương đã bị diệt vong cùng với Trụ.

Từ đũa tre đổi sang dùng ngà voi, đó cũng là chuyện bình thường đối với một vị Quốc Vương. Người bình thường coi đó là lẽ đương nhiên nhưng Cơ Tử đã nhìn thấy trước các dấu hiệu Trụ Vương trượt theo con đường hủ bại truy lạc, coi đó là bước mở đầu sự diệt vong của nhà Thương. Ông thực không hổ danh làm một siêu nhân có tầm mắt nhìn xa.

CÔNG TY HONIWELL NHÌN XA TRÔNG RỘNG

Công ty Honiwell đặt trụ sở chính tại Philadelphia, trên toàn thế giới có 30 công ty con, 141 xưởng, 8,6 vạn công nhân viên. Một kinh nghiệm thành công trên thị trường của họ là: nghĩ đến cái mà người khác đã từng nghĩ đến, chú ý đến cái mà người khác dễ bỏ qua. Tiên đề của việc nghĩ đến cái mà người khác chưa nghĩ tới, biết cái mà người khác đã biết, nhìn thấy cái mà người khác đã nhìn thấy. Muốn vậy, công ty yêu cầu trung tâm nghiên cứu và cán bộ, kỹ thuật viên cao cấp của Công ty phải kịp thời hiểu biết tình hình phát triển kỹ thuật mới, sản phẩm mới trên thế giới, dự đoán chuẩn xác xu hướng phát triển kỹ thuật mới, sản phẩm mới trong vòng 5-10 năm tới. Kịp thời cung cấp thông tin thu lượm được cho lãnh đạo và cán bộ chuyên môn của công ty. Chú ý cái người khác dễ bỏ qua, trước hết cần chú ý cái người khác đã chú ý và chú ý cái người khác chưa chú ý đến.

Nhiều chủ xưởng chỉ chú ý mô phỏng trong phát triển sản phẩm mới nhưng Công ty Honiwell không làm như vậy. Họ hết sức nhấn mạnh thiết kế sản phẩm mới cần chu đáo hơn, hoàn thiện hơn người khác.

Năm 1885 Công ty lập nghiệp ở thành phố Minat, lúc đầu sản xuất các sản phẩm như van, đồng hồ đo

nhật, là những dụng cụ không chế tự động sớm nhất trên thế giới lúc đó. Đến thế kỷ XX theo đà phát triển nhanh chóng của khoa học - kỹ thuật, từ năm 1935 họ bắt đầu sản xuất máy ghi chép tự động. Năm 1950, thế giới tiến vào thời đại điện tử, họ là người đầu tiên làm ra máy không chế số. Năm 1962 lại là người đầu tiên làm ra máy chỉnh lưu Silic và là một trong các đơn vị đầu tiên làm ra mạch điện tụ hợp Silic thể đặc. Năm 1969 họ đã dự kiến thấy sẽ xuất hiện máy không chế chương trình vi hình, không chế chữ số sẽ đi theo xu hướng phát triển không chế tự động, chỉ có máy không chế chương trình vi hình mới có thể thực hiện không chế hành vi. Năm 1974 Công ty đã hợp tác với Cy Miracle làm được máy vi xử lý và không chế tự động hoá tập trung ở Tổng trạm.

Tất cả những thành công đó khiến cho công ty đứng chân vững chắc trên thị trường, luôn đi trước người khác một bước trong lĩnh vực mũi nhọn. Do đó Mỹ đã giao cho công ty này thiết kế bộ phận tự động của con tàu vũ trụ lên mặt trăng với khoản chi phí thực nghiệm lên tới 1 tỷ USD.

Tư tưởng chủ đạo kinh doanh suy tính trước, đi trước đã bảo đảm cho công ty giữ được địa vị dẫn đầu về kỹ thuật, chất lượng sản phẩm và lời lãi.

47. SUY BỤNG TA RA BỤNG NGƯỜI

Không gò ép người khác nhận cái mà người ta không thích. Không dùng cái đạo lý mà người khác không hiểu để dạy dỗ người ta (Vô dĩ nhân chi sở bất dục nghi cưỡng chi ư nhân. Vô dĩ nhân chi sở bất tri nhi giáo chi ư nhân).

Quy Cốc Tử - Điều 10- Mítu Thiên

Giải thích

Không nên ép người khác nhận cái mà người ta không muốn, cũng không nên dùng cái đạo lý mà người khác không hiểu để giáo huấn người ta

Bình luận

Mọi người đều có quyền tự chủ, không ai muốn người khác can thiệp vào việc của mình. Vì vậy Quý Cốc Tử khuyên người ta không nên ép người khác làm cái việc mà họ không thích, giải quyết vấn đề mà họ không muốn, chớ có du thuyết họ làm việc đó, giải quyết vấn đề đó; cũng đừng có dùng cái đạo lý mà họ không hiểu được để giáo huấn họ, bảo ban họ để tránh gây ra phản cảm của họ. Trái lại, cần chiều theo ý nguyện của họ.

Không Tử cũng đã từng nói một câu tương tự: “Kỷ sở bất dục, vật thi ư nhân” nghĩa là cái gì mình không muốn thì chớ nên bắt ép người khác làm. Tư tưởng này giống như tư tưởng Quý Cốc Tử đều yêu cầu người ta phải suy từ mình ra người. Cái mình thích thú, ngưỡng mộ thì người khác cũng vậy. Cái mình không thích thì

người khác cũng chẳng ưa. Vì vậy suy nghĩ về người khác cũng phải như suy nghĩ về mình, có như vậy thì trong cuộc sống hiện thực mới như cá gặp nước.

Ứng dụng mưu lược

KHUÔN VÀNG THƯỚC NGỌC CỦA MARY KAY

Công ty Mỹ phẩm Mary kay của Mỹ qua 20 năm phát triển đã từ chỗ có 9 người trở thành một công ty lớn có tính chất quốc tế với 20 vạn công nhân viên. Công ty này đã làm thế nào mà thành công như vậy? Mary kay có một khuôn vàng thước ngọc “Bạn muốn được người khác đối xử thế nào thì bạn hãy đối xử với họ như vậy”. Họ khắc tít điều này trên đá hoa cương và nhắc nhở công nhân viên mỗi khi gặp vấn đề nan giải phía trước hãy tự hỏi “Ta đã dùng khuôn vàng thước ngọc này như thế nào để giải quyết vấn đề đó”.

Bà còn kể lại câu chuyện đi mua ô tô: “Tôi định mua một chiếc ô tô nên đến Showroom ô tô. Người bán hàng chẳng đếm xỉa gì đến tôi ... Tôi bèn đến một cửa hàng ô tô khác. Người bán hàng ở đây rất ân cần. Khi biết hôm đó là ngày sinh nhật của tôi, anh ta liền xin phép mang một bó hồng lại, người bán hàng tặng hoa và chúc mừng sinh nhật của tôi. Lúc đó tôi cảm thấy bó hoa tươi này còn giá trị hơn cả triệu đô la, chẳng còn ngần ngại gì nữa tôi mua luôn chiếc xe con màu hoàng yến thay cho chiếc xe đen trắng mà tôi định mua trước đó”.

Bí quyết thành công của Mary kay là gì? Bà khái quát sách lược kinh doanh của mình thành một khuôn vàng thước ngọc, khắc vào đá hoa cương, luôn luôn nhắc nhở công nhân viên chớ có quên. Lúc nào cũng phải đứng trên lập trường của khách hàng mà suy nghĩ, đó là một định luật kinh doanh - giao tế thành công.

LỜI KHUYÊN VUA KHIẾT ĐAN

Thời Ngũ Đại, Đại tướng Đỗ Trọng của nhà Hậu Tấn dẫn 10 vạn quân đầu hàng vua Khiết Đan. Nhà vua sợ hàng binh làm phản nên định đem họ dìm chết ở sông Hoàng Hà hoặc giết sạch ở Trần Kiều, nhưng sau này vua nước Yên là Triệu Diên Thọ đã can ngăn. 10 vạn hàng binh này đúng là một mối nguy cơ tiềm ẩn đối với Khiết Đan. Triệu Diên Thọ đã dùng mưu lược suy từ ta ra người để thuyết phục, Triệu nói với vua Khiết Đan: “Hoàng đế đã liều thân mình trong binh lửa đánh chiếm Tấn là để mình chiếm lấy hay để cho người khác chiếm lấy?” Vua Khiết Đan thất sắc nói: “Tôi dẫn quân Nam Chinh, 5 năm không giải giáp mới chiếm được, chẳng lẽ để cho người khác chiếm lấy hay sao?”

Triệu lại nói: “Nước Tấn phía nam có Đường, phía tây có Thục, hai nước này thường đối địch với Tần, Hoàng đế có biết không?”

Vua Khiết Đan nói: “có biết”. Triệu giảng giải: “Nước Tấn phía đông từ Nghi Châu, Mật Châu, phía tây tới Tần Châu, Phong Tương kéo dài hàng ngàn dặm. Phía đông nam giáp nước Ngô, phía tây nam giáp nước Thục. Cương vị lãnh đạo của nước Tấn rộng lớn như vậy, cần có nhiều binh lực trấn giữ. Thời tiết phía nam nóng nực, ẩm thấp, người Khiết Đan không quen, không ở lâu được. Sau này Hoàng đế trở về phía bắc, nước Tấn rộng lớn như vậy không có nhiều binh lực trấn giữ thì chắc chắn Ngô, Thục sẽ thừa cơ dòm ngó. Nếu Hoàng đế giết hết 10 vạn hàng binh, dân Tấn sẽ căm phẫn, mà cũng không còn binh sĩ Tấn trấn thủ biên cương, làm như vậy chẳng phải là để cho người khác chiếm lấy nước Tấn hay sao?”

Vua Khiết Đan hỏi: “VẬY PHẢI LÀM THẾ NÀO?”

Triệu trả lời: “Dùng binh sĩ ra hàng ở Trần Kiều trấn thủ biên cương phía nam, Ngô Thục sẽ không còn là mối nguy hại nữa.”

Vua Khiết Đan nói: “Trước đây ở Thượng Đảng, tôi đã quyết đoán lầm lỡ, giao hết binh sĩ nhà Hậu Đường cho Tấn, Quốc Vương nước Tấn đã đối địch với tôi, đánh nhau liên miên. Tôi vất vả khó nhọc bao năm ròng mới thắng được Tấn. Nay đã nắm được quân Tấn trong tay, không diệt đi e rằng sẽ có hậu hoạ”.

Triệu nói: “Quân Tấn trước đây ở phía nam Hoàng Hà, ta đã không bắt vợ con họ làm con tin nên sau này mới xảy ra phản loạn. Nay nếu ta chuyển toàn bộ gia nhân hàng binh về Hàng Châu, Định Châu, Vân Châu, Sóc Châu, hàng năm cho quân Tấn luân phiên đi trấn thủ miền nam thì không sợ chúng làm phản nữa. Đó là thượng sách vậy.”

Vua Khiết Đan nghe xong vui lắm, nói: “Xin nghe theo lời Yên Vương xử lý hàng binh nước Tấn”.

Vua Khiết Đan trước đây đã từng bị tai hại, thuyết phục ông ta đâu có dễ, Triệu Diên Thọ biết rõ điều đó, cứu 10 vạn hàng binh mà không hề nói bênh vực hàng binh, chỉ suy bụng ta ra bụng người, xuất phát từ lợi ích của bản thân Khiết Đan mà giảng giải đạo lý, đề xuất mưu cơ, cuối cùng đã đạt được mục đích thuyết phục. Nếu Triệu Diên Thọ không coi trọng việc đứng trên lập trường nào để nói chuyện thì có kết quả chắc sẽ khác hẳn?

KẾ NÔ LỆ ĐÒI ĐỐI XỬ BÌNH ĐẲNG

Thời chiến quốc, nước Tề có một nô lệ tên là Việt Thạch Phu. Tể tướng nước Tề là Án Anh nghe nói Việt Chất Phúc, hiền lành có tài nên chuộc cho chủ rồi đem

lên xe về Dinh. Khi lên xe trả tiền. Ân Tử không nhường chỗ cho người nô lệ, khi xuống xe cũng vào thẳng trong Dinh không nói năng gì. Việt cảm thấy bị sỉ nhục, lập tức quay đầu bỏ đi.

Ân Tử thấy vậy vội ngăn lại và hỏi: “ta với nhà ngươi vốn không quen biết nhà ngươi đã làm nô lệ 3 năm, nay ta nghe nói nhà ngươi phẩm hạnh tốt nên mới chuộc về. Nhà ngươi cho rằng ta làm như vậy là không phải hay sao? Tại sao lại bỏ chạy?”

Việt trả lời: “Người không hiểu tôi mà không tôn trọng tôi, tôi chẳng để tâm. Quan lớn đã hiểu tôi tại sao không tôn trọng tôi? Tôi nghe nói, người hiền tài không vì làm ơn cho người khác mà ngạo mạn vô lễ. Người ở vào địa vị thấp kém cũng không nên vì chịu ơn hoặc vì thân phận hèn kém mà quỳ gối chịu nhục. Ông chủ của tôi trước đây không hiểu tôi, sai phái tôi như một kẻ nô lệ vì ông ta đâu có phải là bậc hiền tài. Ngài chuộc tôi ra, tôi cứ định ninh ngài hiểu biết tôi. Thế nhưng khi lên xe, ngài chẳng nhường chỗ cho tôi, tôi cũng bỏ qua vì cho rằng ngài quên. Ngờ đâu đến khi về tới nhà, ngài một mình đi vào chẳng nói với tôi một lời. Xem ra ngài cho tôi là một tên nô lệ, đã là nô lệ thì ở đâu chả thế, vì vậy tôi bỏ đi”.

Nghe Việt nói, Ân Anh rất xấu hổ? Ông nói: “Trước đây ta chỉ thấy vẻ ngoài của ông, nay ta mới biết nội tâm cao thượng. Lời ông nói gợi ý cho ta nhiều. Người xưa đã nói: “Một người biết hối cải sẽ không tính đến sai lầm”. Mong ông để cho ta có cơ hội sửa chữa lại. Ta xin mời ông ở lại, ông vui lòng không?”

Sau đó Ân Anh mời Việt vào nhà, sai người dọn dẹp nơi ở, mở tiệc chiêu đãi, Việt cảm động lắm, vui lòng ở lại, về sau trở thành trợ thủ đắc lực của Ân Anh.

Một người là tể tướng, một người xuất thân là nô lệ, nhưng giữa họ có một điểm chung là cùng tôn trọng nhau. Địa vị tuy khác xa nhau nhưng sự tu dưỡng là giống nhau, đó là do họ biết suy từ ta mà ra người, thực hiện bình đẳng về nhân cách, nên đã trở thành tâm giao.

TỂ TƯỚNG TRÂU KỶ KHUYÊN TỂ VƯƠNG

Trung Quốc xưa có câu: “Người đồng tâm, tâm đồng lý”, ý nói tư tưởng người ta bao giờ cũng có một quy luật chung, trong giao tế tích cực khai thác quy luật chung này, tìm ra mối liên hệ của sự vật, thông qua cách nói “hiện thân” trước hết giải phẫu bản thân mình, từ mình suy ra người là có thể tìm ra điểm cộng hưởng về tư tưởng.

Thời Chiến Quốc, Tề là một trong “Thất hùng”, đến đời Tề Uy Vương đã rất hùng mạnh. Có thể do sự nghiệp thành đạt, công lao to lớn mà Uy Vương dần dần trở nên kiêu căng, cố chấp, không nghe lời khuyên can trái tai, sinh ra nguy cơ về chính trị. Các đại thần nước Tề đều rất lo ngại, đều đua nhau khuyên răn vua Tề chăm lo việc nước, lúc yên nghĩ đến nguy, khuyến khích ngôn luận để nước Tề đứng vững trong thế bất bại giữa cuộc tranh bá của Thất Hùng, Uy Vương không chịu nghe khuyên can, có khi còn muốn chém đầu những người trung thực nói thẳng. Do đó quần thần đều im hơi lặng tiếng, ngày càng ít có người can gián.

Trâu Kỵ là tể tướng nước Tề, lúc đó thấy quần thần khuyên can Uy Vương đều bị thất bại nên rất lo lắng. Nhưng ông cũng chưa nghĩ ra cách gì khác, ông biết rằng nói mạnh nói thẳng sẽ chẳng ích gì. Một hôm ông chợt nhớ đến chuyện thi đẹp với Từ Công nên nghĩ ra một cách để khuyên can vua Tề.

Hôm đó Trâu Kỵ mặc triều phục, soi gương thấy râu dài 8 thước, thân người trắng kiện, đặc ý lắm mới gọi bà vợ lại hỏi:

- Tôi so với Từ Công, ai đẹp hơn?

- Ông đẹp hơn nhiều, Từ Công làm sao so được với ông. Bà vợ không cần đắn đo gì trả lời luôn.

Trâu lại gọi ra phòng ngoài, thấy cô vợ bé đang trang điểm trước gương bèn hỏi: “Tôi và Từ Công ai đẹp hơn ai?” Cô vợ bé suy nghĩ một lát rồi nói: “Từ Công thua ông xa”.

Hôm sau có khách đến thăm, Trâu Kỵ trong khi tiếp khách nhớ đến chuyện vui với vợ hôm trước bèn hỏi khách: “Tôi và Từ Công ai đẹp hơn?”. Khách suy nghĩ ngắm nhìn một lúc rồi trả lời: “Từ Công không đẹp bằng Ngài”.

Trâu Kỵ nghe lời khen rất vui lòng nhưng vẫn còn nghi hoặc, không biết mình đúng là đẹp hơn Từ Công không. Ông bèn mời Từ Công đến nhà chơi để xem lại sự thể ra sao. Hôm sau Từ Công đến gặp, Trâu Kỵ cứ ngắm nhìn Từ Công rồi lại tự ngắm mình. Ông cảm thấy mình không thể đẹp như Từ Công.

Rõ ràng biết Trâu Kỵ không đẹp bằng Từ Công, vậy tại sao vợ cả, vợ bé và người khách đều nói Trâu đẹp hơn? Suy nghĩ hồi lâu, Trâu chợt thấy một điều kỳ diệu. Thế là ngay lập tức tất tưởi đi gặp Uy Vương. Vua thấy vẻ khác thường của Trâu Kỵ vội hỏi: “Hôm nay khanh có việc gì mà vội vàng thế, chắc có chuyện khẩn cấp cần báo cho Trẫm chăng?”

Trâu trả lời: “Dạ không phải việc gì gấp, chỉ có một điều Thần chợt nghĩ ra muốn tâu lên Bệ hạ”.

Tề Vương giục: “Nói ngay đi nào thừa tướng”.

- Hôm trước thần ngẫu nhiên soi gương tự cho mình là đẹp. Thần bèn hỏi thê thiếp và khách đến

thăm, họ đều nói thần đẹp hơn Từ Công nhiều. Thần tự biết mình không đẹp bằng Từ Công nên đã triệu Từ Công đến nhà để so sánh xem sao. Đúng là thần thua kém Từ Công xa lắm. Vậy tại sao bọn họ biết mà vẫn nói thần đẹp hơn Từ Công nhiều? Vợ cả nói vậy vì yêu quý thần, vợ bé nói vậy vì sợ thần. Người khách nói vậy vì muốn được nhờ vả thần. Trâu Ky đã nói hết việc xảy ra.

- Khanh nói có lý lắm. Nhà vua thấy Trâu nói đúng sự thực nên tán thành ngay.

Trâu thấy vua tán thưởng và nhân lúc đó thấy vua rất vui bèn chuyển đề tài nói: “Nước Tề hiện nay rộng hàng nghìn dặm vuông, thành trì có tới 120 toà. Các bà vương hậu, vương phi trong cung ai cũng quý yêu Bệ hạ. Quần thần trong triều không ai không sợ oai Đại vương. Các nước láng giềng bốn phía đâu cũng muốn nhờ vả Đại vương. Do đó bình thường Bệ hạ rất khó được nghe lời nói thật, rất dễ bị bưng bít”.

Tề Uy Vương nghe đến đây mới rõ ý Trâu Ky nói về chuyện thì đẹp với Từ Công, cảm nhận được ý nghĩa sâu xa, thấy lời Trâu rất có lý nên xúc động nói: “Đúng quá”.

Từ đó về sau, Uy Vương thay đổi tính nết và còn đưa ra một đạo dụ kêu gọi toàn quốc: “Trên đến đại thần, dưới đến thứ dân, ai vạch sai lầm ngay trước mặt trăm sẽ được trọng thưởng, ai bàn tán riêng tư, thậm chí ca thán, đến được tai trăm cũng được hạ thưởng”.

Khi đạo dụ mới được ban bố, các vị đại thần đua nhau khuyên can, trong Hoàng cung rất nhộn nhịp. Máy tháng sau, người khuyên can thưa dần. Một năm sau, có người muốn khuyên can nhưng không tìm được chuyện gì để khuyên, tức là không phát hiện được sai trái nào của nhà vua. Từ đó về sau, ngôn luận rộng mở, chính trị trong sáng, lòng người hoà hợp. Các nước Yên,

Triệu, Hàn, Ngụy biết chuyện cũng tới tấp xin đến yết kiến Tề Uy Vương.

Trâu Kỵ khuyên can kiểu nói bóng gió sở dĩ thành công là do khi thấy quần thần khuyên can vua bị thất bại không còn hăng hái nữa, ông đã từ bỏ phương pháp nói mạnh, nói thẳng, trước hết kể chuyện riêng tư của mình cho vua nghe khiến nhà vua cảm thấy lời nói có ý nghĩa, dễ tập trung suy ngẫm. Sau khi đã vỡ được phòng tuyến chống khuyên can của Tề Uy Vương, Trâu Kỵ đã dần từng bước đưa câu chuyện vào quỹ đạo dự định, đợi khi Uy Vương đã nhận rõ dụng ý của câu chuyện mới hoàn thành buổi khuyên can bằng cách nói bóng gió. Lúc đó Uy Vương không có cách gì bác bỏ được lời khuyên, suy đi, nghĩ lại không thể tiếp thu lời khuyên của Trâu Kỵ. Trâu Kỵ đã từ mình suy ra người, khéo khuyên can Tề Vương, cách làm tuyệt diệu, trở thành một giai thoại thiên thu.

48. SỨC MẠNH CỦA DƯ LUẬN

(MIỆNG ĐỜI LÀM CHẢY VÀNG ĐÁ)

Miệng lưỡi người đời làm chảy vàng, lời nói có chỗ khuất tất (chúng khẩu thước kim. Ngôn hữu khúc cố dã).

Quý Cốc Tử - Điều 9 - Thiên Quyền biến

Giải thích

Mọi người nói giống nhau có thể làm cho vật cứng rắn như kim loại phải chảy ra, đó là do lời nói của họ thường xuyên tạc sự thật.

Bình luận

Ảnh hưởng của dư luận rất to lớn, mọi người cùng nói một giọng có thể làm chảy vật cứng rắn như kim loại. Lời nói bịa đặt lặp đi lặp lại cứ 1000 lần sẽ trở thành sự thật.

Thời cổ xưa ở Trung Quốc có câu chuyện “Ba người thành hồ”.

Thời Chiến Quốc, Ngụy Vương và Triệu Vương ký hiệp ước, Ngụy Vương gửi con trai sang Triệu làm con tin, phái quan đại thần Bàng Thông đi theo, trước khi lên đường, Bàng nói với vua Ngụy: “Bẩm Đại vương, nếu có một người báo với Bệ hạ rằng trên đường phố có hồ, Bệ hạ có tin không?” Vua cười nói: “Không tin. Làm sao hồ lại chạy trên đường phố được”. Bàng lại hỏi: “Nếu có hai người nói như vậy, Bệ hạ có tin không?”. Ngụy Vương trả lời: “Có hai người nói thì Trẫm sẽ nửa tin nửa ngờ”. Bàng lại nói: “Nếu có ba người nói đến như vậy, Bệ

hạ có tin không?” Nhà vua gật đầu nói: “Ba người đều nói như vậy thì Trăm tin”. Lúc đó Bàng mới cất cao giọng nói: “Hồ không thể chạy ra phố, điều này ai cũng biết cả, chỉ vì ba người đều nói như vậy nên mọi người đều tin đó là chuyện thực. Lần này Thần rời Ngụy sang Triệu, e rằng không phải chỉ có một người rì rầm sau lưng. Xin Đại vương suy nghĩ kỹ cho”. Ngụy Vương cười nói ngay: “Trăm biết rồi, khanh cứ an tâm ra đi”. Quả nhiên không lâu sau khi họ ra đi, có nhiều người bàn tán, nói xấu Bàng mà nhà vua vẫn tin là thực. Thế mới biết miệng lưỡi đời có tác dụng lớn lắm.

Trong cuộc sống hiện thực, hiểu được cái đạo lý “miệng đời làm chảy vàng”, cần khéo vận dụng nó để quảng cáo tuyên truyền, đề cao bản thân mình. Một người tự nói ra thường khó tin nhưng nếu nhờ miệng lưỡi người khác hoặc dư luận thì sẽ có sức thuyết phục lớn. Trong kinh doanh thương nghiệp, muốn bán được sản phẩm, không những chất lượng hàng hoá phải tốt mà còn phải quảng cáo rộng khắp. Mọi người đều nói một giọng, sẽ gây ra tác dụng tuyên truyền đối với đông đảo người tiêu dùng, do đó sẽ đạt được hiệu quả tốt.

Ứng dụng mưu lược

ĐIỀU HỒ LYSON

Cuối thập kỷ 40 thế kỷ XIX, đã phát hiện được mỏ vàng ở bang California ven bờ Thái Bình Dương, tin tức này lan truyền ra đã nhanh chóng gây ra cơn sốt tìm vàng ở Mỹ và lục địa châu Âu. Phần lớn những người châu Âu này đã đổ bộ lên New York. Lúc đó chưa có đường sắt nối liền hai bờ Đông - Tây nước Mỹ và cũng chưa có kênh đào Panama, do đó những người đi San

Fracisco thường phải ngồi tàu thủy đi vòng qua mũi cực Nam của Nam Mỹ.

Một thương nhân tên là Vandep thấy ở đây là cơ hội làm giàu, đã quyết tâm mở đường qua Nicaragua để rút ngắn quãng đường đi San Fracisco. Ông đến nước này, đi du thuyết khắp nơi, cuối cùng đã ký được một hiệp định bí mật với Tổng thống Cakul quy định: các tàu thuyền quá cảnh qua Nicaragua đều do Vandep phụ trách, từ đó ông ta đã kiếm được hàng triệu đô la trên đường hàng hải này.

Việc này làm cho một thương nhân khác là Walk chú ý. Ông ta thấy Vandep kiếm được nhiều tiền nhờ vào con đường này còn bản thân mình qua bao nhiêu năm buôn bán vẫn chẳng có gì nên ghen ăn tức ở, quyết tâm tìm cách tranh cướp lại con đường. Như vậy vừa có thể kiếm được tiền nhờ vào con đường, lại vừa làm giảm được giá thành khai thác vàng của Công ty ông ta.

Tranh cướp một món hàng nhỏ thì dễ còn tranh cướp cả một đường hàng hải thì đâu phải chuyện dễ làm. Vandep đã kinh doanh vài chục năm nay, là một cao thủ trên đấu trường, tranh chấp với lão cần có đầu óc. Walk nghĩ: lão ta có ảnh hưởng lớn trong chính giới và thương giới, bảo kê mạnh lắm, mình làm không khéo sẽ không đạt được mục đích mà còn có thể bị đổ bể. Suy đi tính lại, Walk nghĩ ra một mưu kế. Ông quyết định nhử Vandep ra nước ngoài rồi lừa khi y không phòng bị sẽ hành động.

Trước hết ông dùng một món tiền lớn mua chuộc bác sĩ riêng của Vandep để y làm theo ý định của mình.

Một hôm bác sĩ nói với Vandep: “Sức khỏe của ngài gần đây không tốt lắm, có thể do làm việc quá sức vậy

ngài nên sang Pháp nghỉ ngơi 6 tháng hoặc lâu hơn một chút. Nếu không tim mạch sẽ có vấn đề nghiêm trọng”.

Để thúc đẩy Vandep quyết tâm đi an dưỡng, Walk còn dùng tiền mua chuộc một số các bà các cô hay đi lại gần gũi Vandep để họ rỉ tai vợ con ông ta. Họ nói: “Ông nhà ta gần đây nước da không tốt, tim mạch có vấn đề, nên ra nước ngoài nghỉ ngơi dưỡng sức một thời gian. Thời tiết ở Mỹ tồi quá, cứ thế này sẽ nguy đến tính mạng mất. Paris bên Pháp rất thích hợp để ông tĩnh dưỡng”. Vợ con ông nghe nói vậy rất lo lắng, năm lần bảy lượt thúc dục Vandep đi nghỉ.

Lời xưa nói: “Ba người thành hồ”. Vandep vốn chẳng có bệnh tật gì nghiêm trọng, bản thân cảm thấy rất khoẻ, nhưng nghe nhiều người nói cùng một giọng đâm ra nghi ngờ cả sức khoẻ bản thân nên đã đi Paris nghỉ ngơi.

Vandep vừa đi là Walk hành động ngay. Ông ta dùng tàu chở vài trăm lính đánh thuê và vũ khí tiến tới Nicaragua, đổ bộ lên bờ, phối hợp với bọn nội gián, trong ngoài phối hợp, chớp nhoáng đánh chiếm Thủ đô Nicaragua, xông vào phủ Tổng thống, ép Chakul sửa lại hiệp định cũ để Walk nắm đường hàng hải. Chakul uất ức, bệnh tim đột phát, chết ngay. Walk đưa người khác lên làm Tổng thống, để mình giữ chức Tổng tư lệnh quân đội, khống chế chính quyền. Không lâu sau, Chính phủ mới ở Nicaragua tuyên bố huỷ bỏ hiệp định ký với Vandep.

QUẢNG CÁO MỘT VẠN NGƯỜI LÀM CHỨNG

Công ty Hùng Sư của Nhật là một xí nghiệp sản xuất thuốc đánh răng, thuốc tẩy rửa vệ sinh và dầu gội đầu. Để thực hiện kế hoạch trong 5 năm sẽ chiếm lĩnh

được vị trí hàng đầu trong lĩnh vực này, công ty định ra “chiến lược 110” chiếm lĩnh thị trường với nội dung chủ yếu là tiến công quảng cáo trên cơ sở nghiên cứu tâm lý khách hàng.

Công ty đã nghiên cứu thành công thuốc tẩy rửa Tupu, khả năng tẩy rửa làm sạch vết bẩn của thuốc này cao hơn hẳn các loại khác 10%. Tuy sản phẩm có tính năng ưu việt nhưng để mở rộng kênh tiêu thụ, công ty đã không tiếc tiền làm quảng cáo mạnh, tuyên truyền khắp nơi hiệu quả của loại thuốc mới này.

Để giải toả tâm lý quen thuộc của khách hàng cho rằng “Tuyên truyền sản phẩm mới hay nói quá lên”, công ty đã quyết định tặng cho một vạn khách hàng mỗi người một lọ Tupu, mời khách tự mình xem xét tính năng của thuốc. Quảng cáo vừa tung ra đã có 15 vạn người xin đăng ký. Công ty đã chọn trong số đó một vạn bà nội trợ có uy tín hay dùng thuốc tẩy rửa và tặng cho mỗi bà một lọ.

Sau đó công ty đã phản ánh trên vô tuyến truyền hình ý kiến đánh giá hiệu quả sử dụng của các bà, đặt tên cho chương trình này là “tiết mục chuyên đề một vạn người làm chứng”. Ngoài ra họ còn phát hành chuyên san phân phát khắp nơi. Mọi người xem quảng cáo đều nghĩ: đã có một vạn người làm chứng thì chắc chất lượng phải tốt. Thế là giá trị loại sản phẩm mới này tăng vọt, mọi người tranh nhau mua, chiến lược 110 thành công vang dội.

Nhận thức của công chúng đối với quảng cáo thường là “khó tránh khỏi nói quá lời”, tức là họ không dễ tin quảng cáo. Vậy phải làm thế nào cho họ tin theo không ngờ vực gì? Phương pháp hay nhất là để cho công chúng nói hộ. Công ty Hùng Sư đã nghĩ ra một phương

pháp khôn khéo, chọn ra một vạn bà nội trợ có uy tín, tặng cho mỗi bà một lọ thuốc tẩy rửa, cuối cùng quảng cáo tuyên truyền kết quả sử dụng của các bà, như vậy quảng cáo này vừa khách quan lại vừa toàn diện. Kết quả, qua đợt quảng cáo tuyên truyền một vạn người làm chứng, Công ty Hùng Sư đã xoá bỏ được tâm lý hoài nghi của đông đảo người tiêu dùng, đạt được hiệu quả “miệng đời làm chảy vàng”, nâng cao được giá trị của loại sản phẩm mới, khiến cho đông đảo khách hàng tranh nhau mua.

KHÔNG MÙ QUẢNG THEO ĐUÔI

Theo đuôi, người ta nói sao tào lao làm vậy, đó là một trong các nhược điểm. Các nhà tâm lý học gọi hiện tượng đó là: “hiệu ứng theo đuôi” hoặc “hiệu ứng cảm nhiễm”. Đặc điểm của hiện tượng này là con người theo đuôi một cách vô ý thức một tin tức nào đó hoặc một trạng thái tâm lý nào đó. Hiện tượng theo đuôi này không phải do chịu áp lực nên đành phải chịu tiếp nhận một tin tức hoặc một mô thức hành vi nào đó; nó được biểu hiện ra ngoài thông qua việc lan truyền một trạng thái tình cảm nào đó mà điều tiết tâm lý một cách vô ý thức. Đám người vô tổ chức thường trở thành một thứ máy gia tốc của hiệu ứng này. Nếu hoà mình trong đó thì ngay cả một người có chủ kiến cũng dễ bị cảm nhiễm nên mất đi khả năng phân biệt.

Xin xem lại chuyện “Ba người thành hồ” thời Chiến Quốc đã nói ở trên.

Nhược điểm này của con người làm cho những chuyện nghe hơi nổi trội, nghe phong thanh, tung tin bịa đặt vĩnh viễn tồn tại trong cuộc sống của nhân loại. Miệng đời làm chảy vàng, tin bịa đặt nói đi nói lại 1000

lần sẽ trở thành sự thực, bị kịch miệng lưỡi giết người sẽ cứ mãi mãi tồn tại. Biết rõ hậu quả tiêu cực này, người ngoài cuộc chớ nên mù quáng tin theo miệng đời, nên nhớ kỹ “Tai nghe là giả, mắt nhìn là thực”. Người theo đuôi mù quáng nên tỉnh lại, người cả tin vào lời đồn đại không phải là kém phẩm hạnh mà là thiếu hiểu biết và ấu trĩ hơn cả trẻ thơ. Người bị nói xấu chớ có giận dữ hoặc chán nản, cách trị nhược điểm này tốt nhất là mặc kệ nó, không thêm đếm xia làm chi. Hiệu ứng cảm nhiễm sẽ vô dụng trước một người không bị cảm nhiễm. Nhà văn nổi tiếng Pháp Dumas (cha) đã nói rất hay: “Phương pháp đối phó với lời nói xuất là khinh thường. Nếu bạn định xua đuổi nó, bác bỏ nó, nó còn chạy nhanh hơn bạn đấy”.

LỢI DỤNG SỨC MẠNH CỦA DƯ LUẬN

Tháng 7/1985 xưởng dệt Nhân dân Trường Sa ký với công ty Ilma của Liêng bang Đức một hợp đồng chuyển nhượng máy dệt trị giá trên 180 vạn Mác. Phương thức thanh toán quy định bên mua (xưởng dệt Trường Sa) trước ngày 31/8 phải trả 90 vạn Mác. Do bên mua thiếu ngoại tệ nên không chi trả được đúng hạn, thời gian kéo dài 2 tháng, đến ngày 31/11 mới trả được món tiền này. Ngày 18/12 công ty Ilma đột nhiên yêu cầu xưởng dệt Trường Sa phải đền bù 65 vạn Mác, bao gồm tiền phạt vi phạm hợp đồng và tiền lãi thời gian quá hạn.

Phía Trung Quốc vào trận một cách bình tĩnh, cấp tốc bí mật điều tra kỹ giá gốc của loại thiết bị này, tình hình sử dụng và tính năng kỹ thuật của thiết bị, phát hiện thấy phía Đức đã tính giá chuyển nhượng quá cao. Phía Trung Quốc đã nhờ “Công báo thành phố Kinburg”

đăng ở trang đầu bài báo nhan đề: “Vụ tranh chấp gay gắt về máy dệt - Xưởng Trung Quốc cảm thấy bị lừa”, vạch rõ hành vi lừa dối của bên bán, đăng cả hình ảnh.

Tin đăng trên báo lập tức gây ra dư luận bất bình của công chúng đối với công ty Ilma. Nhiều người nói: “Loại thương gia này không thể đại diện cho người Đức”. Phía Trung Quốc được công chúng đồng tình và ủng hộ, nhiều người Đức đến xem công nhân Trung Quốc lúc đó đang tháo dỡ máy dệt ở công ty Ilma. Phía Trung Quốc lại lợi dụng dịp đó giới thiệu cho giới báo chí biết bản hợp đồng và một số tư liệu hữu quan khác, đồng thời giải đáp các vấn đề tranh chấp khiến cho dư luận càng ngả về phía Trung Quốc. Một số nhân vật lão luyện của Đức đã chủ động giúp phía điều tra, thu thập chứng cứ. Công ty Ilma bị áp lực của dư luận không thể không rút bỏ yêu cầu đền bù, đồng thời còn giảm giá chuyển nhượng từ 180 vạn Mác xuống còn 150 vạn Mác.

Đứng trước yêu cầu đòi đền bù của công ty Ilma, phía Trung Quốc đã bình tĩnh đối phó. Họ biết được sức mạnh của dư luận, đã dùng sức mạnh đó buộc công ty Ilma không những phải rút bỏ yêu cầu đòi đền bù mà còn phải giảm giá chuyển nhượng.

49. DỪNG NGƯỜI THEO TÀI NĂNG

Người nhân nghĩa coi thường tiền bạc, không thể dùng lợi để nhử họ, có thể để họ tự bỏ tiền của ra. Dũng sĩ thường nguy nan, không thể dùng tai hoạ để dọa họ, có thể để họ chống chọi lại sự hiểm nguy. Bậc trí giả thông đạt số lý, không thể dùng điều hư giả để lừa dối họ, có thể nói đạo lý với họ, có thể để cho họ lập nên sự nghiệp. Đó là ba loại người hiền tài

(Phu nhân nhân khinh hoá, bất khả dụ dĩ lợi, khả sự xuất phí. Dũng sĩ khinh nạn, bất khả cộ dĩ hoan, khả sự cư nguy. Trí giả đạt ư số, minh - ư lý, bất khả dĩ thành, khả thi dĩ đạo lý, khả sử lập công - Thị tam tài dã.)

Quý Cốc Tử - Điều 10 - Thiên Mưu

Giải thích

Những người trọng nhân nghĩa rất coi khinh tiền của, không thể dùng tiền bạc, lợi ích để câu nhử họ, trái lại có thể để họ tự bỏ tiền của ra chi dùng. Người dũng cảm không biết sợ khó khăn, không thể dùng tai hoạ để dọa nạt họ, có thể để cho họ trấn giữ nơi hiểm yếu. Người thông minh thông hiểu các phương thuật, đạo lý, không thể dùng cái hư giả để lừa dối họ, có thể nói rõ đạo lý với họ, để họ lập công. Đó là phương pháp quản lý ba loại người hiền tài: người nhân nghĩa, dũng sĩ và bậc chí giả.

Bình luận

Mọi hoạt động xã hội và lao động chúng có quy mô tương đối lớn đều cần có người chỉ huy và người lãnh

đạo để chỉ huy hoạt động đó và làm chức năng đó. Mục đích của quản lý là hiệp đồng hoạt động của các cá nhân để tạo thành hoạt động tập thể, thậm chí thành hoạt động quốc gia. Muốn thực hiện mục đích này, trước hết phải giải quyết tốt vấn đề hiệp đồng hoạt động của các cá nhân như thế nào. Tức là nói người chỉ huy làm thế nào để phát huy được sức mạnh của cá nhân và biến nó thành sức mạnh tập thể, sức mạnh xã hội. Đối với vấn đề này, Quỷ Cốc Tử có một kiến giải độc đáo.

Ông cho rằng phẩm chất, ý chí, trình độ thông minh của mỗi người đều khác nhau. Muốn chỉ huy hoặc lãnh đạo một quần thể gồm đông đảo người như vậy thì điều rất mâu chốt là phải căn cứ vào tình hình cụ thể của từng người để triển khai công việc đúng người, đúng việc, tùy từng người mà có sự triển khai khác nhau. Đối với ba loại người hiền tài, người nhân nghĩa dũng sĩ, bậc trí giả, cần áp dụng phương pháp lãnh đạo khác nhau, có như vậy mới tận dụng được tài năng của họ, phát huy hết tác dụng của họ.

Ứng dụng mưu lược

HÁN CAO TỔ KHÉO DÙNG NGƯỜI

Sau khi dẹp yên thiên hạ, Hán Cao Tổ mở đại tiệc. Trong buổi yến tiệc linh đình, ông hỏi bá quan văn võ: “hạng võ là viên tướng - dũng cảm, đảm lược, kiên hùng, thiện chiến. Trẫm nghĩ tự thấy không bằng ông ta nhưng đã đánh thắng, giành được thiên hạ, các khanh có biết tại sao không?”

Cao Khởi và Vương Lăng cất cao giọng tâu bày:

- Bệ hạ mỗi khi công hạ thành trì hoặc chiếm được một vùng đất đai nào đều cùng chung hưởng với quần

thần. Còn Hạng Võ lại ganh tỵ với các tướng lĩnh lập công trạng, ghét bỏ kẻ sĩ, đánh thắng trận cũng chẳng phong tước, ban thưởng cho ai, chiếm được đất đai cũng không chia cho cấp dưới. Đó là chỗ khác nhau giữa Bệ hạ với Hạng Võ.

Hán Cao Tổ Lưu Bang cười nói:

- Hai khanh mới chỉ biết một mà chưa biết hai. Bày mưu tính kế trong trướng, quyết định thắng lợi ở nơi trận mạc xa ngàn dặm. Trẫm không bằng Trương Lương. Làm yên đất nước, thương dân và tài quân sự, Tiều hà đều có kế sách vẹn toàn, Trẫm không bằng Tiều Hà. Thống soái trăm vạn đại quân, bách chiến bách thắng, đó là biệt tài của Hàn Tín, Trẫm xin chịu thua kém. Ba người đó đều là anh kiệt trong thiên hạ, Trẫm đã biết dùng họ, để họ phát huy hết bản lĩnh của mình, đó là lý do khiến Trẫm giành được thiên hạ. Nhìn lại Hạng Võ, đến bậc hiền tài như Phạm Tăng mà cũng nghi kỵ, không dám mạnh dạn sử dụng, đó là nguyên nhân khiến ông ta thất bại.

Hán Cao Tổ là Hoàng đế, tuy xuất thân ở đám bình dân nhưng quan niệm về nhân tài của ông lại rất sáng suốt. Ông dám công khai thừa nhận về nhiều mặt mình không bằng các thần tử, điều đó hiếm có rất đáng quý trọng. Thành công của ông là ở chỗ ông đã biết sử dụng nhân tài theo sở trường của họ, phát huy đầy đủ tác dụng của họ.

TĂNG QUỐC PHIÊN TINH MẮT NHẬN RA KẾ HIỀN TÀI

Tăng Quốc Phiên là một Đại thần nhà Thanh, cùng thời với Từ Hy Thái hậu. Một lần ông hẹn tiếp ba người khách. Đến trưa mà ba người ngồi chờ ở phòng khách vẫn chưa được gặp mặt ông, một người ngồi trầm

tư suy nghĩ, một người đi đi lại lại, một người tỏ vẻ tức giận chán nản ra mặt. Đến chập tối, Tăng cho người ra báo cho họ biết họ đã được tuyển dụng, có thể về nhà, không cần gặp ông nữa.

Có người không hiểu sao mới hỏi Tăng: “Tại sao ba người không cần gặp mặt mà đã được tuyển dụng”. Tăng giải thích: “Khi ba người ngồi chờ, ta đã quan sát kỹ. Người ngồi trầm tư có tâm tình không vui, sẽ chết non, nhưng cá tính chín chắn. Người đi đi lại lại có khí chất không phải là loại bình thường, cá tính kiên cường, trầm tĩnh, rõ là một nhân tài hiếm có. Còn người tỏ vẻ cáu giận lại anh dũng, quả cảm chắc chắn đánh thắng địch nhưng tính nóng, sau khi thành tài có thể vì nước hy sinh. Cả ba người đều là nhân tài cần cho quân đội”. Sau đó Tăng giao chức vụ cho từng người.

Về sau thực tế chứng tỏ người trầm tư là Vương, mắc bệnh chết sớm, công lao chưa thật nổi trội. Người đi đi lại lại là Chương Ngọc Lâm, lập được quân công xây dựng thủy quân, làm quan tới chức Thượng thư bộ binh, được nhân dân tín phục. Người tỏ ra cáu giận là Giang Trung Nguyên, dũng cảm thiện chiến, nhiều lần thắng trận lập công, làm quan tới chức Tuần phủ An Huy rồi hy sinh trong trận đánh ở “Trung Liệt”. Mọi người đều khâm phục con mắt tinh đời xét người của Tăng Quốc Phiên.

50. ĐÁNH VÀO LÒNG NGƯỜI

Thăm dò vuốt ve theo từng loại, tất sẽ có ứng nghiệm. Thăm dò vuốt ve theo ý nguyện, người khác sẽ nghe theo. Đó là cái đạo lý độc hành vậy (cố viết, ma chi dĩ kỳ loại, yên hữu bất tương ứng giả. Nãi ma chi dĩ kỳ dục, yên hữu bất thính giả. Cố viết độc hành chi đạo).

Quy Cốc Tử - Điều 8 - Thiên vuốt ve

Giải thích

Nghiên cứu và thăm dò tùy theo loại sự vật, đồng khí tương cầu, tất đều có ứng nghiệm. Đồng thời căn cứ vào mong muốn, nguyện vọng để đánh vào lòng người thì ai cũng phải nghe theo. Đó là cái đạo lý độc hành (hành động độc đáo, độc lập) của các mưu sĩ.

Bình luận

Người xưa nói! Vật tụ tập với nhau theo từng loại, người chia thành từng bầy. Người ta thường thích giao du, chuyện trò với người có suy nghĩ giống với mình. Người giống nhau tụ tập với nhau sẽ giảm bớt được sự lo ngại, không yên tâm, rũ bỏ được sự phòng bị, có thể thu thập được tin tức mà cả hai bên tiếp nhận được, hiểu biết lẫn nhau, làm nảy sinh tình cảm và thể nghiệm giống nhau, sinh ra cộng hưởng về mặt tình cảm. Muốn vậy, yêu cầu người ta phải khéo đánh vào lòng người.

Nhà tâm lý học xã hội Mỹ Kahn năm 1961 đã làm một thực nghiệm chứng tỏ: người ta càng gần gũi nhau về thái độ và giá trị quan thì sức hấp dẫn nhau càng

lớn. Sau đó nhà tâm lý học Mỹ Nelson và một số người khác dùng thực nghiệm ủng hộ quan điểm của Kahn. Họ cho rằng, nếu một người tán thành quan điểm của bạn hai phần còn người khác lại tán thành 5, 6 phần thì nói chung bạn sẽ thích người thứ hai hơn.

Chính vì như vậy nên trong xử thế cần khéo lợi dụng điểm giống nhau về thái độ và giá trị quan làm cho người khác nhận thấy giữa họ và bạn có nhiều điểm chung, như vậy mới được đối phương ưa thích, đồng tình và ủng hộ, rồi dần lên thực hiện mục đích của mình.

Ứng dụng mưu lược

KHÉO MỜI KHÁCH THAM GIA QUẢNG CÁO

Một lần Tổng biên tập Nguyệt san “Diễn đàn da đen” (Black tribune) của Mỹ là Johnson muốn lôi kéo công ty senis là quảng cáo. Lúc đó giám đốc công ty Mac Donald làm một con người hết sức tài ba, sáng suốt. Lúc đầu Johnson viết một bức thư cho Mc Donald xin gặp ông ta để nói về tầm quan trọng của quảng cáo trong xã hội người da đen. Mac Donald viết thư trả lời: “Tôi đã nhận được thư của Ngài. Rất tiếc tôi không thể gặp Ngài. Tôi không phụ trách về quảng cáo.”

Johnson không nản lòng, lại viết một bức thư nữa hỏi: “Tôi có thể đến thăm Ngài được không? Tôi muốn nói về chính sách quảng cáo tuyên truyền trong xã hội người da đen”. Mac Donald viết thư trả lời: “Tôi quyết định sẽ gặp ngài nhưng nếu ngài bàn chuyện đăng quảng cáo trên Nguyệt san của ngài thì tôi xin chấm dứt cuộc hội kiến ngay”.

Mac Donald tra cứu sách “Danh sĩ nước Mỹ” được biết Mac Donald là nhà thám hiểm đã từng đến Bắc cực

vài năm sau khi Hansen và chuẩn tướng Bill đến Bắc cực vào năm 1909. Hansen là người da đen, đã từng viết một cuốn sách kể lại cuộc thám hiểm của mình.

Đó là những việc mà Johnson có thể lợi dụng ông tìm đến chỗ Hansen, xin ông ta ký tên vào cuốn sách rồi gửi cho Mac Donld. Ngoài ra ông còn cảm thấy Hansen là một đề tài viết báo rất hay nên đã cắt bớt một bài sẽ đăng trên Nguyệt san diễn đàn người da đen và thay vào bằng một bài giới thiệu về Hansen.

Khi Johnson bước vào phòng làm việc của Mac Donald, câu đầu tiên của Mac Donald là: “Ngài có nhìn thấy đôi giày tuyết này không? Hansen cho tôi đấy. Tôi coi ông ta như bạn. Ngài đã đọc sách ông ta viết chưa?”

Johnson trả lời: “Tôi đã đọc. Rất may tôi cũng có một quyển ở đây. Ông ta còn ký tên vào sách nữa”.

Mac Donald xem cuốn sách, thú vị lắm. Ông nói: “Tạp chí người da đen của ngài nên có bài giới thiệu về Hansen”.

Johnson tán thành ý kiến của Mac Donald, đưa cho ông ta Nguyệt san số tháng 7 và nói mục đích làm tờ báo này là để tuyên truyền cho những người da đen khắc phục mọi khó khăn đạt đến lý tưởng cao cả của mình như Hansen.

Lúc đó Mac Donald gấp tờ báo lại, nói: “Tôi thấy không có lý do gì để không đăng quảng cáo trên báo của ngài”.

Johnson lúc đầu mời khách đăng quảng cáo bị thất bại nhưng không chán nản. Dựa vào lai lịch của Mac Donald, ông đã thay đổi phương pháp tiếp cận, đánh vào lòng người, cuối cùng làm cho Mac Donald vui vẻ nhận đăng quảng cáo trên báo của mình.

THẢO GIỮ BẾ TẮC

Naf là nhân viên tiêu thụ của một cửa hàng bán than. Việc làm ăn của cửa hàng tuy không tồi nhưng cửa hàng Liên Tiêu lớn ở bên cạnh lại dùng than mua từ nơi khác ở xa mà không mua than của Naf. Tình hình đó khiến Naf khó hiểu mỗi khi thấy xe tải của cửa hàng Liên Tiêu chở than từ nơi xa về chạy lướt qua cửa hàng mình, Naf lại cảm thấy buồn phiền khó nói. Naf suy nghĩ cứ thế này mãi là không được, đến quan hệ với nhà hàng xóm còn không ra gì thì còn đâu xứng đáng là người tiêu thụ. Rồi Naf thâm hạ quyết tâm phải bằng mọi cách mới cho được cửa hàng Liên Tiêu dùng than của mình.

Một buổi sáng kia, Naf xuất hiện ở phòng làm việc của Tổng giám đốc cửa hàng Liên Tiêu với một vẻ rất lễ độ. Ông nói: “Thưa ông giám đốc tôn kính! Hôm nay tôi đến quấy rầy ông không phải bán than mà có một việc muốn nhờ ông. Gần đây chúng tôi chuẩn bị mở một cuộc hội thảo với đề tài. Sự phổ cập hoá của hàng Liên Tiêu sẽ có ảnh hưởng như thế nào đối với nước ta”. Về mặt này chúng tôi là người ngoại đạo. Vì vậy chúng tôi muốn nhờ ông chỉ bảo giúp cho một số kiến thức về mặt này. Ngoài ông ra, chúng tôi không còn thấy ai thích hợp hơn nữa. Chắc ông sẽ không từ chối.

Kết quả ra sao? Sau này Naf kể lại:

- Lúc đầu tôi chỉ xin ông giám đốc cho vài phút, có như vậy ông ta mới đồng ý tiếp. Kết quả chúng tôi đã chuyện trò gần hai giờ. Ông giám đốc không những nói về sự trải nghiệm của bản thân ông ta trong kinh doanh của hàng Liên Tiêu mà còn nói về vị trí và tác dụng của cửa hàng Liên Tiêu trong ngành thương nghiệp quốc gia.

Ông ta còn bảo một cấp dưới đã từng viết sách về cửa hàng Liên Tiêu và lấy một quyển tặng tôi. Ông lại tự mình gọi điện thoại cho công đoàn ngành Liên Tiêu toàn quốc gửi cho tôi bản sao ghi chép kết quả thảo luận vấn đề này. Khi kết thúc câu chuyện, tôi xin cáo từ ra về, ông giám đốc tươi cười tiễn tôi ra tận cửa. Ông chúc tôi phát biểu trong cuộc Hội thảo sẽ chinh phục được thánh giá. Ông dặn đi dặn lại tôi nhớ cho ông ta biết tình hình cụ thể của cuộc hội thảo. Khi tạm biệt, ông nói câu cuối cùng: “Đến mùa xuân này, xin ông lại đến gặp tôi. Tôi muốn dùng than của cửa hàng ông được không?”

Thế là một vấn đề bế tắc từ lâu chưa tháo gỡ được nhờ hai giờ đồng hồ trò chuyện của Naf đã được giải quyết xong.

DÙNG TÌNH CẢM CHINH PHỤC ĐỐI PHƯƠNG

Một lần giám đốc xưởng thép pha lê Ôn Châu Đằng Tăng Thọ bàn vấn đề nhập thiết bị với giám đốc công ty ABM Tony Dolbar (ABM là xí nghiệp kinh doanh thép pha lê nổi tiếng của Tây Đức).

Đằng biết rõ nhưng vẫn hỏi:

- Lần này Ngài đến Ôn Châu là để buôn bán chăng?

- Tất nhiên rồi.

- Có định kiếm tiền không?

- Tất nhiên rồi - ông giám đốc Đức tỏ vẻ khó hiểu, quay mặt ngẩng nhìn đánh giá đối tác.

- Đi buôn bán kiếm tiền cần có hai tiền đề. Một là phải có đạo kinh doanh. Bất kể buôn bán to nhỏ, xấu tốt ra sao, rủi ro thế nào, đều phải giữ đúng hợp đồng. Hai là phải có khí phách. Ví dụ ông có dám vứt một triệu đô la xuống sông Âu Giang ở trước mặt chúng ta không?

Dolbar bị lúng túng vì sự thách thức bất ngờ này. Ông liếc nhìn những người ngồi bên cạnh, gãi cái đầu hói. Đằng nói tiếp: “Gã Đằng Tăng Thọ này có khí phách đó đấy”. Thì ra Đằng đã từng xử lý hàng phế phẩm giá trị một triệu đô la bằng cách này.

- Trên thế giới này có ba loại người. Loại 1, đã nói là giữ lời, nói thế nào làm đúng như thế, tuân theo tín điều ngay thẳng không làm chuyện mờ ám. Loại 2, phải viết ra mới tin được. Gã Đằng này thuộc loại 1, không biết ngài giám đốc thích làm loại nào?

- Loại 1, tất nhiên tôi phải thuộc loại 1. Còn loại 3, đừng nói đến làm gì, chúng ta hãy quên nó đi.

- Hay lắm, thế là chúng ta tâm đầu ý hợp. Bây giờ ta nói chuyện buôn bán nhé!

Lời lẽ hài hước và giàu tính khích thích tương của Đằng Tăng Thọ, cộng thêm phong cách bộc tuệch, sắc khí của ông trước hết về mặt tình cảm làm cho đối phương bị chinh phục, cuộc đàm phán dễ dàng đi đến chỗ thoả thuận. Trong số thiết bị thành bộ trị giá 3 triệu USD, đồng ý trước hết nhập mấy cái cần gấp nhất và giảm giá 5%. Con số này có ý nghĩa là nhà nước tiết kiệm được 15 vạn USD. Người Tây Đức xưa nay buôn bán thường rất cứng, mặc cho đối phương giở mọi thủ đoạn trên bàn đàm phán, không bao giờ họ chịu giảm giá. Lần này do Đằng Tăng Thọ đánh vào lòng người nên đã có ngoại lệ.

TÌM NHÂN TỐ CỘNG HƯỞNG VỀ TÌNH CẢM

Có rất nhiều nhân tố giống nhau gây ra cộng hưởng về tình cảm tồn tại giữa con người với nhau. Có nhân tố nổi rõ, có nhân tố chìm kín. Trong chuyện trò, chỉ cần để ý lời lẽ, cử chỉ của đối phương là có thể dễ

dàng phát hiện ra các nhân tố giống nhau, đó là đột phá khẩu đi vào đề tài chung cùng nhau chuyển trò

Ví dụ:

Trải nghiệm giống nhau

Trải nghiệm xã hội giống nhau có thể làm cho người ta sinh ra tình cảm giống nhau hoặc thân cận nhau, dễ hiểu lẫn nhau, dẫn đến cộng hưởng về tình cảm. Người này nói trải nghiệm trong cuộc sống của mình có thể làm cho người kia hồi tưởng lại chuyện cũ. Người này thổ lộ tâm can có thể làm cho hai bên đều bù ngùi. Như vậy có nhiều ngôn ngữ chung, càng nói càng gần gũi nhau. Mấy năm sau khi đập tan bè lũ bốn tên, các vị cán bộ lão thành gặp nhau, bất kể là có quen biết hay không, chỉ cần đã từng đến “Trường cán bộ” (nơi hành hạ cán bộ kháng nghị) hoặc đã từng bị nhốt ở chuồng bò thì đều coi nhau là chiến hữu, đều có nỗi oan ức không sao nói hết được. Còn các thanh niên gặp nhau, bất kể có quen biết hay không, chỉ cần đã từng “hạ phóng về nông thôn”, “xuống đội thâm nhập thực tế” thì đều coi nhau là chiến hữu thanh niên trí thức, có thể nói mãi không hết các chuyện kỳ cục trong cuộc sống hạ phóng xuống nông thôn. Nhà thơ Bạch Cư Dị đời nhà Đường vốn bị thất sủng đi làm Tư mã - Giang Châu, khi gặp người phụ nữ chơi đàn tỳ bà ở địa vị thấp kém đã có thể nhanh chóng thổ lộ tâm tình, rơi lệ vì nhau, ướt cả áo, đó là vì cả hai đều là kẻ lưu lạc nơi chân trời góc biển. Trải nghiệm và cảnh ngộ giống nhau khiến họ tạm gạt bỏ sự cách biệt về địa vị để có tiếng nói chung.

Thông qua phương thức thô lộ tâm tình cũng có thể gây ra sự cộng hưởng về tình cảm

Có khi ta thấy không có cách gì để nối thông tình cảm với một người có ý thức phòng ngừa rất sâu sắc. Một trong những nguyên nhân đó là do đối phương nghĩ rằng “hai ta ở hai thế giới khác nhau”. Có thể nhận thấy hai người có trải nghiệm cuộc sống vào hoàn cảnh sinh hoạt, tư tưởng hoặc tập quán sinh hoạt hoàn toàn khác nhau lần đầu tiên gặp nhau sẽ tất nhiên có cảm giác xa lạ. Để phá gỡ chướng ngại này, cần làm cho đối phương tin rằng cả hai thuộc về cùng một thế giới, thực sự có một thị hiếu hoặc nhu cầu nào đó giống nhau. Ví dụ muốn khuyên một người nào đó cai thuốc lá hoặc bỏ thói xấu rượu chè thì thường người đã từng bị tai hại vì thuốc lá hoặc vì rượu là có sức thuyết phục mạnh nhất. Trải nghiệm giống nhau có thể nhanh chóng làm tiêu tan tâm trạng phòng ngừa lẫn nhau khiến người ta có thể vui lòng cởi mở tâm can, thành tâm nghe theo lời khuyên ngăn.

Nói một cách tương đối, trong quá trình giao tế, chủ động bộc lộ tình hình bản thân một cách đúng mức sẽ có thể làm cho hai bên hình thành ý thức tâm lý giống nhau. Có tài liệu đã giới thiệu, trong cuộc vận động bầu cử địa phương ở Đài Loan, có vài chục ứng cử viên tranh chấp nhau hết sức khốc liệt. Một trợ lý giúp việc cho một ứng cử viên trong số đó phát hiện thấy đa số cử tri thuộc tầng lớp trung và dưới đều hết sức lo ngại về ứng cử viên này. Họ còn thông báo cho nhau: “ông X thường tự phụ là một trí thức cao cấp, lúc nào cũng tỏ ra đạo mạo rất khó gần gũi. Chắc chắn ông không thể chăm lo phúc lợi cho đông đảo dân nghèo chúng ta”.

Người trợ lý yêu cầu ứng cử viên của mình thay đổi ngay chiến lược tranh cử, cần nhấn mạnh bản thân mình là người cha hiền của 4 cô con gái, là một hàn sĩ nho nhã, quan tâm đến nỗi đau khổ của dân chúng... không lâu sau, cử tri đã nhìn người ứng cử viên này với con mắt khác, phát hiện thấy ông đúng là một người cha hiền hậu, mẫu mực, là người chồng tiêu chuẩn. Họ ào ào ủng hộ ông, khiến ông giành được số phiếu bầu cao nhất.

51. QUYẾT TÌNH ĐỊNH NGHỊ

(QUYẾT ĐOÁN TÌNH HÌNH, ĐỊNH RÕ ĐỒN NGHỊ)

Quyết đoán tình hình, định rõ đồn nghi làm máu chốt xử lý vạn sự ở đời. Dùng nó để lo việc triều chính dẹp yên hỗn loạn, quyết định thắng bại, đó là việc rất khó vậy. (cố phu quyết tình định nghị, vạn sự chi cơ. Dĩ chính tri loạn, quyết thành bại, nan vi giả).

Quy Cốc Tử - Điều 11- Quyết Thiên

Giải thích

Quyết đoán tình hình, xoá bỏ nghi ngại là máu chốt xử lý mọi việc trên đời. Nó có quan hệ tới tình hình thiên hạ bình yên hoặc hỗn loạn, quyết định việc thành công hoặc thất bại, đó là một việc khó khăn nên phải xem xét cho nghiêm túc.

Bình luận

Quyết tình định nghị là khởi điểm giải quyết mọi vấn đề, dùng nó có thể chinh đốn được việc triều chính, dẹp yên được thiên hạ, quyết định được thành bại. Vì vậy các vua chúa, công hầu khanh tướng xưa kia đều dùng thầy bói cỏ thi, mai rùa để xem xét việc quyết tình định nghị, giải hạn của mình.

Trong thế giới bao la, sự vật mệnh mang rắc rối, con người với tư cách là chúa tể thế giới sống trong đó tất nhiên là phải cọ xát với các sự vật đó, khi thì phải phân biệt rõ đúng sai, khi thì phải xác định có thể hay không thể làm được một việc gì đó. Như vậy đòi hỏi con

người phải nghiên cứu bối cảnh của sự vật và mối quan hệ giữa sự vật đồng thời phải phòng ngừa sự mê hoặc và thiên kiến của nhận thức để quyết đoán được chính xác không sai.

Theo Quỷ Cốc Tử, quyết đoán là nhằm vào điều còn nghi ngại, tức là “Quyết đoán sự vật, dựa vào điều còn nghi ngại” vì vậy trong xử thế cũng cần khéo vì người khác mà quyết tình định nghi, cân nhắc lợi hại, quyết đoán chính xác có lợi cho đối phương.

Ứng dụng mưu lược

LÊNIN THUYẾT PHỤC NHÀ TƯ BẢN MỸ

Tổng giám đốc công ty dầu lửa Phương Tây của Mỹ là Hamo, ông sinh năm 1898 ở New York, năm 18 tuổi được tiếp quản xưởng được của bố để lại, trở thành chủ xưởng. Do quản lý tốt, xưởng được làm ăn thịnh vượng, thu nhập tăng mạnh, vài năm sau mới 22 tuổi Hamo đã trở thành triệu phú. Năm 1921 ông nghe tin ở Liên Xô thực hành chính sách kinh tế mới, khuyến khích thu hút vốn nước ngoài, nên định đi Liên Xô làm ăn. Ông nghĩ ở Liên Xô lúc đó điều cần nhất là có lương thực chống nạn đói. Dịp đó lương thực của Mỹ lại đang được mùa, 1USD mua được 35,24 thúng lúa mì, nông dân thà đốt lương thực còn hơn là phải bán giá hạ ngoài thị trường. Liên Xô lại có nhiều thứ mà Mỹ cần đến như da thuộc, bạch kim, đá ngọc xanh, hai bên trao đổi buôn bán chẳng tốt lắm sao. Hamo quyết định đi Liên Xô.

Sáng sớm ngày thứ hai sau khi đến Mockva, ông được mời đến phòng làm việc của Lênin. Lênin đã trò chuyện thân mật với ông. Sau khi bàn xong vấn đề lương thực, Lênin nói ông hy vọng Hamo đầu tư, kinh

doanh xí nghiệp ở Liên Xô. Hamo lặng im, không trả lời. Tại sao vậy? Vì phương Tây có thiên kiến rất nặng nề đối với chính sách kinh tế mới của Liên Xô, đã tuyên truyền rất ác ý làm cho nhiều người cảm thấy chính quyền Xô Viết như một con quái vật. Đến Liên Xô buôn bán, đầu tư làm xí nghiệp được coi là “đi thám hiểm mặt trăng”. Lời người xưa nói, miệng đời làm chảy vàng. Hamo tuy là nhà thám hiểm dũng cảm dám tiến hành một vụ buôn bán với Liên Xô nhưng còn nghi ngại đối với việc đầu tư làm xí nghiệp.

Lê Nin hiểu rõ nội tâm của Hamo. Ông nói về mục đích của chính sách kinh tế mới với Hamo: “Chính sách kinh tế mới yêu cầu phát triển tiềm năng kinh tế của đất nước chúng tôi. Chúng tôi mong muốn xây dựng chính sách cho người nước ngoài được quyền thuê mượn trong ngành công thương nghiệp để đẩy nhanh phát triển kinh tế”. Qua trao đổi trò chuyện, Hamo hiểu rõ tính chất của chính quyền Xô Viết và nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi thu hút vốn đầu tư nước ngoài làm xí nghiệp của Liên Xô. Ông rất muốn thử làm xem sao. Nhưng rồi suy đi tính lại, ông lại dao động muốn rút lui. Tại sao? Vì Hamo lại nghe nói bộ máy Chính phủ Xô Viết công kênh, người nhiều hơn việc, thủ tục rắc rối, nhất là tác phong làm việc lè mề của cán bộ cơ quan khiến người ta không chịu nổi. Khi biết được điều lo ngại của Hamo, Lênin an ủi ông: “Chủ nghĩa quan liêu là một trong những tai họa lớn nhất của chúng tôi. Tôi dự định chỉ định một vài người lập thành một uỷ ban đặc biệt có toàn quyền xử lý vụ việc này, họ sẽ giúp đỡ ông mọi điều cần thiết”. Ngoài ra Hamo còn lo ngại đầu tư làm xí nghiệp ở Liên Xô. Liên Xô chỉ chú ý phát triển kinh tế nước mình mà không chú ý bảo đảm lợi ích của

nhà đầu tư nước ngoài nên họ không thu được lợi lộc gì. Khi biết được tâm trạng này, Lênin nói rất rõ cho Hamo biết: “Chúng tôi biết rõ, chúng tôi phải xác định một số điều kiện bảo đảm quyền lợi cho các nhà đầu tư. Các thương gia đầu phải là nhà từ thiện, không kiếm được tiền thì chỉ có đồ ngốc mới đầu tư ở Liên Xô”. Lênin giải toả từng điều lo ngại của Hamo và nói chắc chắn như đinh đóng cột, thẳng thắn không úp mở, giải thích rõ ràng chính sách khiến cho Hamo cảm thấy thoải mái nhẹ cả người, không lâu sau Hamo trở thành người Mỹ đầu tiên thuê xí nghiệp ở Liên Xô. Đó là hiệu quả diệu kỳ của quyết tình định nghị.

XAÓA BỎ NGHI NGẠI CỦA KHÁCH HÀNG

Có khi khách hàng từ chối mua hàng hoặc dịch vụ của công ty do nghi ngại chất lượng sản phẩm và danh tiếng của công ty. Có khi họ còn nói những lời nghe rất chối tai.

Đứng trước tình hình đó, để dễ tiêu thụ được sản phẩm và đạt được mục đích phục vụ của công ty, để bảo vệ được tình hình của công ty, xí nghiệp, của hàng, cần thẳng thắn bác bỏ sự phê bình không đúng của khách hàng, thực hiện quyết tình định nghị, xoá bỏ điều nghi ngại trong nội tâm của khách hàng.

Có một đôi trai gái sắp kết hôn đến Showroom của công ty điện khí mua tủ lạnh. Hai người quanh đi quẩn lại rất lâu bên chiếc tủ lạnh nhãn hiệu X. Chàng đang định lấy tiền trả thì nàng thay đổi ý kiến nói: “Em thấy ta nên mua tủ lạnh Toshiba của Nhật hơn”.

- Sao lại thế? Em đã nói được rồi kia mà.

- Em thấy loại tủ lạnh quốc sản này chất lượng không bảo đảm, hàng Nhật tốt hơn. Chỉ tốn độ thêm 1000 đồng thôi.

Lúc đó người bán hàng đứng cạnh thấy món hàng trong tầm tay bị tuột mất. tiếc công đã hoài hơi giải thích, giới thiệu, trong lòng bực bội, buột miệng phàn nàn : “Được, được. Không mua thì đừng có hỏi lời thôi. Hàng Nhật tốt, các ông các bà sẵn tiền cứ sang Nhật mà mua, đến đây làm gì”.

Đôi trai gái bỏ đi luôn. Lúc đó chủ nhiệm của cửa hàng tươi cười bước lại nói:

- Xin hai anh chị hãy dừng chân, tôi có vài câu cần nói.

Đôi trai gái nghe nói vậy vội vàng quay người lại, dáng vẻ bực bội lắm.

- Xin lỗi, nhân viên bán hàng của chúng tôi vừa rồi ăn nói thiếu lễ độ, xúc phạm anh chị. Đáng trách tôi là chủ nhiệm bình thường giáo dục không nghiêm. Tôi xin tạ lỗi anh chị.

Hai người nghe nói vậy mới bớt giận.

- Còn mua hay không mua tủ lạnh của chúng tôi không thành vấn đề. Duy có một việc xin anh chị chỉ bảo giúp cho.

Nghe thấy hai tiếng “chỉ bảo”, đôi trai gái có thái độ nghiêm túc ngay.

- Vừa rồi chị có nói tủ lạnh của chúng tôi có vấn đề về chất lượng, vậy chị có thể nói cụ thể hơn một chút không để chúng tôi dễ cải tiến sau này.

Cô gái không ngờ bị hỏi như vậy, lúng túng không biết trả lời ra sao, một lúc sau mới lắp bắp nói: “Tôi cũng chỉ nghe người ta nói tủ lạnh Toshiba tốt”. Rồi cô chỉ vào bộ ống toả nhiệt ở lưng tủ lạnh nói tiếp: “Bộ ống cong cong này để lộ ra bên ngoài không đẹp mắt”.

- Chị hoàn toàn hiểu lầm đấy. Tất nhiên hãng Toshiba có lịch sử lâu đời, nhiều điểm ưu việt. Nhưng tủ

Lúc đó người bán hàng đứng cạnh thấy món hàng trong tầm tay bị tuột mất, tiếc công đã hoài hơi giải thích, giới thiệu, trong lòng bực bội, buột miệng phàn nàn: “Được, được. Không mua thì đừng có hỏi lời thôi. Hàng Nhật tốt, các ông các bà sẵn tiền cứ sang Nhật mà mua, đến đây làm gì”.

Đôi trai gái bỏ đi luôn. Lúc đó chủ nhiệm của cửa hàng tươi cười bước lại nói:

- Xin hai anh chị hãy dừng chân, tôi có vài câu cần nói.

Đôi trai gái nghe nói vậy vội vàng quay người lại, dửng vẻ bực bội lắm.

- Xin lỗi, nhân viên bán hàng của chúng tôi vừa rồi ăn nói thiếu lễ độ, xúc phạm anh chị. Đáng trách tôi là chủ nhiệm bình thường giáo dục không nghiêm. Tôi xin tạ lỗi anh chị.

Hai người nghe nói vậy mới bớt giận.

- Còn mua hay không mua tủ lạnh của chúng tôi không thành vấn đề. Duy có một việc xin anh chị chỉ bảo giúp cho.

Nghe thấy hai tiếng “chỉ bảo”, đôi trai gái có thái độ nghiêm túc ngay.

- Vừa rồi chị có nói tủ lạnh của chúng tôi có vấn đề về chất lượng, vậy chị có thể nói cụ thể hơn một chút không để chúng tôi dễ cải tiến sau này.

Cô gái không ngờ bị hỏi như vậy, lúng túng không biết trả lời ra sao, một lúc sau mới lắp bắp nói: “Tôi cũng chỉ nghe người ta nói tủ lạnh Toshiba tốt”. Rồi cô chỉ vào bộ ống toả nhiệt ở lưng tủ lạnh nói tiếp: “Bộ ống cong cong này để lộ ra bên ngoài không đẹp mắt”.

- Chị hoàn toàn hiểu lầm đấy. Tất nhiên hãng Toshiba có lịch sử lâu đời, nhiều điểm ưu việt. Nhưng tủ

lạnh quốc sản của chúng ta mấy năm nay tiến bộ nhiều, chiếc tủ lạnh mà anh chị vừa xem là hàng xuất khẩu đấy.

Đôi trai gái còn bán tín bán nghi, chủ nhiệm đã nói tiếp: “Tủ lạnh của chúng ta được tính toán chu đáo. Bộ toả nhiệt để lộ ra ngoài sẽ toả nhiệt nhanh gấp đôi. Nhiệt lượng toả lan nhanh nên tốc độ làm lạnh bên trong của tủ lạnh sẽ nhanh hơn, đạt được mục đích tăng hiệu suất, giảm tiêu hao điện năng. Thực nghiệm chứng tỏ, so với loại tủ lạnh có cùng dung tích nhưng toả nhiệt kín thì tiêu hao điện chỉ bằng 1/3, một ngày tiết kiệm được nửa KW điện, chị thử tính xem, cả năm sẽ là bao nhiêu”.

Chủ nhiệm lại đổi giọng, tiến công thẳng vào chính diện: “Còn nói về mỹ quan, không cần quá lo xa. Bộ toả nhiệt đặt ở lưng tủ lạnh, lưng lại dựa vào tường, nhìn từ bên ngoài sẽ chẳng thấy có vấn đề gì. Xin anh chị cứ an tâm”.

Cô gái không còn nói vào đâu được nữa. Lúc đó chủ nhiệm tiếp tục tiến công: “Tôi nghĩ thế này nhé, nếu anh chị tin tôi thì chiều này tôi cử người mang hàng đến chỗ anh chị. Đây là hoá đơn xin mời anh chị ra quầy nhận phiếu và giấy bảo hành”.

Như vậy chủ nhiệm đã quyết tình định nghi, xoá bỏ nghi ngại của khách hàng, thực hiện được mục đích bán hàng.

52. TUYÊN NGƯỜI MÀ NÓI

Nói chuyện với bậc trí giả, cần uyên bác. Nói chuyện với kẻ ngu si cần biện luận. Nói chuyện với kẻ giỏi biện luận, cần thiết thực. Nói chuyện với kẻ sang, cần dựa theo quyền thế. Nói chuyện với kẻ giàu cần tỏ ra cao thượng. Nói chuyện với kẻ nghèo cần chú ý cái lợi. Nói chuyện với kẻ thấp hèn, cần khiêm tốn. Nói chuyện với kẻ dũng cảm, cần mạnh dạn. Nói chuyện với kẻ phạm sai lầm, cần sắc bén. Đó là thuật nói chuyện vậy. (Cố giữ tri giả ngôn, ý ư bác. Giữ chuyết giả ngôn, ý ư biện. Giữ biện giả ngôn, ý ư yếu. Giữ quý giả ngôn, ý ư thế. Giữ phú giả ngôn, ý ư cao, giữ bản giả ngôn, ý ư lợi. Giữ tiện giả ngôn ý ư khiêm. Giữ dũng giả ngôn, ý ư cảm. Giữ quá giả ngôn, ý ư nhuệ. Thử kỹ thuật dã).

Quyển Cốc Tử - Điều 9 - Quyển Thiên

Giải thích

Khi nói chuyện với bậc trí giả, cần tuân theo nguyên tắc bác học. Khi nói chuyện với kẻ ngu đần, cần theo nguyên tắc biện luận. Khi nói chuyện với kẻ cao sang, cần theo nguyên tắc quyền thế. Khi nói chuyện với kẻ giàu có, cần tỏ ra là người cao nhã. Khi nói chuyện với kẻ nghèo khổ, phải theo nguyên tắc có lợi cho người ta. Khi nói chuyện với kẻ thấp hèn, cần tỏ ra khiêm tốn. Khi nói chuyện với kẻ dũng cảm, cần theo nguyên tắc quyết đoán quả cảm. Khi nói chuyện với kẻ đã từng phạm sai lầm, cần theo nguyên tắc sắc bén vạch rõ chí tiến thủ. Đó là những nguyên tắc nói chuyện với người khác.

Bình luận

“Gặp người nào nói chuyện đó”, theo quan niệm truyền thống thì những người như vậy là khéo mồm khéo miệng, mồm mép đỡ chân tay. Nhưng trong giao tế hiện đại không quan niệm như vậy. Chuyện trò cần tùy người mà nói không phải chỉ là nhu cầu mà còn là một tất yếu, nếu không sẽ mắc sai lầm “gậy đàn tai trâu”, không có sức thuyết phục.

Thời Nam Bắc Triều có một người tên là Công Minh Nhi, chơi đàn rất hay. Một hôm anh ta chợt nảy ra một ý quái đản gậy đàn cho trâu nghe. Trâu ta vẫn thản nhiên cúi đầu gặm cỏ. Do đó mới có điển tích “gậy đàn tai trâu”. Theo bản ý của điển tích này, trâu ở đây chỉ kẻ ngu đần, nhưng trên thực tế, kẻ ngu đần nhất ở đây lại là Công Minh Nghi. Trâu không hiểu âm nhạc, đó không phải là sai lầm của trâu mà là sai lầm của người gậy đàn không đúng đối tượng.

Trong giao tế, cần nắm vững nguyên tắc tùy người mà nói, mấy nguyên tắc do Quý Cốc Tử nêu ra ở trên có tác dụng giúp ích cho chúng ta trong giao tế thời hiện đại.

Ứng dụng mưu lược

ĐƯỜNG TUY ĐỐI ĐÁP VỚI TẦN VƯƠNG

Thời Xuân Thu Chiến Quốc, Tần Vương phái sứ giả đến An Lăng để đánh đổi 500 dặm vuông đất của mình lấy 50 dặm vuông đất An Lăng. An Lăng Quân nói đất đai là của tổ tiên để lại, dù ruộng đất rộng hơn cũng không thể đổi được. Tần Vương thấy thế rất không vui lòng. Để tránh xảy ra việc rắc rối với Tần Vương, An Lăng Quân phái Đường Tuy làm sứ giả sang Tần du thuyết.

Đường Tuy đến nước Tần xin yết kiến vua Tần. Tần Vương hết sức ngạo mạn nói với Đường Tuy: “Ta dùng 500 dặm vuông đất đai đổi lấy 50 dặm vuông đất An Lăng, An Lăng Quân đã từ chối là cái lý làm sao? Nước Tần ta đã diệt Hàn. Ngươi, ta vẫn để cho An Lăng tồn tại là do ta không thêm để tâm làm gì. Nay ta dùng đất đai rộng gấp 10 lần để mở rộng bờ cõi của An Lăng Quân thế mà y lại không nghe, dám khinh thường ta đến thế”.

Đường Tuy nói: “Muôn tâu, không phải thế ạ. An Lăng Quân nhận đất của tổ tiên để lại cần vĩnh viễn giữ lấy nó, dù có đổi 1000 dặm vuông cũng không dám nhận huống chi là chỉ có 500 dặm vuông”.

Vua Tần nghe nói thế giận lắm, đe dọa: “Nhà ngươi đã nghe nói Thiên tử nổi giận chưa? Thiên tử mà nổi giận thì hàng vạn người đầu rơi máu chảy đầy đường”.

Đường Tuy trả lời: “Thần chưa nghe nói thế nhưng Đại vương đã nghe nói kẻ sĩ mặc áo vải nổi giận chưa?”

Tần Vương nói: “Kẻ sĩ mặc áo vải mà nổi giận thì đến rút bỏ mũ áo, đập đầu xuống đất là cùng chứ gì”.

Đường nói: “Đó là một người bình thường nổi giận chứ không phải là kẻ sĩ nổi giận. Trước đây Chuyên Chư vì Công tử Ngô mà hành thích Ngô Vương thì sao chổi đâm vào mặt trăng; Nhiếp chính giết Hàn Vương phục thù cho Nghiêm Trọng Tử thì cầu vòng che cả mặt trời; Yếu Ly giết Khánh Kỵ con Ngô Vương thì chim nhạn xông vào cung điện. Ba người đó đều là kẻ sĩ áo vải. Họ chưa nổi cơn lôi đình và trời xanh đã giáng điềm báo. Nay còn hạ thân nữa, sẽ là người thứ tư đấy. Nếu kẻ sĩ không thể không nổi giận thì tuy chỉ có hai xác người nằm trên mặt đất, máu chảy chỉ vài dài dặm bước nhưng bàn dân thiên hạ đều phải mặc áo tang. Đã đến lúc rồi đấy!”. Đường nói xong tuốt gươm xông lại.

Tần Vương sợ tái mặt, vội quỳ xuống van xin: “Mời tiên sinh ngồi, ta rõ rồi. Hàn, Ngụy có thể diệt vong nhưng 50 dặm vùng đất An Lăng phải tồn tại vì có tiên sinh đây”.

Trong pha du thuyết đẹp mắt của Đường Tuy, ông đã viện lý do An Lăng là đất tổ tiên để lại phải vĩnh viễn giữ lấy, bác bỏ một cách nghiêm túc, chính đáng yêu cầu vô lý của Tần Vương. Khi bị vua Tần đe dọa, ông đã ăn miếng trả miếng, cuối cùng buộc Tần Vương phải thay đổi thái độ ngạo mạn, vứt bỏ yêu cầu chiếm đất An Lăng. Đó là do Đường Tuy nắm chắc nguyên tắc “nói chuyện với kẻ sang cần dựa vào quyền thế”, chọi nhau từng miếng, thuyết phục được Tần Vương, không làm nhục đến sứ mệnh, bảo vệ được lãnh thổ hoàn chính và độc lập chủ quyền của quốc gia.

TRÍ TUỆ UYÊN BÁC CỦA TÔ TẦN

Trong du thuyết, khuyên nhủ người khác cần phải có dẫn chứng uyên bác rộng rãi, làm tăng thêm sức thuyết phục và sức cảm nhiễm. Chính vì thế nên Quỷ Cốc Tử mới nói: “Nói chuyện với bậc trí giả, cần uyên bác”. Thời Chiến Quốc Tô Tần đã từng dựa vào trí tuệ uyên bác để thuyết phục Yên Vương giữ nguyên chức tước của mình.

Tô Tần nhận lệnh của Yên Vương sang Tề đòi lại được 10 toà thành trì của Yên. Khi trở về nước Yên, không có ai ra đón rước ông.

Thì ra sau khi Tô Tần sang Tề, có người nói xấu ông với Yên Vương, vu cáo ông là kẻ phản phúc, lần này đi chắc sẽ bị vua Tề mua chuộc. Yên Chiêu Vương vốn không hiểu rõ Tô Tần nghe nói vậy bèn cách chức ông.

Tô Tần tìm gặp Chiêu Vương nói: “Hạ thần vốn liê kê quê mùa. khi chưa lập công được Bệ hạ đón tiếp. Nay đòi được 10 toà thành trì. Bệ hạ lại cách chức tước của hạ thần, chắc hẳn đã có kẻ nói xấu rêu rao hạ thần là kẻ bất trung. bất tín. Nói thực tình, đúng hạ thần cũng có tí chút bất trung. bất tín”.

Chiêu Vương nói: “Thế là đủ rồi”.

Tô Tần lại nói: “Nếu đều giống như ba người thì Bệ hạ sẽ không còn ai phò tá nữa. Tăng Sâm chí hiếu, suốt ngày đêm không chịu xa rời cha mẹ, Bệ hạ làm thế nào để ông ta rời quê hương giúp nước Yên được? Bá Di thà chết đói trong núi Thù Dương để tỏ lòng trung với nhà Thương, không chịu ăn lương thực của nhà Chu, làm sao Bệ hạ có thể phái người đó làm sứ giả sang Tề? Vĩ Sinh rất coi trọng chữ tín, ông hẹn gặp cô gái ở ngôi miếu hoang, cô gái không đến, gặp đúng nước lụt dâng cao, ông ta ôm cột chịu chết đuối, làm sao Đại vương có thể dùng những người đó đi các nước khác làm rạng rỡ quốc uy của nước Yên? Do đó thấy những người chú trọng trung tín hiếu nghĩa chẳng qua chỉ là coi trọng bảo vệ thanh danh của cá nhân mình chứ không chịu tận tụy với đất nước”. Tô Tần càng nói càng xúc động, ông kể tiếp: “Nếu hạ thần cũng cầu nệ những đức hạn như vậy thì sẽ không rời bỏ quê hương để phụng sự Bệ hạ. Hạ thần còn có mẹ già ở Lạc Dương, thần đi theo Bệ hạ do không bị cái đức trung tín hiếu thuận đó ràng buộc. Thần cho rằng như thế mới là lòng trung cao nhất đối với bệ hạ. Thần đã vứt bỏ chữ trung tín nhỏ để tôn thờ chữ trung tín lớn nhất, nào ngờ chính vì lòng trung tín lớn nhất đó mà đã mang tội với Bệ hạ”.

Yên Vương nói: “Trong thiên hạ làm gì có người vì trung tín mà lại mang tội với người khác”.

Tô Tần râu bầy: “Đại vương chưa rõ, thần có một hàng xóm láng giềng, chồng đi làm xa, vợ rước giai về nhà. Sau này chồng sắp về, anh tình nhân buồn lắm, cô vợ nói đừng có buồn, chuẩn bị cho hắn một chén rượu độc là xong chuyện. Ba ngày sau người chồng về. Cô vợ báo người gái hầu rót rượu. Cô hầu biết rượu có thuốc độc, cho ông chủ uống có nghĩa là giết chủ, nếu nó thực tình cho chủ biết thì lại sợ bà chủ bị đuổi. Cô hầu nảy ra sáng kiến, giả vờ xảy chân đánh đổ rượu. Ông chủ nổi giận đánh cho mấy chục roi. Đại vương coi, cô hầu xảy chân, cứu được ông chủ, thế đã là trung tín chưa? Nhưng vẫn bị đòn. Hoàn cảnh của hạ thần nay cũng giống như cô hầu gái. Thần tận trung với Bệ hạ nhưng lại mang tội, sau này còn ai dám hết lòng phụng sự Bệ hạ nữa”. Yên Vương càng nghe càng cảm thấy mình đã tin những lời dèm pha. Ông đứng dậy nói: “Trẫm thật đáng trách, đã cả tin lời đồn bậy, làm khanh bị oan ức”.

Sau đó Yên Vương ban chiếu chỉ khôi phục chức tước và trọng thưởng Tô Tần.

BỐC THUỐC THEO BỆNH

Ông Trần chủ công ty X thấy tình hình quay vòng vốn không ổn, nếu không sớm có biện pháp sẽ ảnh hưởng đến việc làm ăn và uy tín của công ty. Ông định vay ngân hàng một khoản tiền nhưng ngân hàng không muốn cho ông vay thêm đồng nào nữa.

Đúng lúc đó ông Trần chợt nghĩ ra cách nhờ ông Chu giúp. Ông Chu là chủ tịch Hội đồng quản trị công ty dệt Y, khá giàu có nhưng rất bủn xỉn, đúng là một loại người vắt cổ chày ra nước. Nếu cứ suy theo lẽ thường thì tuyệt đối không thể vay tiền ông được nhưng ông Trần đã nhằm vào ông Chu.

Ông Trần biết rõ nếu dùng phương pháp bình thường để nói chuyện với ông Chu sẽ không ăn thua. Tuyệt đối không thể thành công. Qua suy nghĩ, ông hạ quyết tâm gọi điện thoại cho ông Chu hẹn rõ thời gian gặp mặt.

Đúng đến ngày hẹn ông Trần đi xe đến từ sáng sớm nhưng ông dừng xe cách nhà ông Chu 150 m rồi chạy thật nhanh đến nhà. Hồi đó đúng dịp mùa hè, ông Trần tất nhiên mồ hôi nhễ nhại. Ông Chu nhìn thấy thế, ngạc nhiên hỏi: “Trời! Ông làm sao thế này?”

- Tôi sợ muộn giờ hẹn nên chạy bộ đến đây.

- Sao ông không đi taxi?

- Tôi ra đi từ sáng sớm bằng xe buýt, giữa đường xe gặp tai nạn nên lỡ một chút thời gian. Tôi sợ lỡ hẹn nên chạy bộ lại nên ra nhiều mồ hôi.

- Loại người như ông mà cũng chịu ngồi xe buýt à/

- Ông không biết đấy thôi, tôi vốn hẹp hòi nên không thể ngồi taxi. Đi xe buýt vừa rẻ tiền vừa tiện lợi. Nhà tôi không dùng xe cộ riêng nên đã được một món tiền trả cho lái xe. Bố mẹ tôi cho tôi một đôi cẳng giò rất khỏe, khi có việc gấp là tôi dùng nó chạy bộ, vừa đỡ tốn tiền lại khỏe người, tốt biết bao. Tóm lại tôi bủn xỉn lắm. Phải loại người như ông mới đủ tư cách đi taxi, phải không?

Ông Trần đã điều tra biết ông Chu không có xe con riêng.

- Tôi cũng hẹp hòi lắm, cũng không có xe riêng - ông Chu nói một cách khiêm tốn.

- Không, chẳng qua ông là người tiết kiệm đấy thôi. Tôi mới là người hẹp hòi, nên mọi người vẫn gọi tôi là “đồ coóc xi măng”.

- Tôi chưa bao giờ nghe nói ông là loại người như vậy. Thực ra chính tôi mới là đồ coóc xi măng, bủn xỉn.

- Ông Chu ơi, không bùn xìn thì làm sao dựng được cơ đồ. Cho nên con người ta không thể quá hào hiệp. Những người làm ăn như chúng ta phải vay tiền của ngân hàng hoặc người khác tất nhiên phải trả tiền, không thể tùy tiện phung phí đồng tiền. Chúng ta phải cố gắng kiếm tiền để đền đáp lại nhà đầu tư. Hàng ngày thiếu một hào là không thể đi xe buýt, thế mới biết một hào là quý giá. Tiền bạc chỉ chạy vào túi người nào quý trọng nó, tiền tiêu chi tiêu nó... Tôi nhắc nhở các cấp dưới như vậy.

- Ông nói hết sức có lý - ông Chu sinh ra cộng hưởng rất mạnh với lời nói của ông Trần, cảm thấy tiếc vì biết nhau quá muộn, đã vui vẻ đặc cách cho ông Trần vay đủ số tiền cần thiết.

Đứng trước một người bùn xìn, cần nói cái hay của tính bùn xìn, làm cho đối phương có cảm tình, có như vậy mới hy vọng thành công. Thành công của ông Trần chính là do ông đã tùy người mà nói, kê đơn bốc thuốc đúng bệnh.

53. CHU ĐÁO KÍN KẼ

Muốn mở thì phải chu đáo, muốn thu nạp thì phải kín kẽ. Chu đáo và kín kẽ, là hợp với đạo (tức đục bìa chỉ quý chi, tức đục hạp chỉ quý mật. Chu mật chỉ quý, vì nhĩ giữ đạo tương tuyền).

Quy Cốc Tử - Điều 1- Thiên Bài hạp

Giải thích

Muốn mở rộng kiến giải của mình thì phải suy nghĩ cho chu đáo. Muốn tiếp thu ý kiến của người khác thì phải tở mĩ, kín đáo. Mấu chốt của chu đáo và tở mĩ kín đáo là phải phù hợp với đạo tự nhiên.

Bình luận

Sử dụng thuật bài hạp (mở đóng) không thể tách rời với mưu tính kín đáo. Tất nhiên mưu kế đó phải chu đáo, tở mĩ. Muốn chu đáo tở mĩ thì trước hết phải kín đáo, không để lộ tâm hơi. Câu nói này của Quy Cốc Tử trên thực tế đã nhấn mạnh đến tầm quan trọng của nguyên tắc bí mật trong đấu tranh chính trị. Theo ông, một mưu kế hay có thể thành công, làm đối thủ mắc bẫy, một trong những mấu chốt là trù hoạch có chu đáo không, công tác bảo mật làm có tốt không. Trái lại, nếu để đối thủ phát hiện, thu được tin tức thì mưu kế sẽ bị thất bại.

Giữ bí mật có tầm quan trọng rất lớn đối với thành công trong đấu tranh chính trị. Nhiệm vụ mưu phản

trong lịch sử Trung Quốc, cứ giữ được bí mật thì hầu như đều thành công, không giữ được bí mật thì đều bị thất bại và tàn sát. Sau khi Tần Thủy Hoàng chết, Triệu Cao làm di chiếu giả khiến Thái tử Phù Tô phải tự sát và Hồ Hợi được kế vị, mưu kế thành công là nhờ giữ được bí mật. Thời Hán Chiêu Đế, hai bố con Thượng Quan Kiệt, Thượng Quan An câu kết với Yên Vương mưu phản, định giết phụ chính đại thần Hoắc Quang và Hán Chiêu Đế, sau đó sẽ diệt Yên Vương để nhảy lên làm Hoàng đế. Thượng Quan An thấy việc sắp thành công, mừng lắm, vô tình để lọt tin cho thủ hạ biết. Thủ hạ lại mừng vui để lọt tin ra ngoài, Hoắc Quang biết được vội báo cho Chiêu Đế, bố trí để thừa tướng Điền Thiên Thu ra tay trước, bắt được bố con Thượng An, bức tử Yên Vương, dẹp được vụ mưu phản.

Mưu kế phá án cũng phải bảo mật không để cho bị cáo biết được mưu tính và mục đích để họ mắc bẫy, nếu để lộ cho họ biết trước thì sẽ khó đạt được mục đích. Tuyên Ngạn Chiêu nhà Nguyên rất giỏi xét các nghi án. Khi làm quan toà tại châu Bình Dương (Vùng Lâm Phần - Sơn Tây - Trung Quốc), có một hôm trời mưa to, một người dân và một chú lính tranh giành nhau một chiếc ô rồi kiện lên cửa quan, ai cũng nói là ô của mình. Tuyên không nói gì, xé luôn chiếc ô làm đôi chia cho mỗi người một nửa. Sau đó ông phái lính kín theo dõi hai người. Ra khỏi công đường chú lính mắng nhiếc người dân tranh ô, người dân vui như mở cờ trong bụng nói với chú lính: “Chú mày mất ô nhớ, làm đếch gì được tao”, người lính kín vội trở về dinh báo cáo, Tuyên phái người đi gọi hai người quay lại, đánh cho người dân tranh ô vài chục hèo và bắt hẳn phải đền tiền ô cho chú lính. Tuyên đã cho lính kín đi rình giữ được bí mật, cả hai đương sự đều không biết gì, do đó đã bộc lộ thực tình.

Trong hoạt động kinh tế, công tác bảo mật cũng hết sức quan trọng. Bất kỳ người kinh doanh nào cũng muốn giành thắng lợi trong thương trường đều cần hiểu rõ đạo lý “chu đáo, tở mỉ, cẩn mật”.

Ứng dụng mưu lược

ĐỀ PHÒNG TÌNH BÁO KINH TẾ

Trong thế giới hiện đại, thông tin đã trở thành một nguồn của cải, ai nắm trước được thông tin người đó sẽ nhanh chân đi trước áp đảo được đối thủ cạnh tranh. Vì vậy một số nước đã áp dụng đủ mọi phương thức triển khai cuộc chiến tranh gián điệp để thu thập tin tức tình báo về chính trị, quân sự, kinh tế. Đặc biệt trong quá trình kinh tế thị trường không ngừng phát triển, thị trường thông tin trở thành một bộ phận cực kỳ quan trọng không được coi nhẹ. Trong hoạt động giao lưu kinh tế quốc tế, trong cạnh tranh quyết liệt giữa các xí nghiệp với nhau, các xí nghiệp đều dùng một lực lượng kỹ thuật mạnh nhất với một khoản chi phí lớn để lập ra bộ máy nghiên cứu mới, đổi mới trang bị kỹ thuật với tốc độ nhanh nhất, không ngừng đổi mới sản phẩm, tăng cường khả năng cạnh tranh thị trường, một mặt khác coi trọng lập ra bộ máy tình báo công thương nghiệp đồ xô, đánh cắp, thu thập cơ mật kinh doanh của đối phương, tìm ra nhược điểm của họ, phát huy ưu điểm của mình, cố sức đánh bại đối thủ, giành giật lấy thị trường.

TỔNG THỐNG CŨNG KHÔNG ĐƯỢC THAM QUAN

Công ty sấm lốp Michelin của Pháp với bề dày 180 năm lịch sử được coi là xí nghiệp thần bí nhất châu Âu,

chủ yếu do họ bảo mật hết sức nghiêm ngặt đối với việc thiết kế sản phẩm và kỹ thuật mới đang được nghiên cứu đến mức cạn tàu ráo máng.

Ở Pháp hiện nay còn truyền tụng một câu chuyện sau: năm 1946 Tổng thống Pháp De Gaulle đi thăm thành phố Clermont - Ferrand ở miền Trung nước Pháp. Ông tỏ ý muốn thăm xưởng xam lốp ô tô Michenlin tại thành phố này. Đây vốn là một dịp tốt để nâng cao danh tiếng của công ty Michenlin nhưng giám đốc Raimisi 45 tuổi lúc đó lại từ chối khéo. Ông nói thẳng với tổng thống: “Nếu ngài đi thăm một mình tôi xin hoan nghênh. Nhưng tôi nghĩ ngài không đi một mình, tôi không muốn có người trong đám tùy tùng của ngài có thể đánh cắp kỹ thuật ...”. Tin tức không cánh mà bay xa, công ty Michenlin trở thành xí nghiệp thần bí nhất nước Pháp và cả châu Âu.

Để giữ được bí mật kỹ thuật, công ty Michenlin không những từ chối không để cho các loại khách ngoài nước đến khảo sát, tham quan mà còn rất chú trọng bảo mật trong nội bộ xí nghiệp. Tại phân xưởng chế tạo loại cao su đặc biệt, bộ phận thiết bị thí nghiệm được giao cho người thân tín của Michenlin nắm giữ, cho đến nay vẫn không ai biết. Hỗn hợp hữu cơ, ôn độ và tỷ lệ pha chế cao su thiên nhiên và cao su tổng hợp được bảo mật tuyệt đối. Nhân viên của các công đoạn không được biết nhau và không cho phép các nhân viên đó chuyển đổi vị trí công tác cho nhau.

Chế độ bảo mật nghiêm ngặt như vậy khiến cho công ty Michenlin trong cuộc cạnh tranh khốc liệt tốt thắng xấu thua trên trường quốc tế lập được thành tích lớn, trở thành công ty sấm lốp lớn thứ hai trên thế giới duy nhất có đối chọi với công ty Miracle của Mỹ.

THỦ ĐOẠN BẢO MẬT CỦA CÔNG TY CO CA COLA.

Co ca co la được coi là “Vua đồ uống giải khát” đó là một loại đồ uống được giữ bí mật nghiêm ngặt nhất thế giới.

Gần 100 năm nay, các nhà hoá học thế giới tìm mọi cách khám phá bí mật pha chế Co ca co la. Qua phân tích hoá học nhiều năm, biết rõ 99% là nước ga, đường rang khô, axit photphoric, cafein, tinh quả pha chế lá coca và quả cola, ngoài ra 1% là một chất thần bí đặt tên là Mihantis - 7X. Không thể nào hoá nghiệm làm rõ được chất này. Trên thế giới chỉ có 10 người biết được cách pha chế nó và họ được bảo mật tuyệt đối.

Công thức pha chế 7X nghe nói được cất giữ trong két sắt ở tầng hầm sâu nhất của ngân hàng thương mại Geoge Mỹ, có 7 lần khoá, 7 lần gắn xi. Muốn mở két sắt này, phải huy động cả 10 người biết công thức pha chế tới ngân hàng, cần được cả chánh phó giám đốc ngân hàng họp liên tịch phê chuẩn, mời cả đại diện chính quyền bang, thời gian mở két không được sớm muộn 1 phút, do đó cho đến nay chưa mở két sắt lần nào.

Có lẽ về thần bí này là một trong những nguyên nhân thực sự làm cho Co ca co la lan rộng khắp toàn cầu, bán chạy hàng trăm năm nay không hề giảm sút, và không ít người tiêu dùng đã ưa chuộng cái 1% thần bí, mê say này.

54. GIĂNG LƯỚI BÃY NGƯỜI

Dùng lời câu như phù hợp sẽ hiểu được lòng người. Giống như chăng lưới bẫy thú, giăng thêm lưới được thêm mồi. Làm đúng phép tắc, sẽ biết được thực tình, đó là giăng lưới bẫy người (Kỳ diệu ngữ hợp sự, đặc nhân thực dã. Kỳ vuu trương trí vông nhi thủ thú dã, đa trương kỳ hội nhi tư chi. Đạo hợp kỳ sự, bỉ tự xuất chi, thủ diệu đích nhân chi vông dã).

Quy Cốc Tử - Điều 2 - Thiên Phản ứng

Giải thích

Dùng lời nói khêu gợi đối phương khiến họ sẽ nói ra thực tình. Giống như giăng lưới bẫy thú, đặt thêm lưới sẽ bắt thêm được các con thú qua lại. Chỉ cần ta dùng phương pháp thích đáng thì đối phương sẽ tự nói ra thực tình. Đó là giăng lưới bẫy người.

Bình luận

Giăng lưới bẫy người là một mưu lược quan trọng của Quy Cốc Tử dùng để nắm được tình hình chân thực. Doãn Tri Chương chú thích đoạn văn này nói: “Câu được cá là do có mồi nhử. Lời nói thích hợp thì khêu gợi được người khác nói ra thực tình. Thả mồi thì cá đến ...”. Tức là giống như thả mồi câu cá và giăng lưới bẫy thú, muốn biết được ruột gan người khác, nắm được thực tình thì phải dùng thủ đoạn, câu nhử theo sở thích của họ mà đạt được mục đích của mình.

Người xưa vận dụng mưu “Giăng lưới bẫy người” phần nhiều để phá án. Khi hỏi cung phạm nhân hoặc khi trình sát điều tra vụ án, trước hết thường gài bẫy, giăng lưới để phạm nhân sa bẫy, tự mình phải nói ra.

Thời Bắc Tống, Trần Nhượng làm Huyện lệnh Bồ Thành (nay là Thành Bồ - Thiểm Tây). Một hôm có cửa hiệu bị mất trộm, bắt được vài kẻ tình nghi, tra hỏi thế nào họ cũng không nhận tội. Trần nghĩ ra một mưu kế bảo bọn họ: “Cái chuông to ở miếu Thành Hoàng rất linh thiêng, nó có thể giúp phá án khi không biết kẻ nào là phạm tội. Ai không phạm tội sờ vào thì chuông không kêu, ai phạm tội sờ vào thì chuông kêu ngay. Ta sẽ đi trước làm lễ cầu xin thần linh giáng lâm rồi các người sẽ đi sờ mó chuông”. Rồi ông đến miếu trước, sai người dùng mực bôi kín vỏ ngoài quả chuông, đóng hết cửa lại, bày hương án khấn vái. Đợi khi hương đã cháy hết, trong miếu tối om mới nói cho từng nghi phạm vào lần lượt sờ chuông. Khi các nghi phạm ra khỏi miếu, lần lượt kiểm tra tay từng người một. Mọi người đều có mực dây ra tay, duy chỉ có một tên tay vẫn sạch. Trần tha hết chỉ giữ tên này tra hỏi, hắn đã phải thú nhận tội ăn trộm. Trong chuyện này, Trần đã giăng một cái lưới, lợi dụng tâm lý con người cho rằng “Thần linh biết hết mọi chuyện” để cho họ đi nghe theo phán quyết của thần linh. Bọn gian dối có tật giật mình không dám để thần kiểm tra, kết quả trúng kế của Trần, bị lộ rõ chân tướng.

Trong hoạt động kinh doanh, qua “giăng lưới” bẫy được nhiều tin tức tình báo thương nghiệp có giá trị thúc đẩy kinh doanh không ngừng tiến triển, hoàn thiện. Dùng các tin tình báo thương nghiệp giăng kiếm được vào hoạt động kinh doanh của xí nghiệp chắc chắn sẽ bổ sung vào chỗ yếu kém của mình, kịp thời nắm được tin

tình báo cạnh tranh, tin tình báo thị trường, tin tình báo môi trường. rất lợi cho việc điều chỉnh chiến lược kinh doanh và kết cấu sản nghiệp, làm cho xí nghiệp tiến vào quỹ đạo vận hành tốt ở tầng bậc cao hơn.

Ứng dụng mưu lược

QUAN HUYỆN BẮT DÂM PHỤ

Khi làm quan huyện Lật Thủy (Nay là Lật Thủy - Giang Tô), Ngô Phục đã bắt gặp một vụ án rắc rối. Trần Đức là người huyện này lấy cô vợ họ Lâm. Trần đi buôn bán ở xa, vợ ở nhà không chịu được cảnh cô đơn đã gian díu với người hàng xóm họ Trương. Ba năm sau Trần đòi số tiền kiếm được thành 10 lạng vàng rồi lên đường về nhà. Chưa về đến nhà trời đã tối. Trần sợ đêm hôm gặp trộm cướp nên giấu số vàng ở gần cầu rồi đi người không về nhà, gõ cửa đúng lúc vợ và Trương đang làm tình. Trương hoảng sợ trèo tường chạy về nhà mình. Lâm mở cửa, hai vợ chồng vào nhà, chuyện trò cảnh biệt ly không dứt. Trần khoe với vợ chuyện kiếm được 10 lạng vàng. Chị vợ nghe thấy thế sướng rơn xin ngay nhưng nghe chồng nói giấu ở gần bên cầu bèn giục anh ta đi ngủ để mai đi sớm mà lấy.

Sáng sớm hôm sau, Trần vội đi đến cầu tìm nhưng không thấy vàng đâu, chán ngán quá về nhà nói với vợ. Chị ta gào khóc âm ì, cho rằng chồng chơi bời ở nơi xa hết tiền rồi nay về nhà nói dối. Vừa khóc lóc vừa cãi cọ nhau, rồi mang nhau lên cửa quan, gặp ngay huyện lệnh Ngô Phục. Ngô hỏi rõ đầu đuôi, Trần kể lại sự tình, còn chị vợ khẳng khẳng cho rằng chồng đã chơi bời tiêu hết tiền nay về nhà nói dối. Trần thấy chị ta có tướng điều ngoa còn anh chồng thì thực thà hiền lành, cảm

thấy có chuyện man trá nên giả vờ vin vào lý do làm mất trật tự trị an giam cả hai vợ chồng lại.

Trần thương vợ, thấy quan nói sẽ giam vào ngục bèn vội nói: “Bẩm quan lớn, thực ra con không có vàng, xin quan lớn tha chúng con”. Ngô giả tảng nổi giận lôi đình thét: “Tên này to gan thực, dám nói láo mất vàng đùa với Quan lớn, giam nó lại”. Quan liếc nhìn ả Lâm thấy chị ta lộ vẻ vui mừng, đã rõ được vài phần sự thực. Ông sai người giả làm ăn mày đi dò la theo sát chị ta. Không lâu sau đã làm rõ vụ việc. Gọi tên gian phụ lại xét hỏi mới biết tên Trương này sau khi trèo tường về nhà lại tiếc rẻ quay lại xem mục dâm phụ đối xử với chồng ra sao, vừa may nghe được chuyện giấu vàng bèn đi ngay đêm đó đến cầu chiếm lấy.

Qua câu chuyện này thấy Ngô Phụ nghi ngờ mục Lâm gian trá nên cố ý thả ra không giam lại, đặt ra một cái lưới, cuối cùng đã tìm ra thực tình.

TÌNH BÁO SỐNG CỦA MỘT CÔNG TY NHẬT

Lịch sử phát triển của công ty trang phục Hoàn Cầu của Nhật xuyên suốt một sợi chỉ đỏ: giăng lưới nắm sinh mệnh của hàng hoá - tình báo sống.

Thời thập kỷ 60, công ty Hoàn Cầu chỉ mới là một xí nghiệp nhỏ lẻ không vai vế gì. Ở Nhật có xí nghiệp loại trung và nhỏ, vậy xí nghiệp nhỏ lẻ này thuộc loại gì? Vẫn thuộc loại xí nghiệp hạng trung và nhỏ nhưng theo tập quán thường phân chia xí nghiệp hạng trung và nhỏ làm hai loại, một loại gọi là “xí nghiệp nhỏ lẻ”. Như vậy đủ thấy xí nghiệp nhỏ lẻ là mặt hạng trong các loại xí nghiệp hạng trung và nhỏ. Tình hình lúc đó của Công ty Hoàn Cầu hết sức nghèo túng, 5 nhân viên ngồi chen chúc trong một gian buồng rộng 14 m².

Phương tiện giao thông của công ty chỉ có một chiếc xe đạp, mọi người ra ngoài có việc phải luân phiên nhau sử dụng. Nhưng chính cái xí nghiệp nhỏ lẻ này về sau đã phát triển thành một xí nghiệp lớn có tính chất đại biểu ở Osaka. Đạo thuật thành công của họ là “giăng lưới bầy”, nắm tình báo sống.

Công ty này có trung tâm thông tin. Trung tâm có một máy tính cỡ lớn và hai máy tính cỡ trung. Động thái thị trường các nơi, tình hình buôn bán các loại trang phục, tình trạng tồn kho của các cửa hàng trực thuộc đều được phản ánh về Trung tâm qua mạng lưới tin tức rải ra khắp nước Nhật. Trung tâm phân tích, xử lý các thông tin đó, dùng hình thức chữ số thể hiện thông tin, kịp thời gửi cho các phòng ban để cho họ căn cứ kịp thời đưa ra đối sách tương ứng.

Để nắm được “tình báo sống” chính gốc đó, công ty đặt ra ba điều quy định.

1. Mở cửa hàng chuyên doanh có tính chất thăm dò

Cửa hàng này có trưng bày toàn bộ các loại sản phẩm của công ty. Nhân viên doanh nghiệp không những phải làm tốt công tác nghiệp vụ thường ngày mà còn chú ý động thái khách hàng. Tại Ginza (Cửa hàng bách hoá khổng lồ) trên đường Nam Kinh - Tokyo và trên các đường phố nhộn nhịp, các bến tàu xe lớn tập trung nhiều khách thuộc 81 thành phố toàn quốc đâu đâu cũng có loại cửa hàng này của công ty Hoàn Cầu.

2. Các phòng ban hàng tuần đều phải bố trí một ngày “thâm nhập thực tế”.

Chia thành từng tổ 3-5 người đến các cửa hàng chuyên doanh, các cửa hàng của đối thủ cạnh tranh, tìm

hiểu tâm tư khách hàng, chuyện trò với chủ hiệu, tìm hiểu tình hình qua các nhân viên bán hàng, ngay tối hôm đó trở về phòng làm việc họp, thảo luận, phân tích tình hình, đề ra biện pháp cải tiến.

3. *Tại Nhật có 1300 cửa hàng chuyên doanh của công ty, ngoài ra còn có trên 5000 cửa hàng kiêm doanh.* Công ty bao giờ cũng giữ quan hệ thông tin với các cửa hàng đó. Quan hệ này được thể hiện qua “Phiếu đăng ký khách hàng”. Các phiếu này ghi đầy đủ các yếu tố của khách hàng như: giới tính, tên tuổi, chiều cao, cân nặng, màu da, kiểu tóc, mỹ phẩm quen dùng, cửa hàng cắt tóc hay lui tới, sở thích, sức khỏe, thành viên trong gia đình, tình hình thu nhập, trang phục hiện nay, trang phục còn lại ở nhà. Các phiếu này lưu trữ ở trung tâm thông tin. Dựa vào những thông tin này để phán đoán trước mắt và sau này của khách hàng muốn mua loại trang phục gì.

Dựa vào các tình “tình báo sống” này, công ty Hoàn Cầu phát triển thần tốc. Năm 1980 tức chỉ khoảng trên 10 năm kể từ khi công ty còn là một xí nghiệp nhỏ lẻ, doanh thu vượt 120 tỷ Yên. Lợi nhuận đạt 22,8 tỷ Yên, đứng đầu ngành trang phục của Nhật. Một điều làm người ta khâm phục hơn nữa là lợi suất của họ rất cao, thậm chí bỏ rơi cả công ty ô tô Honda lớn nhất nước Nhật.

DỪNG MƯƠI TRÍ TÌM RA TANG CHỨNG

Cuối đời Thanh, ở huyện Thìn Khê - Hồ Nam có một nhà nghỉ trọ do Vương Trí làm chủ. Một hôm có ông thương gia họ Đỗ nghỉ trọ trong buồng cá nhân, khi tỉnh dậy phát hiện 50 lạng bạc của ông bị mất trộm. Đêm hôm đó không có khách nào nghỉ tại nhà trọ. Ông Đỗ nghỉ cho chủ quán Vương Trí và đi trình quan. Vương

vin vào lý do một là không có người làm chứng, hai là không có tang vật, dứt khoát chối tội. Tri huyện Đồng rất tài giỏi tháo vát, đa mưu túc kế. Ông quan sát sắc mặt của Vương cảm thấy khả năng hấn ăn trộm là rất lớn nhưng không có chứng cứ. Ông bèn phái hai viên nha dịch giỏi đến nhà trọ nói với vợ Vương Trí: “Khách trọ mát tiền bạc, chồng bà đã khai nhận với quan. Nay chúng tôi đến đây để nhận lại túi bạc. Bà hãy khôn hồn giao nộp ngay”.

Quan huyện Đồng cho rằng có tang chứng thì bị cáo sẽ hết đường chối cãi. Nào ngờ mẹ vợ lão Vương lại còn giảo quyệt hơn chồng, giả bộ không biết gì hết.

Đồng đã sắp xếp phương án 2, bảo bọn nha dịch: “Nếu vợ lão Vương không thú nhận sẽ giải mẹ ta về công đường”. Khi mẹ vợ đến công đường, vẫn chối cãi dây dây. Đồng bèn bảo thi hành phương án 2.

Khi nha dịch đến nhà trọ gặp chủ quán, Đồng đã chuẩn bị chu đáo phương án điều tra số 2. Ông bảo Vương Trí chìa tay ra, dùng bút đỏ viết vào lòng bàn tay hấn chữ “doanh” rồi nói: “Anh ra ngoài thêm phơi nắng, nếu phơi nắng thời gian lâu mà nét chữ vẫn còn là anh thắng kiện” (chữ doanh có nghĩa là thắng, đồng âm với chữ ngân là bạc).

Vợ Vương tới công đường thấy chồng đang phơi nắng, không hiểu chuyện gì, nhưng cũng không tiện trò chuyện với chồng, trong lòng nghi hoặc lắm. Khi mẹ nói tại công đường không biết chuyện tiền bạc, chợt thấy quan huyện thét hỏi Vương Trí: “Chữ Doanh trong tay mày còn không?” Vương vội trả lời: “Còn ạ. Chữ Doanh còn ạ”.

Vợ Vương Trí có tật giật mình, thấy Vương đã nhận vẫn còn “bạc” thì đời nào mẹ còn dám chối. Thế là

mụ cúi đầu van lạy: “Trăm lạy quan lớn tha tội cho, 50 lạng bạc vẫn còn nguyên ở trong chiếc thùng gỗ ở buồng con, không suy suyền một xu. Xin cho người theo con về nhà lấy”.

Quan huyện Đông giăng lưới bẫy người, đã phá được vụ án này. Vì ông xử án “Đèn trời soi tỏ” nên khi rời khỏi huyện Thìn Khê, dân chúng đã làm một tấm bia ghi công trạng của ông, tới thời chiến tranh chống Nhật tấm bia vẫn còn.

55. HÀNH ĐỘNG THEO DANH PHẬN

Hành động theo danh phận sẽ an toàn hoàn hảo. Danh và thực tương sinh. Cho nên nói: danh phận thích đáng sinh ra từ thực, thực sinh ra từ lý, lý sinh ra từ pháp tắc, pháp tắc sinh ra từ sự hoà hợp, hoà hợp sinh ra từ sự thích đáng (Tuân danh nhi vi, thực an nhi hoàn. Danh thực tương sinh, phải tương vi tình. Cố viết: danh đương tắc sinh ư thực, thực sinh ư lý, lý sinh ư danh thực chi đức, đức sinh ư hoà, hoà sinh ư đương).

Quý Cốc Tử - Điều 12 - Thiên Phù ngôn

Giải thích

Làm việc theo danh phận sẽ được an toàn và tốt đẹp. Danh và thực tương bổ tương thành, hỗ trợ lẫn nhau. Vì vậy mới nói: danh phận thích đáng sinh ra từ hàng vi thực tế, hành vi thực tế sinh ra từ sự lý, sự lý sinh ra từ phép tắc quyết định sự vật và thực tế, phép tắc này sinh ra từ nhận thức của chúng ta phù hợp với sự vật khách quan. Sự phù hợp này sinh ra từ phương pháp vận dụng thích đáng.

Bình luận

Lời xưa nói: danh bất chính, ngôn bất thuận. Chỉ làm việc theo đúng danh phận mới có thể làm cho danh chính ngôn thuận.

Khổng Tử đã từng nói đi làm chính trị trước hết phải chính danh, chính danh là yêu cầu mọi người trong xã hội phải có danh phận phù hợp, giữ đúng phận mình,

làm việc với danh phận. Nếu không, sẽ là danh bất chính, ngôn bất thuận. việc bất thành chính vì vậy mà danh chính ngôn thuận đã trở thành một nguyên tắc xử thế được lan truyền rất rộng. Tức là làm việc phải có căn cứ rõ ràng, có lý do chính đáng đầy đủ, như vậy thì công việc mới thuận lợi.

Do đó Quý Cốc Tử cũng yêu cầu mọi người phải “hành động theo danh phận”, tuân theo việc nào người đó, như vậy sẽ có lý lẽ, công việc sẽ được an toàn và hoàn hảo.

Ứng dụng mưu lược

DANH CHÍNH NGÔN THUẬN, SỰ VIỆC THÀNH CÔNG

Con người là linh trưởng của vạn vật, có lý tính, là kiệt tác của sự phát triển lâu dài của đại tự nhiên, và cũng là kết tinh rực rỡ của đời sống xã hội. Trong xã hội hiện thực, giữa người với người có mối quan hệ giằng gýt về các mối quan hệ kinh tế, chính trị, tư tưởng, tình cảm. Vì vậy bất kể làm việc gì, giữa con người với con người cũng sẽ có những ảnh hưởng lẫn nhau, chế ước lẫn nhau. Muốn cải tạo tự nhiên, đặc biệt là cải tạo xã hội để đạt tới mục đích dự định thì bản thân hoạt động đó phải có danh nghĩa mà phần lớn con người hữu quan chấp nhận được. Nếu hành động trái với ý nguyện của đa số người vào thời điểm đó, không được họ chấp nhận, thì họ sẽ không ủng hộ, thậm chí chống lại lời nói và hành động, do đó không thể nào đạt được mục đích. Vì vậy Quý Cốc Tử yêu cầu người ta phải “hành động theo danh phận”.

Chính vì vấn đề danh nghĩa có quan hệ đến thành bại của sự nghiệp nên các mưu sĩ thời chiến quốc thường phải tranh luận về danh nghĩa tiến quân. Một lần Trương Nghi

hiến kế với Tần Huệ Vương chủ trương tiến quân Đông Chu và Tây Chu. Ông nói: “khống chế quốc thổ hai nhà Chu, bức ép thiên tử nhà Chu, dùng danh nghĩa của Thiên tử để cai trị thiên hạ”. Ông nói Thiên tử nhà Chu là Vương Thất vẫn được các nước chư hầu tôn trọng, do đó “bức ép thiên tử sẽ là tiếng xấu”, bất kể là trong nước hay ngoài nước đều coi việc tiến công thiên tử là xuất quân thiếu danh nghĩa, tất sẽ bị dân chúng phản đối, rất nguy hiểm. Ông hiến dâng một kế khác, nói “Còn như Thục là một nước ở phía Tây hẻo lánh, lại có thủ lĩnh là Giới Dịch, rối loạn bạo ngược như vua Kiệt nhà Hạ, vua Trụ nhà Ân Thương, ta mang quân đánh thì thiên hạ không ai cho ta là tàn bạo, ta chiếm hết của cải nhà nước Thục thì chư hầu cũng không cho là ta tham lam. Như vậy ta dụng binh một lần mà được cả danh và lợi, dành được tiếng tốt ngăn cản bạo ngược, dẹp yên phản loạn”.

Tần Huệ Vương thấy Tư Mã Thác có lý nên đã xuất quân đánh Thục với danh nghĩa bình định bạo loạn, làm yên dân phú quốc. Kết quả được dân chúng ủng hộ, đồng thời không bị các chư hầu ngăn trở, chiếm được nước Thục một cách thuận lợi, nước Tần do đó càng thêm cường thịnh.

Danh nghĩa chính hay bất chính có khác nhau tùy theo sự khác nhau về thời gian, địa điểm, lập trường, quan điểm, nhưng có một số nguyên tắc chung giành được “danh chính” cần suy xét. Trước hết cần dựa vào sự đúng lý của đối tượng hành động để đề ra danh nghĩa đối ứng. Hai là, danh nghĩa phải có thể mang lại danh dự cho nước mình và các bạn đồng minh. Ba là danh nghĩa phải phù hợp với bản chất của hành động thực tế. Bốn là danh nghĩa phải được đại đa số người ở môi trường xung quanh chấp nhận. Chỉ có đạt được mấy điểm nói

trên thì mới có thể cho rằng đã linh hội được tinh túy “hành động theo danh phận” của Quí Cốc Tử.

CẦU DANH: CÁI GIÁ PHẢI TRẢ

Đặt mục đích cuộc đời vào hai chữ danh tiếng, coi giá trị con người đồng nghĩa với danh vọng, như vậy tinh thần sẽ nông nổi và hẹp hòi. được danh thì quên hết mọi cái, mất danh thì chán nản suy sụp, sống một đời mà chẳng được hưởng lạc thú của nhân sinh. Lời nói việc làm không xuất phát từ nhu cầu nội tại của bản thân, để cho sự bình phẩm của người khác và dư luận của thế gian chi phối mọi việc của mình, như vậy thì có khác gì con lừa bị người ta giắt mũi.

Có một anh bạn lấy vợ, vay khá nhiều tiền của thân thích, bạn bè, mua đủ mấy thứ đồ dùng đắt tiền (tivi, tủ lạnh...), còn mở đại tiệc đãi khách tại khách sạn, công nợ chồng chất. Thế mà còn cố đi vay mượn khắp nơi để mang cô dâu đi nghỉ tuần trăng mật ở Hàng Châu, Tô Châu.

Khi đi du lịch trở về, bạn bè đến chúc mừng :

- Đi chơi Tô Hàng thú vị không ? Mang theo người yêu đi ngoạn cảnh đẹp, cậu thật là có diễm phúc vậy.

- Thú vị cái quái gì. Giá tàu xe và phí tổn khách sạn đều tăng ghê gớm. Chúng tớ phải ăn ở tại nhà nghỉ bình dân, ăn không ngon ngủ không yên, tiền trong túi cứ bay đi vù vù, đi du ngoạn về mà lòng buồn rười rượi.

- Đã thế tại sao còn chơi ngông, đua đòi làm chi cho tốn tiền lại còn chịu khổ.

- Cưới xin ngày nay đều như thế cả, không cố mà đi du ngoạn Giang Nam một chuyến thì sau này còn mặt mũi nào nhìn anh em, tiêu tiền cầu danh mà.

...!

Người hiếu hư danh cả đời giống như một diễn viên trên sân khấu, không lúc nào quên mình đang đóng kịch, mọi cử chỉ lời nói đều vì khán giả cả. Ngay cả kết hôn là đại sự trong đời và tuân trăng mật hào hoa cũng phải cố giành được một danh tiếng còn bản thân thì chẳng được hưởng lạc thú nhân sinh. Những người như vậy sống mệt là phải.

Hiếu danh có khi là một mầm tai hoạ bi ai của nhiều người. Một cô gái yêu thương một bác sĩ mới ra trường được gần 2 năm. Anh bạn này xuất thân nông dân, công tác tích cực tiến bộ, tính nết thật thà hiền lành, rất yêu cô gái. Anh ta chỉ cao trên mét sáu nhưng cô gái vẫn rất thích, nhưng một hôm cô gái dẫn anh bạn trai đi dự buổi liên hoan gặp mặt của các bạn thời trung học, chị em đều cười vụng cô gái đã chọn một “phế binh hạng hai” và còn điếu cợt trêu chọc chàng bác sĩ nhà quê. Cô gái mặc dầu vẫn cảm thấy vững dạ và yêu anh chàng như xưa nhưng rồi suy nghĩ thấy “người lùn không có hậu”, đứng trước đám đông cảm thấy không ra sao nên đã xin chào tạm biệt với anh. Sau này cô gái chọn được một chàng trai cao lớn, tuấn tú. Các bạn đồng học trước đây chế nhạo cô nay đều tỏ ra khâm phục cô có con mắt tinh đời. Cô gái biết rõ anh bạn trai mới này tốt mã, có tinh thần nhẫn nại theo đuổi bạn gái cao hơn tinh thần công tác nhiều nhưng để có được một danh tiếng với bạn bè nên đã vội vàng cùng anh ta kết hôn. Kết cục chuyện của họ rõ lắm: họ ly hôn cũng vội vàng nhanh chóng như khi kết hôn vậy.

Bi kịch của cô gái là ở chỗ chuộng hư danh cô ta lấy chồng không phải vì hạnh phúc của bản thân mà là vì muốn được tiếng khen của người khác, bình phẩm khen chê tốt xấu của họ trở thành tiêu chuẩn chọn đối tượng của cô, vì hư danh mà cô đánh mất mình, đem đánh cược cả hạnh phúc cuộc đời mình.

MỤC LỤC

1. DÌ TÌNH CHẾ ĐỘNG (<i>Dùng cái tĩnh khống chế cái động</i>)..	5
- Bác nông dân già vờ câm	6
- Im lặng là vàng	7
- Tại sao nữ hoàng Thụy Điển giữ im lặng.....	9
- Lincoln làm thày cãi thắng kiện như thế nào?..	10
- Roosevelt giả câm giả điếc thắng tình báo Nhật	11
2. ẨN NẠC THÀNH SỰ (<i>Che giấu sẽ thành công</i>).....	13
- Chu ân lai khéo xử lý vụ ăn cắp đồ cổ.....	14
- Napoleôn đánh lừa Nga Hoàng	15
- Mẹo tình báo của tuý viên quân sự Nhật.....	16
- Giả say thoát chết	17
- Bức thư bí mật cứu thoát tử tù.....	18
- Chuyện hiếu văn đế rời đô.....	19
3. DỤC THỦ PHẢN GIỮ (<i>Muốn lấy phải cho</i>)	21
- Màn kịch câm bắt cướp của Jones.....	22
- Bày trò phạt tú tài võ nghệ	23
- Đường Bá Hổ vẽ tranh	25
- Quan thanh liêm dẹp nổi bất bình	26
- Mưu kế thôn tính nước hồ	28
4. NHÂN SỰ VI CHẾ (<i>Xử trí tùy theo tình hình</i>).....	30
- Quốc vương Faisal chế ngự phe thù cự	31
- Lênin ăn “lọ mực”	33
- Trả nợ bằng âm thanh	34
- Roosevelt phản kích đối thủ (Gây ông đập lưng ông)..	36
5. XUẤT KỲ CHẾ THẮNG (<i>Dùng mưu kế khác thường giành thắng lợi</i>)	38

- Nhà văn Maugham quảng cáo tìm vợ.....	40
- Trần Tử Ngang nổi tiếng vì meo đập đàn	41
- Bản nhạc mới của nhạc sĩ Hayden	42
- Nữ nghệ sĩ trừng phạt quý dâm ô.....	43
- Dùng ba chữ khuyên can con vua Tề.....	44
6. XÉT CỔ SOI KIM	46
- Tổng thống Roosevelt không tán thành chế bom nguyên tử.....	47
- Nhớ việc xưa, sáng tỏ việc nay.....	49
- Vua Đường răn đại tướng Kinh Đức.....	51
- Cam phu nhân khuyên lưu bị.....	52
7. MƯU ÂM THÀNH DƯƠNG (Mưu cơ kín đáo, thành công rõ ràng).....	55
- Lưu Bang bày mưu diệt Phạm Tăng	56
- Bác thợ kim hoàn đòi nợ bạn	57
- Suvorop răn dạy bọn công tử nhà giàu.....	59
- Say rượu nói thật.....	60
8. TỪ VIỆC NHỎ SUY RA VIỆC LỚN	63
- Lỗ Ban phát minh ra cái cưa	64
- Xem sắc mặt bắt được tướng cướp	65
- Đoán xét bố thật bố giả	66
- Làm sao biết trước được tin Andropop chết	67
- Fulton phát minh tàu thủy	69
- Thực nghiệm điều dẫn điện của Franklin.....	69
9. CHIÊU NẠP RỘNG RÃI NHÂN TÀI	71
- Dụng ý mua đầu ngựa chết.....	73
- Bí ẩn vọt tiến của xưởng dệt Bạch Vân Sơn.....	74
- Xí nghiệp phát đạt không tách rời nhân tài.....	76
- Kể hiền tài đáng giá ngàn vàng.....	78
10. KẾT HỢP RẮN MỀM CƯƠNG NHU	81
- Suvorop điều cốt bọn quyền quý	82

- Khéo điều cốt bà mệnh phụ quyền quý.....	84
- Diễn kịch sóng đôi kết hợp mặt đỏ mặt trắng ...	85
- Kết hợp cứng mềm trong du thuyết	87
11. NÉM ĐÁ DÒ ĐƯỜNG.....	90
- Huống Trọng giả dốt trị bọn tham nhũng.....	91
- Thừa tướng Xúc Long thuyết phục Thái hậu.....	92
- Sở Trang Vương lo trị nước yên dân.....	93
- Kropotkin khéo vạch mặt bọn gian trá	94
- Thăm dò tâm tình	96
12. XOA NẮN THĂM DÒ	98
- Người đẹp nước vệ cứu quốc	99
- Bức tranh cũ cứu đại thần.....	100
- Nhận dấu vết bắt kẻ cắp.....	101
- Khéo bán len đan áo	103
- Bác thợ già khéo can ngăn.....	104
- Trương Nghị khuyên Sở Hoài Vương	105
13. LẤY MÌNH LÀM GƯƠNG	107
- Tiên trách kỷ, hậu trách nhân (<i>Trách mình trước, trách người sau</i>).....	108
- Chu Ân Lai tự trách mình trước	110
- Gia phong họ Phòng.....	111
- Nghệ sĩ Tú Văn dạy con.....	112
- Quan thái thú treo cá không nhận hối lộ.....	113
- Quan thái thú Dương Chấn không nhận hàng..	115
- Một tấm gương của chiến sĩ công xã Paris.....	117
14. CHIỀU THEO SỞ THÍCH	119
- Mồi nhử của Tuần Túc.....	120
- Giành tín nhiệm bằng tem bưu điện.....	121
- Lê Nin khéo léo đánh lừa cảnh sát	122
- Miếng võ của bí thư đảng uỷ	123
- Đạo diễn Ibsen thuyết phục diễn viên Volf.....	125

- Tuỳ người mà nói.....	126
15. BỊT KÍN KHE HỒ.....	128
- Chiêu võ của cầu thủ ngôi sao	129
- Lincoln làm thầy cãi.....	130
- Khách lữ hành tranh khôn với 4 thanh niên	132
- Tổng thống Adams bị bắt bí.....	133
16. MUỐN BẮT PHẢI THẢ, MUỐN LẤY PHẢI CHO	135
- Tây Môn Báo trị thầy mo	136
- Võ Tắc Thiên ra lệnh truy tìm kẻ trộm	137
- Đấu trí với ác bá	139
- Vua nước Trịnh thả lỏng cho em trai làm càn ...	141
- Vua Khang Hy diệt Ngao Bái	143
17. VƯỢT VE KHỔNG CHẾ ĐỐI PHƯƠNG.....	145
- Ngụy Vương xưng thần	146
- Mẹo giải oán thù.....	148
- Phục hồi nhân tính cho phạm nhân	149
- Lời khen làm mềm lòng người	150
- Giám đốc và công nhân	151
18. TÁC DỤNG CỦA THANH THỂ.....	153
- Tiểu phẩm của nữ nghệ sĩ đoạt giải Oscar.....	154
- Roosevelt mượn danh tiếng người khác.....	155
- Quan toà Trung Quốc tại toà án Quốc tế	157
- Nguyên soái Trần Nghị gây ấn tượng đầu tiên..	159
19. CẢN NGÔN THẬN NGŨ, NÓI NĂNG CẢN TRỌNG ...	162
- Quách Tử Nghi tránh tai hoạ	164
- Phùng Đạo can vua mang hoạ	165
- Án Tử khuyên vua Tề giảm chặt chấn tội nhân..	166
- Chú ý kiêng kỵ tránh né	168
- Kropotkin không chịu trả lời mật thám Nga Hoàng ..	170
20- XỬ TRÍ BÌNH TĨNH	172

- Giấy lộn che mắt mật thám.....	173
- Hoa tai và dây chuyền.....	175
- Kéo violon Trấn An.....	176
- Khéo dọa đuổi được cướp.....	176
- Khéo giải thích Tam cương Ngũ thường.....	178
21. ĐỂ PHÒNG KHE HỔ NHỎ.....	179
- Trương Văn Thiên dạy con.....	180
- Pele cai thuốc.....	181
- Biện Thuật trị bệnh vua Tề.....	182
- Mẹ Mạnh Tử dạy con từ thửa còn thơ.....	183
- Vệ sĩ giết vua Philip II.....	184
- Napoleon bị phản bội.....	185
22. ẮN MÌNH CHỜ THỜI CƠ.....	187
- Cao Dương nấu mình cướp được thiên hạ.....	188
- Bà Indira toạ sơn quan hổ đấu.....	190
- Mitterand bị vu cáo.....	191
- Chờ thời cơ diệt trừ Lữ Hậu.....	193
23. TRÍ TUỆ LÀ QUÝ.....	196
- Gia Cát Lượng thi tốt nghiệp.....	197
- Cô giáo khuyên nhủ Balzac.....	199
- Mạnh Thường Quân được cứu nạn.....	200
- Khéo mắng kẻ phản bội.....	201
- Homer rút củi dưới nổi.....	203
24. NẮM CHẮC TÌNH THẾ MỚI HÀNH ĐỘNG.....	205
- Lễ vật của Lý Mệnh.....	207
- Lâm Tác Từ thiêu huỷ thuốc phiện.....	208
- Xét án công minh cứu tử tù.....	211
- Thông tin là vàng.....	212
- Kỳ tích trong lịch sử xuất khẩu máy bay.....	215
25. MƯƠI LỢI TRÁNH HẠI.....	217

- Nghị sĩ “nhà quê” thật thà.....	218
- Washinhton biến thù thành bạn.....	219
- Carnegie tự trách mình.....	220
- Học trò Khổng Tử dùng mẹo cứu nước	222
26. KHỔNG CHẾ NGƯỜI KHÁC GIÀNH QUYỀN CHỦ ĐỘNG	225
- Stalin chiến thắng Roosevelt	226
- Tuyên bố khôn ngoan của De Gaulle	228
- Trịnh Bản Kiêu mua chum rồng cổ	229
- Đòn phủ đầu của vua nhà Đường	231
- Đánh đòn phủ đuôi.....	233
27. MÔI THƠM NHỬ CÁ.....	236
- Ông bố già và quả vàng.....	237
- Lưu Bang phong tước khuấy động lòng người ...	238
- Thuật dùng người của tập đoàn Nam Ích	240
- Cái bẫy cho vay tiền	241
28. NẮM CHẮC KHẨU THEN CHỐT.....	244
- Nhà văn chữa bệnh.	245
- Trịnh Bản Kiêu thật và giả.....	247
- Napoleon báo thù	248
- Kennedy phân tích ảnh Nixon	249
29. KHÉO NÓI SUÔNG KIẾM THỰC LỢI.....	251
- Bức ảnh giả của nhà báo.....	252
- Câu chuyện bịa đặt	254
- Trịnh Đường đốt tranh.....	256
- Từ Văn Trường cứu nạn.....	258
30. TÙY CƠ ỨNG BIẾN.....	260
- Khrushchop vật nhau với Mikoyan	261
- Mượn gió bẻ măng	262
- Giải Tán tự cứu thoát tội chết	264
- Dùng mưu bắt hung thủ giết chồng.....	266

31. CÂN NHẮC TÌNH THỂ THĂM DÒ Ý TƯ	268
- Mưu trí của bác nông dân.....	270
- Hợp tung liên hoành (chuyện Tô Tần)	272
- Cuộc đấu trí Bằng Quyên - Tôn Tần	276
32. TÁCH HỢP ÂM DƯƠNG	279
- Đóng mở, tách hợp đúng mức	280
- Chính sách ngoại giao cân bằng quĩ quyết của Thủ tướng nước Áo	282
- Cách nói biến hóa nước đôi	286
- Trương Nghi đi du thuyết các nước chư hầu	288
- Trình Anh cứu con chủ	293
33. THƯỜNG PHẠT NGHIÊM MINH	295
- Pháp bất vị quý (Phép nước không vị nể người quyền quý)	297
- Thường người có công phạt kẻ có tội	298
- Thường và phạt không thể thiếu một	299
- Công hiệu của thưởng phạt	301
34. MƯU SÂU NGHĨ XA	305
- Chén rượu tước binh quyền	306
- Tầm nhìn xa của Sở Trang Vương.....	307
35. THUẬT KHÔN KHÉO RÚT LUI	309
- Dương Vinh lui về ẩn dật	310
- Rút lui trong đàm phán	311
- Về chữ nhẫn	314
- Chữ nhẫn của Lạn Tương Như.....	316
- Chiêu võ của Công ty Hàng không.....	318
36. TÍCH TIỂU THÀNH ĐẠI	320
- Danh sĩ và việc vặt trong nhà	321
- Từ người làm công trở thành ty phú	322
- Vua tạp chí Nhật.....	323

- Lập cơ nghiệp từ năm đồng bẻng Anh.....	325
- Lịch sử phát triển của vua khách sạn	326
37. NUÔI CHÍ LỚN	329
- Chí lớn của hai cha con Tư Mã Thiên.....	330
- Chí lớn của Ban Siêu.....	331
- Bị nhục vùng lên.	332
- Nghị lực của Edison	333
- Tô Tần thành đạt trong nghịch cảnh.....	335
38. VẠN VẬT TƯƠNG ỨNG.....	338
- Franklin mượn sách của đối thủ.....	339
- Hiệu ứng người mình	340
- Hoá giải mâu thuẫn mẹ chồng con dâu	343
- Tình bạn giữa Roosevelt và Churchill	344
39. MƯU KẾ ĐI TRƯỚC	346
- Về bà hoàng cờ vua Trung Quốc	347
- Khải hoàn môn của Thụy Điển	348
40. ÂM CỰC HOÀN DƯƠNG	352
- Napoleon nổ súng cứu binh sĩ.....	353
- Đốt thuyền quyết chiến.....	354
- Vận dụng tâm lý nghịch đảo.....	355
- Thompson vay tiền của kẻ cướp.....	357
- Vương Đẩu khuyên Tề Tuyên Vương	358
41. DỪNG NGƯỜI THEO SỞ TRƯỜNG.....	360
- Không trọng tư thâm mà trọng năng lực	361
- Chính sách cán bộ “duy hiền”	364
- Phá bỏ khuôn cũ cứng nhắc	366
- Phát huy trí tuệ của quần chúng.....	367
42. CHUYỂN VIÊN CẦU HỢP (Làm chuyên động	
quả cầu tròn cho thích hợp với sự vật).....	369
- Kế liên hoàn của ông đồ thông thái	370

- Cô gái dùng mưu bắt kẻ cắp	372
- Trần Nghị đi thăm Tế Ngưỡng Chi	373
- Cái bẫy của anh công nhân vệ sinh	374
- Mai Lan Phương truyền nghề	376
43. BIẾT MÌNH RỒI MỚI BIẾT NGƯỜI	378
- Nhà văn Dickens đi ăn xin	379
- Liễu Thanh trêu người để bị chửi	380
- Nghệ sĩ Thường Hương Ngọc truyền nghề	381
44. XỬ THẾ VUÔNG TRÒN	383
- Tổng thống Sadat nấu mình chờ thời	384
- Nghệ thuật dàn hoà	386
45. ĐỒNG TÂM ĐỒNG ĐỨC	390
- Bé gãy tên dạy con	391
- Vinh nhục có nhau	392
46. MƯU TÍNH TRƯỚC SỰ VIỆC	395
- Mẹo lập di chúc	396
- Người chết lừa kẻ sống	397
- Tâm nhìn xa của Rockefeller	398
- Đũa ngà voi của Trụ Vương	400
- Công ty Honiwell nhìn xa trông rộng	402
47. SUY BỤNG TA RA BỤNG NGƯỜI	404
- Khuôn vàng thước ngọc của Mary kay	405
- Lời khuyên vua Khiết Đan	406
- Kẻ nô lệ đòi đổi xử bình đẳng	407
- Tể tướng Trâu Kỵ khuyên Tế Vương	409
48. SỨC MẠNH CỦA DƯ LUẬN (Miệng đời làm	
<i>chảy vàng đá)</i>	<i>413</i>
- Điều hồ ly sơn	414
- Quảng cáo một vạn người làm chứng	416
- Không mù quáng theo đuôi	418

- Lợi dụng sức mạnh của dư luận.....	419
49. DÙNG NGƯỜI THEO TÀI NĂNG	421
- Hán cao tổ khéo dùng người	422
- Tạng Quốc Phiên tình mắt nhận ra kẻ hiền tài.....	423
50. ĐÁNH VÀO LÒNG NGƯỜI	425
- Khéo mời khách tham gia quảng cáo	426
- Tháo gỡ bế tắc.....	428
- Dùng tình cảm chinh phục đối phương	429
- Tìm nhân tố cộng hưởng về tình cảm	430
51. QUYẾT TÌNH ĐỊNH NGHỊ (<i>Quyết đoán tình hình, định rõ đôn nghi</i>).....	434
- Lênin thuyết phục nhà tư bản Mỹ.....	435
- Xoá bỏ nghi ngại của khách hàng.....	437
52. TUỖ NGƯỜI MÀ NÓI	440
- Đường Tuy đối đáp với Tần Vương	441
- Trí tuệ uyên bác của Tô Tần	443
- Bốc thuốc theo bệnh	445
53. CHU ĐÁO KÍN KẼ	448
- Đề phòng tình báo kinh tế	450
- Tổng thống cũng không được tham quan	450
- Thủ đoạn bảo mật của công ty Co ca co la.....	452
54. GIÃNG LƯỚI BÃY NGƯỜI	453
- Quan huyện bắt dâm phụ	455
- Tình báo sống của một công ty Nhật	456
- Dùng mưu trí tìm ra tang chứng	458
55. HÀNH ĐỘNG THEO DANH PHẬN	461
- Danh chính ngôn thuận, sự việc thành công.....	462
- Cầu danh: cái giá phải trả	464

MUỖ TRÍ XỬ THẾ THEO QUÝ CỐC TỬ

NHÀ XUẤT BẢN ĐÀ NẴNG
19 Quang Trung - TP. Đà Nẵng
ĐT: 0511891496

CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN:

Giám đốc: VÕ VĂN ĐÁNG

Tổng biên tập: NGUYỄN ĐỨC HÙNG

Biên tập: Ngô Đình Khánh

Trình bày: Miên Lâm - Hà Phương

Sửa bản in: Trần Đình Tuấn

Trình bày bìa: Minh Nguyệt

Vi tính: Huyền Quyên

13 - Thợ Nhuộm - Hà Nội

*In 800 cuốn khổ 14,5x20,5 tại trường THPT In
Theo TNKH số 33/1372/ XB-QLXB Cục xuất bản cấp ngày
19/11/2002; QĐXB số 687/QĐXB Nhà xuất bản Đà Nẵng cấp
ngày 17/9/2003. In xong và nộp lưu chiểu quý IV năm 2003.*



MƯU TRÍ XỬ THẾ THEO QUI CỐC TỬ



Giá: 54.000đ