

ĐƯỜNG NHẬN SINH
BẠO THỨC ĐIỂM
CHU CHÍNH THƯ

mưu trí THỜI TÂN - HÂN

Dịch giả: ÔNG VĂN TÙNG



Mưu Trí Thời Tần - Hán

Tác giả : Đường Nhạn Sinh, Bạo Thúc Diễm, Chu Chính Thư

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Dịch từ nguyên bản Trung văn do nhà xuất bản Lam Thiên ấn hành tại Bắc Kinh năm 1999.

Thể loại: Kinh tế - Quản trị

Nhà xuất bản: Văn Nghệ Tp. Hồ Chí Minh

Năm xuất bản: 2003

Giới thiệu

Tần Hán nối tiếp Xuân Thu - Chiến Quốc, là thời kỳ Trung Quốc thống nhất, trung ương tập quyền. Chia cắt, tiêu diệt nhau rồi thống nhất, là cả một quá trình triệt tiêu loại trừ chọn lọc mạnh được yếu thua, mười phần chết bảy còn ba. Tan rồi lại hợp, hợp rồi lại tan. Lịch sử và mưu trí thật khó phân cho rõ về quan hệ đó như thế nào. Các thương gia hãy vận dụng vào thương trường cùng nường tựa vào nhau, cùng tồn tại trong cuộc đấu trường....Đó là cách lý giải xưa nay chưa từng vận dụng. Hữu hiệu vô cùng.

I - Vương Triều Chết Yếu

Chắc các bạn vẫn còn nhớ, từ năm 221 trước Công nguyên, chỉ trong vòng 10 năm ngắn ngủi quân nước Tần chiến thắng như chẻ tre, càn quét hàng ngàn quân, một lúc thống nhất được 6 nước. Nước Tần từ buổi đầu lập nước đã xóa bỏ phân phong lập quận huyện, không dùng chế độ tình điền mà mở bờ ruộng dọc ngang, “tất cả đi theo quỹ đạo” , mở đường xá, một bức tranh về nhà Tần thật phồn hoa, náo nhiệt, các bạn còn nhớ tư thế oai hùng của Vạn Lý Trường Thành, mối nguy hiểm của sạn đạo năm tấc, điểm tận cùng của sông Ly Giang, đó chính là kết quả của việc thống nhất và mở rộng bờ cõi...

Tuy nhiên, người chủ nhân trong cung Vị ượng tuy được mọi người xưng là “hoàng đế” ấy, cuối đời lại đắm chìm trong sử sách của công lao và thành tích trước kia. Ông ta say mê dùng vũ lực, không ngó ngàng gì đến các tư tưởng cũ rích đã gây ra mọi đau khổ, lầm than cho nhân dân, như là luật pháp hà khắc, phu dịch nặng nề, chuyên quyền và ngu muội. Sự xán lạn, huy hoàng của cung A Phòng và lăng Ly Sơn cũng không thể cứu vãn được vận hạn chết yếu của đời sau. Thế là, nhân lúc ông ta vĩnh biệt cõi đời, có người đã mượn danh nghĩa của ông ta làm cuộc đảo chính; có người giả làm thuộc hạ trách móc kẻ đối lập; còn có người nhen lên sự tức giận của Đại Trạch Hương, lại có kẻ đề xướng thay đổi vương triều.

Nông dân đòi đòi bán mặt cho đất bán lưng cho trời, lần đầu tiên cầm cây gậy trong tay lật đổ một đế quốc hùng mạnh. Nó đã tỏ rõ sức mạnh của nông dân, đồng thời đem lại hy vọng tràn trề cho mọi người.

1. Hàng Hiếm, Lãi To

- Buôn ruộng đất lãi mấy lần?
- Mười lần
- Buôn châu ngọc lãi mấy lần?
- Một trăm lần
- Buôn vua lãi bao nhiêu?
- Vô số

Đây là đoạn đối thoại giữa Lã Bất Vi - một đại thương nhân người Dương Định - và cha của ông ta trong sách “Chiến quốc sách”. ý nghĩa đoạn đối thoại này rất rõ ràng. Đó là Lã Bất Vi muốn thông qua biện pháp chính trị “Người đứng đầu quốc gia” để đạt được mục đích thu lãi vô số. Cái gọi là điển cố “Hàng hiếm có thể đầu cơ”, nhìn chung rất khó tìm được ví dụ nào hay hơn, điển hình hơn ví dụ này.

“Hàng hóa đặc biệt” của Lã Bất Vi là cái gì vậy? Nó không phải là một loại đồ vật mà là một người. Đó chính là công tử Dị Nhân của nước Tần, lúc đó đang làm con tin ở nước Triệu. Thời kỳ cổ đại, kế thừa ngôi vua nói chung phải là con vợ cả, là con trưởng mới có phần, con thứ rất khó có phúc phận này. Dị Nhân không phải là con vợ cả vừa không phải là con trưởng; mẹ của ông ta cũng không được sủng ái, xem ra ngôi vua nước Tần không có duyên với ông ta. Hơn nữa, việc phải đi làm con tin, một xúi quẩy lại không thể thiếu phần của ông ta. Mọi người xem một vị công tử hồn xiêu phách lạc, mặt mày ủ dột, trong lòng buồn phiền ít vui, thoạt nhìn đã khiến cho người ta cảm thấy là một kẻ xui xẻo.

Mọi người đều không chú ý đến vị công tử mất hồn này và cũng không ai nghĩ đến việc giúp đỡ ông ta. Nhưng Lã Bất Vi, trong lúc đi buôn bán ngang

qua Hàm Đan lại nảy sinh một hứng thú đặc biệt với ông ta. Trong con mắt của vị thương nhân này thì công tử Dị Nhân quả là một thỏi vàng lấp lánh, nếu được nó thì ông ta, quả là tìm thấy một kho vàng nhiều vô kể. Thế là Lã Bất Vi chủ động nhiệt tình kết bạn với công tử Dị Nhân. Vị thương nhân họ Lã thường xuyên thăm nghèo hỏi khổ vị công tử này và còn mang tiền ra để trợ giúp ông ta. Nơi đất khách quê người gặp tri âm, Dị Nhân rất cảm kích, đương nhiên ông ta coi Lã Bất Vi là tri kỷ không có gì không thể tâm sự. Hai người trong chốc lát đã trở thành bạn tốt của nhau.

Lã Bất Vi trong lúc cùng Dị Nhân chuyện trò biết được Dị Nhân lo lắng buồn rầu vì quẻ bói tiền đồ của mình. Lã Bất Vi tất nhiên không thể ngồi nhìn vì tiền đồ của Dị Nhân cũng chính là tiền đồ của họ Lã. Thế là ông ta nghĩ ra một diệu kế cấm nang.

Vua của nước Tần là Chiêu Tương Vương đã già. Thái tử Hiếu Văn Vương sắp sửa kế vị. Lúc đó, một phi tần được sủng ái của Hiếu Văn Vương là Hoa Dương phu nhân, cũng cùng tâm trạng với Dị Nhân lo lắng cho tương lai của mình. Vì vậy, mặc dù được sủng ái nhưng không có con kế tự, một khi Hiếu Văn Vương quy tiên, bà ta làm sao có thể duy trì sự vinh hoa phú quý hiện có.

Việc Lã Bất Vi cần làm là phải giới thiệu Dị Nhân với Hoa Dương phu nhân. Ông ta một mặt mua chuộc chị của Hoa Dương phu nhân, nhờ bà ta nói giúp cho Dị Nhân trước mặt Hoa Dương phu nhân rằng Dị Nhân hy vọng được làm tròn chữ hiếu với Hoa Dương phu nhân như thế nào. Mặt khác, Lã Bất Vi lại bỏ ra một khoản tiền lớn để Dị Nhân mang những lễ vật quý giá đi nịnh nọt Hoa Dương phu nhân. Cùng với sự ủng hộ của chị gái, Hoa Dương phu nhân cảm động trước tấm lòng hiếu thuận của Dị Nhân. Nước mạnh đẩy thuyền, bà Hoa Dương liền lập Dị Nhân là con kế tự của mình, lại tranh thủ việc mình được sủng ái, đã thông mẫu chốt quan trọng, cuối cùng được Hiếu Văn Vương chấp thuận lập Dị Nhân là “người kế tự chi trưởng”.

Sau khi Chiêu Tương Vương chết, Hiếu Văn Vương lên ngôi. Ai ngờ được Hiếu Văn Vương là người không có phúc phận, ông ta làm vua chưa được mấy ngày thì đã về châu trời. Như vậy Dị Nhân liền trở thành Tần Vương mới, lấy hiệu là Trang Tương Vương. Theo như thỏa thuận ngầm ban đầu, Hoa Dương phu nhân vẫn được hưởng vinh hoa phú quý, không cần phải nói nữa, Lã Bất Vi có công làm mối nên phải báo đáp ông ta, Dị Nhân liền đưa ông ta lên làm Tướng quốc của nước Tần, còn phong cho ông ta làm Văn Tín Hầu, hưởng thuế tô của 10 vạn hộ ở Hà Nam, Lạc Dương. Quả nhiên, “người đứng đầu nhà nước” đã đem đến cho vị thương nhân họ Lã món lợi lớn

“Tướng lập quốc”.

Hàng hóa đặc biệt chỗ nào cũng có, lúc nào cũng có, chỉ cần xem bạn có con mắt nhìn hay không. Lã Bất Vi vì có con mắt nhìn độc đáo, ông ta nhìn thấy những giá trị mà người khác không nhìn thấy được. Nhìn thấy rồi thì nghĩ trăm phương ngàn kế nắm lấy nó, và vì món hàng đặc biệt số vốn bỏ ra nhiều đến đâu cũng thấy đáng. Đến cuối cùng món lợi mà ông ta thu được thật là to lớn. Trong thương trường thời hiện đại, có thể phát hiện ra món hàng đặc biệt và nắm lấy nó hay không cũng cần phải xem bạn có đủ tầm nhìn và biết phát triển cơ hội thu lợi lớn hay không?

Một trong những thời đại hoàng kim trong cuộc đời nhà tỉ phú nước Mỹ Hamo là quãng thời gian ông ta từ Liên Xô trở về nước. Lúc đó, Frankline bầu tổng thống sắp giành được thắng lợi mang tính quyết định. Hamo bằng con mắt nhạy bén dự cảm được chính phủ mới mà Frankline đưa ra sắp trở thành hiện thực. Nếu như vậy thì lệnh cấm rượu ban bố năm 1920 sẽ bị bãi bỏ. Một khi rượu không bị cấm thì rượu Whisky, bia mà số lượng nhiều gấp hàng ngàn, hàng vạn lần hiện nay sẽ được sản xuất ồ ạt như nước thủy triều và thứ cung không đủ cầu đầu tiên sẽ là thùng rượu, thùng rượu sẽ thành thứ hàng hiếm, các nhà sản xuất rượu sẽ tranh mua với giá cao.

Để sản xuất thùng đựng rượu cần một số lượng lớn các tấm nhôm. Hamo đã từng ở Liên Xô nhiều năm biết được Liên Xô có những tấm nhôm giá rẻ, dùng để sản xuất loại thùng này. Ý đã quyết, Hamo liền lập tức bắt tay vào làm. Ông ta đặt mua của Liên Xô số lượng tấm nhôm có thể chứa đầy mấy chiếc tàu, lại bí mật xây dựng nhà máy sản xuất tấm nhôm ở bến tàu New York để hạn chế hàng hóa của các tàu buôn Liên Xô. Những việc làm này mọi người đều không mấy chú ý.

Quả nhiên, dự đoán của Hamo không sai. Những thùng đựng rượu do ông ta sản xuất và tung ra thị trường đã trở thành thứ hàng bán chạy, cung không đủ cầu. Ông ta nhìn trúng cơ hội, lại cho xây dựng nhà máy sản xuất thùng cỡ lớn, quy mô, đầy đủ thiết bị hơn, tiên tiến hơn ở New Jersey, gọi là nhà máy sản xuất thùng rượu Hamo. Đúng lúc xưởng sản xuất thùng mới vừa đi vào hoạt động thì lệnh cấm rượu được bãi bỏ. Hàng loạt thùng rượu do Hamo sản xuất đã đáp ứng được nhu cầu. Những nhà sản xuất rượu quả thật tranh mua hết những thùng đựng rượu với giá cao, Hamo nhờ đó đã thu được lợi nhuận khổng lồ.

Hàng hiếm là hàng quý, nguyên nhân của việc buôn bán hàng hiếm thu được

lợi lớn chỉ là vì nó quá ít quan hệ cung cầu đã thay đổi. Lã Bất Vi nhìn ra hàng hiếm nên làm Tướng quốc của nước Tần. Hamo tuy không làm tướng quốc nhưng địa vị mà ông ta có trong cộng đồng quốc tế nhờ vào số tài sản khổng lồ trong tay, lẽ nào so với Tướng quốc còn có chỗ thua kém?

2. Lợi Dụng Cơ Hội Đánh Vào Điểm Yếu Của Đối Phương

Theo sự ghi chép trong bộ “Sử ký” của nhà sử học thời Tây Hán Tư Mã Thiên thì lúc Dị Nhân ở Hàm Đan, Lã Bất Vi đã từng tặng cho ông ta một mỹ nhân tuyệt thế đang mang thai. Sau khi Dị Nhân trở thành Tần Vương, vị mỹ nhân này cũng được phong làm hoàng hậu. Nàng sinh được một bé trai, đó chính là Tần Vương Doanh Chính tầm lầy lừng sau này. Sau khi Tần thống nhất sáu nước, Doanh Chính lại trở thành một Tần Thủy Hoàng không ai sánh được.

Bất luận sự ghi chép trên có đáng tin cậy hay không nhưng việc Doanh Chính gọi Lã Bất Vi là “trọng phụ” lại là sự thật. “Trọng phụ” nghĩa là gì? Nói chung, “trọng phụ” chỉ đứng sau phụ thân, có nghĩa là “thúc phụ”. Nhưng thời Xuân Thu, Tề Hoàn Công cũng từng tôn Quản Trọng là “trọng phụ”, ở đây có nghĩa là “phụng sự như cha” vị đại thần mà đế vương tôn kính. Vậy “trọng phụ” nghĩa là gì? Có lẽ cả hai ý nghĩa trên đều có một chút.

Năm Doanh Chính 21 tuổi, Lã Bất Vi cho xuất bản cuốn “Lã Thị Xuân Thu” do tập thể các thực khách dưới quyền ông ta biên soạn và do Lã Bất Vi xét định chủ biên. Lúc đó, ông ta hạ lệnh treo bộ sách này ở cửa thành Hàm Dương và tuyên bố “Ai có thể thêm hoặc bớt một chữ sẽ được thưởng 1000 lạng vàng”. Điển cố “một chữ 1000 vàng” có lẽ ra đời từ đó. Nói thực, bài văn, tác phẩm nổi tiếng hay hơn thế này muốn sửa một chữ cũng có thể làm dễ dàng. Nhưng sau khi “Lã Thị Xuân Thu” được công bố, không có một ai dám đến sửa; có thể thấy ý nghĩa sâu xa của lệnh này không phải là muốn mọi người thật sự đến sửa chữa, chẳng qua chỉ muốn thể hiện một uy thế: Ai dám đến động vào chữ? Với uy thế này, Lã Bất Vi nói trong lời tựa của cuốn sách là ông ta trực tiếp học cách dạy bảo hoàng đế của Chuyên Húc trong truyền thuyết lịch sử, muốn Doanh Chính nghe theo sự dạy dỗ của mình. Dựa vào cái gì vậy? Có thể là dựa vào địa vị đặc biệt - “trọng phụ” - của ông ta chăng?

Nhưng với tính cách của mình, Doanh Chính không hy vọng bất kỳ một người nào bằng bất kỳ danh nghĩa gì can dự vào việc chấp chính một mình của ông ta. Doanh Chính từ nhỏ đã lớn lên trong hoàn cảnh lưu lạc cùng khốn, phiêu bạt nơi đất khách quê người, nếm đủ những cái nhìn khinh bỉ của người khác, sau khi lớn lên trở về nước lại chịu ảnh hưởng của tư tưởng thống trị mà nước Tần áp dụng từ biến pháp Thương Hưởng đến nay - “đồ gốm đen” của tư tưởng pháp gia khiến ông ta rất sùng bái vai trò của quyền lực và

uy lực chính trị. Thử nghĩ xem, ông ta làm sao có thể dễ dàng chấp nhận để Lã Bất Vi chỉ bảo ông ta từng tí một từ sau lưng, nói ba nói bốn? Thế là, mâu thuẫn giữa hai người đã công khai nổ ra từ sau lễ lên ngôi của Doanh Chính năm 22 tuổi.

Ngôi nỏ của sự việc bắt đầu từ một tin tức xấu xa trong cung điện. Nghe nói, mẹ của Doanh Chính - vị mỹ nhân tuyệt sắc năm đó - có quan hệ tư thông trong thời gian dài với Lã Bất Vi. Cùng với sự lớn lên từng ngày của Doanh Chính, Lã Bất Vi sợ bị phát hiện, liền tìm một thái giám giả tên là Lao ái thay thế mình. Việc tư tình giữa Lao ái và Thái hậu ngày càng sâu sắc, thế lực cá nhân của Lao ái cũng ngày càng bành trướng. Doanh Chính lên ngôi tự mình chấp chính, Lao ái để bảo vệ lợi ích hiện có của mình, phán đoán sai tình thế, phát động một cuộc binh biến nhằm lật đổ Doanh Chính. Không ngờ Doanh Chính đập tan cuộc binh biến một cách không nường tay.

Sự việc bại lộ, Doanh Chính trước sự gian tình của Thái hậu và Lao ái, nổi giận lôi đình. Nhân dịp này tiến hành truy cứu, cuối cùng điều tra ra Lã Bất Vi cũng dính dáng đến việc này.

Vốn là mâu thuẫn giữa hai người trong việc tranh đoạt quyền lực đã rất gay gắt. Nay có đầy đủ lý do đánh bại đối phương, Doanh Chính lẽ nào lại chịu để yên? Ông ta lập tức gửi thư cho Lã Bất Vi nói rằng: “Nhà ngươi có công lao gì với nước Tần mà được hưởng thuế tô của 10 vạn hộ? Người có quan hệ thân thuộc gì với tông miếu nước Tần mà được tôn làm “trọng phụ”? Và ra lệnh cho Lã Bất Vi lập tức đi đây ở Ba Thục.

Lã Bất Vi thấy vị thế đã mất, đành uống thuốc độc tự vẫn.

Nắm được điểm yếu của đối phương, lợi dụng cơ hội đánh đổ triệt để, thắng tiến đến thắng lợi. Đây là một mưu kế thường thấy trong đấu tranh chính trị thời cổ. Tính quyết liệt của nó là do tính tàn khốc của bản thân cuộc đấu tranh chính trị quyết định. Tính quyết liệt trong thương trường thời hiện đại so với cuộc đấu tranh chính trị thời cổ e rằng còn gay gắt hơn. Vì vậy, biện pháp nhân cơ hội đánh vào điểm yếu, dồn sức đánh đối thủ, hiệu quả của nó quyết không thua kém sự lợi hại mà Doanh Chính giành cho Lã Bất Vi.

Năm 1874, nước giải khát Coca Cola nổi tiếng thế giới ra đời ở Mỹ. 12 năm sau, một loại nước giải khát khác là Pepsi Cola vừa bước ra thị trường đã giành được danh tiếng, trở thành đối thủ mạnh của Coca Cola. Từ đó, hai

hãng sản xuất cạnh tranh với nhau, quyết liệt đến nỗi không phân giải được. Cho đến hôm nay tình hình vẫn không thay đổi.

Lúc đầu, sự cạnh tranh giữa hai bên chỉ là về phương diện giá cả. Kết quả, cạnh tranh mấy chục năm, Pepsi Cola không ngừng hạ giá, nhưng cuối cùng vẫn không địch nổi với Coca Cola.

Tổng giám đốc Kendall một ngày bỗng nghĩ ra, muốn làm cho Pepsi Cola vượt qua được Coca Cola, chỉ có thể nhờ vào suy nghĩ của công chúng, tự nhiên thay đổi cách nhìn đối với Pepsi Cola. Muốn mọi người tự nhận thức được thì Pepsi Cola phải mạnh hơn Coca Cola. Chỉ có như vậy, Pepsi Cola mới có thể thành công. Nhưng Coca Cola đã có một vị trí vững chắc không dễ lung lay từ trước trong ấn tượng của mọi người, làm sao có thể làm cho mọi người thay đổi? Xem ra, đối với thế hệ đi trước đã không còn có hy vọng gì, chỉ có thể hướng tầm nhìn vào thế hệ thanh niên, xây dựng hình tượng một Pepsi Cola mạnh hơn Coca Cola trong suy nghĩ của họ. Đó chính là thành tựu phi thường. Thanh niên mãi mãi là hy vọng của nhân loại, chỉ cần trong trái tim các thế hệ thanh niên có Pepsi Cola thì không lo không thắng được Coca Cola. Thế là cuộc chiến quảng cáo rầm rộ bắt đầu.

Đầu tiên, họ đưa ra hình tượng thị giác đẹp nhất của Pepsi Cola trong quảng cáo đại chúng - một thanh niên với tư thế oai hùng hiên ngang vừa phóng xe nhanh như chớp, vừa uống Pepsi Cola. Quảng cáo của họ dày đặc những lời hứa mang tính cổ động “Pepsi Cola là đồ uống ưa thích của người trẻ tuổi, phạm là những người trẻ tuổi không thể không uống Pepsi Cola”, “Nào, bạn là thời đại mới của Pepsi Cola”.

Sau đó họ lại đưa quảng cáo Pepsi Cola bước lên tầm cao mới nhờ vào hiệu ứng danh nhân. Trước tiên là mời những nhân vật nổi tiếng trên thế giới, ví dụ ngôi sao Sukelin, mời thành công cựu thủ tướng Liên Xô Khrisep nâng cốc Pepsi Cola. Tiếp theo họ lại mời ứng cử viên chức phó tổng thống nước Mỹ, một nhân vật nổi tiếng bà Flalo quay một đoạn quảng cáo quy cách cao cho Pepsi Cola.

Sau khi Pepsi Cola nghiên cứu chế tạo ra phương pháp pha chế mới, họ tiến hành so sánh khẩu vị hỗn hợp của hai loại nước giải khát. Các nhà sản xuất để khách hàng nhắm mắt uống thử Pepsi Cola và Coca Cola. Kết quả, phần lớn mọi người đều nói thích uống Pepsi Cola.

Những thủ đoạn mới này đã làm cho lượng tiêu thụ của Pepsi Cola và Coca Cola có sự thay đổi rất lớn. Thập kỷ 50, lượng tiêu thụ của hai hãng Pepsi Cola và Coca Cola là 1 so với 5, đến thập kỷ 60 thì ngược lại, 2,5 so với 1. Hãng Coca Cola lâu nay không cho là như vậy đã bị vỡ thể trận, họ thật sự cảm thấy “sói đã đến”. Nhưng họ ngăn cản không nổi. Cuối cùng, một hôm họ đã đưa ra thông báo hãng Coca Cola quyết định thay đổi cách pha chế truyền thống. Biện pháp này ý là muốn đổi mới tốt hơn, đến với công chúng bằng tư thế mới. Không ngờ, nó lại trở thành cơ hội tốt để Pepsi Cola đánh bại địch thủ của mình.

Chủ nhiệm bộ phận tiêu thụ quốc tế của công ty Pepsi Cola Anlike liền cho đăng một bài phát biểu trên báo nói rằng. “Sau 87 năm cạnh tranh không nhường nhau một bước, hai hãng cuối cùng đành phải giương mắt nhìn. Hãng Coca Cola tung ra thị trường sản phẩm của mình, thay đổi cách pha chế để sản phẩm tiếp cận được với Pepsi Cola. Không còn nghi ngờ gì nữa đây là do những thành công từ trước đến nay Pepsi Cola đạt được trên thị trường đem lại...” Mọi người đều biết, nếu một vật mà không xảy ra sự cố gì thì không cần phải tiến hành bất kỳ sự thay đổi nào”. Sau đó Anlike cho xuất bản cuốn sách “Kẻ khác đang giương mắt nhìn”.

Lợi dụng cơ hội đánh vào điểm yếu, đánh cho đối phương trở tay không kịp, khiến cho lòng dạ chúng đại loạn. Doanh Chính nhờ thế mà đánh bại Lộ Bất Vi, hãng Pepsi Cola nhờ vào điểm yếu của Coca Cola nên giành được nhiều địa bàn và thị trường.

3. Thống Nhất Đại Nghiệp, Tính Ưu Việt Nhiều

Tần Vương Doanh Chính sau khi giải quyết xong vụ tranh giành quyền lực với Lã Bất Vi, lập tức bước vào cuộc chiến tranh thống nhất 6 nước. Bắt đầu từ năm 230 trước Công nguyên, các nước Hàn, Triệu, Ngụy, Sở, Yên, Tề lần lượt bị tiêu diệt, chỉ trong vòng 10 năm, đến năm 221 trước Công nguyên Tần Vương Doanh Chính đã hoàn thành thống nhất đại nghiệp. Việc thống nhất của Tần là một sự kiện lớn trong lịch sử Trung Quốc, có ảnh hưởng sâu rộng tới đời sau.

Sau khi thống nhất 6 nước, Tần Vương Doanh Chính cho rằng việc dùng tiếp cách gọi “Vương” đã không thể hiện được sự uy nghiêm của ông ta. Thông qua sự bàn bạc của quần thần, Tần Vương quyết định hợp tất cả cách gọi tam hoàng ngũ đế trong truyền thống thời cổ thành một cách gọi mới về người thống trị cao nhất - cách gọi “hoàng đế” ra đời. Doanh Chính là vị hoàng đế đầu tiên nên gọi là Thủy Hoàng Đế, các đời sau thì lần lượt gọi theo đời thứ hai, đời thứ ba... Đồng thời, một chế độ lấy hoàng đế làm trung tâm cũng tương ứng xuất hiện. Ví dụ hoàng đế tự xưng là “trẫm”, mệnh của hoàng đế gọi là “chế”, lệnh gọi là “chiếu”, đại ấn gọi là “tử”... Hoàng đế có địa vị và quyền lực tối cao, quan lại chủ yếu của cả nước do hoàng đế bổ nhiệm, quân đội phải do hoàng đế đích thân điều động.

Sau khi Tần thống nhất, Tần Thủy Hoàng áp dụng hàng loạt biện pháp để xây dựng chế độ thống nhất trong phạm vi cả nước. Trên diện chính trị, Tần Thủy Hoàng đi đầu trong việc đặt ra chế độ “Tam công”, “Cửu khanh” trung ương lấy hoàng đế làm trung tâm. Các chức quan này đều do hoàng đế bổ nhiệm, hơn nữa cấm cha truyền con nối. Ở địa phương, bãi bỏ chế độ phân phong từ đời Chu đến nay, chia cả nước thành 36 quận (sau này mở rộng thành 40 quận), dưới quận là huyện. Các quan ở quận, huyện cũng do hoàng đế bổ nhiệm và cấm cha truyền con nối.

Chế độ này được thực tiễn chứng minh có nhiều tính ưu việt. Chế độ phân phong thời Chu, anh em con cháu cùng dòng họ trên danh nghĩa là tăng cường khống chế đất đai, kết quả lại đánh lẫn nhau, chư hầu cát cứ, Thiên tử muốn quản lý cũng không quản lý được. Nhà Tần bãi bỏ phân phong, lập quận huyện có lợi cho tập quyền trung ương, tránh được phân chia và cát cứ. Ngoài chế độ chính trị, Tần Thủy Hoàng còn hạ lệnh để tất cả các hộ dân trong cả nước khai báo đăng ký đất đai, thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế

tiểu nông. Tần Thủy Hoàng hạ lệnh thống nhất văn tự, hệ thống đo lường, tiền tệ và đường sá, dỡ bỏ chướng ngại của sáu nước. Để mở rộng hơn nữa vùng đất đã thống nhất, ông ta cho nối liền tường thành của các nước Tần, Triệu, Yên xây thời Chiến quốc, hình thành nên Vạn Lý Trường Thành nổi tiếng. Tần Thủy Hoàng còn sai quân đi thống nhất vùng Lĩnh Nam Bách Việt, xây đường trong hẻm núi tăng cường mối liên hệ với vùng dân tộc thiểu số Tây Nam. Những chính sách này có tác dụng thúc đẩy rất tích cực đối với sự tiến bộ về giao lưu văn hóa, kinh tế và sự hình thành một nhà nước đa dân tộc thống nhất.

Để thống nhất ông ta ra lệnh “đốt sách” và “chôn nhà Nho”. Thừa tướng Lý Tư cho rằng chế độ thời cổ không còn phù hợp với hiện tại, các bộ “Kinh điển” như “Thư kinh”, “Thượng thư”... truyền lại từ thời cổ đại sẽ gây tác dụng không tốt, ít nhiều làm hỗn loạn lòng dân nên đề nghị cho đốt. Tần Thủy Hoàng chấp thuận đề nghị này. Năm thứ hai từ khi đốt sách, nghe nói có một số phương sĩ, nho sinh phản đối việc làm phi nghĩa của ông ta, Tần Thủy Hoàng hạ lệnh điều tra, kết quả tìm ra hơn 460 người, tất cả đều bị “khanh sát” (chôn sống).

Hai sự kiện này tuy nói là làm theo cờ hiệu tư tưởng thống nhất nhưng khách quan mà nói nó đã gây tác hại bất lợi của chủ nghĩa chuyên chế văn hóa.

Nói tóm lại, sự nghiệp thống nhất của Tần Thủy Hoàng là một cống hiến to lớn trong lịch sử Trung Quốc, ảnh hưởng của nó đối với đời sau là không thể đo đếm.

Thống nhất và chia cắt, tập quyền và phân quyền trên phương diện chính trị là hai hình thức thống trị khác nhau. Nhìn từ góc độ lịch sử Trung Quốc, thống nhất và tập quyền là hình thức chủ yếu, chia cắt và phân quyền là thứ yếu. Áp dụng bất kỳ hình thức thống trị nào hoàn toàn là do cơ sở kinh tế cụ thể và bối cảnh lịch sử hiện thực quyết định, không thể do con người làm ra, đất nước làm ra, mong muốn làm ra một cách giáo điều. Trong thương trường thời hiện đại, hai hình thức thống nhất tập quyền và độc lập phân quyền đều có tính hợp lý của nó, tất cả cùng phải dựa vào thời cơ, dựa vào hoàn cảnh, xem xét và phân tích tình hình cụ thể. Do thế giới bước vào thời kỳ tư bản lũng đoạn, thêm vào đó là sự phát triển của khoa học kỹ thuật cao, con người cảm thấy trái đất nhỏ đi, xây dựng một thị trường rộng lớn thống nhất đã trở thành ước muốn ngày càng mãnh liệt của mọi người, là trào lưu của sự phát triển kinh tế thế giới. Trước tình hình đó, tư duy của mọi người không những chỉ bó hẹp ở tầm vi mô của công ty mình mà cần phải phóng tầm mắt ra xa, suy nghĩ đến

sự hình thành và tác dụng của cách thức một thị trường thống nhất trên phạm vi toàn thế giới.

Italia trên bản đồ châu Âu nhìn giống như một chiếc ủng cắm thẳng vào Địa Trung Hải. Từ thời cổ La Mã đến nay, nơi đây đã có truyền thống lâu đời về buôn bán với nước ngoài. Nó đóng vai trò quan trọng là cầu nối kinh tế giữa ba châu Âu, Á và Phi. Kinh tế đối ngoại chiếm một tỉ lệ cực kỳ lớn trong nền kinh tế nước này, là một trong những cột trụ quan trọng của kinh tế Italia.

Từ thập kỷ 90, đặc biệt là từ năm 1992 đến nay, cộng đồng các quốc gia châu Âu thực hiện thống nhất thị trường lớn. Một khi toàn bộ thị trường lớn thống nhất hình thành thì hàng hóa, vốn, nhân viên, nhân công... tất cả đều sẽ tự do lưu động. Để nâng cao sức cạnh tranh tổng thể, đáp ứng nhu cầu của sự hình thành thị trường lớn thống nhất, Italia trên cơ sở quan hệ buôn bán với nước ngoài từ lâu đời cố gắng thực hiện chiến lược xuất khẩu “một con rồng”. Không làm như vậy Italia sẽ mất đi ưu thế của mình trên thị trường lớn thống nhất. Tại sao vậy? Bởi vì trong số hàng xuất khẩu của Italia thì phần lớn là hàng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các quốc gia khác (ví dụ Anh, Đức...) từ thập kỷ 90 trở lại đây đều đã có những bước tiến mạnh mẽ với mục tiêu quốc tế hóa các tập đoàn doanh nghiệp, chỉ riêng Italia vẫn rất thiếu các tập đoàn doanh nghiệp quốc tế hóa lớn có sức cạnh tranh cao. Trong số 100 nhà doanh nghiệp lớn trên thế giới, Italia chỉ có 2. So sánh điểm này với các quốc gia khác là tương đối lạc hậu.

Để thích ứng với nhu cầu của thị trường thống nhất mà trong đó có thể cạnh tranh với các tập đoàn doanh nghiệp quốc tế hóa lớn, Italia đã cho xây dựng các xí nghiệp liên doanh nhiều hình thức, hợp tác gắn liền với sản xuất và tiêu thụ. Nhìn từ góc độ quốc gia, dùng chính sách khuyến khích phát triển chiến lược “hệ thống xuất khẩu” tức là khuyến khích xây dựng hệ thống hoàn chỉnh một con rồng: Sản xuất, tiêu thụ, phục vụ trên trường quốc tế.

Thực tiễn chứng minh, cách làm này là cực kỳ đúng đắn. Phát huy ưu thế tổng thể, tạo ra khả năng tác chiến hiệp đồng mới có thể đứng ngang hàng với các tập đoàn công ty đa quốc gia của các nước khác trên thị trường lớn thống nhất, đứng vững ở vị trí bất bại.

4. Tùy Theo Điều Kiện, Tùy Theo Hoàn Cảnh, Cơ Động Linh Hoạt

Năm 221 trước Công nguyên, Tần thống nhất 6 nước. Quan luật trong cả nước được bãi bỏ, thương nghiệp ở các vùng trở nên sôi nổi. Sự thống nhất về chính trị đã làm cho kinh tế lưu thông từ biến pháp Thương Hưởng đến nay, nước Tần hình thành nên truyền thống “trọng nông, ghìim thương”, triều Tần sau khi thống nhất sẽ đối xử với thương nhân như thế nào?

Mời các bạn xem hai ví dụ dưới đây:

Đại thương nhân Ô Thị Lỗa theo nghề buôn chuyển gia súc đã nhiều năm nay, ông ta bán hết bò dê có trong tay đổi lấy các báu vật quý hiếm. Sau đó ông ta đem những báu vật quý hiếm này tặng cho tù trưởng của các dân tộc du mục. Những vị tù trưởng này rất vui mừng, vàng bạc châu báu họ nhìn thấy rất ít mà đồ hiếm là đồ quý, còn bò dê ở chỗ họ muốn bao nhiêu là có bấy nhiêu. Để báo đáp, số bò dê mà các vị tù trưởng tặng cho Ô Thị Lỗa nhiều gấp mười lần số bò dê ông ta có lúc ban đầu. Trong nháy mắt, số bò dê trong tay Ô Thị Lỗa nhiều đến nỗi đếm không hết. Tần Thủy Hoàng đối đãi với ông ta như đối đãi với các bậc quân hầu. Mỗi lần lên triều, ông ta được đứng ngang hàng với các văn võ quần thần.

Ở vùng đất Ba Thục có một quả phụ tên gọi là Thanh. Chồng bà ta đã qua đời từ nhiều năm. Họ của bà ta là gì mọi người cũng không nhớ nữa, chỉ biết gọi là quả phụ Thanh đất Ba Thục. Tổ tiên của bà ta nhờ vào khai mỏ mà trở nên giàu có, đến đời bà, sản nghiệp của gia đình đã rất lớn, muốn cái gì có cái nấy. Nhưng xem bà ta là phận nữ nhi, không những có thể giữ được nghề nghiệp của tổ tông mà còn dựa vào vốn liếng của mình giống như những bông tuyết lăn làm giàu thêm của cải cho gia đình. Tần Thủy Hoàng rất coi trọng công trạng của bà ta, xây riêng cho bà một tòa tháp đặt tên là “Người phụ nữ tiết hạnh” để biểu dương đức hạnh của người quả phụ này.

Xem ra, Tần Thủy Hoàng trên phương diện này có quan điểm không giống với tổ tiên của mình. Ô Thị Lỗa vốn là một người buôn gia súc, quả phụ Thanh đất Ba Thục là một phụ nữ nhưng lại được đối xử rất hậu như thế, danh tiếng khắp thiên hạ. Thế thì, nếu như cho rằng Tần Thủy Hoàng đều đối đãi như thế với tất cả các hào phú thì lại là một sự nhầm lẫn lớn.

Năm thứ 12 Tần Thủy Hoàng, một tờ cáo thị tuyên bố khắp thiên hạ: Triều đình hạ lệnh, 12 vạn nhà hào phú trong cả nước phải dời đến gần kinh đô Hàm Dương, cưỡng chế quản thúc, do quan phủ giám hộ. Trong số những người này, của cải nhiều hơn gấp nhiều lần Ô Thị Lỗ và quả phụ Thanh đất Ba Thục không phải là ít.

Tại sao cùng là hào phú nhưng cảnh ngộ lại khác nhau một trời một vực như vậy? Nói thẳng ra chỉ vì Ô Thị Lỗ, quả phụ Thanh đất Ba Thục là đại hào phú của nước Tần từ xưa, Tần Thủy Hoàng hy vọng dựa vào những người này để thúc đẩy thương nghiệp, lưu thông, phát triển. Còn những hào phú phải dời đến Hàm Dương để quản thúc là hào phú của 6 nước trước đây, nếu để mặc cho họ tự do làm ăn buôn bán thì rất có thể họ sẽ dựa vào của cải của mình câu kết với thế lực mưu phản chính trị. Đây là điều mà Tần Thủy Hoàng không muốn nhìn thấy.

Xem ra cùng là đối xử với các nhà hào phú nhưng chính sách không giống nhau. Tuy nhiên chính sách cũng chính là cách đối xử khác nhau, không có sự khác nhau thì cũng không có chính sách. Đây chính là tùy theo hoàn cảnh, điều kiện cụ thể mà thay đổi cho thích hợp, là cơ động linh hoạt. Trên phương diện chính trị cần phải làm như vậy. Trong thương trường hiện đại, tùy vào hoàn cảnh, điều kiện cụ thể thay đổi cho thích hợp, cơ động linh hoạt kịp thời điều chỉnh chính sách kinh doanh, đây có thể nói là mưu trí và sách lược rất quan trọng.

Công ty Slulapa của Mỹ là tập đoàn doanh nghiệp ngành bách hóa lớn nhất trên toàn thế giới hiện nay. Nhưng, khởi điểm nó lại bắt đầu từ việc kinh doanh mua hàng qua bưu điện.

Người sáng lập ra công ty này, ông Charlie Slue vốn là một nhà đại diện giải quyết các vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường sắt. Trong thời gian làm nghề này ông đã từng bị lỗ vốn mấy lần, hàng hóa chuyển đi nhiều lần bị người nhận hàng từ chối, gây ra tổn thất cho người gửi, ông ta cũng bị kẹt ở giữa, thật không dễ làm. Vì thế, ông nảy ra sáng kiến theo đuổi nghề làm đại diện mua hàng qua bưu điện. Bởi vì mua hàng qua bưu điện rất thuận tiện đối với những khách hàng ở nông thôn, có thể giúp họ tiết kiệm thời gian và lộ phí tự đi mua hàng, mà khả năng trả lại hàng tương đối thấp. Lãnh thổ nước Mỹ rộng lớn, dân số ở nông thôn đông, mua hàng qua bưu điện, nhất định sẽ trở thành một thị trường tiềm lực rất lớn.

Chủ ý đã định, nói là làm, Slue xây dựng một cửa hiệu mua hàng qua bưu điện. Quả nhiên, mua hàng qua bưu điện đúng là một ngành được mọi người ưa thích. Chỉ trong vòng mấy năm, việc buôn bán của Slue rất phát đạt. Từ năm 1900 đến năm 1910, mức doanh thu của việc mua hàng qua bưu điện tăng từ 1,1 triệu đô la lên 61 triệu đô la, năm 1920 đạt doanh số 245 triệu đô la.

Nhưng bất cứ một sự vật nào cũng đều không phải là nhất thành bất biến. Từ sau đại chiến thế giới lần thứ nhất, tình hình địa lý dân số nước Mỹ có sự thay đổi lớn. Số dân rời nông thôn ra thành phố trong một thời gian ngắn đã tăng lên rất nhanh, đặc biệt là dân cư ở các vùng nông thôn xa xôi hẻo lánh. Tình trạng bỏ quê ra thành phố là rất nghiêm trọng không thể ngăn nổi. Thêm vào đó là sự ảnh hưởng của nền kinh tế tiêu điều mang tính chu kỳ, bất luận là nông thôn hay thành phố, sức mua tính bình quân theo đầu người đều giảm. Mức doanh thu của công ty Slulapa cũng bị ảnh hưởng, từ hơn 200 triệu đô la thời kỳ phát đạt nhất giảm xuống còn 160 triệu đô la.

Đứng trước sự thay đổi về tình hình địa lý dân số, Slue không những không “chết treo ở trên cây” mà còn áp dụng chiến lược đổi mới linh hoạt, thay đổi kịp thời. Cảnh tàn tạ của nghề mua hàng qua bưu điện đổi thành viễn cảnh rực rỡ của ngành tiêu thụ ở mạng lưới cố định. Thế là, Slue mở rộng hơn nữa hệ thống công ty, lần lượt xây dựng 387 cửa hàng bán lẻ ở các thành phố lớn nhỏ trên toàn nước Mỹ, hình thành nên một hệ thống cửa hàng liên hoàn khổng lồ. Nước cờ này đã đi đúng! Mức doanh thu trong vòng 6 năm từ 1925 đến 1931 đã vượt qua mức doanh thu của hơn 20 năm trước.

Một vấn đề được giải quyết, vấn đề khác lại đồng thời xuất hiện. Số cửa hàng bán lẻ tăng lên cũng tức là phải đối mặt với vấn đề cạnh tranh với các ngành bách hóa khác. Công ty Slulapa phát huy hết ưu thế của mình, mạng lưới bán lẻ nhiều, sức tiêu thụ mạnh, cố gắng bán hàng giá rẻ tận gốc để đảm bảo giá hạn định trong bán lẻ. Đối với mỗi loại sản phẩm, họ đều có giá hạn định cao nhất để đảm bảo sức cạnh tranh với thị trường để thu hút khách hàng. Trước đây, các vùng của nước Mỹ có không ít cửa hàng bán giá rẻ, hiện nay giá của nhiều sản phẩm của công ty Slulapa còn rẻ hơn giá sản phẩm của những cửa hàng bán giá rẻ này mà lợi nhuận lại cao hơn rất nhiều. Chính là nhờ vào sức cạnh tranh không có gì có thể sánh được, công ty đã trở thành hệ thống kinh doanh bách hóa hình thức lớn, qui mô số một của nước Mỹ vào năm 1964.

Tùy vào hoàn cảnh, điều kiện cụ thể thay đổi cho thích hợp, cơ động linh hoạt, kịp thời điều chỉnh chiến lược là bí quyết công ty Slulapa trở thành vua

ngành bách hóa thế giới và đối với những người làm ăn trong thương trường nói riêng nó có tác dụng gợi ý rất lớn.

5. Lùi Một Bước, Trời Cao Biển Rộng

Những năm cuối đời của Tần Thủy Hoàng rất vô vị buồn chán, ông ta đi du lãm khắp nơi. Hôm đó, đoàn xe đi vào huyện Dương Võ, chỉ nhìn thấy con đường rộng mênh mông, hàng thông hai bên đường rậm rạp xanh tươi.

Lúc đoàn xe đi qua Bác Lăng Sa, bỗng nhiên có một tiếng động lớn vọng lại, nhanh như chớp một chiếc trùy sắt lao đến, chỉ nhìn thấy chiếc trùy sắt bay sượt qua ngựa giá. Cuối cùng, chiếc xe phụ bị đâm trúng, chiếc trùy nặng trĩu đó làm cho chiếc xe lung lay lắc lư.

Tần Thủy Hoàng đang nhắm mắt nghỉ ngơi trên xe ngựa giá, nghe thấy tiếng động lớn liền giật mình sợ hãi. Các võ sĩ tùy tùng vội vàng vây lại, một người cầm chiếc trùy sắt lên bấm báo với ông ta. Tần Thủy Hoàng hằm hằm tức giận, lập tức hạ lệnh truy bắt. Nhưng đã 10 ngày trôi qua, mà bóng dáng tên thích khách vẫn không thấy đâu.

Kẻ mưu sát là Trương Lương - mưu sĩ quan trọng của Hán Vương Lưu Bang trong thời kỳ Hán Sở tranh hùng - một nhân vật làm mưa làm gió sau này. Trương Lương xuất thân từ tầng lớp quý tộc của nước Hàn. Lúc Tần diệt Hàn, ông ta vẫn còn là một thiếu niên. Một Trương Lương tinh lực đang mạnh mẽ một lòng muốn trả mối thù diệt Hàn. Ở Hoài Dương, một người hào hiệp tên là Thương Hải Quân đã tìm cho ông ta một đại lực sĩ và bí mật đúc một chiếc trùy sắt nặng 120 cân. Khi ông ta nghe được tin đoàn xe của Tần Thủy Hoàng sẽ đi qua nơi này, liền cùng với đại lực sĩ mai phục ở bên đường cái của Bác Lăng Sa. Lúc đoàn xe đi qua, đại lực sĩ gắng sức phóng chiếc trùy đi. Không ngờ, lực phóng đi quá mạnh, chiếc trùy lại đâm nhầm vào xe phụ.

Trương Lương báo thù không thành, đành mai danh ẩn tích, lưu lạc giang hồ.

Một hôm, Trương Lương đi lên một chiếc cầu. Có một cụ già khoảng 70 - 80 tuổi tiến lại gần ông ta, thùng thẳng nói: “Này cậu, vớt hộ tôi chiếc giày”. Hóa ra giày của cụ già rơi xuống nước. Trương Lương định nổi cáu nhưng ông ta lại kìm lại. Cụ già nói tiếp: “Cậu giúp tôi đi giày”. Trương Lương vớt giày cho ông già rồi lại giúp ông đi giày. Cụ già đã không cảm ơn cũng không xin lỗi Trương Lương mà xuống cầu đi thẳng. Đi được hơn một dặm, cụ già quay lại nhìn Trương Lương vẫn đang dõi theo, cười và nói rằng “Cậu này có thể

dạy được! Năm ngày sau cậu hãy đến đây”.

Đúng năm hôm sau, Trương Lương đi đến chỗ hẹn, cụ già đã đến từ trước rồi, mặt cụ có vẻ giận dữ. Cụ già nói rằng: “Hẹn với người già nên đến sớm! Cậu hãy về đi năm hôm nữa lại đến đây”. Năm hôm sau, Trương Lương đến nhưng cụ già lần này cũng đến trước ông ta. Năm ngày nữa trôi qua, Trương Lương đến đó đợi cả đêm. Lần này cụ già tỏ vẻ vui mừng: “Cậu này có thể dạy được, nên làm như thế”. Nói rồi rút từ trong tay áo ra một quyển sách đưa cho Trương Lương và dặn dò: “Cậu hãy đọc quyển sách này, sau này có thể phò tá cho vua”.

Quyển sách này là “Bình pháp Thái Công” nghe nói là do Khương Tử Nha đời Chu viết ra. Trương Lương ngày đêm chăm chỉ, đọc đi đọc lại, cuối cùng hiểu ra chân lý trong đó. Sau này ông ta quả thật trở thành một nhà chính trị lớn phò tá nhà vua.

Xem ra, Trương Lương mưu sát Tần Thủy Hoàng không thành khiến mọi người cảm thấy tiếc nuối, uất ức. Song không phải như vậy. Ông ta tại sao lại lưu lạc nơi đất khách quê người, tại sao lại gặp được cụ già thần bí đó, tại sao lại trở thành thầy của vua? Có lúc xem ra là lụi nhưng thực ra thế giới nhờ nó mà có rộng lớn biết bao nhiêu. Trong cuộc sống chỗ nào cũng vậy. Thời xưa cũng vậy và thời nay cũng vậy.

Ngày nay ở Trung Quốc có 505 túi nguyên khí thần công rất nổi tiếng thế giới. Từ khi nó được phát minh thành công lập tức làm cho từng trận gió xoáy nổi lên ở vùng đất Tam Tần, trong và ngoài Vạn Lý Trường Thành, thậm chí ảnh hưởng cả đến những quốc gia khác, đến tận năm châu bốn bể. Trong vòng vài năm ngắn ngủi, nó đã giành được tiếng tăm lớn nhờ vào sức hấp dẫn kỳ lạ độc đáo, liên tiếp đoạt được những giải thưởng có giá trị ở trong nước và quốc tế.

Nhưng, bạn có thể đã biết người phát minh ra 505 túi nguyên khí thần công - ông Lai Huy Vũ - vốn không phải là người xuất thân từ trường lớp y dược. Quá trình từ lúc ông bỏ quan theo nghề y, bỏ quan theo nghề dược, bỏ quan dẫn thân vào thương trường có thể chứng minh rõ ràng đạo lý “Lùi một bước, trời đất mệnh mông” chính xác như thế nào.

Lai Huy Vũ từng là cán bộ thanh niên. Ông đã từng mở xưởng sửa chữa cho trường học, từng làm bí thư huyện ủy. Bất kể ở trên cương vị nào ông cũng

đều làm nghề nào yêu nghề ấy, hết lòng hết dạ, dốc hết tâm huyết, tận tụy vì công việc. Song số phận lại không công bằng với ông. Năm 1986 sau khi tốt nghiệp trường Đảng trở về, không những ông không nhận được sự trọng dụng đáng có, thậm chí ngay cả vị trí ban đầu cũng bị người khác thế chỗ.

Lai Huy Vũ trở thành “người nhàn rỗi” nhưng ông không chịu ngồi yên. Thế là ông lại chịu khó cố gắng đọc sách. Một hôm, đang lúc đọc về Lão Tử, ông bỗng nhiên nhớ lại, nghe nói Lão Tử đã từng từ Hà Nam đến Thiểm Tây, Lầu Quan Đài truyền kinh giảng đạo. Lầu Quan Đài cách đây không xa, sao không đi chiêm ngưỡng một lần?

Lai Huy Vũ đi đến Lầu Quan Đài, vì ngưỡng mộ danh tiếng của Lão Tử tìm thăm dấu chân của nhà hiền triết thời xưa. Lúc xuống núi, ông gặp một vị đạo nhân 80 tuổi, thấy cụ già này khí phách thần tiên, tinh thần thoải mái. Trong lúc cùng cụ già đàm đạo, Lai Huy Vũ được biết vị đạo nhân này thời trẻ từng tham gia cách mạng, mấy năm gần đây mới lên núi, ở trong một cái nhà hầm bị hỏng. Lai Huy Vũ cùng cụ già đi vào trong nhà hầm chỉ thấy ở đây chứa đầy những hộp để di chuyển đủ các màu, bên trong hộp là những loại thuốc nói là để nghiên cứu trị bệnh ung thư. Cụ già tấm lòng trong sáng như gương, tự mình cam chịu cuộc sống đạm bạc mà sung sướng đặc ý.

Không dám nói thẳng là thông cảm hay thương hại, Lai Huy Vũ nói: “Hôm nay cháu lên núi không mang thứ gì ngon cả xin biểu bác một ít tiền”.

Vị đạo nhân lắc đầu, xua tay, nhìn chăm chú bức thái cực đồ treo ở trên tường và nói: “Ta không thiếu, cái gì cũng không thiếu. Chỉ là... chỉ là thiếu đức”.

“Thiếu đức?” Lai Huy Vũ sững sờ cả người, ông bị lời nói của vị đạo nhân làm cho sợ hãi. Trên đường về nhà, ông nghĩ rất nhiều. Trước đây tại sao mình cứ cảm thấy bị oan ức, tại sao không vui, cả ngày không làm nổi việc gì, nói đi nói lại chẳng phải là vì tư lợi cá nhân ư? Đây chính là “thiếu đức”. Làm sao mới được coi là không “thiếu đức” đây? Đó là phải vứt bỏ tư lợi cá nhân, lo trước cái lo của mọi người, vui sau cái vui của thiên hạ, đây mới là có đức, là đại đức.

Lai Huy Vũ cảm thấy mình được thanh thản. Ông ta quyết định không chút do dự, bắt đầu từ nay không nghỉ hoặc gì nữa, ông sẽ bỏ quan theo ngành y, từ quan theo ngành dược, đi theo con đường đại đức chữa bệnh cho người. 505 túi nguyên khí thần công chính là kết tinh của việc chuyên tâm nghiên cứu.

Nếu như năm đó không thông suốt, không tỉnh ngộ, Lai Huy Vũ sẽ không hiểu được đạo lý “Lùi một bước, trời đất mệnh mông”, có lẽ bây giờ vẫn còn bôn ba trên con đường quan lộ.

6. Năm Điểm Yếu, Sử Dụng Chiến Tranh Tâm Lý

Sa Khâu - cung điện của hoàng đế ở địa giới nước Triệu trước đây.

Tần Thủy Hoàng hai mắt khép hờ, lúc hấp hối nhìn chăm chăm vào tĩ thư ở trước mặt với thần sắc thần thờ, một câu cũng không nói nên lời. Thừa tướng Lý Tư, lệnh phủ trung xa Triệu Cao đang bận rộn ở bên cạnh. Bọn họ dâng cho Tần Thủy Hoàng tĩ thư vừa ghi chép xong để ông ta xem qua.

Đợi một lúc lâu không thấy Tần Thủy Hoàng có phản ứng gì. Vẫn là Triệu Cao linh hoạt, ông ta lấy tay lay lay, thì ra Tần Thủy Hoàng đã không còn thở nữa. Ông ta hiểu hoàng thượng đã băng hà. Năm đó, Tần Thủy Hoàng vừa tròn 50 tuổi.

Thừa tướng Lý Tư sợ hoàng đế qua đời đột ngột sẽ làm cho triều đình hỗn loạn. Ông ta chủ trương một mặt bí mật không phát tang, đặt thi thể ở trong xe ôn lương (xe tang), bên ngoài tất cả vẫn như cũ, mặt khác lập tức triệu Thái tử Phù Tô về Hàm Dương. Vì sợ mùi thối của thi thể bốc ra sẽ khiến cho mọi người nghi ngờ, ông ta cho để riêng mấy xe cá mắm ở đằng sau xe tang để xua đi mùi thối.

Lúc đó, Thái tử Phù Tô phụng mệnh vua cha đang chỉ huy quân ở chốt hiểm yếu ở biên giới, muốn về Hàm Dương cũng cần phải có thời gian, mà đoàn xe đi tuần ở phía đông của Tần Thủy Hoàng có về kinh cũng không thể về ngay đến Hàm Dương. Thời gian không khớp nhau đã tạo cho Triệu Cao một cơ hội trời ban để hãm giết thủ đoạn.

Triệu Cao là thầy giáo của Hồ Hợi - con út của Tần Thủy Hoàng. Đúng lúc đó, Hồ Hợi cũng cùng phụ thân đi tuần. Triệu Cao lén lút nói với Hồ Hợi: “Chúa thượng đã băng hà. Một khi đại ca của con lên ngôi hoàng đế, con sẽ không có gì cả. Vậy như thế nào mới tốt đây! Nay quyền lớn trong thiên hạ đang nằm trong tay ba người: Thừa tướng, công tử và Triệu Cao tôi, xin công tử ra tay trước là hay nhất, không nên bỏ lỡ cơ hội này”. Hồ Hợi lúc đầu còn nói mấy câu về trung, hiếu, nghĩa, lễ nhưng vì Triệu Cao khuyên bảo nhiều lần, cuối cùng không lên tiếng nữa.

Người còn lại là Thừa tướng Lý Tư, Triệu Cao biết rõ Lý Tư là kẻ tiểu nhân

trong công danh lợi lộc, rất giỏi gió chiều nào che chiều ấy, tuy được Tần Thủy Hoàng ngưỡng mộ nhưng không thể thoát ra khỏi nhợc điểm chí mạng thấy lợi quên nghĩa.

Lý Tư: Di thư đã công bố chưa?

Triệu Cao: Đang ở trong tay Hồ Hạo. Lúc chúa thượng băng hà chỉ có hai người là ông và tôi ở đó. Cái gọi là di thư không phải là tôi và ông muốn nói như thế nào thì nói như thế ấy ư?

Lý Tư: Tại sao ông lại nói những lời như vậy. Những lời vong quốc này là để cho những đại thần như chúng ta nói hay sao?

Triệu Cao: Thừa tướng không phải ngạc nhiên. Tôi hỏi ông, tài năng, công trạng của ông có thể sánh được với Mông Khoát không? Còn mưu lược, uy tín và quan hệ với Phù Tô thì sao.

Lý Tư: Đều không bằng. Thế thì sao?

Triệu Cao: Vậy thì đúng rồi. Rất rõ ràng. Phù Tô làm hoàng đế tất đưa Mông Khoát lên làm Thừa tướng, ngôi vị Thừa tướng của ông còn có thể bảo toàn không. Hồ Hạo là do tôi dạy dỗ, sao không lập anh ta làm vua?

Lý Tư: Tôi không muốn có sự ưu đãi mà lại phụ lòng chúa thượng, chỉ cần một vị trí xứng đáng.

Triệu Cao: Các bậc thánh nhân từ xưa đến nay đều không đi vào chỗ tối của con đường, trong thiên hạ không có bữa tiệc nào là không tàn. Là lời thành thực cuối cùng tôi khuyên ông hãy suy nghĩ kỹ cho hoàn cảnh của mình. Bỏ cái gì, theo cái gì, hãy tự mình quyết định!

Chiến tranh tâm lý của Triệu Cao từng câu từng câu đánh trúng vào chỗ hiểm. Lý Tư là một người sợ được sợ mất, Triệu Cao đã lợi dụng tâm lý này của ông ta, cuối cùng khiến ông ta phải khuất phục. Tiếp theo, hai người cấu kết với nhau ngụy tạo chiếu thư giả, “lệnh” cho Phù Tô phải chết, Hồ Hạo lên làm hoàng đế đời thứ hai.

Nắm được chỗ hiểm của đối phương, tiến hành cuộc chiến tâm lý, là mấu chốt để công việc của Triệu Cao được thuận lợi. Kế sách này được vận dụng rất nhiều trong đấu tranh các mặt chính trị, kinh tế, quân sự ở trong và ngoài nước, xưa và nay. Trong thương trường hiện đại, đặc biệt là trong đàm phán thương mại, thành công của việc chiến tranh tâm lý, từ trước đến nay không phải là ít.

Ở một quốc gia có một vị chủ tịch hội đồng quản trị của công ty bóng đèn điện mới được thành lập không lâu. Vì muốn cho sản phẩm của công ty đạt được thành công bước đầu, đầu tiên cần phải giành được sự ủng hộ về giá cả của các nhà đại diện đối với công ty, thế là ông ta tiến hành đi du lịch mở rộng thị trường tiêu thụ.

Trong một lần đàm phán, ông ta thẳng thắn nói với khách hàng: “Sau nhiều năm khổ tâm nghiên cứu, công ty chúng tôi cuối cùng đã sản xuất ra sản phẩm có nhiều công dụng đối với mọi người. Cho dù sản phẩm của công ty chúng tôi không được xếp vào sản phẩm hàng đầu mà chỉ đứng ở vị trí thứ hai nhưng tôi vẫn xin nhờ các vị mua sản phẩm của công ty bằng giá sản phẩm loại một”.

Mọi người có mặt ở đó đều cảm thấy rất kỳ lạ, trong lòng nghi ngờ: “Vị chủ tịch hội đồng quản trị này có phải là nói nhằm chằng?”. Tất cả đều thể hiện một vẻ mặt ngạc nhiên lạ lùng. Không ngờ vị chủ tịch lại nói tiếp “Mọi người đều biết, hiện cả nước chỉ có một doanh nghiệp hàng đầu của ngành chế tạo bóng đèn điện. Vì thế họ lũng đoạn thị trường, khách hàng phải chấp nhận giá cả lũng đoạn của họ. Nếu như có một sản phẩm khác chất lượng cũng tốt như thế thì có thể cạnh tranh với họ về giá cả, điều này rất có lợi đối với các nhà đại diện và công chúng. Như vậy, các bạn không nhất định phải mua theo giá của họ”.

Nói đến đây, mọi người dường như đều bị ông ta làm cho dao động. Vị chủ tịch tiến thêm một bước nữa, ông nói: “Mọi người đều quen thuộc với các trận đấu quyền anh, đều biết vua quyền anh ALi. Nhưng nguyên nhân khiến ALi trở thành vua quyền anh là bởi vì có người đối kháng với anh ta. Hiện nay trong ngành bóng đèn dường như chỉ có mỗi “ALi” mà không có người đối kháng với anh ta. Nếu như lúc này xuất hiện một đối thủ, các bạn nhất định sẽ kiếm được càng nhiều lợi nhuận”.

Trong hội trường có người không kìm được hỏi rằng: “Thưa vị chủ tịch, ngài nói rất đúng. Thế thì ai sẽ đến đối kháng với ông ta?”.

Vị chủ tịch trả lời ngay: “Để tôi, thế nào? Các vị đã biết, tại sao công ty chúng tôi hiện nay chỉ có thể sản xuất ra sản phẩm loại hai. Bởi vì vốn không đủ, không có cách gì sản xuất ra sản phẩm tốt hơn, nếu không cải tạo kỹ thuật. Nếu như các vị có thể giúp tôi một tay, để chúng tôi bán sản phẩm loại hai bằng giá sản phẩm loại một. Như vậy, tôi có thể đảm bảo với mọi người, trong một tương lai không xa, công ty chúng tôi nhất định có thể đưa ra thị trường sản phẩm loại một, ngành bóng đèn sẽ xuất hiện đối thủ đối kháng với “ALi”. Tôi khẩn thiết mong quý vị giúp tôi hoàn thành tốt vai diễn là đối thủ của “ALi”.”

Với tác dụng của sự thành công trong cuộc chiến tâm lý của vị chủ tịch hội đồng quản trị, cuộc đàm phán đã xuất hiện một không khí cực kỳ tốt đẹp, cuối cùng thỏa thuận cũng được ký kết.

7. Muốn Kết Tội Cho Người Sợ Gì Không Làm

Triệu Cao giả chiếu thư thành công, Hồ Hợi kế vị hoàng đế đời thứ hai. Theo chiếu thư ngụy tạo, công tử Phù Tô đã tự vẫn, hai anh em Mông Khoát, Mông Nghị là tướng đóng giữ biên ải bị bắt giam.

Người mà Triệu Cao hận nhất chính là anh em họ Mông. Lúc Tần Thủy Hoàng còn sống, Mông Nghị từng phụng chỉ xét xử Triệu Cao và đề nghị xử tội chết nhưng được Tần Thủy Hoàng xá miễn. Nay, anh em họ Mông cố chấp đang bị giam giữ, Triệu Cao nhất định phải ngấm ngấm trả mối thù này.

Ông ta trước mặt Hồ Hợi đặt điều nói rằng “Lúc tiên đế chưa băng hà, từng có ý lập bệ hạ làm thái tử, là Mông Khoát, Mông Nghị nhiều lần cản trở từ bên trong, nên đổi ý lập Phù Tô. Nay bệ hạ lên ngôi, Phù Tô đã chết, họ Mông nhất định sẽ báo thù cho ông ta”. Hồ Hợi chủ ý là muốn phóng thích hai anh em họ Mông nhưng vì Triệu Cao xúi giục liền hạ lệnh xử họ tội chết.

Mông Nghị là một người thật thà, sau khi nhận được chiếu thư do ngự sử Khúc Cung mang đến, ông ta vẫn dùng lý lẽ để kháng cự: “Trước kia, Tần Mục giết Tam Lương, Sở Bình giết Ngũ Xa, Phù Sai giết Ngũ Tử Tư, Chiêu Tương Vương giết Bạch Khởi, tất cả đều là án oan, mong bệ hạ điều tra kỹ sự việc, không giết oan người vô tội”. Nhưng tên Khúc Cung này đã được Triệu Cao bí mật dặn dò từ trước, lẽ nào dám thôi? Không đợi Mông Nghị nói hết, hắn rút kiếm chém một nhát đầu Mông Nghị đã rơi xuống đất.

Mông Khoát cũng là một trang nam tử kiên cường bất khuất. Chết đến nơi rồi nhưng ông ta vẫn tranh biện: “Họ Mông ta từng ba đời lập công cho nước Tần. Trong tay ta có 30 vạn quân, muốn mưu phản còn phải đợi đến ngày nay sao? Họ Mông ta đời đời trung trinh, nhất định là bị gian thần hãm hại nên mới có kết cục như ngày hôm nay. Thời xưa, Hạ Kiệt giết Quan Long Phụng, vua Trụ nhà Ân giết Vương tử Tỉ Can, cuối cùng đều bị họa diệt vong. Nay nguyện chết để can gián đức vua, xin đại phu phục mệnh”.

Mông Khoát thật là quá lương thiện, ông ta vẫn còn nuôi ảo tưởng về Hồ Hợi. Nhưng tên sứ giả triều đình phụng chỉ kiên quyết làm theo lệnh. Mông Khoát chỉ ngẩng mặt nhìn trời mà than rằng: “Ta có tội gì với trời, không có lỗi mà cũng phải chết?” rồi uống thuốc độc tự tử.

Triệu Cao hăm hại người trung lương, muốn khép tội cho người ta sợ gì mà không làm. Tuy nói rằng kế sách này của ông ta tạm thời có thể thực hiện được nhưng đối với những người lương thiện mà nói thì cần phải học cách phá nó, phải đấu tranh để chiến thắng nó. Cái tâm hại người không nên có nhưng cái bụng đề phòng người khác cũng không thể không có. Trong thương trường phức tạp hiện nay, đối với những kẻ ngang ngược vô lý cần phải học cách dựa vào lý lẽ để tranh luận, dùng gậy ông đập lưng ông và tăng cường các biện pháp đối phó với chúng.

Năm 1989, trong cơ chế tồn tại song song kinh tế bao cấp và kinh tế thị trường, hiện tượng “Nợ tam giác” - một hiện tượng xã hội đặc thù của Trung Quốc diễn ra ngày càng phổ biến. Năm đó, khoản nợ tam giác của cả nước là 100 tỉ, năm 1990 đã là 200 tỉ và đến tháng 6 năm 1991 lên đến 300 tỉ. Cùng với nó một đội quân đòi nợ khổng lồ cũng xuất hiện ở Trung Quốc. Đội quân đòi nợ của một doanh nghiệp có thể lên đến hàng trăm hàng ngàn người.

Ở một nhà máy nợ có hai nữ công nhân được mệnh danh là “người đòi nợ thiện nghệ nhất”. Nghe nói họ ra ngoài đòi nợ, từ lúc tay không đến lúc quay về họ đã có một bản lĩnh những nhiễu quấy rầy, vui cười, tức giận”, chốc chốc lại một người diễn “bộ mặt trắng bệch”, một người diễn “bộ mặt đỏ dừ”, 18 chiêu thức võ nghệ không có gì là không thể, không có gì là không thông.

Song, tình hình của nhà máy này lại khiến họ lo lắng. Nhà máy này quả thực không có tiền, trên sổ sách chỉ còn hơn 100 đồng, món nợ hơn 20.000 làm sao đòi được đây? Mặc cho hai người bọn họ cố gắng kể lễ trình bày, giám đốc vẫn chỉ nhún vai. Ông ta nói với hai người rằng, vì bên ngoài không chịu trả tiền hàng cho nhà máy của họ, trước mắt, họ đã ở vào nơi sơn cùng thủy tận, ngay cả tiền lương tháng sau của nhân viên cũng chưa biết trông cậy vào đâu, cho dù muốn sai người đi đòi nợ cũng không có tiền để trả lộ phí cho họ.

Lẽ nào lại không có cách gì. Đối phương đã đóng chặt cửa, còn có thể nói đạo lý gì với những đơn vị kiểu này? Hai nữ công nhân này - những người đòi nợ thiện nghệ - liền sử dụng tuyệt chiêu - tuyệt thực. Hôm đó, họ đến văn phòng của giám đốc, ngồi lì ở ghế sofa không chịu đứng dậy và nói với giám đốc: “Kể từ hôm nay, chúng tôi tuyên bố sẽ tuyệt thực. Chỉ cần nhà máy không trả nợ, chúng tôi thà chết đói cũng ở trong phòng này, không đạt được mục đích quyết không thôi”.

Hành động này đã làm kinh động đến thị trường! Giải quyết không tốt là liên quan đến mạng người, thật không dễ xử lý. Tranh chấp nợ tam giác của nhà

máy này đã lan đến phủ thị trưởng. Phủ thị trưởng buộc phải coi việc này là tình huống đặc biệt khẩn cấp, cần xử lý, chỉ thị cho ngân hàng thành phố gấp rút cho nhà máy này vay tiền để nó có thể trả nợ trong thời gian ngắn nhất. Hai nữ công nhân này nhịn đói gần ba ngày cuối cùng cũng giành được thắng lợi, cầm 20.000 tiền nợ chiến thắng trở về.

Còn có một người cũng được mệnh danh là “người đòi nợ thiện nghệ”. Kỹ thuật đòi nợ của cô ta đã đạt đến trình độ thành thục.

Cũng không biết sự thần thông đó đến từ đâu, cô ta nghe ngóng được người mắc nợ thường đến vũ trường nợ hẹn hò với tình nhân. Thế là cô ta giấu trong bụng một máy ghi âm loại siêu nhỏ trị giá hơn một nghìn đồng ghi âm lại một cách rõ ràng những lời đường mật của đôi bạn tình trong lúc hẹn hò ở vũ trường đèn hồng rượu lục. Trong âm thanh lá lướt, những lời đối thoại của đôi trai gái đã trở thành phương tiện cực tốt để cô ta đòi nợ.

“Thưa ông, tôi nghĩ vợ ông rất sẵn lòng nghe đoạn băng ghi âm này?” Người mắc nợ kia lập tức thay đổi thái độ ngoan cố, chây ì lúc đầu, mặt đỏ dừ lên rồi lại tái mét sau đó là trắng bệch, một lúc sau mới nói được một câu: “Chuyện gì cũng có thể thương lượng”.

Thế là, một món nợ lớn hơn 500 ngàn đã kéo dài một năm, cô ta chỉ cần có 5 ngày là đòi được. Vì món nợ này, nhà máy đó trước sau tiêu hết hơn 200 ngàn tiền đi đòi nợ mà cũng không thành công. Không ngờ cô ta lại đòi được một cách trôi chảy như vậy. Giám đốc nhà máy vỗ đùi sung sướng: “Máy ghi âm đó thưởng cho cô”.

Đối với một số người không thể nói đạo lý với họ, chỉ có thể dùng mấy “tuyệt chiêu”. Muốn khép tội cho người khác sợ gì mà không làm là âm mưu của những kẻ gian thần. Nhưng đối với những người lương thiện mà nói không thể coi là mẫu mực. Song, trong chốn thương trường phức tạp, đối với những người không thể nói đạo lý, có thể đi ngược lại đạo lý để dùng tuyệt chiêu, lấy gậy ông đập lưng ông hay không? Vấn đề này đáng để mọi người suy nghĩ.

Đừng cho rằng những việc này chỉ ở Trung Quốc mới có, thực ra ở nước ngoài cũng không ít.

Một trong những truyền nhân đời thứ ba của công ty Duban của Mỹ - ông Aefuleder rất giỏi dùng “tuyệt chiêu”.

Một lần, ông ta được biết công ty Kpaer của Belgique cũng sản xuất thuốc nổ không khói nên rất muốn làm rõ tình hình cụ thể. Vì thế, ông ta lặng lẽ đến Belgique dùng tiền hối lộ mua chuộc những người có trách nhiệm để ông ta đóng giả thành một công nhân, trà trộn vào công trường của công ty. Ở đó ông ta nhìn trộm khắp nơi, không lên tiếng vừa lén xem cách thao tác vừa đánh cắp tin tức tình báo bí mật về sản phẩm độc quyền.

Thế vẫn chưa hết, Aefuleder không làm thì thôi, đã làm lại làm đến cùng. Ông ta dứt khoát xông vào văn phòng công ty, trước mặt các nhân viên của công ty này nói rằng mình đã biết tất cả. Trong lúc đối phương đang tròn mắt ngạc nhiên chưa kịp phản ứng lại, Aefuleder nói một cách hùng hổ hăm dọa, hoặc là ký với công ty Duban hợp đồng độc quyền hoặc là để công ty Duban tự sản xuất thuốc nổ không khói. Nếu chấp thuận điều kiện sau thì ngay cả sản phẩm do mình sản xuất ra công ty Kpaer cũng không phân biệt được.

Công ty này vẫn không thể làm rõ được việc làm sao có thể biết được những tin tức tình báo bí mật của họ nhưng lại không có cách nào chứng minh ông ta hoạt động gián điệp. Họ suy tính lợi hại và biết rõ mình đã trúng kế, không có cách nào khác cuối cùng đành phải ký vào bản hợp đồng độc quyền.

Cách làm này tuy vẻ vang nhưng không thể nói là nó không hữu dụng. Đánh nhau không ngại đối trá, trong thương trường để đạt được mục đích thì có lời gì mà không dám nói, có việc gì mà không dám làm đây? Đương nhiên một là không được vi phạm pháp luật, hai là không để cho đối phương phát giác: Mưu trí mà, có lúc quả thực không thể cùng tồn tại với đạo đức.

8. Ngoại Lực Giúp Ta Thành Đại Nghiệp

Trời mưa xối xả, cảnh tượng một vùng nước ngập mênh mông cuộn cuộn. 900 nông dân từ Dương Thành đi đến biên giới Ngư Dương. Họ đến vùng đất ân đức. Mưa to làm gián đoạn con đường, quả thực là khó đi tiếp, họ chỉ biết mở to mắt nhìn đường mà than thở bất lực. Lúc này là tháng 7 năm thứ nhất đời thứ hai nhà Tần.

Trần Thắng, một chàng trai người Dương Thành xuất thân từ tầng lớp cố nông lúc đó cũng ở trong số 900 người này. Chàng trai cao to, lúc nào cũng ngay thẳng cương trực này tìm thấy được Ngô Quảng - một người bạn đồng hành gặp nạn - và anh nói thầm với bạn: “Bây giờ đã đến Ngư Dương rồi, kỳ hạn của quan phủ cũng hết rồi, pháp luật nhà Tần quy định phải chém đầu. Cùng là chết, đại trượng phu vì sao không một lần làm nên sự nghiệp vĩ đại?” Những lời này thật đã nói trúng ý Ngô Quảng. Anh ta tuy đồng ý nhưng vẫn rất lo lắng: “Anh và tôi đều không quyền không thế, làm sao làm được đại sự đây?”.

Trần Thắng đã nghĩ đến vấn đề này từ trước. Đúng vậy, những người nông dân nước Ba Thục thật thà chất phác, cả năm bán mặt cho đất bán lưng cho trời kia liệu có nghe theo sự chỉ huy của anh ta không? Chỉ có điều, anh ta biết, những người nông dân vẫn rất tin tưởng vào những vị vua, công tử, tướng lĩnh và đại thần tốt. 900 người này đều là người nước Sở trước đây. Tục ngữ có câu: “Sở là nước lớn, diệt Tần nhất định phải là Sở”. Tần diệt 6 nước, người Sở thù nhất. Người nước Sở còn đặc biệt tin vào quỷ thần. Chúng ta sao không mượn danh nghĩa của họ để làm đại sự? Đúng! Dựa vào quỷ thần nhất định có thể thị uy dân chúng. Ngô Quảng nghe xong, thấy đây là một kế hay.

Sáng hôm sau, những người làm bếp đi mua cá, phát hiện trong số cá mua về có một con rất to, bụng nó trương lên như sắp nứt ra. Lấy dao mổ ra chỉ thấy trong bụng có một quyển sách lụa. Mở ra xem thì thấy ở phía trên đề ba chữ lớn màu đỏ “Trần Thắng Vương”. Sự việc là lạ này thoáng một cái đã truyền đến tai 900 người.

Đêm xuống, mọi người vây quanh đồng lửa ngoài cánh đồng sương ẩm. Chỉ nghe thấy những tiếng hú gọi bầy của đàn cáo từ xa vọng lại. Lẫn trong tiếng

hú có cả tiếng người, dường như là đang hét lên: “Đại Sở hưng, Trần Thắng Vương!”.

Hai cách này thật là linh nghiệm: Trần Thắng thấy thời cơ đã đến, thuận theo tình hình, giết chết hai tên sai dịch áp giải người ra biên giới. Sau đó triệu tập mọi người và động viên: “Đại trượng phu không chết thì thôi, đã chết thì phải chết cho có ý nghĩa. Thời gian nhà Tần thi hành chính sách bạo ngược khiến trăm dân hận đến tận xương tủy đã quá dài. Chúng ta không cam chịu đến Ngư Dương để chết, hãy quyết định khởi sự. Cơ hội xưng Vương xưng Hầu đến rồi, Vương Hầu tướng lĩnh lẽ nào không phải là trời ban?”

Lời đồn đại mấy ngày qua quả nhiên đã được nghiệm chứng. Lúc này, Trần Thắng trong mắt dân chúng giống như quầng sáng thần bí phủ trên đầu, nghiêm nhiên trở thành chúa cứu thế soi sáng cho mọi người. Thế lực đã hình thành, còn ai không nghe lệnh? Thế là, cờ hiệu “Đại Sở” được dựng lên, chính quyền do Trần Thắng làm chủ cũng được thiết lập. Mọi người tuyên thệ cùng giơ cao ngọn cờ phản Tần.

Một hòn đá làm nổi lên hàng ngàn con sóng. Không chỉ có 900 người này theo Trần Thắng khởi nghĩa mà dân ở gần đó nghe tin cũng đến tham gia, đội quân chẳng mấy chốc phát triển lên đến hàng vạn người. Cuộc khởi nghĩa đầu tiên của Trần Thắng như đốm lửa thiêu cháy cánh đồng. Không lâu sau, các cuộc khởi nghĩa vũ trang chống Tần trong cả nước liên tiếp nổ ra.

Nhờ vào lực lượng bên ngoài thúc đẩy sự nghiệp đi đến thành công. Kế sách này không chỉ có tác dụng đối với các cuộc khởi nghĩa nông dân thời xưa mà trong thương trường hiện nay, nó cũng là con đường hữu ích để thay đổi bộ mặt doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả kinh tế.

Ở Tây Phi có một quốc gia nhỏ tên là Togo. Quốc gia này chỉ có 3 triệu dân, diện tích rộng 50.000 km². Song, nước nhỏ nhưng khí thế không hề nhỏ. Họ đã dựa vào nguồn vốn của mình xây dựng nhà máy gang thép Lomi mỗi năm sản xuất ra 4 vạn tấn gang thép. Năm 1979, sau khi nhà máy được thành lập, vì rất nhiều lý do khi đi vào sản xuất đã bị lỗ vốn nghiêm trọng. Chính phủ Togo không chút do dự hạ quyết tâm đưa nhà máy này từ quốc doanh trở thành tư nhân và công khai thông báo với toàn thế giới mời những người có năng lực đến thi tuyển vào vị trí quản lý.

Thương nhân người Mỹ, ông Moore đã trúng thầu ngay từ lần đầu trong đợt

đầu thầu này. Moore trước đây từng vực dậy thành công một nhà máy gang thép đang bị lỗ vốn ở Panama. Bây giờ sau khi nhận thầu nhà máy gang thép Lomi ông thỏa thuận với chính phủ Togo thời gian thuê là 10 năm, 2 năm đầu sẽ trả tiền thuê cố định, 8 năm còn lại hai bên phân chia lợi nhuận. Kết quả, trong thời gian không lâu, nhà máy gang thép Lomi đã chuyển bại thành thắng.

Moore kinh doanh như thế nào? Đầu tiên ông hướng tầm ngắm vào thị trường châu Phi và thị trường thế giới. Bởi vì Togo là một nước nhỏ, mỗi năm chỉ cần 6.000 tấn thép nguyên liệu là đủ. Sức sản xuất hàng năm của nhà máy gang thép này lớn như vậy, đầu ra căn bản phải nhắm vào thị trường quốc tế. Sản phẩm có thể tung ra thị trường quốc tế hay không đầu tiên lại phải phụ thuộc vào sản phẩm có khả năng cạnh tranh với thị trường tương đối khốc liệt này hay không?

Sức cạnh tranh nằm ở chất lượng, ở việc hạ thấp giá thành. Muốn làm được những việc này, mấu chốt là ở khâu quản lý. Moore đề xuất không cần chính phủ phụ cấp thêm về tài chính, chỉ cần toàn bộ quyền tự chủ kinh doanh, quyền nhập khẩu nguyên liệu và quyền không phải đóng thuế xuất khẩu sản phẩm. Sau khi những điều kiện này được chính phủ chấp thuận Moore mời riêng một người giỏi chuyên môn ở Đức làm giám đốc cố gắng hạ thấp giá thành vốn tương đối cao bắt đầu từ khâu quản lý.

Nguồn điện của nhà máy này trước đây là do trạm điện Akesof của nước làng giềng cung cấp. Do mực nước giảm nên năng lượng điện cũng bị giảm đi nhiều và giá điện tăng lên không ít. Moore quyết định không dùng lò sưởi điện, thay thế bằng nguồn năng lượng khác. Qua điều tra, ông ta biết được thép nguyên liệu phế thải trên thị trường chỉ có 100 đô la một tấn mà cốt thép đã thành phẩm có thể bán được 455 đô la một tấn, giá thành không nhiều mà lợi nhuận lại đáng kể. Thế là sử dụng thép nguyên liệu phế thải chế tạo thành công cốt thép liền trở thành sản phẩm chính của nhà máy gang thép.

Nhìn từ góc độ thị trường, Moore cho rằng nhà máy gang thép ở châu Phi đầu tiên phải chiếm lĩnh được thị trường thép nguyên liệu châu Phi. Các quốc gia châu Phi nếu nhập khẩu thép nguyên liệu từ châu Âu thường phải mất ba tháng mà nhà máy gang thép Lomi chỉ cần thời gian một tuần là có thể giao hàng. Thời gian chính là vàng bạc, là đối tượng cạnh tranh. Dựa vào ưu thế này, công ty gang thép Lomi đã chiếm lĩnh được phần lớn thị trường thép nguyên liệu ở châu Phi.

Nhờ vào nguồn nhân lực, vốn và kinh nghiệm quản lý của nước ngoài, công ty Lomi đã cải tử hoàn sinh, thay đổi bộ mặt một cách nhanh chóng. Dựa vào sự tương hỗ, bạn mượn anh ta lực lượng để tăng gia sản xuất, anh ta mượn bạn lực lượng để phát huy tác dụng của nguồn vốn, nguồn nhân lực nhàn rỗi và làm cho nguồn vốn tăng lên. Đây đúng là một cách hay giúp nhau cùng có lợi, nhất cử lưỡng tiện.

9. Không Đánh Mà Thắng Là Thượng Sách

Trần Thắng chấp thuận đề nghị của Trần Dư người nước Đái Lương, cử Võ Thần làm tướng dẫn quân lên phía bắc xâm chiếm vùng đất của Triệu. Sự nghiệp phản Tần của Trần Thắng rất được lòng người vì thế những người hưởng ứng trên đường đi rất đông, liên tiếp hạ được hơn 10 thành trì. Xem ra thành Phạm Dương đã ở trước mắt. Từ Công nguyên là quan lệnh thành Phạm Dương, tự biết là tướng của Tần thì sẽ không được Võ Thần hiểu và bỏ qua, nghĩ trước nghĩ sau ông ta quyết định đánh nhau với Võ Thần.

Đúng vào lúc đó, có một biện sĩ tên là Khoái Triệt đến thăm hỏi Từ Công. Hai người vừa gặp mặt, những lời của Khoái Triệt đã khiến Từ Công giật mình. Lúc đầu ông ta nói là đến “viếng” Từ Công, sau lại nói là “chúc mừng”. Từ Công nghe xong cảm thấy rất kỳ lạ.

Khoái Triệt giải thích rằng. “Tôi nghe nói ngài sắp chết nên đến tưởng niệm; nhưng nếu ngài nghe lời tôi nhất định sẽ có đường sống vì thế tôi lại nói chúc mừng”.

Từ Công vội hỏi lý do, Khoái Triệt không quanh co úp mở: “Túc hạ làm quan lệnh ở thành Phạm Dương đã hơn 10 năm, thi hành chính sách bạo ngược của Tần nên người kết oán e rằng không phải là ít. Nay thiên hạ đại loạn, chính sách của Tần không được thi hành, túc hạ còn có thể bảo vệ mình chăng? Một khi địch đến chân thành, dân chúng ắt thừa cơ quay giáo đánh lại ông, lúc ấy còn có quả ngon cho túc hạ ăn không? Chỉ có điều nói đi phải nói lại, Khoái Triệt tôi, xin ở trước mặt Võ Thần nói đỡ cho túc hạ, thế thì túc hạ có thể chuyển bại thành thắng rồi”.

Từ Công rất vui mừng, hứa sẽ bỏ vũ khí không đánh nhau với Võ Thần. Khoái Triệt sau khi cáo biệt Từ Công lập tức đến bái kiến Võ Thần. Ông ta nói với Võ Thần “Túc hạ từ đường xa đến đây, binh tàn tướng mới, lại phải đánh thành chiếm đất, không tránh khỏi quá sức. Tôi có một kế có thể không đánh mà vẫn được thành Phạm Dương”.

Võ Thần vừa nghe xong liền giục ông ta nói. Khoái Triệt từ từ hiến kế: “Nay quan lệnh thành Phạm Dương đang sẵn sàng ra trận, chuẩn bị cùng túc hạ đánh một trận lớn. Ông ta sợ dĩ làm như vậy chỉ vì nghe nói trong số 10 thành

túc hạ hạ được trước đó, quan lại dù đánh trả hay không đánh trả cũng đều bị xử tội chém. Theo tôi nghĩ chi bằng xá miễn cho quan lệnh thành Phạm Dương, ông ta sẽ mở cửa thành đón ngài. Như vậy đối với cả hai bên đều có lợi, dân nước Yên, nước Triệu cũng sẽ vì thế mà đội ơn túc hạ”.

Hai bên thỏa hiệp một cách rất thuận lợi, Võ Thần không tốn một chút sức lực nào cũng chiếm được thành Phạm Dương. Như vậy, không quá 10 tháng Võ Thành đã hạ được hơn 30 thành, Hàm Đan kinh đô nước Sở trước đây cũng trở thành vật trong túi ông ta. Võ Thần lại chia đất ra làm vua, tự xưng là cô quả.

“Không đánh mà khuất phục được binh lính, đó là cái tài của người giỏi”. Đây là luận điểm nổi tiếng của một nhà quân sự lớn thời Xuân Thu tên là Tôn Vũ: Trong cuộc chiến thương trường trên thế giới hiện nay, Nhật Bản - nước chiến bại trong Đại chiến thế giới lần thứ hai - đối với các nước chiến thắng mà Mỹ là quốc gia dẫn đầu mà nói dường như đã thực hiện được mục tiêu “không đánh mà khiến cho người khác khuất phục”.

Học giả người Nhật là Nguyên Thận Thái Lang đã từng nói trong cuốn sách “Người Nhật có thể nói không” rằng:

“Kỹ thuật mũi nhọn của Nhật Bản có thể khống chế trái tim sức mạnh quân sự của Mỹ và Liên Xô”.

“Không sử dụng chất bán dẫn của Nhật Bản thì độ tinh xác của tên lửa không có cách nào có thể đảm bảo. Cho dù Mỹ và Liên Xô có mở rộng quân bị đến như thế nào, chỉ cần Nhật Bản nói một tiếng ngừng bán linh kiện mũi nhọn thì họ sẽ rơi vào hoàn cảnh không biết làm thế nào”.

“Giá như Nhật Bản bán chất bán dẫn cho Liên Xô mà không bán cho Mỹ thì tỉ lệ về sức mạnh quân sự giữa Mỹ và Liên Xô ngay lập tức sẽ mất cân đối, dẫn đến sự thay đổi lớn về cục diện”.

“Sức mạnh kỹ thuật của Nhật Bản có thể đạt đến trình độ khống chế được trung tâm sức mạnh quân sự”.

Thập kỷ 80, học giả người Mỹ Jacklin cũng từng nói về sự khống chế của Nhật Bản đối với Mỹ trên các lĩnh vực khác. ông ta cho rằng: “Người Nhật

đang tiến hành trận Trân Châu Cảng thứ hai, lần này không phải là đi ném bom mà là đi xây dựng”. Hiện nay các nhà đầu tư nước ngoài đang tranh giành trái khoán cổ phiếu, bất động sản và các công ty lớn của Mỹ mà Nhật Bản là nước đứng đầu trong việc này. Trước tình hình này, có rất nhiều người Mỹ tỏ ra lo lắng: “Nước Mỹ sẽ bị bán hết, nước Mỹ sẽ trở thành thuộc địa”.

Trên thương trường, từ trước đến nay chưa bao giờ có sự cạnh tranh gay gắt như giữa Mỹ và Nhật hiện nay. Trong Đại chiến thế giới thứ hai, Nhật Bản tiến hành bành trướng bằng vũ lực; còn bây giờ Nhật âm thầm tiến hành mở rộng bằng thực lực kinh tế. Thảo nào một bài báo đăng trên “Tuần báo Thương nghiệp của Mỹ từng nói, trong khi trả lời câu hỏi giữa sự đe dọa về kinh tế của Nhật Bản và sự đe dọa về quân sự của Liên Xô thì mỗi đe dọa nào là nguy hiểm nhất đối với tương lai của nước Mỹ, chỉ có 22% người Mỹ trả lời là Liên Xô còn 68% người trả lời là Nhật Bản. Cuộc điều tra này diễn ra trước khi Liên Xô giải thể. Bây giờ Liên Xô đã tan rã, mỗi đe dọa của Nhật Bản đối với Mỹ bằng thực lực kinh tế sẽ nguy hiểm, nhất là mỗi đe dọa số một.

Nhật Bản không hề kiêng kỵ chuyện này. Sau chiến tranh, những xung đột về thương mại giữa Mỹ và Nhật ngày càng gay gắt. Người Nhật cũng coi những mâu thuẫn này là “cuộc chiến không vũ khí”. Trước thập kỷ 80, xung đột giữa hai bên chủ yếu liên quan đến hàng dệt may, sắt thép, ô tô và ti vi màu. Giữa thập kỷ 80, xung đột hai bên đã phát triển từ việc tăng lên đột ngột của ngành xuất khẩu hàng hóa thành sự xung đột kinh tế mất cân đối về chính thể của ngành xuất khẩu. Từ cuối thập kỷ 80 cho đến nay lại phát triển hơn nữa thành sự xung đột tổng hợp toàn diện bao gồm cả xung đột về kinh tế, xung đột về chính trị và xung đột về văn hóa. Vì thế mấy chục năm sau thế chiến thứ hai, sự tranh chấp về thương mại lại nổi lên, lúc thì là tranh chấp về hàng dệt may, lúc thì là tranh chấp về hàng sắt thép, lúc lại tranh chấp về ngành ô tô, chất bán dẫn...

Không chỉ có xung đột với Mỹ ngày càng gay gắt mà cuộc chiến về thương mại của Nhật với cộng đồng các quốc gia châu Âu cũng diễn ra rất ác liệt. Từ thập kỷ 70 đến nay, tỉ lệ nhập siêu thương mại giữa hai bên ngày càng tăng lên. Năm 1971, tỉ lệ nhập siêu của hai bên là 750 triệu đô la, năm 1985 tăng lên 11,76 tỉ đô la đến năm 1991 đã đạt đến con số 27,4 tỉ đô la. Sự cạnh tranh chủ yếu tập trung vào các ngành sắt thép, ô tô, ti vi, ổ trục... khiến cho các ngành này ở các quốc gia châu Âu khó phát triển, tỉ lệ thất nghiệp tăng.

“Không đánh mà khuất phục được binh lính” - Đây quả thực là một chiến lược vừa rõ ràng, vừa đe dọa được người khác... kinh tế đối ngoại của Nhật

Bản, là thương trường có tính cạnh tranh cao nhất trên phạm vi toàn thế giới hiện nay.

10. Nhiều Người Góp Sức, Ngọn Lửa Bùng Cao

Nếu như nói Trần Thắng dấy binh khởi nghĩa là dựa vào đội quân chiến đấu đơn độc nên gặp phải một số lớn khó khăn, thế thì Lưu Bang dấy binh quả thực là không tốn một tí sức lực nào. Bởi vì ông ta được “các anh em” đưa lên làm thủ lĩnh.

Lưu Bang tuy nói là xuất thân từ tầng lớp nông gia nhưng hồi ở nhà ông ta hình như chưa từng phải làm ruộng ngày nào. Sau khi ông ta làm đình trưởng thì suốt ngày ở ngoài, kết giao với rất nhiều bằng hữu, hào hiệp bốn phương.

Sau khi Trần Thắng khởi nghĩa, huyện lệnh huyện Bái muốn bỏ vũ khí đi theo Trần Thắng. Bạn thân của Lưu Bang là Túc Hà, Tào Tham đang làm đầy tớ ở nha huyện bày mưu cho huyện lệnh: “Chi bằng ta lôi kéo một đội quân, vừa có thể bổ sung lực lượng của mình vừa có thể giữ được thành, huyện Bái quân đông, không phải là Lưu Bang chỉ huy thì không thể trấn áp”. Huyện lệnh không biết đó là mưu kế liền nghe theo.

Túc Hà, Tào Tham, Phàn Khoái sau khi đi gặp Lưu Bang liền thay đổi chủ ý. Họ dựa vào danh nghĩa của Lưu Bang, dùng cung tên bắn vào trong thành một tờ lệnh động viên, trong tờ lệnh động viên dân chúng trong thành từ huyện lệnh giờ cao ngọn cờ phản Tần.

Quả nhiên, kế sách này rất linh. Lưu Bang mượn tay các phụ lão trong thành giết chết huyện lệnh huyện Bái. Tiếp theo mở rộng cổng thành, dân chúng ra đón Lưu Bang vào thành và như thế, ông ta đã lên làm thủ lĩnh cuộc khởi nghĩa chống Tần.

Tuy nói Lưu Bang không tốn một chút sức lực nào vào thời điểm quan trọng nhưng nếu không có nền móng do các bằng hữu, hào hiệp kết giao xưa nay xây dựng lên thì ông ta có thể ngồi vào chiếc ghế thủ lĩnh thuận lợi như vậy không? Một hàng rào ba cái cọc, một hảo hán ba trợ thủ. Lưu Bang dựa vào sức mạnh của dân chúng, dựa vào danh vọng của mình trong dân chúng mới tự nhiên ngồi vào vị trí lãnh đạo. Điều này quyết định số mệnh ngày sau của ông ta tốt hơn rất nhiều so với Trần Thắng, Hạng Vũ.

Nhiều doanh nghiệp ở Nhật Bản vì đãi ngộ nhân viên nên mọi người góp sức,

đoàn kết phấn đấu. Chính vì như vậy, một khi gặp phải bất kỳ khó khăn trở ngại nào, khả năng chống chọi với tai họa của doanh nghiệp đặc biệt lớn.

Tháng 10 năm 1929, “ngày chủ nhật đen tối” nổi tiếng đã đến. Cuộc khủng hoảng kinh tế mang tính toàn cầu đang cuốn lấy quần đảo Nhật Bản bằng khả năng đánh đổ dễ dàng. Hàng loạt nhà máy phải đóng cửa, hàng ngàn công nhân bị mất việc.

Cuộc khủng hoảng đã lan đến cả nhà máy chế tạo điện tử của tập đoàn National. Sản phẩm lúc đầu bán rất chạy nay trở thành hàng bán chậm, trong kho còn hàng lô sản phẩm tồn đọng. Đứng trước tình hình khó khăn này, người sáng lập ra công ty National là Tùng Hạ Hạnh Chi Trợ hạ quyết tâm bất luận như thế nào cũng phải vượt qua cuộc khủng hoảng đang tàn phá nghiêm trọng nền kinh tế. Ông cho rằng từ khởi sắc đến khó khăn rồi lại khởi sắc, đó là quá trình khách quan của sự phát triển kinh tế. Là một nhà doanh nghiệp chỉ có coi khó khăn là một giai đoạn phát triển, có thể chiến thắng mình trên phương diện tâm lý, tìm cách tồn tại trong lúc khó khăn, chuyển họa thành phúc mới có thể mở ra con đường kinh doanh mới cho công ty. Nhân tài là niềm hy vọng của doanh nghiệp. Sớm muộn có một ngày, cơn bão khủng hoảng sẽ qua đi đến lúc đó mới tìm kiếm nhân tài thì không kịp nữa rồi. Chỉ có trong hoàn cảnh khó khăn, nhân viên của công ty National mới có thể trưởng thành lên. Nếu mọi việc đều thuận lợi, vạn sự như ý thì tuyệt đối không thể đào tạo ra những nhân tài ưu tú. Tùng Hạ Hạnh Chi Trợ quyết định giảm sản lượng xuống còn một nửa nhưng quyết không sa thải một người nào, cũng không giảm tiền lương của nhân viên và quyết định nhân viên của công ty sẽ làm việc nửa ngày, nửa ngày còn lại dốc toàn lực đi tiếp thị sản phẩm. Những biện pháp này đã kích thích tinh thần của toàn bộ nhân viên. Mọi người không quản vất vả, chạy đông chạy tây và không đến hai tháng đã bán hết một nửa số hàng tồn đọng.

Tập đoàn ô tô Toyota cũng rất coi trọng việc phát huy hết tính tích cực của nhân viên. Họ xem các khẩu hiệu “yêu Toyota”, “trung thành với Toyota”, “xây dựng tinh thần Toyota”, “nỗ lực, thành thực, khiêm tốn” là ý thức mà mỗi nhân viên phải thường xuyên nêu cao. Vì thế, họ bỏ rất nhiều công sức vào việc sử dụng lợi ích vật chất để tăng cường sức hút bên trong của công ty. Tập đoàn Toyota đã xây dựng một trung tâm thể dục, thể thao đầy đủ trang thiết bị, trong số đó có bể bơi, phòng tập thể dục, sân bóng đá, sân điền kinh và một nơi vui chơi giải trí đa dạng. Ngoài giờ làm việc, nhân viên Toyota tập trung đến đây để luyện tập, giải trí. Ban lãnh đạo và nhân viên của công ty cùng có những giờ phút sinh hoạt ngoài giờ vui vẻ. Ngoài ra, công ty còn lợi dụng ưu thế của ngành chế tạo ô tô thường xuyên bán cho nhân viên những chiếc xe tồn kho với giá rẻ, thậm chí cho vay vốn mua xe không tính lãi.

Song song với việc tăng cường sức hút bên trong của công ty, ban lãnh đạo công ty kêu gọi rộng rãi nhân viên đưa ra những kiến nghị hợp lý, không ngừng nâng cao sự quản lý bằng trí tuệ tập thể do mọi người cùng đóng góp. Mỗi năm tổng cộng có hơn 400 ngàn bản kiến nghị do nhân viên công ty Toyota đưa ra, trung bình mỗi nhân viên có hơn 11 bản, hơn 9% trong số đó được tiếp nhận. Để khuyến khích nhân viên tích cực đưa ra những kiến nghị hợp lý, công ty qui định những người có nhiều kiến nghị được tiếp thu, sẽ được thưởng 100 ngàn yên, tiền thưởng những kiến nghị được tiếp thu khác nhau cũng khác nhau. Năm 1976, công ty nhận được hơn 386 ngàn bản kiến nghị, tỉ lệ được chấp nhận là 83%. Năm đó, số tiền thưởng phải trả lên tới 415 triệu yên. Tuy số tiền phải trả không nhỏ nhưng lợi ích mà công ty thu được lại khó mà có thể tính toán.

Coi trọng vai trò của nhân viên, biết phát huy trí tuệ và sức sáng tạo của nhân viên, phát huy đầy đủ tính tích cực của họ là cách làm có tính phổ biến của nhiều doanh nghiệp Nhật Bản. Chính vì vậy, hiệu quả kinh tế của giới doanh nghiệp Nhật Bản nếu so với âu Mỹ thì cao hơn rất nhiều. Kinh nghiệm này khiến cho giới doanh nghiệp âu Mỹ cùng chú ý và mô phỏng theo trong thực tiễn.

11. Có Trí Còn Cần Có Dũng

Có lúc muốn làm nên đại sự, chỉ có trí mưu vẫn không đủ, còn cần phải có khí phách và lòng dũng cảm nhất định. Trí kết hợp với dũng mới có thể thành công.

Hạng Vũ từ nhỏ đã là một kẻ ngang bướng hữu dũng ít mưu. Có một lần, chú của anh ta là Thúc Lương dẫn anh ta đến chỗ đám đông xem cảnh tượng náo nhiệt khi hoàng đế đi tuần ở phía đông. Lúc Hạng Vũ nhìn thấy tư thế oai hùng không ai sánh được của Tần Thủy Hoàng liền buột miệng nói rằng: “Tuy nói ông ta là hoàng đế nhưng ta cũng có thể cướp ngôi của ông ta”. Hạng Lương giật mình vội vàng bịt miệng anh ta lại.

Dũng khí này lại được thể hiện khi Hạng Vũ khởi nghĩa phản Tần.

Một hôm, quân thủ Cối Kê là Ân Thông tìm đến Hạng Lương mặt bàn một việc. Ông ta nói: “Trần Thắng dấy binh, cả nước đều làm phản, xem ra ý trời muốn diệt Tần. Ông có thể giúp tôi khởi nghĩa không? Ông ta biết Hạng Lương là con cháu của Hạng Yên - tướng nước Sở - có khả năng hiệu triệu rất lớn, cho nên đã đi nước cờ này.

Những lời này trùng với ý của Hạng Lương. Nhưng Hạng Lương một người đa mưu túc trí lại không hề thay đổi thần sắc: “Cháu của tôi là Hạng Vũ có thể làm việc này. Có anh ta trợ giúp việc lớn ắt thành.” Ân Thông rất vui mừng, hẹn ngày mai mời chú cháu họ Hạng đến cùng bàn tính.

Sáng hôm sau, Hạng Lương nói rõ mưu kế của mình như thế cho Hạng Vũ, lại để Hạng Vũ ngấm giấu một thanh kiếm nhọn trong người rồi cùng nhau đi đến phủ của Ân Thông. Khi nhìn thấy thân hình cao lớn của Hạng Vũ đứng trước mặt mình, Ân Thông vui mừng thốt lên: “Một tráng sĩ tốt”. Đúng lúc này Hạng Lương ra hiệu “Có thể động thủ rồi!” một cách từ từ. Loáng một cái, chỉ thấy Hạng Vũ rút kiếm ra tiến lên một bước, người Ân Thông đã đổ gục xuống đất. Tiếng kêu làm kinh động đến các vệ sĩ ở ngoài nhưng Hạng Vũ đã không để cho họ kịp trở tay, bằng sức mạnh vạn người không địch nổi trên đường đi giết hết các tướng.

Trước tình hình như vậy, dân trong thành Cối Kê ai dám nói một chữ “không”

? Hạng Lương thấy thời cơ đã chín muồi, vội vàng tranh thủ kêu gọi mọi người đứng lên phản Tần. Và như thế lại một cuộc khởi nghĩa vũ trang phản Tần nữa nổ ra.

So sánh việc ra sức đánh nhau với một mưu trí nhất định, có lúc vai trò của sự dũng cảm vẫn quan trọng hơn. “Bất cứ việc gì sắp đặt trước thì thành công, không dự tính ắt thất bại”. Chỉ có thuận theo trào lưu, chuyên tâm trù hoạch, dốc hết sức lực, liều chết tranh đấu mới có thể thực hiện được mưu kế đặc biệt, giành được cơ hội sinh tồn trên thương trường. Cuộc chiến tranh giành bản quyền phát minh đèn điện trong lịch sử là ví dụ điển hình của sự thành công nếu trí dũng kết hợp.

Năm 1879, Edison sau một thời gian khổ tâm nghiên cứu đã thắp sáng lên ngọn đèn điện đầu tiên trên thế giới và giành được bản quyền phát minh sáng chế đèn điện. Năm 1882, ông ta lại xây dựng nhà máy điện có quy mô lớn đầu tiên trên thế giới. Thế thì việc sử dụng các bóng đèn điện, nhà máy điện trên thế giới sau này có phải đều phải mua bản quyền từ ông ta? Nếu quả thực như vậy thì việc theo đuổi sự cạnh tranh nghề nghiệp trên lĩnh vực này sẽ ở vào tình thế vô cùng bất lợi.

Người đầu tiên ra mặt tranh giành bản quyền phát minh với Edison là nhà khoa học Westhass. Ông ta cùng với Edison đã ra tòa 7 năm vì chuyện này nhưng cuối cùng cũng thất bại. Song ông ta đã phát minh ra dòng điện xoay chiều, điều này lại được cả thế giới công nhận. Không có điện làm sao có đèn điện? Trong dòng điện do nhà máy điện phát ra, dòng điện xoay chiều là trào lưu phát triển có tính ưu việt hơn dòng điện một chiều. Xét về ý nghĩa này thì việc tổ tụng tranh giành bản quyền của Westhass vẫn có giá trị bởi vì cuối cùng nó đã phá vỡ sự thống nhất trên toàn thế giới về bản quyền sáng chế do Edison độc bá.

Các nhà khoa học nước Nga cũng không chịu thua kém trên lĩnh vực này. Chính phủ Nga thông tin rằng: Từ năm 1874, các nhà khoa học Nga Aniludegin đã phát minh ra đèn sáng trắng, thậm chí năm 1873 ông ta đã dùng đèn sáng trắng làm thí nghiệm thắp sáng đèn đường trên phố Pê-téc-bua. Sau đó họ lại rêu rao: Nhà khoa học Nga Brao đã chế tạo ra đèn điện huỳnh quang phát sáng. Thời gian phát minh là năm 1845, sớm hơn 30 năm so với Edison.

Các nhà khoa học Anh cũng không im lặng về vấn đề này. Chính phủ Anh tung tin nhà khoa học nước Anh Swatt đã từng giới thiệu bóng đèn sợi

Cacbon trong hội nghị hóa học ở Newkaser vào tháng 12 năm 1878. Hai năm sau đó đã được đưa vào sản xuất hàng loạt.

Xem ra, đây là sự tranh giành bản quyền sáng chế đèn điện nhưng trên thực tế ai cũng biết rằng sau bản quyền phát minh là lợi ích kinh tế hiện thực. Bốn nhà khoa học đều có chứng cứ nói rằng mình phát minh ra đèn điện sớm hơn Edison nhưng thông lệ vẫn cho rằng đèn điện là do Edison phát minh ra đến nỗi phải đi tranh giành bản quyền sáng chế với ông ta. Từ đây có thể thấy, việc ra tay trước là quan trọng như thế nào, đăng ký bản quyền cũng lại là việc rất quan trọng. Đương nhiên dám tranh giành bản quyền với ông ta còn có hy vọng thành công nhưng tất cả đều đã muộn.

12. Hiệu Quả Của Lời Nói Đùa

Khi hai vị hoàng đế nhà Tần còn tại vị, có địa vị của một người, bao giờ cũng rất vững chắc, ông ta tên là Ưu Chiên, là một người vui vẻ giỏi pha trò trong triều đình. Sự hóm hỉnh khôi hài của ông ta là một phép bấu, thậm chí là một vũ khí quan trọng.

Hồ Hợi - vị hoàng đế đời thứ hai của nhà Tần được đưa lên ngôi từ sau khi Triệu Cao làm cuộc chính biến ở Sa Khâu - vô đức vô tài chỉ biết kiêu căng xa xỉ, hoang dâm vô độ. Có một lần, để tỏ rõ uy lực hoàng đế của mình, ông ta liền nảy ra một biện pháp kỳ quặc. Hạ lệnh sơn mới toàn bộ tường của thành Hàm Dương. Chính lệnh hoang đường như vậy ai cũng rất căm giận nhưng lại không dám phản đối. Làm thế nào đây? Mọi người kể lại việc này cho Ưu Chiên, hy vọng ông ta đi khuyên hoàng đế một lần nhờ vào biện pháp độc đáo của mình, giúp dân chúng giải quyết việc này.

Ưu Chiên vẫn vui tươi hơn hờ, dáng vẻ vô tư lự. Ông ta vào triều, sau khi bái kiến Hồ Hợi liền tâu rằng: “Nghe nói bệ hạ ra lệnh phải sơn lại tường thành?”. Hồ Hợi trả lời: “Quả thực có chuyện này, ta nghĩ làm như vậy thành Hàm Dương sẽ rất đẹp không gì sánh nổi”.

Ưu Chiên liền hát lên một bài ca tán thưởng. Ông ta nói: “Đây đúng là một cách hay. Nếu bệ hạ không ra thánh chỉ này thần cũng sẽ kiến nghị với bệ hạ”. Sau đó chuyển đề tài tâu rằng: “Tuy nói là làm như vậy sẽ tăng thêm không ít gánh nặng cho muôn dân nhưng cái đẹp vẫn là quan trọng nhất. Chỉ có điều thần vì chuyện này cảm thấy có chút lo lắng. Sơn này làm như thế nào?”.

Hồ Hợi nhìn ông ta một cách khó hiểu: “Làm như thế nào. Sơn thì là sơn chứ sao?”

Ưu Chiên trả lời: “Sơn vừa không thể phơi nắng vừa không thể để mưa ướt, tốt nhất phải có một phòng lớn, để nó hong khô ở trong đó. Bây giờ đi tìm ở đâu phòng lớn như vậy?”. Hồ Hợi từ bé đã sống ở trong cung, về sinh hoạt, sản xuất thực tế biết rất ít, nghe Ưu Chiên đề xuất vấn đề cũng cảm thấy gặp khó khăn.

Ưu Chiên thấy thời điểm quyết định đã đến liền kiến nghị một biện pháp

không phải là biện pháp. Ông ta nói: “Như thế này vậy! Bệ hạ, hay là cho xây phòng lớn thành Hàm Dương trước, lúc đó mới làm sơn, bệ hạ thấy thế nào?”.

Hồ Hợi lúc này dường như đã hiểu ra chút ít ý tứ trong lời nói của Ưu Chiên, nhưng ông ta lại không đưa ra được biện pháp hay hơn. Thế là đành phải thu hồi mệnh lệnh: “Thế thì không sơn tường thành nữa”.

Ưu Chiên lúc đầu thuận theo Hồ Hợi nói tốt sau đó lợi dụng yếu điểm của ông ta, đẩy sự hoang đường lên đến tột cùng khiến cho tự Hồ Hợi cũng cảm thấy hoang đường. Đây vẫn có thể xem là một biện pháp vô cùng hữu hiệu dưới thời Tần khi mà chủ nghĩa chuyên chế phát triển một cách cực đoan và vì thế đã đạt được thành công.

Alin là nhân viên bán hàng của một công ty điện tử ở Mỹ. Hôm đó, anh ta đến một nhà máy mới vừa khai trương không lâu dự định bán cho họ những loại máy đời mới. Tiếc rằng chưa kịp nói câu nào đã gặp phải sự chất vấn nghiêm khắc của tổng công trình sư nhà máy này. Ông ta nói: “Alin anh vẫn hy vọng chúng tôi lại mua máy của các anh sao?”.

Có chuyện gì vậy? Alin vô cùng kinh ngạc. Anh ta biết rõ chất lượng của máy do mình bán rất tốt, nếu nói là có khuyết điểm thì chắc là máy phát nhiệt hơi cao hơn bình thường nhưng cũng không phải là do máy tự gây ra. Anh ta vừa muốn nổi cáu, trả đũa đối phương mấy câu nhưng lý trí đã kìm anh ta lại.

Alin hòa theo lời của tổng công trình sư: “Ông vô cùng giỏi. Ý của tôi hoàn toàn giống với ý của ông. Những máy đó phát nhiệt hơi cao hơn mức bình thường, cho nên tôi quả thực không muốn bán hàng cho ông nữa. Chỉ có điều, lúc đầu chẳng phải là ông mua loại máy này sao? ông không muốn đến trả lại hàng vì nhược điểm này sao?”

Tổng công trình sư rất vui mừng. Alin nói tiếp: “Đồ điện mà, đương nhiên là phải phát nhiệt, ông thấy đúng không? Song, nó cũng có tiêu chuẩn, chúng ta đều đặt ra tiêu chuẩn dựa vào tiêu chuẩn do hiệp hội điện công qui định, ông nói có phải vậy không?”.

Tổng công trình sư gật đầu tỏ ý khen ngợi. Alin thấy thời điểm đã đến liền chuyển đầu đề: “Theo tiêu chuẩn quốc gia, nhiệt độ của đồ điện có thể cao hơn nhiệt độ trong phòng 72 độ F, đúng không?”.

Tổng công trình sư nói: “Đúng là như vậy. Tuy nhiên sản phẩm đồ điện của quý công ty lại vượt quá tiêu chuẩn này rất nhiều khiến cho tay người cũng không thể đặt lên trên. Điều này làm sao có thể khiến mọi người yên tâm sử dụng?”.

Alin nhẹ nhàng tiến đánh từ chỗ hiểm: “Nhiệt độ trong phân xưởng của nhà máy này là bao nhiêu?”

“Khoảng 75 độ F?”.

Alin vô cùng vui mừng, liền tiếp lời của tổng công trình sư: “Thế thì đúng rồi. Nhiệt độ trong phân xưởng đã đạt đến 75 độ F, hơn nữa nhiệt độ cao nhất mà tiêu chuẩn quy định là 72 độ F, cho nên nhiệt độ bình thường phải là 147 độ F. ông thử nghĩ xem, ai có thể chịu được nhiệt độ như vậy, đặt tay ở nhiệt độ cao đến 147 độ F”.

Tổng công trình sư bị lời của Alin làm cho mù mẫm. Ông ta nói cũng không được, không nói cũng không được, cứ đứng ngây ra ở đó .

Alin không hy vọng ông ta tiếp tục khó xử liền nói đùa: “Sau này ông đừng để tay lên máy điện là được rồi. Xin yên tâm? Nhiệt độ như vậy hoàn toàn phù hợp với tiêu chuẩn, thuộc phạm vi bình thường”.

Hai bên cùng cười. Tiếng cười đã tạo lối thoát cho tổng công trình sư, không khí trở nên thân mật, Alin nhân cơ hội giới thiệu không ít ưu điểm của loại máy này. Tổng công trình sư không những không phản đối mà còn cùng Alin thỏa thuận được một hợp đồng mua bán mới.

Xem ra, hóm hình khôi hài có lúc cũng là một loại mưu trí. Sử dụng nó thích hợp có thể làm cho không khí căng thẳng trở nên thân mật. Một khi không khí đã vui vẻ rồi, vấn đề cũng sẽ không khó giải quyết.

13. Dựa Vào Thế “Chỉ Hươu Nói Ngựa”

Hồ Hợi vinh dự được ngồi lên ngai vàng hoàng đế đời thứ hai, người đắc ý nhất đương nhiên là Triệu Cao. Với sự xúi bẩy của ông ta, nhiều lão thần, lão tướng của triều đình từ xưa đều trở thành hồn ma dưới đao của Triệu Cao, các con trai, con gái khác của Tần Thủy Hoàng cũng bị sát hại. Thừa tướng Lý Tư, một kẻ tiểu nhân chỉ đồ lợi ích cá nhân, tha thứ sẽ sinh hư cuối cùng không thể may mắn tránh được vận đen bị chém đầu ở Mãn Môn. Lý Tư vừa chết, Triệu Cao kiêm nhiệm luôn chức Trung Thừa tướng, trở thành vị trọng thần mãi mãi dưới một người mà trên vạn người. Mục tiêu tiếp theo của ông ta chính là Hồ Hợi - vị hoàng đế đời thứ hai. Triệu Cao muốn tạo lên một uy thế khiến cả triều đình phải phục tùng ý của ông ta.

Nhìn từ bên ngoài, Triệu Cao lúc này vẫn tận trung với Hồ Hợi. Mọi người nghĩ xem, ông ta nói rằng muốn dâng cho hoàng thượng một con ngựa tốt. Hồ Hợi không biết bị lừa vội nói: “Thừa tướng đã tặng nhất định phải là ngựa tốt”. Nhưng khi được dẫn vào thì xuất hiện trước mắt không phải là ngựa mà là một con hươu.

“Thừa tướng nói nhầm rồi! Đây đâu có phải là ngựa. Rõ ràng là hươu mà!” Hồ Hợi vừa cười vừa nói.

“Không! Bệ hạ nhìn kỹ lại xem, đây làm sao có thể là hươu được? Bệ hạ ngay cả con ngựa cũng không nhận ra được sao?” Triệu Cao tỏ vẻ nghiêm túc.

Hồ Hợi bị làm cho mơ hồ rối cả lên. Nhìn quanh hai bên, những vị đại thần trên triều, các quan thái giám trong nội cung ai nấy đều đưa mắt nhìn nhau. Khiếp sợ trước uy thế của Triệu Cao, người nào dám nói đây là hươu. Mọi người đều nói là ngựa một cách “biết điều”.

Triệu Cao đã đạt được mục đích. Từ đó, Hồ Hợi hoàn toàn nghe theo sự chi phối của ông ta. Những lời ông ta nói, Hồ Hợi rất tin tưởng, không nghi ngờ, nói một là một không thể là hai. Song, những ngày cuối cùng của Triệu Cao cũng sắp đến. Lưu Bang lãnh đạo cuộc khởi nghĩa phản Tần đã áp sát Hàm Cốc Quan, Triệu Cao quả thực không thể giấu tình hình thật nữa, đành phải báo cáo hết với Hồ Hợi. Hồ Hợi thất kinh, vội vàng hạ lệnh điều quân đi chống cự.

Triệu Cao là một cao thủ lại có khí phách, giở trò mưu mô rất lợi hại, nếu muốn điều quân đi chống cự quả thực phải có lệnh của ông ta. Trong lúc hoảng loạn, ông ta nghĩ ra một độc kế: giả họa cho hoàng đế đời thứ hai, giảng hòa với Lưu Bang. Ý đã quyết, ông ta liền tìm đến tâm phúc của mình là con rể Diêm Nhạc.

Diêm Nhạc chỉ huy binh lính bất ngờ tập kích quét sạch quân bảo vệ cung đình với thế nhanh như chớp, tuân theo ý chỉ của Triệu Cao buộc Hồ Hợi phải tự vẫn. Hồ Hợi đến lúc này, mới biết thế lớn đã mất đành phải tự kết liễu.

Triệu Cao làm việc này một mặt là muốn tranh công với Lưu Bang, mặt khác là để khôi phục lại chế độ phân phong trước khi Tần thống nhất. Nhưng, làm nhiều việc bất nghĩa ắt phải rước họa vào thân. ông ta tự cho mình là người thông minh, đắc kế, không ngờ lại bị Tử Anh - Tần Vương mới lên ngôi - dùng mưu giết chết.

Triệu Cao chính là dùng uy thế của mình để thi hành kế gian nên mới có thể đạo diễn ra vở kịch bi hài “chỉ hươu nói ngựa”. Thương trường hiện nay giống như chiến tranh quân sự và đấu tranh chính trị cũng rất coi trọng “thế” này. Chỉ có hình thành lên một khí thế hùng mạnh, một tình thế áp đảo tất cả mới có thể mở ra cục diện, đưa sản phẩm của mình ra thị trường một cách thành công.

Trong suy nghĩ của người Trung Quốc, nho khô là thứ quà vật cho trẻ con, người lớn nói chung rất ít khi ăn. Một người buôn bán nho khô ở California, Mỹ để có thể xâm nhập vào thị trường Đài Loan đã áp dụng chiến lược tạo “thế” rất hiệu quả một cách kiên trì. Họ không vội vàng làm quảng cáo mà trước tiên là thay đổi thói quen cũ từ xưa để lại trong suy nghĩ của người dân Đài loan. Chỉ đến lúc đó, nho khô mới có thể bán chạy.

Cửa hàng Good cho in nhiều tờ rơi giới thiệu cách làm nho khô đẹp để tặng cho người tiêu dùng. Thực đơn bao gồm hai mươi món, đều là do các chuyên gia nấu ăn nổi tiếng được mời riêng chế biến ra trong đó tập trung giới thiệu các món như cá sốt nước hoa quả, gà hầm nho, bò tái lăn, cá hấp rượu trắng... đều là những món ăn và điểm tâm đặc sắc mà người Đài Loan thường ngày yêu thích, đồng thời thể hiện được hương vị đặc biệt của nho khô ở trong đó. Mỗi món ăn, mỗi món điểm tâm đều có tờ giới thiệu cách chế biến chi tiết.

Những việc làm này rất có hiệu quả. Sau một thời gian trù hoạch rộng rãi, người dân Đài Loan đã có sự hiểu biết tương đối đầy đủ về nho khô Gacho. Như thế người đến cửa hàng bánh kẹo, cửa hàng thực phẩm chủ động mua nho khô Gacho dần dần nhiều lên.

Có lúc sau khi hình thành được một tình thế, nhất định nhờ vào lực lượng của người khác rồi cứ theo đó mà làm cũng có thể xem là một kế sách hay.

Từ thập kỷ 60 đến thập kỷ 70 của thế kỷ này, ở Mỹ có một số công ty máy tính nhỏ rất tinh nhanh. Họ không chú trọng khai thác thị trường máy tính mà tập trung tinh lực phát triển linh kiện phần mềm, và thiết kế ra các linh kiện cứng mới. Từ trước đến nay, rời bỏ thị trường để phát triển sản phẩm là một điều cấm kỵ trên thương trường bởi vì làm như vậy rất dễ dẫn đến sự khai phá mù quáng. Nhưng ngành máy tính lại không giống vậy vì chi phí cho việc khai thác thị trường trước khi bán sản phẩm là tương đối lớn. Ví dụ, muốn đào tạo nhân viên thao tác cho các gia đình sử dụng, lắp đặt chạy thử cho khách hàng, tổ chức các lớp học huấn luyện, tuyên truyền quảng cáo số lượng lớn cần phải trả một chi phí khổng lồ. Nói chung các công ty nhỏ đều không đủ lực chịu khoản tiền này, nhưng các công ty lớn như IBM để làm ăn phát đạt lại không thể làm những công việc này, chấp nhận khoản chi phí khổng lồ. Việc khai thác thị trường của các công ty lớn trên thực tế cũng là gạt bỏ chướng ngại vật cho các công ty nhỏ.

Kết quả, sau khi thị trường được mở ra, các công ty lớn vì phải trả chi phí quá cao cho việc tìm thị trường nên luôn phải tăng giá thành sản phẩm, trái lại còn không đủ khả năng cạnh tranh với các công ty nhỏ về mặt giá cả. Rất nhiều công ty nhỏ vì tiết kiệm được những khoản chi phí này, giá thành sản phẩm thấp nên sức cạnh tranh về giá cả rất mạnh.

Đây là một biện pháp hay, biết đứng trên vai người khổng lồ, lợi dụng tình thế do công ty lớn tạo ra “đáp xe thu lời”. Sử dụng biện pháp này, kẻ yếu vẫn có thể thắng kẻ mạnh, đứng ngang hàng với họ trong sự cạnh tranh thị trường khốc liệt, thậm chí vượt qua kẻ mạnh giành lấy ưu thế.

14. Nắm Quyền Chủ Động Vào Tay Mình

Trần Thắng phản Tần lãnh đạo binh lính khởi nghĩa gặp phải sự chống cự ngoan cường của chủ lực quan quân nhà Tần do Thiệu phủ Chương Hàm dẫn đầu. Lúc này, Chương Hàm đã chuyển hướng tấn công Triệu, Trần Dư chống cự không nổi rút quân đến Cự Lộc. Địch đông ta ít, ông ta đành phải cầu cứu Sở Hoài Vương.

Sở Hoài Vương là con cờ do chú cháu họ Hạng dựng lên. Sau khi Trần Thắng bị Trạng Giả thuộc hạ của ông ta giết chết, lực lượng phản Tần như rã mất đầu. Thế là, chú cháu họ Hạng tìm đến con cháu của Sở Hoài Vương trước đây, xem anh ta là lãnh tụ tinh thần của mình, anh ta cũng được xưng là Sở Hoài Vương. Đi cứu nước Triệu lần này, Sở Hoài Vương giao sứ mệnh cho Tống Nghĩa và Hạng Vũ. Tống Nghĩa làm thượng tướng, Hạng Vũ làm thứ tướng.

Ở chỗ của chú cháu họ Hạng, Tống Nghĩa chẳng qua chỉ là một mưu sĩ. Sở Hoài Vương làm sao có thể giao trọng trách làm thượng tướng cho anh ta mà để Hạng Vũ chịu sự chỉ huy của Tống Nghĩa? Trước trận chiến ở Bộc Dương, Tống Nghĩa đã từng tiên đoán rằng quân của Hạng Lương tràn đầy sự kiêu căng tự mãn mà kiêu binh thì ắt bại. Quả nhiên đúng như lời dự đoán không may của Tống Nghĩa, Hạng Lương đã chết trong trận chiến lần đó. Hạng Vũ vì thiêu chết Đại Tư sau khi tiến vào Quan Trung nên rất không được lòng người. Hơn nữa, Sở Hoài Vương cũng không muốn biến mình thành con rối của họ Hạng liền nhân dịp này tìm cách khống chế Hạng Vũ. Trước tình hình này Hạng Vũ rất tức giận nhưng không biết làm thế nào.

Đội quân sau khi xuất phát đúng giờ, liền dừng lại ở giữa đường một cách khó hiểu. Binh lính ở Cự Lộc đang sốt ruột mong mỗi quân cứu viện nhưng Tống Nghĩa lại cho nghỉ liền ở trên đường 46 ngày, do dự không tiến lên. Hạng Vũ không chịu nổi liền vào trướng xin đi đánh nhưng gặp phải sự chế giễu của Tống Nghĩa. Xem ra mùa đông giá rét sắp đến, mưa tuyết ào ào quân lính vừa rét vừa đói nhưng Tống Nghĩa lại ngồi yên trong trướng, ngày ngày cùng các tướng ăn no ngủ say. Trong binh lính có rất nhiều lời ngấm trách về việc này.

Hạng Vũ nghe được những lời bất mãn của binh sĩ đối với Tống Nghĩa và ngày càng tăng, cảm thấy thời cơ đã chín muồi. Sáng sớm hôm đó, anh ta đi

vào trong trường của Tống Nghĩa. Tống Nghĩa đang rửa mặt súc miệng, chưa kịp phản ứng lại liền bị Hạng Vũ rút kiếm đâm chết. Sau đó anh ta xách thủ cấp ra ngoài trường thị chúng: “Tống Nghĩa tư thông với Tề, tôi phụng mệnh của Hoài Vương đã chặt đầu anh ta” và còn tự xưng là Giả thượng tướng quân (thay mặt cho thượng tướng), sau đó báo cáo với Hoài Vương. Sở Hoài Vương biết rõ Hạng Vũ cướp đoạt binh quyền, nhưng chẳng biết làm thế nào, đành truyền lệnh phong Hạng Vũ làm thượng tướng quân.

Sau khi có binh quyền không dễ dàng giành được, bước tiếp theo tác chiến chỉ có thể thắng, không thể bại, nếu không làm sao thể hiện được sức mạnh là thượng tướng của Hạng Vũ? Thế là Hạng Vũ nẩy lòng lang dạ sói, hạ lệnh chìm thuyền, đập vỡ nồi đốt phòng, chỉ mang theo quân lương dùng cho ba ngày quyết một trận sống còn với quân Tần, không được sống sót trở về. Điển cố “Đập nồi chìm thuyền” chính là bắt nguồn từ đây.

Quân đi vào chỗ chết, không thể sống sót. Đến lúc này, các tướng sĩ đều biết rõ đã không còn đường rút. Mọi người liều mình giết giặc với niềm tin sẽ chết. Trong trận chiến ở Cự Lộc, chủ lực quân Tần do Chương Hàm dẫn đầu đã đại bại. Sự thoái trào về mặt quân sự từ khi Trần Thắng khởi nghĩa đến nay cuối cùng đã xoay chuyển. Lấy đây là cơ hội chuyển biến, một cục diện có lợi trong đó cuộc khởi nghĩa phản Tần thừa thắng truy kích, thế như chẻ tre đã xuất hiện. Nhà Tần bị lật đổ trở thành việc trong ngày một ngày hai.

Giả như Hạng Vũ không giết Tống Nghĩa, không nắm quyền chỉ huy quân sự trong tay thì có thể giành thắng lợi huy hoàng như vậy trong trận chiến ở Cự Lộc không?

Có lúc dồn nén đủ lòng hăng hái, thề làm được điều gì đó để đối thủ nhìn vào. Theo đuổi thương trường với tâm tư tình cảm như vậy, có lẽ quả thực sẽ giành được thành công ngoài dự đoán. Willie là giám đốc điều hành của công ty gang thép quốc tế ở Mỹ. Từ con người anh ta toát lên sự tự tin, lòng dũng cảm và tinh thần tiến thủ của một nhà doanh nghiệp không ai sánh được.

Thời trẻ, cuộc sống của Willie nghèo khổ buồn chán nhưng anh ta rất quyết tâm, thề nhất định phải xây dựng được công ty của riêng mình. Trí tuệ của anh được ông chủ của công ty sắt tây ở Mỹ phát hiện và ông lập tức đưa anh lên làm phó giám đốc công ty. Năm 1901, công ty gang thép của Mỹ sát nhập với công ty sắt tây, Willie trở thành người phụ trách nhà máy gang thép Pittsburgh lớn nhất của công ty. Năm đó anh mới 28 tuổi.

Willie không thích chế độ làm việc theo thời gian truyền thống, anh thực hiện

sự quản lý định lượng đối với mỗi người. Phương pháp quản lý không giống với thông lệ này đã làm cho chủ tịch hội đồng quản trị của công ty, ông Morgan không hài lòng. Hai người đã cãi nhau vì chuyện này. Morgan chế giễu anh một cách cay nghiệt: “Xem ra, anh hình như cũng có một chút tài năng nhưng cả đời anh sẽ không thể tạo dựng được một sự nghiệp vĩ đại như tôi”.

Willie đáp lại ông ta: “Công ty gang thép này của ông không thể lúc nào cũng là lớn nhất. Nếu một ngày nào đó ông phát hiện ra có một công ty còn lớn hơn công ty của ông thì nó nhất định là do tôi sáng lập” Willie kiên quyết xin từ chức, anh đến một thị trấn nhỏ ở California mua lại nhà máy sắt tây quy mô nhỏ và bắt đầu sự nghiệp của mình từ đây. Tuy đây là một thị trấn nhỏ, một nhà máy nhỏ nhưng nó thuộc về anh, là nơi anh thực sự khởi đầu sự nghiệp của bản thân mình.

Mọi người tỏ ra nghi ngờ không hiểu việc Willie chọn thị trấn này, nhà máy nhỏ này. Thực ra, lúc chọn vùng đất nhỏ này, trong đầu anh đã sớm có sự tính toán kỹ càng từ trước. Nơi đây cách xa Pittsburgh, dễ dàng phát triển độc lập, đồng thời nó lại rất gần mỏ than nên có thể hạ thấp tối đa giá thành nhiên liệu; giao thông thuận lợi nên vận chuyển nhiên liệu, hàng hóa cũng rất tiện. Chính sự thiên thời địa lợi này đã thu hút không ít nhà đầu tư sẵn sàng bỏ vốn. Willie đặt tên cho công ty mới thành lập là công ty gang thép Quốc tế, từ đó có thể thấy rằng anh đã chiến thắng công ty gang thép của Mỹ.

Willie vận dụng hết những kinh nghiệm quản lý và kỹ thuật tiên tiến mà anh học được ở công ty lớn, đồng thời mời các chuyên gia có tiếng hợp thành tổ nghiên cứu, không ngừng đưa ra kỹ thuật mới, sản phẩm mới. Không lâu sau, công ty của anh đã có thể đứng ngang hàng với công ty lớn.

Cùng với sự tiêu điều của nền kinh tế những năm 30, các ngành nghề đều không khởi sắc, các công ty gang thép đều lấy công ty gang thép của Mỹ làm tiêu chuẩn để giảm lương. Nhưng Willie nói thẳng thắn với nhân viên của mình rằng: “Nếu giảm lương dựa vào tiêu chuẩn của công ty khác thì không đến một năm công ty đó sẽ phải đóng cửa. Tôi muốn biên độ giảm lương của các bạn phải lớn hơn. Tuy cuộc sống của mọi người có vất vả một chút nhưng chúng ta có thể yên tâm làm việc. Tôi mong các bạn hãy tin tưởng, sự phân tích thống kê của tôi chưa bao giờ sai.”

Thực tiễn chứng minh Willie nói đúng, có vài công ty giảm lương ít chỉ một năm sau đã phải đóng cửa trong khi đó công ty của Willie lại phục hồi nhanh

hơn các công ty khác. Khi tình trạng tiêu điều của nền kinh tế qua đi, anh là người đầu tiên tăng lương cho nhân viên, đạt đến 35%, Tỷ lệ như vậy ngay cả công ty gang thép của Mỹ cũng phải kinh ngạc. Nếu như không phải là công ty của Willie không phải là công ty do anh ta hứa thì Willie có thể làm được những việc này không? Tự tin, khai phá, tiến thủ vẫn luôn cần được bảo đảm bằng quyền lực nhất định. Chỉ khi nào có được quyền sở hữu kinh doanh thì mới có thể nắm quyền chủ động vận mệnh của mình ở trong tay.

15. Lời Nói Thẳng Khó Nghe, Vàng Cũng Không Đổi Được

Tháng 10 năm 207 trước Công nguyên, Lưu Bang dẫn quân tiến gần đến Hàm Dương, kinh đô của nhà Tần. Vua Tần là Tử Anh ngồi xe trắng, cưỡi ngựa trắng, gò cương ngựa, tay cầm ngọc tì truyền quốc quý bên cạnh trục xe, cúi đầu xin hàng. Sự kiện này đánh dấu sự diệt vong chính thức của nhà Tần.

Lưu Bang tiến vào trong cung điện nhà Tần, chỉ thấy ở đây ruộng vẽ hoa xà chạm trổ, nhà xây men theo hành lang gấp khúc lượn vòng quanh cấu trúc tinh xảo đẹp đẽ, qui mô to lớn. Một tốp mỹ nhân ở hậu cung rút rè ra nghênh đón, người nào cũng dung mạo xinh đẹp, Lưu Bang nhìn không chớp mắt. Hồi ở quê nhà, ông ta là người đam mê tửu sắc, nhìn thấy mỹ nhân ở trước mắt bất giác tình cảm trỗi dậy, không kìm được cảm giác bồn bênh.

Đúng lúc ông ta đang say sưa thì có tiếng người nói ở bên tai: “Bái Công muốn an định thiên hạ hay là chỉ muốn phú quý thôi?” Lưu Bang quay lại nhìn hóa là Phàn Khoái. Phàn Khoái xuất thân là tên đồ tể, cùng Lưu Bang chinh chiến đã nhiều năm. Trong thời điểm quan trọng này, ông ta đã kịp thời nhắc nhở Lưu Bang. Lưu Bang cũng biết Phàn Khoái nói đúng, chỉ có điều sự hưởng thụ đang ở ngay trước mặt, ông ta không cam tâm vứt bỏ. Thế là, Lưu Bang nói vớt vát một câu: “Chúng ta nghỉ lại đây một đêm”. Xem ra, ông ta không có ý định rời đi.

Trương Lương không biết vào từ lúc nào. Ông ta nói với Lưu Bang: “Chính quyền nhà Tần vô đạo, vì thế ngài mới đến được đây. Bây giờ mới vào Hàm Dương ngài đã muốn hưởng lạc ở đây. Sợ rằng sự diệt vong của Tần ngày hôm nay cũng chính là sự diệt vong của ngài ngày mai. Cổ nhân nói rất hay: Thuốc đắng dã tật, lời nói thẳng nghịch tai nhưng có lợi cho việc thi hành. Ngài nghe Phàn Khoái một lời sẽ tránh được tai họa trời giáng”.

Lưu Bang có ưu điểm nổi bật là biết lắng nghe các ý kiến khác nhau. Vì vậy ông ta vội vàng rời bỏ cung Tần, trở về nơi đóng quân, cho triệu tập tất cả hào kiệt phụ lão của Quan Trung cùng họ lập ra “ước pháp tam chương” (những điều khoản giản đơn) nổi tiếng: “Kẻ nào giết người xử tội chết, làm người bị thương và ăn trộm phải đền tội”. Lưu Bang vừa cho bãi bỏ nền chính trị hà khắc bạo ngược của nhà Tần vừa bảo vệ tài sản tư hữu việc này có tác dụng

ổn định lòng người đối với mọi người bất luận là có hay không có tài sản. Cả vùng Quan Trung, dân Tần không ai là không vui mừng phấn khởi vì chuyện này.

Sau khi Hạng Vũ đánh bại Chương Hàm ở Cự Lộc được biết Lưu Bang đã tiến vào Quan Trung, liền dự cảm rằng Lưu Bang muốn tranh thiên hạ với mình. Thế là chỉ huy quân lính đi suốt mấy ngày đêm tiến thẳng đến Quan Trung. Lúc đó, Hạng Vũ có 40 vạn quân, Lưu Bang mới có 10 vạn quân. Xét về thực lực thì sự khác biệt rất lớn. Cho dù như thế nào Lưu Bang cũng không phải là đối thủ của Hạng Vũ.

May mà Lưu Bang nghe theo lời của Phàn Khoái, Trương Lương kịp thời trở về nơi đóng quân, tỏ thái độ không tranh giành thiên hạ với Hạng Vũ nên mới tránh được sự đối chọi kịch liệt với Hạng Vũ, giành lấy thế chủ động vô cùng quan trọng trên phương diện chính trị.

Biết lắng nghe các ý kiến khác nhau của bề tôi, đó là sự bảo đảm quan trọng để Lưu Bang có thể giành được thiên hạ. Bất luận ở phương diện nào trên thực tế cũng sẽ tồn tại một số vấn đề và khuyết điểm, cần phải xem người lãnh đạo xử lý như thế nào. Lấp liếm che giấu có lúc cũng có thể qua đi, sai thì là sai, có lúc cũng chưa chắc xảy ra vấn đề gì lớn. Nhưng một khi đã trở thành thói quen rồi thì nó sẽ gây tổn thất rất lớn cho sự nghiệp. Nếu dám nhìn thẳng vào vấn đề, dám tiếp thu các ý kiến khác nhau của mọi người thì không những không thể có sự tổn thất, trái lại nếu tạo ra được một phong cách tốt thì hình ảnh của mình trong suy nghĩ của mọi người sẽ đẹp hơn rất nhiều.

Một máy bay chở khách hiệu Boeing 737 của công ty hàng không Boeing ở Mỹ sau khi cất cánh không lâu thì một tiếng nổ cực lớn làm đầu khoang trước thủng một lỗ lớn khoảng 6 mét. Lúc đó hành khách trong máy bay đều rất sợ hãi, nhưng các phi công vẫn rất bình tĩnh cho máy bay hạ cánh. Máy bay cuối cùng đã hạ cánh xuống một sân bay gần đó bằng sự xử lý chăm chú, táo bạo, thận trọng của phi hành đoàn. Trên máy bay ngoài một nữ tiếp viên đã hy sinh vì bị luồng không khí hút ra ngoài từ đỉnh khoang trong lúc xảy ra tiếng nổ, 86 hành khách đều bình yên vô sự.

Đây là tin tức mọi người nghe thấy, nhìn thấy, đọc được từ đài phát thanh, vô tuyến, báo chí ngày 27 tháng 4 năm 1988.

Trước sự kiện này, mọi người dự đoán công ty Boeing có lẽ sẽ giữ im lặng.

Cùng với sự chuyển dời của thời gian, việc này sẽ từ lớn hóa nhỏ và trở thành chuyện nhỏ. Nhưng, công ty Boeing lại áp dụng biện pháp không sợ chuyện xấu lan ra ngoài. Bản báo cáo tuyên truyền của công ty Boeing nói rằng: “Sự cố trong lần bay này chủ yếu là do máy bay lâu năm nên cũ kỹ, kim loại quá giảm sút. Máy bay này đã hoạt động hơn 20 năm, tổng cộng bay 9 vạn chuyến, vượt quá xa hệ số bảo đảm, thuộc vào số máy bay quá hạn sử dụng. Nhưng chính trên chiếc máy bay này, trong sự cố lần này không một hành khách nào bị thương vong chẳng phải từ mặt trái của sự việc đã chứng minh chất lượng máy bay do công ty Boeing sản xuất là rất đáng tin cậy sao? Nếu không phải là như vậy thì để tạo ra kỳ tích như thế trong tình huống bất ngờ đó, hậu quả sẽ khó mà tưởng tượng nổi.

Chuyện xấu lan ra ngoài không những không gây tổn thất cho công ty Boeing, trái lại còn xây dựng được hình ảnh tốt hơn trong suy nghĩ của mọi người. Họ càng tin tưởng vào công ty. Hai tháng sau khi sự cố xảy ra, công ty tập đoàn tiền tệ đã đặt mua của công ty Boeing 100 chiếc máy bay hiệu Boeing 737, công ty hàng không của Mỹ đặt mua 50 chiếc hiệu Boeing 757 hai động cơ, công ty hàng không liên hợp cũng đặt mua 30 chiếc Boeing 757. Số lượng đặt hàng của tháng này tăng gấp đôi so với quý một. Chuyện xấu lan ra ngoài đã mang đến lợi nhuận khổng lồ.

II - Sở Hán Đuổi Hươu

“Phạt bọn vô đạo, diệt nước Tần tàn bạo” tuy nghênh đón những năm tháng mới mẻ của triều đại thống nhất nhưng trong đầu mọi người vẫn tồn tại giấc mơ đẹp về “Vương hầu tướng lĩnh, có thể kiếm ra” . Doanh Chính làm được hoàng đế, tại sao ta lại không? Thế là trên vũ đài lịch sử liên tiếp xảy ra các cuộc bạo loạn, bên anh bày tỏ quan điểm tôi lên sân khấu. Một bữa tiệc Hồng Môn, đã diễn ra một vở kịch Tần Hán đuổi hươu vô cùng hùng tráng, sống động làm xao động lòng người.

Lịch sử không đặc biệt coi trọng những quý tộc đời xưa, cũng không để những đình trưởng nhỏ bé xuất thân từ tầng lớp áo vải, sinh sống ở nông thôn mất đi cơ hội. Lịch sử rất công bằng. Ai có thể thuận theo, đáp ứng được trào lưu, nắm vững xu thế thời đại, được mọi người ủng hộ, người đó sẽ có được thành công cuối cùng của ngai vàng vùng Trung Nguyên. Chỉ dựa vào cái dũng khí của kẻ không có mưu trí, không nắm bắt được xu hướng phát triển của lịch sử, không được lòng người, lại không hiểu được mưu mô của người khác thì cuối cùng thất bại trắng tay mà thôi, trở thành “anh hùng” tự sát ân hận muôn đời.

16. Hội Hồng Môn Chuyển Ngụy Thành An

Hạng Vũ sau cuộc chiến ở Cự Lộc nghe nói Lưu Bang đã vào Quan Trung liền lập tức dẫn quân tiến thẳng đến đó. Hôm đó, đoàn quân cắm trại qua đêm ở Hồng Môn. Mưu sĩ Phạm Tăng nói với Hạng Vũ “Bái Công hồi ở quê nhà nghèo khổ, hiếu sắc. Sau khi vào Quan Trung nghe nói ông ta không lấy của cải cũng không gần nữ sắc, trước sau là hai người khác nhau rõ rệt. Đây là sự biểu hiện của người có chí lớn, không thể xem thường ông ta! Bây giờ nếu không trừ khử ông ta, hậu hoạn sau này sẽ khó lường”. Hồng Môn cách nơi Lưu Bang đóng quân không bao xa, lực lượng hai bên lại quá chênh lệch, nếu Hạng Vũ thật sự muốn tấn công thì Lưu Bang sẽ gặp nguy trong một sớm một chiều.

Thật may, Hạng Vũ có một người chú tên là Hạng Bá. Ông ta và mưu sĩ của Lưu Bang là Trương Lương là bạn cũ của nhau. Trương Lương đã từng cứu Hạng Bá. Lúc Hạng Bá được biết Hạng Vũ muốn đánh Lưu Bang đã không khỏi lo lắng cho bạn. Hạng Bá một mình cưỡi ngựa trong đêm rời doanh trại tìm đến Trương Lương khuyên ông ta mau bỏ trốn. Trương Lương lại cấp báo với Lưu Bang. Cùng với sự phân tích của Trương Lương, Lưu Bang lấy danh nghĩa là thông gia với Hạng Bá lôi kéo ông ta, Hạng Bá cuối cùng hứa nói giúp cho.

Quả nhiên, Hạng Bá sau khi trở về liền đứng trước mặt Hạng Vũ nói hộ cho Lưu Bang. Ông ta nói rằng: “Lưu Bang giả như không tiến vào Quan Trung trước, cháu cũng không thể đến đây thuận lợi như vậy. Người ta là công thần, muốn hại công thần đó là hành động bất nghĩa. Hơn nữa, của cải, gái đẹp tất cả người ta đều không lấy, ngay cả việc giáng tội cho Vương Tử Anh ông ta cũng không tự ý xử lý mà đợi cháu đến cùng giải quyết!”. Sau đó Hạng Bá lại thay mặt Lưu Bang chào hỏi Hạng Vũ “Lưu Bang ngày mai sẽ đến tạ tội trước mặt cháu, vậy chi bằng cháu thân thiện hữu hảo với ông ta”.

Không đợi Hạng Vũ hạ lệnh tấn công, Lưu Bang cùng Trương Lương, Phàn Khoái đến Hồng Môn. Lưu Bang rất cung kính khiêm nhường, thấy Hạng Vũ liền quỳ xuống vái lạy: “Không biết tướng quân vào Quan Trung nên không nghênh đón từ xa, nay đến trước cửa xin tạ tội và tuyên bố chân thành vô tư: “Tôi chỉ là hẹn với ngài tiến vào Quan Trung trước mà thôi”. Ngoài “ước pháp tam chương” lập cùng với dân, tất cả vẫn như cũ, mong tướng quân chớ nên nghe lời tiểu nhân, minh xét sự tình”.

Hạng Vũ là người thô lỗ, xưa nay vẫn muốn phớt bầy tội trạng của Lưu Bang nhưng thấy Lưu Bang nói câu nào cũng có lý, không tiện nói gì, đành phải đứng dậy cầm tay giảng hòa với Lưu Bang và cho bày yến tiệc để khoản đãi. Trong buổi tiệc Phạm Tăng nhiều lần ra hiệu cho Hạng Vũ ra tay nhưng Hạng Vũ không hề có phản ứng. Không biết làm thế nào Phạm Tăng lại xúi giục em họ của Hạng Vũ là Hạng Trang mượn cớ múa kiếm góp vui chờ dịp ra tay. Hạng Bá thấy thế liền múa đôi với Hạng Trang, ngầm ngầm bảo vệ Lưu Bang.

Trước sự bảo vệ của Phàn Khoái, Hạng Vũ không thể ra tay. Lưu Bang lấy cớ đi vệ sinh, thừa dịp rời khỏi Hồng Môn.

Hạng Vũ thấy Lưu Bang rất lâu rồi không quay lại liền hỏi Trương Lương. Trương Lương đoán Lưu Bang đã về đến nơi đóng quân, mới nói với Hạng Vũ: “Bái Công tử lượng kém, không thể cáo từ trước mặt tướng quân, nhờ tôi tặng cho tướng quân một đôi ngọc bạch, tặng Phạm tướng quân một đôi ngọc đấu”. Lúc Hạng Vũ hỏi vì sao Lưu Bang không cáo từ mà ra về, Trương Lương trả lời rằng: “Tướng quân với Bái Công tình như huynh đệ, có lẽ không đến nỗi hại Bái Công. Chỉ vì thuộc hạ của tướng quân cứ muốn gây khó dễ cho Bái Công, tìm cách hại ông ta. Nếu Bái Công chết người trong thiên hạ sẽ cười chê tướng quân. Bái Công vì nghĩ cho tướng quân nên mới ra đi không nói lời nào”.

Hạng Vũ không có gì để nói, nhưng Phạm Tăng rất tức giận. Ông ta rút kiếm chặt vỡ đôi ngọc đấu, hối hận nói: “Người giành được thiên hạ sau này nhất định là Bái Công. Tướng quân với tôi hãy đợi đến ngày bị bắt làm tù binh”. “Hồng Môn đấu tứ”, diễn cổ rất nổi tiếng này nói cho mọi người trong thời điểm khẩn cấp quyết định, nhất định không được bỏ lỡ cơ hội tranh thủ cuối cùng. Chỉ cần không run sợ trước gian nguy, trù hoạch kỹ càng, có thể sẽ xuất hiện cơ hội chuyển biến tiến lên biến nguy thành an. Lúc này việc xấu sẽ trở thành việc tốt.

Trước sau năm 1952, trong mấy kho hàng của công ty điện tử, Nhật Bản còn tồn đọng một số lượng lớn hàng hóa và linh kiện do quạt máy không bán được. Không có biện pháp xử lý, cả công ty như ngồi trên đống lửa vì chuyện này.

Một hôm, có một nhân viên kiến nghị với chủ tịch hội đồng quản trị Separi: “Cuộc sống vật chất của con người càng ngày càng phong phú. Rất nhiều

hàng hóa trên thị trường cũng từng bước chuyển từ thực dụng sang mẫu mã đẹp. Xã hội đang thay đổi mà cách nghĩ, cách làm của chúng ta không thay đổi được bao nhiêu. Như thế, sản phẩm của chúng ta mới tiêu thụ chậm. Nếu quả thực vấn đề nằm ở chỗ này thì bằng ta đổi màu sắc của quạt máy thành màu của nước vừa đẹp vừa dịu mắt, mẫu mã cũng phải đẹp hơn một chút. Thế thì không chỉ có thể nâng cao giá trị sản phẩm mà còn làm đẹp cho môi trường”.

Chủ tịch hội đồng quản trị nghe xong cảm thấy rất có lý. Quả thực không chỉ có Nhật Bản mà quạt máy của tất cả các nước trên thế giới lúc đó đều là màu đen. Quạt máy màu đen trong ấn tượng của mọi người có vẻ rất thô nặng. Mùa hè thời tiết nóng nực, mọi người thích nhìn thấy màu sắc thanh nhã, trong khi đó màu đen tạo cho mọi người cảm giác ảm đạm phát nóng. Ông ta rất ủng hộ ý kiến của nhân viên này và nói: “Đây có lẽ là một ý kiến hay, sự phân tích của bạn rất có thể là mấu chốt của việc quạt máy tiêu thụ chậm. Có thể thử xem, đây có lẽ là biện pháp khả thi để mở ra con đường tiêu thụ.” Ông ta lập tức ra lệnh các bộ phận thiết kế nghiên cứu cải tiến.

Mùa hè năm sau, quạt máy màu xanh nước biển mới mẻ khác thường được đưa ra thị trường. Màu của nó thích hợp với mọi người, mẫu mã đẹp tạo cảm giác trong lành, dịu mát, thoải mái. Sự thay đổi về màu sắc và mẫu mã đã kích thích sức mua của người tiêu dùng. Từ khi quạt máy kiểu mới này được tung ra, trên thị trường liền dấy lên cơn sốt mua hàng. Chỉ trong vòng vài tháng đã bán được mấy chục vạn chiếc.

Công ty Doraty đi đầu trong việc cải tiến màu sắc và mẫu mã quạt máy có tác dụng tạo ra thị hiếu. Các công ty cùng ngành nghề ở trong nước cũng bắt chước theo tới tấp. Từ đó, quạt máy nhiều màu sắc đã thay thế quạt máy màu đen truyền thống. Sau này công ty Doraty còn phát triển thêm về chức năng, sản xuất ra hàng loạt sản phẩm đa chức năng.

Công ty Doraty có thể vươn lên từ trong hoàn cảnh khó khăn, giành được thành công, nguyên nhân cơ bản là do họ chú trọng nghiên cứu sự thay đổi của thị trường tiêu thụ, sáng tạo ra cái mới trên cơ sở tận dụng và cải tạo cái cũ, như thế mới làm cho hàng bán chậm trở thành hàng bán chạy. Có lúc, khó khăn không phải là không có cách giải quyết. Nếu có thể khéo léo tránh được rủi ro, biến nguy thành an việc xấu thành việc tốt thì công sức bỏ ra cuối cùng sẽ không phụ người có lòng.

17. Lợi Dụng Sức Mạnh Của Mâu Thuẫn

Thiếu phủ Chương Hàm có thể nói là người thuộc phái tương đối trung thành với nhà Tần nhưng đến cuối cùng anh ta vẫn phải đầu hàng. Từ đó, mọi người thấy được sức mạnh của việc lợi dụng mâu thuẫn để làm phân hóa tan rã.

Nguyên nhân bên trong khiến Chương Hàm dao động, đầu tiên phải nói đến sự nghi kỵ của Triệu Cao đối với anh ta và âm mưu hãm hại Chương Hàm của ông ta. Sau khi Trần Thắng khởi nghĩa, Chương Hàm được lệnh khẩn cấp tập hợp một đội quân với nòng cốt là những kẻ tội tù, quân hầu trong các quan phủ làm lá chắn chống cự ngoan cường cuối cùng cho nhà Tần. Tuy đây là đội quân không tinh nhuệ nhưng dưới sự quản lý, huấn luyện của Chương Hàm, rõ ràng vẫn phát huy được sức chiến đấu đáng kể. Đường nhiên đó cũng là do tài chỉ huy quân sự kém của Trần Thắng và Ngô Quảng. Song, cùng với sự uy hiếp ngày càng lớn của Hạng Vũ, sức chiến đấu của đội quân này cũng dần dần giảm sút, khó có thể ngăn nổi. Tin tức từ chiến trường sau khi lần lượt được báo về triều đình đều bị Triệu Cao giữ lại khiến Hồ Hợi không hề biết gì.

Ai mà ngờ được, có một hôm Hồ Hợi từ miệng một thái giám thân cận biết được Chương Hàm liên tiếp mất lợi thế trên chiến trường, thế là tìm đến Triệu Cao để tìm hiểu tình hình. Không hỏi thì thôi, vừa hỏi đến Triệu Cao vội vàng đổ hết cho Chương Hàm, còn nói dối rằng Chương Hàm không báo tin về. Hồ Hợi nổi giận hạ chiếu chỉ trích nặng nề Chương Hàm.

Chương Hàm nhận được chiếu thư vừa giận vừa sợ, lập tức sai trường sư Tư Mã Hân đến Hàm Dương trực tiếp báo cáo tình hình ở chiến trận. Sau khi Tư Mã Hân đến Hàm Dương, ông ta ở lại ba ngày nhưng Triệu Cao lại không gặp được ông ta. Tư Mã Hân thăm dò được tin tức từ một con đường nhỏ, bất giác giật mình, hóa ra Triệu Cao đã ngầm ngầm nghi kỵ Chương Hàm. Tư Mã Hân ngay trong đêm đó trốn về doanh trại báo cáo với Chương Hàm: “Triệu Cao chuyên quyền, tình hình rất bất lợi cho tướng quân. Cho dù có công hay không có công cuối cùng cũng không có kết quả tốt. Xin tướng quân hãy nghĩ cách”.

Đúng vào lúc Chương Hàm tiến thoái lưỡng nan thì có một bức thư từ ngoài

đưa vào. Chương Hàm giờ ra xem hóa ra là thư dụ hàng do Trần Dư tướng của Sở gửi đến. Trong đó nói rằng Bạch Khởi, Mông Khoát đều là công thần của Tần nhưng đến cuối cùng đều bị giết hại: Tướng quân trong 3 năm phụng sự cho Tần đã làm tiêu hao hơn 10 vạn binh lính liệu có thể có kết cục tốt không? Trời muốn diệt Tần, Triệu Cao nhất định sẽ lấy tướng quân làm người chịu tội thay. Tình thế đã rất rõ ràng, tướng quân sao không quay giáo cùng các thế lực phản Tần kết thành liên minh chống lại nhà Tần?

Việc đến nước này, không đầu hàng thì không có lối thoát. Nhưng khi Chương Hàm sai Đồng ế đến trại của Hạng Vũ thương lượng, Hạng Vũ không chấp nhận vì vẫn ôm hận trong lòng chuyện Chương Hàm giết chú của anh ta là Hạng Lương. Đồng ế trong lúc nguy cấp nghĩ ra một cách, vội sau Tư Mã Hân đi làm thuyết khách. Trước đây Tư Mã Hân đã từng cứu Hạng Lương khi ông ta làm cai tù ở Nhạc Dương, có tình cảm rất sâu sắc với Hạng Lương. Được Tư Mã Hân và mưu sĩ Phạm Tăng khuyên bảo, Hạng Vũ mới đồng ý thu nạp Chương Hàm. Như vậy, Chương Hàm cuối cùng đã đứng về phía Hạng Vũ.

Trong cuộc đời con người, có một số mâu thuẫn là do con người gây ra nhưng có một số mâu thuẫn khác là do hoàn cảnh tạo nên. Cho dù là loại mâu thuẫn nào, chỉ cần có giá trị lợi dụng đều có thể lợi dụng nó. Trên thương trường hiện nay, đánh bại đối thủ bằng cách này có không ít ví dụ.

Ngành sản xuất đồng hồ ở Thụy Sĩ đã có hơn 400 năm lịch sử. Nó không chỉ dẫn đầu thế giới về sản lượng tiêu thụ mà còn nổi tiếng vì có nhiều chủng loại, chất lượng tốt. Chẳng bao lâu sau, đồng hồ của các hãng nổi tiếng ở Thụy Sĩ như Lashi, Omega, Kazia đã tạo nên cơn sốt trong giới quan chức, quý bà quý cô và sở hữu chúng là niềm tự hào của họ.

Nhưng đến cuối thập kỷ 70 của thế kỷ này tình hình trở nên xấu đi. Ngành sản xuất đồng hồ ở Thụy Sĩ từng chiếm 40% sản lượng thế giới hoàn toàn gục ngã. Đến đầu những năm 80, tỷ lệ tiêu thụ trên toàn thế giới đã giảm xuống một cách nhanh chóng, chỉ chiếm 9%, đến mức hơn một nửa công ty đồng hồ trong cả nước phải đóng cửa vì phá sản.

Vì sao lại có sự thay đổi này? Nguyên nhân khủng hoảng này là do sự phát triển nhanh chóng của ngành sản xuất đồng hồ ở Nhật Bản. Ngành sản xuất đồng hồ của nước này sau khi nghiên cứu kỹ thị trường đã dự đoán rằng trong vòng 10 đến 20 năm nữa, yêu cầu của thị trường đối với đồng hồ đầu tiên là độ chính xác, sau đó là giá cả rẻ.

Sự cạnh tranh trong giới công nghiệp ngày càng quyết liệt. Nhịp độ làm việc và sinh hoạt của mọi người nhanh hơn. Yêu cầu của người dân về độ chính xác của đồng hồ ngày càng cao. Nhưng ngành sản xuất đồng hồ của Thụy Sĩ lại không đáp ứng được yêu cầu khách quan này. Ví dụ, độ sai số hàng tháng của đồng hồ hiệu Lashi Thụy Sĩ là từ hai đến ba phút, trong khi đó, độ sai số hàng năm của đồng hồ hiệu Citizen Nhật Bản chỉ có ba giây, hai cái này khác nhau một trời một vực. Nhật Bản chính là lợi dụng sự mâu thuẫn này nên mới dám đẩy mạnh sự cạnh tranh với đồng hồ Thụy Sĩ.

Về phương diện giá cả, đồng hồ Thụy Sĩ từ trước đến nay nổi tiếng thế giới nhờ vào sự quý phái, chất lượng bảo đảm. Trong xã hội hồi giữa thế kỷ này phản ánh thân phận và sự giàu nghèo của con người, vì thế nó rất được mọi người ưa chuộng. Nhưng trong xã hội hiện đại, cùng với sự thay đổi về quan niệm thì cái mà mọi người muốn là một chiếc đồng hồ giá rẻ và đa chức năng. Về mặt này đồng hồ Thụy Sĩ cũng không đáp ứng được nhu cầu thực tế. Ngành sản xuất đồng hồ của Nhật đã lợi dụng mâu thuẫn này để đưa ra thị trường một loại sản phẩm vừa kinh tế vừa ích lợi. Ví dụ đồng hồ Chicut có rất nhiều loại từ 65 đô la đến 350 đô la, có thể đáp ứng nhu cầu khác nhau của nhiều đối tượng tiêu dùng. Trái lại, đồng hồ Thụy Sĩ phần nhiều là hàng cao cấp đắt tiền nên có mâu thuẫn rất lớn với nhu cầu tiêu dùng của mọi người.

Ngành sản xuất đồng hồ của Nhật Bản đã lợi dụng mâu thuẫn không tìm tòi suy nghĩ, bảo thủ lạc hậu so với trào lưu thời đại của ngành đồng hồ Thụy Sĩ, không ngừng phát triển, sản xuất ra hàng loạt đồng hồ kiểu mới thích hợp với nhu cầu tiêu dùng trong xã hội hiện đại, nhờ thế đã phá vỡ được thế độc tôn của ngành đồng hồ Thụy Sĩ từ mấy trăm năm nay. Sau khi đưa ra đồng hồ Chicut họ lại áp dụng kỹ thuật thạch anh và kỹ thuật điện tử có độ tinh xác cao, khả năng chịu mài mòn tốt giá thành thấp. Sau đó họ còn sản xuất ra đồng hồ chạy bằng năng lượng mặt trời. So với những đồng hồ kiểu mới giá rẻ, chất lượng tốt này, đồng hồ cơ trước đây tỏ ra yếu kém, sức cạnh tranh thấp và việc nó bị thị trường đào thải, buộc phải rút khỏi thị trường là điều dễ nhận thấy.

Mâu thuẫn cũ được giải quyết, mâu thuẫn mới lại xuất hiện. Lợi dụng mâu thuẫn để phân hóa tan rã sẽ trở thành chủ đề bất tận trên thương trường. Cạnh tranh sinh ra từ trong mâu thuẫn và tan rã là kết quả tất yếu khi mâu thuẫn được giải quyết.

18. Trù Tính Việc Quân, Định Ra Chiến Lược

Nói đến “Long trung đối” của Gia Cát Lượng, dường như không ai không biết, không ai không hiểu. Nhưng nếu nhắc đến “Hán trung đối” của Hàn Tín thì người biết quả thật không nhiều. Thực ra xét về địa vị và ảnh hưởng thì ảnh hưởng “Hán trung đối” đến chiến lược giành thiên hạ của Lưu Bang không hề thua kém vai trò của “Long trung đối” trong quyết sách chiến lược của Lưu Bị.

Hàn Tín từng là Long trung dưới quyền Hạng Vũ, cảm thấy tài năng của mình không được trọng dụng nên đến cậy nhờ Lưu Bang. Lúc đầu, tài năng của Hàn Tín chưa được phát hiện, không những không nhận được sự trọng dụng của Lưu Bang mà suýt nữa còn bị chém đầu vì lỡ lời trong lúc say rượu.

Túc Hà, một mưu sĩ quan trọng của Lưu Bang phát hiện ra Hàn Tín là một tướng tài nên ra sức tiến cử trước mặt Lưu Bang. Lưu Bang lúc này mới đồng ý phong Hàn Tín làm Thượng tướng. Túc Hà rất coi trọng việc này, khuyên Lưu Bang nên tổ chức long trọng lễ phong tướng.

Thế là Lưu Bang trai giới ba ngày, chọn ngày tốt dẫn đầu các văn võ quần thần đến đàn bái tướng. Chỉ thấy cờ chiến trước đàn phất phới theo gió, binh lính xếp hàng chỉnh tề xung quanh. Dưới ánh nắng mặt trời, đàn bái tướng trông trang nghiêm bề thế. Lưu Bang bước lên đàn, Túc Hà tay nâng phù ấn và búa. Khi Hàn Tín đi lên từ mặt Bắc, đội trống nhạc liền tấu lên khúc quân nhạc vang động đất trời. Theo sự chủ trì của quan hành lễ đầu tiên là trao ấn, tiếp theo là phù và cuối cùng là búa. Tất cả đều do Lưu Bang đích thân trao cho Hàn Tín quỳ lạy nhận lấy từng vật. Lưu Bang nói rằng: “Mọi hành động quân sự đều do tướng quân xử lý, tướng quân hãy làm theo ý ta, đồng cam cộng khổ với quân lính, xây dựng đội quân nhân nghĩa, trừ bạo an dân, dựng nên vương nghiệp. Nếu có kẻ nào coi thường tướng quân, trái lệnh không phục thì tướng quân cứ làm theo quân pháp, tiền trăm hậu tấu”. Các tướng đi theo đều tỏ vẻ xúc động.

“Hán trung đối” ra đời trong lúc Lưu Bang đàm đạo với Hàn Tín sau khi Hàn Tín mới được phong là đại tướng. Trước đó, Hạng Vũ mượn danh nghĩa của Sở Hoài Vương, phân phong cho các chư hầu các lộ. Lưu Bang được phong là Hán Vương, Hạng Vũ được phong là Tây Sở Bá Vương.

Lưu Bang: Thừa tướng (chỉ Túc Hà) nhiều lần nói đến tài năng của tướng quân, tướng quân rốt cuộc có kế sách gì có thể dạy cho quả nhân?

Hàn Tín: Đại Vương với Hạng Vương là kẻ thù của nhau, tự liệu thực lực có thể so sánh với Hạng Vương không?

Lưu Bang: Không.

Hàn Tín: Quả thực như vậy. Chỉ có điều, tình hình sẽ thay đổi Hạng Vũ đúng là có thực lực nhưng chỉ là cái dừng của kẻ thất phu. Ông ta vừa không biết dùng tướng giỏi, vừa không có đủ mưu trí, có lúc là lòng nhân ái của người đàn bà có chồng. Huống hồ sự bảo thủ cố chấp đã làm cho ông ta phạm phải nhiều sai lầm, như bắt Nghĩa Đế đi đày, cắt đất phong Vương, chôn sống những người đầu hàng, thiêu chết ở Quan Trung v.v... Còn Đại Vương tuy thực lực không bằng ông ta nhưng có thể an định lòng người, trọng dụng các mưu thần dùng tướng trong thiên hạ thì có người nào không phục, kẻ địch nào mà không đánh bại, vùng đất nào mà không giành được?

Mục tiêu đầu tiên của Đại Vương là làm chủ vùng đất Tam Tần, sau đó có thể nghĩ đến việc giành thiên hạ. Dân ở Quan Đông vô cùng căm hận bọn người Chương Hàm, Đồng ỹ, tư Mã Hân, nhưng Hạng Vũ lại phong đất cho họ ở Quan Trung. Đại Vương và các phụ lão ở Quan Trung có “ước pháp tam chương” dân Tần không ai là không phấn khởi. Nay tiến vào Tam Tần dễ như lấy đồ ở trong túi vậy.

Lưu Bang: Quả nhân thật hối hận vì không sớm trọng dụng tướng quân! Nay được chỉ giáo như thấy trong lòng sáng ra. Từ nay về sau tất cả đều cậy nhờ tướng quân cả đó.

“Hán trung đối” tuy lời thoại không nhiều nhưng đã dự đoán phân tích chính xác tình hình bên địch, bên ta, chọn đúng mục tiêu chiến lược chính. Nó làm tăng thêm lòng tin chiến thắng đối thủ của Lưu Bang. Vạch ra chiến lược tổng thể ở tầm vĩ mô là vô cùng quan trọng. Nó tìm ra con đường cụ thể để Lưu Bang đánh bại Hạng Vũ trong cuộc tranh hùng Hán Sở.

Cho dù là một quốc gia hay một doanh nghiệp nếu muốn có sự phát triển lâu dài thì nhất định phải tìm ra mục tiêu phát triển, từ đó vạch ra chiến lược tổng thể ở tầm vĩ mô. Không có chiến lược tổng thể này thì sự phát triển sẽ không có định hướng, sẽ xuất hiện những khó khăn và sự trùng lặp, cuối cùng dẫn

đến những hoạt động phát triển ngắn hạn không có mục tiêu, vì thế mà mất đi thể chủ động trong cạnh tranh.

Chiến lược phát triển kinh tế của thế giới ngày nay có thể là chiến lược của một quốc gia thậm chí là nhiều quốc gia. Ví dụ, năm 1983 nước Mỹ đề ra kế hoạch phát triển chiến lược với mục tiêu là xây dựng hệ thống phòng thủ trên không, tức là kế hoạch “Chiến tranh các vì sao” nổi tiếng. Năm 1985, kế hoạch ” Eurica” do Tổng thống Pháp Mit-tơ-răng đề xuất và được hoạch định bởi 17 nước Tây âu là một kế hoạch chiến lược phát triển khoa học kỹ thuật quân sự, kinh tế đồ sộ.

Nhắc đến “Eurica”, bất giác làm mọi người nhớ đến học giả nổi tiếng của Hy Lạp cổ đại Archimede. Archimede trong lúc tìm cách trả lời câu hỏi vương miện của quốc vương có phải làm từ vàng thật hay không đã phát minh ra “Định lý Archimede” nổi tiếng. Sau khi tìm ra qui luật của nó trong lúc tắm, ông vui mừng thốt lên: “Eurica! Eurica!”. nghĩa là “Có cách rồi! Có cách rồi!”.

Kế hoạch chiến lược lấy tên là ” Eurica” không giống với kế hoạch “Chiến tranh các vì sao” của Mỹ. Nó chú trọng đến sự phát triển của nền kinh tế quốc dân đồng thời chú ý đến quân sự điểm ngầm là sự phát triển chiến lược tổng thể khoa học kỹ thuật cao. Khoa học kỹ thuật cao là điểm cao không chế sự cạnh tranh về sức mạnh của thế giới ngày nay. Bất luận là sức mạnh quân sự, sức mạnh kinh tế hay là sức mạnh khoa học kỹ thuật nếu không nắm giữ được điểm cao không chế này thì cho dù các lĩnh vực khác có phát triển đến thế nào đi nữa cũng không chiếm được thể chủ động trên vũ đài kinh tế, chính trị của thế giới trong tương lai.

Một quốc gia là như vậy, còn một doanh nghiệp muốn phát triển cũng cần tìm ra mục tiêu và định hướng phát triển chiến lược phù hợp với mình. Như thế doanh nghiệp mới có sức sống và có thể tiến lên.

Công ty tập đoàn Duba của Mỹ là công ty tư liệu thương mại lớn nhất trên thế giới hiện nay. Trong số 500 công ty dịch vụ lớn nhất của Mỹ, lợi nhuận vốn của công ty này đứng thứ hai, thứ ba. Nhiều vị tổng thống trong lịch sử của nước Mỹ cũng từng làm việc ở công ty này.

Công ty Duba phát triển nhờ vào việc kinh doanh tin tức. Công ty có 375 văn phòng đại diện ở hơn 30 nước trên thế giới, xây dựng mạng lưới tin tức ở hơn

200 quốc gia và khu vực có hơn 2 triệu khách thương mại. Trung tâm tin học của công ty lưu giữ dữ liệu của 16 triệu doanh nghiệp, trở thành kho tư liệu lớn thứ hai thế giới chỉ đứng sau chính phủ Mỹ.

Dịch vụ báo cáo tư liệu của công ty Duba có thể giúp khách hàng giảm tối đa các rủi ro trong thương trường. Công ty nhập vào bộ nhớ máy tính các báo cáo tư liệu của tất cả các doanh nghiệp trên thế giới mỗi ngày thông qua mạng lưới vi tính chính xác, dày đặc để khách hàng có thể tìm thấy những tư liệu mới nhất, đúng nhất, từ đó đề ra những quyết sách hợp lý.

Công ty gồm ba bộ phận chính: bộ phận phục vụ tin tức thương mại, bộ phận xuất bản, bộ phận dịch vụ tiêu thụ thị trường. Mục tiêu kinh doanh của công ty là: trở thành tập đoàn doanh nghiệp đầu tiên trên thế giới cung cấp dịch vụ và tin tức cho giới thương mại. Vì thế, trong thập kỷ 80, công ty đã bỏ ra 20 triệu đô la để xây dựng mạng lưới tín hiệu vô tuyến, nối mạng với khách hàng ở 155 thành phố trên thế giới. Sau đó, công ty lại dùng 40 triệu đô la để xây dựng trung tâm máy tính ở Anh, chuyên phục vụ các khách hàng ở châu Âu.

Hiện nay, mức doanh thu hàng năm của công ty lên đến con số hàng tỉ đô la, có hơn 6 vạn nhân viên làm việc và quả thực đã trở thành tập đoàn tin tức hàng đầu thế giới.

19. Giả Sửa Sạn Đạo, Tập Kích Trần Thương

Trung tuần tháng 8 cuối thu, Chương Hàm, một viên tướng nhà Tần sau khi đầu hàng Hạng Vũ được Sở Hoài Vương phong là Ung Vương, đóng quân ở Quan Trung nhận được tin cấp báo nói là quân Hán đã đến Trần Thương là vùng đất thuộc Ba Thục, muốn tiến vào Quan Trung bắt buộc phải đi qua nơi này. Chương Hàm thất kinh. “Sạn đạo chưa sửa xong, lẽ nào quân Hán bay từ trên trời xuống?” .

Không lâu sau bữa tiệc ở Hồng Môn, Lưu Bang được Sở Hoài Vương phong là Hán Vương. Để tránh sự đối chọi ác liệt với Hạng Vũ và cũng là để làm tê liệt quân địch, lúc quân Hán tiến vào vùng đất được phong là Ba Thục, đã đốt hết sạn đạo theo sự sắp đặt của Trương Lương. Sạn đạo là con đường dựa vào vách núi cao và được làm bằng cọc gỗ lót ván. Đi vào Thục còn khó hơn lên trời. Thời xưa giao thông không thuận tiện, muốn ra vào Ba Thục đều phải đi trên những sạn đạo hiểm trở. Nay sạn đạo đã bị đốt, người đời cho rằng quân Hán tiến vào Thục giống như một đi không trở lại. Đây vừa là kế hoãn binh vừa là kế nghi binh.

Nay theo kế hoạch chiến lược trong “Hán trung đối” của Hàn Tín, đầu tiên phải chiếm được Quan Trung, sau đó mới nghĩ đến việc giành thiên hạ. Muốn tiến quân về phía đông thì trước tiên phải xây lại sạn đạo. Thế là Hàn Tín sai một số người ngựa giả vờ đi xây sạn đạo. Chương Hàm lập tức biết được tin này nhưng trong lòng không hề lo lắng: “Sạn đạo rất dài, không biết phải xây đến ngày tháng năm nào đây? Bọn họ cứ từ từ mà làm!”. Ai ngờ sạn đạo chưa xây được bao nhiêu, quân Hán đã vào đến Trần Thương. Sự thất kinh của Chương Hàm khiến mọi người kinh hoàng khiếp sợ. Thế là, ông ta vội vàng dẫn quân đi chống cự, chuẩn bị quyết chiến với quân Hán. Chương Hàm trong lòng hiểu rất rõ quân Hán sẽ đánh vào địa bàn của ông ta trước.

Phàn Khoái, Quán Anh đem quân tiến công theo hai đường trước sau, Chương Hàm thấy đánh không lại liền rút quân vào trong thành, định dựa vào thành trì để cố thủ. Quân Hán bắc thang mây đánh thành, thế tiến công như vũ bão. Chương Hàm không có cách nào đành phải rút về Phế Khâu, một điểm nhỏ hơn, làm nơi kháng cự cuối cùng.

Đích thân đại tướng Hàn Tín đến Phế Khâu xem xét địa hình. ông nghĩ ra một

kế. Lúc này, cha con Chương Hàm đã vô cùng hoảng loạn, lúc nào họ cũng cảnh giác địch tấn công. Ai biết rằng đến đêm, dân trong cứ điểm náo loạn không yên. Cha con Chương Hàm ra xem chỉ thấy nước không biết từ đâu dâng lên càng ngày càng cao, xem ra sắp dâng cao đến mấy thước. Thế nước ngày càng mạnh như tiếng vó gầm thét của muôn ngựa, không thể ngăn nổi.

Cha con Chương Hàm biết không thể giữ nổi Phế Khâu đành dẫn tàn quân chạy đến rừng đào ở gần đó. Thế nước kia dường như chỉ đối chọi với riêng họ. Họ vừa trốn đi nước lập tức rút xuống. Chương Hàm lúc này mới biết có người cố ý dùng thế nước để đánh thành. Xem chừng không còn đường thoát nên Chương Hàm rút kiếm tự vẫn, con trai ông ta là Chương Bình bó tay chịu trôi. Đồng ế, Tư Mã Hân là hai Vương khác của Quan Trung thấy Chương Hàm thất thủ tự biết mình không phải là đối thủ của Lưu Bang cũng lần lượt đầu hàng. Không đến một tháng, toàn bộ Quan Trung đều rơi vào tay Lưu Bang, từ đó hoàn thành mục tiêu chiến lược bước một trong “Hán trung đối” của Hàn Tín.

Sáng xây sạn đạo, tối vào Trần Thương đó là điển cố nổi tiếng thời Hán. Nó thể hiện được một mưu trí tuyệt vời: “Mê hoặc đối phương bằng vẻ bề ngoài, tấn công nhân lúc đối phương không ngờ đến để giành chiến thắng”. Đây là một loại mưu kế đòi hỏi phải có trí tuệ cao mới nghĩ ra được, trừ phi là một trí tuệ giống đại tướng Hàn Tín. Trong thương trường hiện nay mưu kế này cũng có thể vận dụng nhưng phải có khả năng quan sát và khống chế tình hình một cách tài tình.

Nước Đức từng là quốc gia sản xuất bia nổi tiếng thế giới. Bia do họ sản xuất khác với các nước khác. Nó có một hương vị đặc biệt. Có lẽ là do nước quả lê ở bên các bờ sông và hương thơm thuần khiết của cây Hoa bia trên lãnh thổ Đức mà bia do nước Đức sản xuất trở thành một trong những đồ uống ngon nhất thế giới.

Có ông chủ của một công ty Nhật Bản rất quan tâm tới chuyện này. Ông ta hy vọng có thể phát tài nhờ sản xuất bia. Song người Đức không tiết lộ qui trình sản xuất bia, làm sao có thể biết được bí mật này? Vị giám đốc này vắt óc suy nghĩ, cuối cùng nghĩ ra một kế.

Hôm đó, tổng giám đốc nhà máy bia ở Đức đi ra ngoài. Lúc xe của ông ta vừa ra khỏi cổng nhà máy, thì bỗng nhiên xuất hiện một người quần áo rách rưới, từ phía đông đi lại. Lái xe vội vàng dừng xe bước xuống xem. Một chân của người đó đã bị cán gãy. Theo pháp luật của Đức, ô tô cán người bị thương

phải bị xử lý. Tổng giám đốc hỏi thăm thì ra đó là một người Nhật đang gặp khó khăn nhưng ông ta lại rất biết điều, nghĩa là chỉ cần chữa trị cho ông ta, ông ta sẽ không nói chuyện này ra. Tổng giám đốc đồng ý. Ông đưa người Nhật đó vào viện chữa trị, tất cả chi phí đều do Tổng giám đốc trả.

Mấy tháng sau, vết thương của người đó đã khỏi nhưng trở thành tàn phế, Tổng giám đốc nói rằng có yêu cầu gì. ông ta nước mắt lưng tròng nói rằng: “Tôi đã là người tàn phế, không có nhà để về, nhưng tôi sẽ không dựa vào chức vị giám đốc của ông để làm khó dễ. Chỉ cần nhà máy không chê tôi là vô tích sự cho tôi cơm ăn là tôi mãn nguyện rồi.” Yêu cầu này hoàn toàn không quá đáng nên tổng giám đốc sắp xếp ông ta làm ở phòng thường trực của nhà máy.

Trong nháy mắt đã ba năm trôi qua. Có một hôm vị tổng giám đốc bỗng phát hiện ra, người Nhật đó không biết đã đi đâu. Ba năm sau, Nhật Bản ngừng nhập khẩu bia của nhà máy này. Có chuyện gì vậy. Hóa ra, Nhật Bản đã sản xuất được loại bia này nên không cần nhập khẩu của Đức nữa.

Nhật vốn là một quốc gia nhập khẩu nhiều, chuyện làm ăn này không phải là nhỏ. Vị tổng giám đốc này quyết định đến Nhật Bản xem có khả năng tiếp tục xuất khẩu sang không. Lúc ông ta thăm hỏi các bạn người Nhật và bắt tay giám đốc nhà máy bia Nhật Bản, bất giác giật mình, đứng đối diện với ông chính là người đàn ông Nhật Bản bị ô tô của ông đâm gãy chân, trở thành tàn phế và đã từng làm bảo vệ ba năm ở nhà máy ông.

Màn “khổ nhục kế” này cũng giống với việc Hàn Tín xây sạn đạo cho Chương Hàm xem. Khi Chương Hàm vẫn còn say trong tiếng trống thì Hàn Tín đã tiến quân vào đến Trần Thương. Vở kịch của người đàn ông Nhật Bản kia cũng diễn rất đật khiến cho vị tổng giám đốc nhà máy bia của Đức không hề biết gì. Lúc vị tổng giám đốc hiểu ra tất cả đều đã muộn, việc buôn bán đã bị Nhật Bản cướp mất.

20. Giải Khuấy Động Thế Trận Của Đôi Phương

Ai cũng biết, mưu sĩ dưới thời Lưu Bang Hán Vương rất nhiều, Tây Sở Bá Vương chỉ có thể làm cô gia quả nhân. Nhưng thật không ngờ, không ít nhân tài dưới quyền Lưu Bang lại là thuộc hạ của Hạng Vũ trước đây. Đại tướng Hàn Tín, mưu sĩ Trần Bình là hai người trong số đó. Trần Bình chẳng qua chỉ là đô úy trong quân Sở nhưng sau khi đầu hàng quân Hán lại được đề bạt làm Tham Thặng kiêm Chương hộ quân.

Trần Bình tài trí hơn người, thường có những kế sách khiến mọi người kinh ngạc. Các tướng của Hán và bạn bè của anh ta đều không biết rằng lúc Trần Bình được tiến cử ra mắt Lưu Bang, anh ta đã hiến cho Hán Vương một diệu kế: “Nhân lúc Hạng Vũ phạt Tề, không lo đề phòng phía sau, ta tập kích doanh trại của chúng, đánh xuống Bành Thành, chặt đứt đường rút của Hạng Vũ”. Lưu Bang rất vui mừng, liền thăng chức cho Trần Bình.

Nhiều tướng lĩnh dưới quyền Lưu Bang rất bất bình về chuyện Trần Bình không có công trạng gì mà lại được trọng dụng. Họ cử Châu Bột, Quán Anh ra kiến nghị với Lưu Bang: “Đại Vương chớ xem Trần Bình đạo mạo trang nghiêm, e rằng là gối thêu hoa mà ruột cỏ, không có bản lĩnh gì. Nghe nói hồi còn ở nhà anh ta từng làm chuyện loạn luân, trộm cắp, sau khi gia nhập quân Hán lại nhiều lần nhận hối lộ của các tướng lĩnh”. Lưu Bang nghe xong liền đi tìm Trần Bình vặn hỏi.

Trần Bình thẳng thắn trả lời: “Thần bỏ Sở quy Hán, trên đường chịu không biết bao nhiêu là vất vả, trong người không có một xu, sống thanh bần khổ sở nên đành phải nhận tiền của mọi người. Thần cho rằng chuyện này không quan trọng mà quan trọng là nếu Đại Vương cảm thấy lời thần nói có thể dùng thì không cần phải để ý đến những chuyện này. Còn nếu không dùng được những lời thần nói thì tiền vàng vẫn còn đây tất cả đều có thể sung công quỹ.” Về chuyện trộm cắp càng không cần nói nhiều. Lưu Bang đương nhiên là trọng cái tài của anh ta, còn những chuyện đồn đại nhằm nhí thì có quan hệ gì đến tài cán của anh ta? Thế là Lưu Bang không những không thu hồi tiền bạc mà còn hậu thưởng cho Trần Bình. Từ các quan cho đến trung úy hộ quân, tất cả lúc này mới không nói gì nữa. Tất nhiên, Trần Bình cũng không phụ sự ủy thác và kỳ vọng của Lưu Bang đối với anh ta, sau này đã hiến cho Hán Vương nhiều mưu kế quan trọng và có những cống hiến vô cùng to lớn.

Tìm kiếm nhân tài trong thương trường hiện đại có nhiều điểm tương đồng với “trọng dụng người tài” trong chiến tranh thời xưa. Tìm kiếm nhân tài đương nhiên là phải tìm những nhân vật kiệt xuất có thể cống hiến cho công ty. Xét từ ý nghĩa nào đó thì thương trường ngày nay là cuộc chiến về mưu trí và vì thế cũng là cuộc chiến về nhân tài. Có thể tìm được những nhân tài kiệt xuất hay không, điều này rất quan trọng. Nó quyết định sự thắng bại của doanh nghiệp trong cạnh tranh. Năm đó, chủ tịch hội đồng quản trị của công ty bách hóa Đông Cấp Khánh Thái của Nhật Bản, ông Khánh Thái Cường vừa qua đời, công ty làm ăn không tốt, lỗ vốn gần 2 tỉ yên, dường như đang đứng trên bờ vực phá sản. Vị chủ tịch hội đồng quản trị mới, ông Wazase ra sức cứu vãn tình hình, tìm cách kéo Sơn Bản Tông Nhị, thành viên hội đồng thường vụ của công ty Y Thế Đan về công ty mình. Liều chết cho người hiểu mình, Sơn Bản Tông Nhị để báo đáp ân tri ngộ của Ngũ Đảo Thăng đã làm việc không ngừng. Vì vất vả quá độ, bốn năm sau ông qua đời.

Tiếp theo Ngũ Đảo Thăng lại mời Điền Trung Chính Hựu vốn được mệnh danh là quý tướng quân nhờ vào ảnh hưởng to lớn của ngành bách hóa.

Hai hành động này đã làm chấn động giới doanh nghiệp Nhật Bản. Bởi vì trong ngành bách hóa của nước này, Sơn Bản, Điền Trung được mệnh danh là “Đông Sơn Bản, Tây Điền Trung”, Ngũ Đảo Thăng có thể kéo hai người này về làm việc cho mình quả thực không dễ dàng.

Tháng 4 năm 1978, Ngũ Đảo Thăng kiên quyết rời khỏi ghế chủ tịch hội đồng quản trị công ty bách hóa Westzi để làm chủ tịch ban giám đốc và giao cho Điền Trung Chính Hựu đảm nhiệm chức chủ tịch hội đồng quản trị. Điền Trung trước đây từng làm tổng giám đốc công ty, nay lại đảm nhận chức chủ tịch hội đồng quản trị, có thể thấy sự coi trọng của Ngũ Đảo Thăng đối với ông ta như thế nào.

Trong thương trường thế giới ngày nay, một mặt phải tìm cách lôi kéo nhân tài, mặt khác cần chú trọng giữ gìn họ, ổn định nhân tài, đề phòng người khác đến mua chuộc.

Tháng 3 năm 1992, thành phố Chu Hải, Trung Quốc cho đăng một tin làm kinh ngạc mọi người: Thị trường thành phố Chu Hải trình trọng tuyên bố trao thưởng cho 27 nhân viên có thành tích trong lĩnh vực khoa học. Theo quy định của thành phố số tiền thưởng sẽ là 4% lợi nhuận đã trừ thuế trong tổng số doanh thu bán các sản phẩm khoa học kỹ thuật do người nhận giải phát minh trong năm đó. Như vậy, 27 người này đều được trọng thưởng. Trong đó

giải thưởng nhiều nhất gồm một 110 ngàn tệ, một chiếc xe hơi, một căn hộ khép kín có bốn buồng và hai phòng.

Tin tức truyền đi, cả nước xôn xao. Một tờ báo lớn ở Bắc Kinh nói: “Đây là một cảnh tượng náo nhiệt nhất của các phần tử trí thức Trung Quốc”. Thâm Quyển thấy thế cũng không chịu thua kém đề ra chính sách trọng thưởng cho công dân có công 6% lợi nhuận đã trừ thuế. Các tỉnh như Hồ Bắc, Tứ Xuyên, Liêu Ninh Sơn Đông, Vân Nam, Quý Châu, Hồ Nam cũng liên tiếp đề ra chính sách trọng thưởng hoặc các hoạt động tương ứng. Đối với Trung Quốc mở cửa nói riêng, đây là lần đầu tiên những hành động đãi ngộ nhân tài của các doanh nghiệp Trung Quốc đã khiến mọi người tập trung chú ý kể từ sau khi nước này tin tưởng gia nhập thông lệ quốc tế.

21. Có Cớ Xuất Quân, Trăm Trận Trăm Thắng

Trong thời gian này, Hán Vương Lưu Bang liên tiếp nhận được tin vui: Đầu tiên là Ngụy Vương Báo xin đầu hàng, tiếp theo quân Hán hạ được thành Hà Nội, bắt sống Ân Vương Tư Mã Ngang, rồi Trần Bình, một mưu sĩ quan trọng cũng đầu hàng ông ta. Bước tiếp theo, Lưu Bang muốn tiến công Bành Thành, sào huyệt của Hạng Vũ.

Lưu Bang dẫn quân xuống phía nam, qua bến Bình Âm. Lúc vừa đến Lạc Dương, Hán Vương gặp một cụ già dáng vẻ lom khom đang từ từ bước lại phía ông ta. Khi đến trước ngựa, cụ già rập đầu bái lạy. Lưu Bang ngạc nhiên, vội vàng xuống ngựa hỏi danh tính. Cụ già này họ Đồng, mọi người gọi cụ là Đồng Công, là tam lão của vùng Tân Thành, năm nay 82 tuổi. Thời đó, tam lão đều do những người lớn tuổi có danh vọng ở trong vùng đảm nhận. Ở thôn quê, tam lão có địa vị chính trị cao nhất và có trách nhiệm giáo hóa phong tục của vùng đó.

Lưu Bang hỏi Đồng Công có điều gì muốn nói. Cụ già nói tỉ mỉ từng câu từng chữ: “Thần được biết cổ nhân từng nói: “Người có đức thì vượng, kẻ thất đức thì vong” và còn nói: “Vô cớ xuất quân, việc ắt bất thành”. Thần muốn hỏi một câu, Đại vương xuất quân rốt cuộc là muốn thảo phạt người nào?”.

Lưu Bang trả lời rằng: “Hạng Vũ vô đạo, cho nên ta đến thảo phạt ông ta”. Đồng Công lại nói: “Muốn mọi người biết ai là quốc tặc, có đầy đủ lý do mới có thể chinh phục nó. Muốn nói Hạng Vũ là kẻ bất nhân, quy đến cùng, anh ta đại nghịch bất đạo, đầu tiên là lưu đầy, sau đó sát hại Sở Hoài Vương do mọi người lập nên là việc làm không thể dung tha, cho nên nói Hạng Vũ là đại tặc của thiên hạ. Nhớ lúc đầu, Đại Vương và Hạng Vũ cùng lập Sở Hoài Vương làm đế, nay Sở Hoài Vương lại bị Hạng Vũ giết chết ở Giang Trung. Tuy rằng dân chúng ở hai bên bờ sông đã an táng di hài của ông ta nhưng cuối cùng vẫn bị chết oan khuất không thể nhắm mắt. Theo ý của thần, nếu Đại Vương quả thực muốn tiến quân về phía đông thảo phạt Hạng Vũ tại sao không phát tang cho ông ta? Chính nghĩa ở bên cạnh Đại Vương thì nhất định sẽ giành được thắng lợi, binh lính ba quân cũng mặc tang phục màu trắng. Sau đó Đại Vương đem chuyện này bố cáo khắp thiên hạ, làm cho người người đều biết Hoài Vương bị Hạng Vũ sát hại. Như vậy, Đại Vương đã có cớ để xuất binh, khắp nơi đều ngưỡng mộ nhân đức của Đại Vương. Việc này cũng giống như ba triều đại Hạ, Thương, Chu trong lịch sử đã từng làm.

Đồng Công nói xong, Lưu Bang rất vui mừng: “Hay lắm! Nếu không gặp được cụ thì ta làm sao có thể nghe thấy những lời như vậy?”.

Thế là Lưu Bang cử hành tang lễ cho Sở Hoài Vương khóc lóc thảm thiết. Tướng sĩ ba quân cũng mặc tang phục ba ngày, cùng để tang ông ta. Sau đó, Lưu Bang sai sứ thần các lộ công bố với cả nước bài hịch văn thảo phạt Hạng Vũ. Trong đó nói rằng:

“Thiên hạ đều ủng hộ Nghĩa Đế, mọi người cùng tôn ông ta là thần. Nay ông ta bị Hạng Vũ lưu đầy đến Giang Nam và sát hại, thực là đại nghịch bất đạo. Đích thân ta phát tang cho Nghĩa Đế, toàn quân đều để tang. Và điều động tất cả binh lính ở Quan Trung, thu nạp dũng sĩ ở vùng Tam Hà, xuôi theo sông Trường Giang nguyện cùng các chư hầu đi thảo phạt nước Sở trừng trị kẻ giết hại Nghĩa Đế”.

Từ đó, cuộc chiến tranh Hán Sở chính thức bắt đầu.

Đồng Công đề nghị Lưu Bang để tang Nghĩa Đế mục đích là lấy cớ xuất quân, giành thế chủ động về chính trị, từ đó bước đầu áp đảo đối phương về khí thế. Đây là một kế sách rất cao. Trong thương trường hiện đại, nắm được điểm yếu của đối phương, lấy đó làm cớ tấn công, khiến cho đối phương rơi vào tình thế khó khăn bị động. Đây cũng là một biện pháp rất thường thấy.

Đài Loan có một học giả văn nhân rất nổi tiếng tên là Lý Ngao. Những người biết đến học vấn uyên thâm của anh ta có rất nhiều nhưng lại rất ít người biết rằng anh ta thường xuyên lặn lội trên thương trường. Thực ra, Lý Ngao tham gia thị trường cổ phiếu, theo đuổi ngành đầu tư không chỉ đã nhiều năm mà các biện pháp thao tác của anh ta cũng đạt đến trình độ lão luyện.

Năm 1979, Lý Ngao mua cổ phiếu của công ty Trung Tượng trị giá 20 vạn tệ Đài Loan. Hôm đó, anh ta lấy tư cách là cổ đông thu lại các thông báo họp hội nghị cổ đông. Bằng trực giác nhạy bén của mình, Lý Ngao cảm thấy bản thông báo này không đúng qui tắc, thế là nhân cơ hội này tiến hành cuộc điều tra. Qua điều tra, anh ta biết được báo cáo tài vụ của công ty trung tượng có chỗ không rõ ràng. Lý Ngao nắm lấy điểm yếu này dần dần tấn công từng bước.

Đầu tiên, anh ta viết một bức thư gửi cho ông Cô Chấn Phủ, chủ tịch hội đồng

quản trị công ty Trung Tượng và ông Trương Minh Vũ, người giám sát thường trú của công ty này, chỉ trích họ không theo thông lệ đưa ra thông báo họp hội nghị cổ đông sớm trước một tháng và việc dời địa điểm công ty cũng thông báo cho cổ đông không theo thông lệ mà chỉ là một bản tin đăng báo bình thường. Tất cả đều vi phạm điều lệ của công ty. Lý Ngao yêu cầu phải được phúc đáp về những vấn đề này. Nhưng Cô Chấn Phủ và Trương Minh Vũ vẫn mặc kệ.

Mấy hôm sau, Lý Ngao lại gửi thư cho Trương Minh Vũ, yêu cầu phải điều tra rõ ràng việc Cô Chấn Phủ vi phạm điều lệ của công ty và việc kinh doanh mờ ám. Lần này, họ không thể trốn tránh được nữa, đành phải viết thư hồi âm.

Sau khi giành được thắng lợi bước đầu, Lý Ngao tranh thủ nêu ra 16 điểm nghi vấn gửi thư đến toàn thể hội đồng quản trị công ty Trung Tượng yêu cầu giải thích và muốn Cô Chấn Phủ tạ lỗi, bồi thường những tổn thất của cổ đông, đồng thời tung tin nếu không có biện pháp thực thi, anh ta sẽ giải quyết theo pháp luật.

Thế tấn công của Lý Ngao mạnh như vũ bão, bởi vì công ty Trung Tượng quá thực có điểm yếu đang nằm trong tay anh ta. Cô Chấn Phủ cảm thấy khó có thể ngăn nổi chuyện này, đành phải giơ cờ nghị hòa với Lý Ngao. ông ta đồng ý mua lại cổ phiếu trị giá 20 vạn tệ Đài Loan của công ty Trung Tượng nằm trong tay Lý Ngao với giá 200 vạn tệ và yêu cầu anh ta từ bỏ tư cách cổ đông công ty Trung Tượng.

Không ngờ, Cô Chấn Phủ nhà đại hào phú trong giới thương mại Đài Loan, ủy viên thường vụ Quốc dân đảng đã chịu thất bại trong vụ làm ăn ngầm ngầm với văn nhân Lý Ngao. Sau này, Lý Ngao càng ngày càng tinh thông những chuyện như vậy trở thành tay thiện nghệ chuyên “sửa chữa” các ông chủ lớn trong giới thương mại Đài Loan.

Nắm được điểm yếu, có cơ xuất quân, đánh đuổi đến cùng, quét sạch kẻ địch. Thành công của Lý Ngao chẳng phải cũng chứng minh tính đúng đắn của đạo lý này sao?

22. Dương Đông Kích Tây, Công Việc Thuận Lợi

Quân Hán và quân Sở chuyển cuộc chiến tranh đến Quan Đông. Lương bổng của quân Hán hoàn toàn dựa vào Túc Hà ở Quan Trung vận chuyển đến. Đường xa, lương thực vận chuyển khó khăn nên thường xuyên không thể tiếp tế kịp thời. Nhưng trời không tuyệt đường của con người, nhà Tần có xây một kho lương thực lớn ở gần Huỳnh Dương gọi là kho Ngao. Để giải quyết bài toán không đủ quân lương, quân Hán chiếm lấy kho Ngao và để vận chuyển được thuận tiện, Lưu Bang đến đóng quân ở Huỳnh Dương chỉ huy cuộc chiến.

Lúc này, Cửu Giang Vương Anh Bố vừa được Hán Vương chiêu hàng, Hạng Vũ vì chuyện này giận đến nổi dựng ngược cả tóc chuẩn bị đích thân dẫn quân đi đánh thành Huỳnh Dương. Mưu sĩ Phạm Tăng hiến kế: “Hán Vương cố thủ Huỳnh Dương, chẳng qua là dựa vào kho Ngao để lấy lương thực cho tiện lợi. Nay muốn đánh Huỳnh Dương, chỉ cần chặn đứng kho Ngao. Huỳnh Dương bị cắt đường tiếp tế thì chỉ trong nháy mắt có thể đánh bại”.

Quả nhiên, sau khi đường tiếp tế lương thực vừa bị cắt đứt thành Huỳnh Dương lại bị quân Sở bao vây, tướng sĩ trong thành ngày đêm chiến đấu, sức cùng lực tận, thêm vào đó lương thực không được tiếp tế, giữ được thành buổi sớm, không chắc giữ được buổi tối, vì thế Lưu Bang vô cùng lo lắng. Trường Lương, Trần Bình vốn túc trí đa mưu là thế mà lúc này cũng không làm gì được. Đúng lúc đang lo lắng bỗng có một vị tướng bước vào trong trướng của trung quân, chỉ thấy anh ta lời lẽ khảng khái, sẵn sàng tan xương nát thịt để báo đáp ân tri ngộ của Lưu Bang. Hán Vương nhìn kỹ thì ra là Kỉ Tín - một tướng của ông ta.

Đứng lên trước các tướng lĩnh hai bên, Kỉ Tín nói nhỏ: “Mấy tháng nay, Đại Vương giữ thành rất vất vả quân càng đánh càng ít, lương càng ăn càng hết, xem chừng khó giữ được lâu, tốt nhất là đi phá vòng vây. Hiện nay bốn phía đều có địch, không có khe hở nào có thể phá. Chi bằng để tôi ra ngoài thành trá hàng thay Đại Vương, nhân lúc chúng không phòng bị, Đại Vương thừa cơ phá vòng vây”. Lưu Bang nghĩ đi nghĩ lại Kỉ Tín đi lần này lành ít dữ nhiều, rưng rưng nước mắt nói rằng: “Tướng quân trung thành như vậy, mong ông trời phụ hộ cho tướng quân”. Kỉ Tín nói: “Thần chết cũng không uống”.

Sau đó, Lưu Bang cho triệu Trần Bình vào trướng, đem kế xin chết để trá hàng của Kỉ Tín nói cho anh ta. Trần Bình nghe xong lại hiến thêm một kế nữa cho Lưu Bang. Lưu Bang không ngớt mồm khen hay.

Cạnh đó, Hạng Vũ sau khi nhận được thư đầu hàng do sứ thần của Hán Vương mang đến thì rất vui mừng, vội hỏi sứ giả: “Chúa công nhà người lúc nào ra hàng”. Sứ giả trả lời rằng: “Đêm nay chúa công tôi sẽ ra hàng”. Hạng Vũ lập tức hạ lệnh cho Chung Ly Muội các chiến tướng dưới quyền chỉ huy quân trấn thủ, đợi Lưu Bang xuất hiện liền ra tay.

Nhưng cho đến tận lúc hoàng hôn, trong thành Huỳnh Dương vẫn không hề có động tĩnh gì. Nửa đêm, cửa phía đông của thành bỗng nhiên mở ra và xuất hiện một tốp con gái mặc giáp trụ. Quân Sở đang sinh nghi, bỗng nghe thấy một giọng con gái nũng nịu cất lên: “Chị em chúng tôi ở trong thành không có ăn không có mặc, đành phải trốn đi nơi khác mưu sinh, xin các tướng quân rộng lòng thương, cho chúng tôi một con đường sống”. Quân Sở vẫn còn nghi ngờ về trang phục của họ. Nhưng họ lại nói: “Chúng tôi không có quần áo mặc, nên phải mặc khí giáp của quân Hán để chống lạnh, xin chớ lấy làm lạ”.

Từ xưa đến nay, nam không đấu với nữ đã trở thành truyền thống của người Trung Quốc. Quân Sở thấy thế cũng không tiện can thiệp. Điều kỳ lạ là tốp con gái đó đi lại nườm nượp không hết. Tốp này đi lại đến tốp khác. Đám quân Sở đã lâu không ngửi thấy mùi đàn bà nên cứ đứng ngây ra ở đó. Chỉ thấy quân Sở vây lại xem càng ngày càng đông. Quân trấn thủ ở mấy cửa thành khác cũng đến đây để xem cảnh tượng náo nhiệt. Nhân cơ hội này, Lưu Bang dẫn Trần Bình, Trương Lương, Hạ Hầu Anh, Phàn Khoái trốn ra ngoài thành.

Đến khi trời sáng, đám con gái đã đi gần hết, từ trong thành một chiếc long xa đi ra, trong đó có một vị vương ngồi nghiêm chỉnh. Quân Sở lại xem đều cho rằng đó là Lưu Bang ra hàng, vội vàng báo với Hạng Vũ. Hạng Vũ đích thân xuất cung, nhưng trên xe không có người đi xuống. Hạng Vũ đến gần nhìn kỹ trang phục người trên xe mặc là của Hán Vương nhưng dung mạo lại không giống. Hạng Vũ nghiêm giọng hỏi: “Người là ai mà dám mạo nhận Hán Vương?” “Người trong xe trả lời: “Ta chính là Kỉ Tín, tướng của Hán.” Hạng Vương biết mình đã trúng kế, thở phì phì tức giận ra lệnh đem cả người lẫn xe đốt hết thành tro.

Vở kịch “giương đông kích tây do Kỉ Tín, Trần Bình hợp diễn đã đảm bảo cho bộ chỉ huy của Lưu Bang và chủ lực của quân Hán an toàn rời khỏi

Huỳnh Dương, rất tuyệt vời, tuy nhiên cũng phải trả giá bằng sự hy sinh. Kế “Giương đông kích tây” này cũng có thể đạt được thành công ngoài dự đoán trong thương trường hiện đại. Bao Ngọc Cường, vua thuyền của Hồng Kông, dùng trí đoạt “Cửu Long Thương” là một ví dụ tiêu biểu.

Năm 1977, Lý Hy Thành, một người buôn bán bất động sản ở Hồng Kông, biết được một tin tình báo quan trọng: Giám đốc công ty 100% vốn của Anh lớn nhất Hồng Kông Jakery tuy nói là cổ đông lớn nhất của công ty trách nhiệm hữu hạn Cửu Long Thương nhưng thực tế chỉ có không đến 20% cổ phần. Lý Hy Thành để ý rằng Tiêm Sắc Thủy đã trở thành khu thương mại phồn vinh mà giá cổ phiếu của Cửu Long Thương ở sát cạnh nó lại thấp đến tội nghiệp. Theo lý mà nói, nơi đây phải sớm trở thành “tắc đất tắc vàng” rồi. Ai nhân lúc giá thấp ngầm mua 20% cổ phiếu, người đó sẽ có thể cạnh tranh với Jakery.

Năm sau, Lý Hi Thành với danh nghĩa là cổ đông dần dần mua gần hết 20% cổ phần Cửu Long Thương. Nhưng anh ta cảm thấy mình vẫn không phải là đối thủ cạnh tranh của Jakery, bởi vì anh ta dù sao cũng chỉ là người mới giàu. Thế là anh ta tìm đến Bao Ngọc Cường hy vọng Bao Ngọc Cường bằng của cải hùng hậu có thể làm được việc này. Bao Ngọc Cường rất tán thành chuyện này. Anh ta mua hết toàn bộ 20% cổ phần của Cửu Long Thương. Để báo đáp, Bao Ngọc Cường nhận mua cổ phiếu trị giá 9000 vạn bảng Anh của Hoàng Phố từ ngân hàng đến Hối Phong và cho Lý Hi Thành. Hai người đều rất vui mừng vỗ tay tán thưởng chủ kiến.

Jakery biết được Bao Ngọc Cường tiếp nhận cổ phần Cửu Long Thương, lúc đầu còn chế giễu anh ta mua mù quáng, sau này sẽ hối hận. Không ngờ thế đứng của những cổ phiếu này rất vững vàng, không sụt đi mà còn tăng lên. Đến lúc Bao Ngọc Cường đã chiếm được 30% cổ phần Cửu Long Thương, Jakery không cười được nữa. Lúc cổ phiếu lên giá đến 50 đô la Hồng Kông một cổ phiếu thì Jakery thật sự lo lắng, chuẩn bị thu hồi cổ phiếu của Cửu Long Thương với giá cao.

Nhưng Bao Ngọc Cường lại giương đông kích tây. Ông ta đột nhiên bán toàn bộ cổ phần ở Cửu Long Thương cho công ty trách nhiệm hữu hạn quốc tế Long Phong. Giá mỗi cổ phiếu là 55 đô la Hồng Kông. Sau đó, anh ta đến Anh “làm việc”. Ngoài mặt, Bao Ngọc Cường đã rút lui nhưng trên thực tế đây là vở kịch do anh ta đạo diễn. Jakery không biết là kế, lập tức hành động dồn dập, đăng quảng cáo trên các báo thu hồi cổ phiếu của Cửu Long Thương.

Bao Ngọc Cường ngầm bố trí lực lượng bán đi rất nhiều cổ phiếu của các công ty khác, gom được một khoản tiền lớn, đợi Jakery phơi bày thực lực, liền trở về Hồng Kông chuẩn bị phản kích. Số cổ phiếu bán cho công ty Long Phong lúc đầu vẫn còn nguyên vì công ty Long Phong là một chi nhánh của công ty Hoàn Cầu Bao Thị. Bây giờ anh ta lại thu mua cổ phiếu trị giá 2000 vạn của công ty Cửu Long Thương với giá 105 đô la Hồng Kông một cổ phiếu. Những người chơi cổ phiếu đều biết, giá cổ phiếu của công ty Cửu Long Thương lúc này là cao nhất. Nếu không bán thì còn đợi đến khi nào? Thế là toàn bộ cổ phần của công ty Cửu Long Thương ở trong tay các cổ đông đều rơi vào tay của Bao Ngọc Cường.

Đến lúc này, Bao Ngọc Cường hoàn toàn khống chế việc thu mua công ty Cửu Long Thương. Mấy hôm sau Bao Ngọc Cường chủ trì cuộc họp hội đồng quản trị lần thứ nhất của công ty Cửu Long Thương mới. Công ty Cửu Long Thương, một kho vàng lớn, đã bị một người Trung Quốc giành được với giá rẻ từ trong tay một người Anh. Cho dù xét từ góc độ kinh tế hay chính trị, nó đều có ảnh hưởng rất to lớn. Cuộc chiến giữa các cổ đông nổi tiếng thế giới trong lịch sử đầu tư của Hồng Kông này cuối cùng đã kết thúc bằng việc Bao Ngọc Cường giương đông kích tây đánh bại nhà tư bản người Anh Jakery.

23. Phân Rõ Ngọn Nguồn, Biết Được Lời Nói Thật

Hôm đó, Lưu Bang đang ăn trưa. Trương Lương có việc xin gặp thấy Hán Vương vẫn chưa ăn xong, vội tránh đi. Lưu Bang nhìn thấy liền gọi anh ta lại: “Từ Phòng đến rất đúng lúc mau đến đây cùng ta thương lượng một việc”. Trương Lương bước lên phía trước, Lưu Bang hỏi anh ta: “Gần đây có người hiến kế xin ta phân phong cho hậu duệ của 6 nước thời Chiến quốc để kiềm chế quân Sở. Ngài xem kế này có dùng được không?”

Trương Lương nghe xong, không cho là như vậy, nên tâu lên rằng: “Người nào dâng cho Đại vương một chủ ý tồi như vậy? Làm như thế, sự nghiệp của Đại Vương sẽ giống như “kiếm củi ba năm thiêu một giờ !” Lưu Bang buông bát đĩa, đem những lời Lệ Thực Kỳ nói một năm một mười kể lại cho Trương Lương.

Lệ Thực Kỳ là một nho sinh. Ông ta rất ủng hộ sự nghiệp phản Tần của Lưu Bang. Lúc Lệ Thực nhiệt tình đến đầu quân Hán Vương, Lưu Bang nói Lệ Thực Kỳ không giống nho sinh. Lệ Sinh cao giọng nói liền một mạch: “Ta là tên nát rượu ở Cao Dương.” Lưu Bang lúc này mới cho ông ta vào. Khi Lệ Sinh đến, Hán Vương đang rửa chân. Thấy thái độ đối xử lạnh nhạt của Lưu Bang, ông ta liền nói: “Túc hạ quả thật muốn đánh đuổi quân Tần bạo ngược, tại sao lại lãnh đạm với người già? Nếu không có người hiến kế cho ông, ông sẽ chống lại nhà Tần như thế nào?” Những lời nói của Lệ Sinh làm Lưu Bang giật mình, vội vàng đứng dậy, tiếp đãi ông ta như thượng khách. Từ đó về sau, Lệ Sinh đã đưa ra nhiều chủ ý hay cho Hán Vương.

Lần này, vì lương thực trong thành Huỳnh Dương ở kho Ngao bị Hạng Vũ chiếm mất nên Lệ Sinh lại đến hiến kế. Ông ta nói: “Hạng Vũ khuynh quốc đến đây, nhuệ khí đang hăng, không thể nghênh đánh trực diện. Chỉ có phân phong chư hầu, kiềm chế quân Sở mới có thể hòa hoãn”. Thế là ông ta trích dẫn kinh điển, giảng đạo lý phân phong của nhà Hạ, nhà Thương, nhà Chu. Lưu Bang không hiểu lịch sử, nghe xong cảm thấy có lý liền sai người khắc ấn giám, chuẩn bị để Lệ Sinh lên đường làm việc này.

Trương Lương sau khi nghe được, thận trọng phân tích lợi hại cho Hán Vương: “Thương, Chu thảo phạt Hạ Kiệt, Ân Trụ, nhưng vẫn phong cho hậu duệ của họ là chư hầu, là để có thể khống chế nó, nó lấy điều kiện tiên quyết

là khống chế. Hiện nay Đại Vương có thể khống chế Hạng Vũ không? Vô Vương sau khi trốn vào địa giới Ân Thương vẫn vỗ về những người già trung thành với nhà Ân Thương, phân phát lương thực để cứu đói và thể hiện không muốn đánh nhau bằng vũ lực, cất vũ khí vào kho, thả ngựa về núi Nam. Tất cả những việc làm này đánh dấu chiến tranh sắp đi đến kết thúc. Điều này có thể thích hợp với tình hình hiện nay của Đại Vương không? Hiện nay những người chiến đấu vì đại vương không được một tấc đất phong mà con cháu của sáu nước kia không hề có công trạng gì lại được phân phong, sau này Đại Vương dựa vào ai để giành thiên hạ? Nếu lực lượng của Sở Bá Vương không mạnh thì cũng đã là chuyện đáng để nói còn nếu lực lượng của ông ta rất mạnh, vương mới của sáu nước ắt sẽ quy thuận Hạng Vũ, đến lúc đó Đại Vương sẽ thao túng họ như thế nào? Tất cả những điều này chẳng phải chứng minh sự nghiệp của Đại Vương sẽ giống như “kiếm củi ba năm thiêu một giờ sao?”.

Từng câu từng câu của Trương Lương đều có lý, kiến giải có căn cứ nhất định khiến cho Lưu Bang giận đến nổi cơm trong mồm rơi ra hết, quát lớn lên rằng: “Tên nho sinh không hiểu biết này, suýt nữa đại nghiệp của ta đã bị hủy hoại trong tay ông ta. May mà Tử Phòng chỉ rõ cho ta, nếu không sai phạm lần này thật là lớn”. Sau đó ra lệnh hủy ấn giám, vứt bỏ ý nghĩ phân phong cho chư hầu sáu nước.

Ý kiến, kiến nghị của người khác, không nghe thì không đúng. Giống như Hạng Vũ, bảo thủ cố chấp, không chịu lắng nghe các ý kiến khác nhau, cuối cùng chỉ có kết cục là cô gia quả nhân. Nhưng cũng không thể mù quáng nghe theo lời người khác, phải tìm hiểu ngọn nguồn, phân tích cặn kẽ xem nó có đúng là có thể thực hiện không, nếu không cũng sẽ gặp thất bại. Đạo lý này, trong chiến tranh quân sự thời xưa và trong thương trường hiện nay đều giống nhau.

Năm 1984, máy tính điện tử bỏ túi các nhãn hiệu của nhiều quốc gia chuyên khẩu ở Hồng Kông ồ ạt xâm nhập vào thị trường Trung Quốc đại lục. Tất cả các công ty kinh doanh sản phẩm này đều lời to khiến mọi người ngưỡng mộ.

Ở thành phố nọ có một công ty điện tử cấp tỉnh cũng nóng lòng muốn thử. Đúng lúc đó, có một khách hàng cung cấp cho công ty một thông tin, có một thương nhân người Hồng Kông cần bán gấp lô hàng máy tính hiệu 838. Lãnh đạo của công ty đã bị hấp dẫn bởi vụ làm ăn lớn này, nhất trí đồng ý mua nó. Tổng giám đốc còn tích cực hơn, quyết định do đích thân ông ta đi Hồng Kông thương lượng. Đây là vụ làm ăn lớn, trị giá 300 vạn nhân dân tệ. Vì thế

công ty phải vay gấp 200 vạn. Với vụ làm ăn lớn như vậy, liệu có rủi ro hay không cũng có người nghĩ đến. Phó giám đốc công ty nhắc nhở tổng giám đốc: “Nếu làm được vụ buôn bán này, chỉ tiêu lợi nhuận của công ty có thể hoàn thành trước kế hoạch. Đây tất nhiên là một việc tốt. Nhưng nếu làm không được thì đối với công ty mà nói đó là một tổn thất lớn. Chúng ta đều không hiểu gì về lai lịch ngọn nguồn của vị thương nhân Hồng Kông nên không thể tùy tiện hành sự, nếu không sẽ lỗ nặng. Nhưng tổng giám đốc không hề chú ý đến những lời anh ta nói, vội vàng bay đến Hồng Kông để câu con cá lớn trong suy nghĩ của ông ta.

Ai biết được, người mà tổng giám đốc gặp là một tên gian thương xảo quyệt. Khi anh ta biết vị tổng giám đốc này đã mắc câu, trong lòng rất vui mừng. Đầu tiên anh ta để tổng giám đốc cùng các nhân viên đi cùng đi chơi khắp nơi, nhân lúc du ngoạn vui vẻ, vị thương nhân này tung tin nói rằng không ít khách hàng ở đại lục đến Hồng Kông đàm phán vụ làm ăn này, vừa kéo tổng giám đốc đi “kiểm hàng”, vừa bàn bạc giá cả.

Một nhân viên đi theo nhắc nhở tổng giám đốc. Anh ta nói hành vi của vị thương nhân này bí hiểm, nên tìm hiểu kỹ tình hình trước rồi mới ký hợp đồng. Nhưng tổng giám đốc cho rằng sẽ không có vấn đề gì xảy ra. Để có thể nhanh chóng lấy được hàng, tránh đêm dài lắm mộng, tổng giám đốc vội vàng ký hợp đồng với thương nhân người Hồng Kông. Không những ký hợp đồng mà còn trả trước toàn bộ tiền hàng. Sau khi nhận được hàng, ông ta lại không kiểm tra kỹ, ngày đêm áp tải hàng về công ty.

Khi tổng giám đốc hớn hở xuất hiện ở công ty, cả công ty đều vui mừng. Nhân lúc hứng thú, tổng giám đốc ra lệnh mở thùng. Nhưng khi thùng vừa mở, mọi người đều dờ dẩn. Hơn 90% số hàng này là giả. Như bị dội một gáo nước lạnh, vị tổng giám đốc ngẩn ra trong chốc lát, không biết nói gì mới phải.

Lúc này, ông ta mới nghĩ đến đi tìm vị thương nhân Hồng Kông thông qua Bộ thương mại quốc tế, nhưng đã quá muộn. Công ty sai người đến Hồng Kông tìm anh ta nhưng ở bên đó anh ta đã sớm bỏ trốn, không để lại dấu tích gì. Bọn họ đến cơ quan có trách nhiệm của Hồng Kông để điều tra thì hồ sơ đăng ký không có tên người này. Như vậy, khoản tiền lời trị giá 300 vạn đã bị lừa mất.

Không tìm hiểu kỹ tình hình đã vội vàng quyết sách, vừa không tìm người trong nghề để được tư vấn, vừa không điều tra rõ nội tình trong đó, mười

người như vậy thì cả mười đều bị mắc lừa.

24. Không Biết Kế Phản Gián, Ôm Hận Ngàn Năm

Nhân tài dưới quyền Lưu Bang rất đông, Hạng Vũ bảo thủ cố chấp, mưu sĩ bên cạnh ông ta chỉ còn có Phạm Tăng. Hôm đó Hán Vương Lưu Bang sợ không giữ nổi thành Huỳnh Dương nên sai sứ thần đi giảng hòa với Sở. Nhưng Hạng Vũ không có ý giảng hòa, thế là sai sứ thần sang trại quân Hán một mặt là thừa lại với Lưu Bang, mặt khác muốn thăm dò thực hư.

Trần Bình xem xét, trong đầu lóe lên một ý nghĩ, đây chẳng phải là cơ hội phản gián sẵn có ư? Anh ta bàn bạc với Hán Vương, để Hán Vương giả vờ say rượu, mơ mơ màng màng đối đáp với sứ thần của Sở vài câu, rồi để Trần Bình mời ông ta ăn cơm trưa. Trần Bình đưa ông ta đến phòng khách, vừa ngồi xuống liền nhìn thấy một tốp người hầu, tay bưng dĩa bò lợn gà và rượu ngon thịt tươi đi về hướng nhà bếp. Đúng lúc, sứ thần nước Sở đang suy nghĩ miên man, trù tính Hán Vương sẽ tiếp đãi đặc biệt thì Trần Bình đã đến bên cạnh ông ta.

Trần Bình trước tiên hỏi thăm tình hình gần đây của Phạm Á Phụ và hỏi Phạm Á Phụ có gửi thư đến không. Sứ thần nước Sở nói. “Tôi phụng mệnh của Hạng Vương, đến đây vì chuyện nghị hòa, không phải do Phạm Tăng cử đến”. Trần Bình nghe xong, cố tình nói một cách lạnh nhạt: “Ồ, hóa ra là sứ giả của Hạng Vương”. Nói xong liền dọn dĩa đồ ăn ngon của họ lúc này đi và nói với đầu bếp: “Ông ta không phải do Phạm Á Phụ sai đến, sao phải long trọng đón tiếp ông ta”.

Sứ thần nước Sở ngồi mãi đến lúc mặt trời lặn, bụng đói cồn cào, mới thấy hai người bưng thức ăn đến. Nhìn vào chỉ thấy toàn rau dưa, không có cả thịt cá. Ông ta định nổi cáu, tiếc rằng bụng đang đói đành ăn tạm một ít. Không ngờ rau thì hôi, rượu thì chua, cơm thì nát. Đây là cơm rau đã bị ôi thiu từ lâu bảo ông ta làm sao có thể nuốt trôi? Sứ thần nước Sở càng nghĩ càng tức, buông bát dĩa đi ra khỏi phòng khách, rồi vội vàng rời khỏi thành.

Ông ta chạy một mạch về đến doanh trại quân Sở một năm một mười báo cáo lại với Hạng Vũ và nói rằng Phạm Tăng tư thông với Lưu Bang, cần phải đề phòng. Hạng Vũ không tìm hiểu kỹ, nghe xong báo cáo, liền không kìm được tức giận: “Ta từ lâu đã nghe thấy những chuyện có liên quan đến ông ta nhưng vẫn cho rằng ông ta là người đáng tin cậy, không ngờ đúng là có

chuyện tư thông với địch. Lão thất phu này e là khó mà sống nổi nữa rồi”. Nói rồi liền cho triệu Phạm Tăng vào trướng để làm sáng tỏ. May mà các tướng lĩnh ở hai bên tỉnh táo nhắc nhở Hạng Vũ không thể xử lý quá nóng vội, phải đợi có bằng chứng rõ ràng mới hỏi tội.

Không ngờ Hạng Vũ là người không giữ được bình tĩnh. Không cần mất nhiều thời gian, Phạm Tăng đã tự tìm đến. Ông ta đến để khuyên Hạng Vũ nên nhanh chóng đánh thành Huỳnh Dương. Vừa nhìn thấy Hạng Vũ, Phạm Tăng liền tâm rằng: “Cổ nhân từng nói: Đáng đứt không đứt, sau này ắt đại loạn. Lần trước, trong bữa tiệc ở Hồng Môn, thần khuyên Đại Vương nên giết Lưu Bang nhưng Đại Vương không nghe, thả hổ về rừng vì thế mới tạo nên cục diện ngày hôm nay. Nay Lưu Bang bị nguy khốn ở Huỳnh Dương. Đây là một cơ hội tốt. Nếu lại để ông ta trốn thoát, sau này hối hận cũng không kịp”. Không ngờ Hạng Vũ nổi giận dùm dùm nói rằng: “Không phải là ta không nghe ông, sợ rằng thành Huỳnh Dương chưa hạ được, tính mệnh của ta đã bị ông lấy mất rồi!”.

Phạm Tăng lấy làm ngạc nhiên về những lời trách mắng của Hạng Vương, một lúc sau mới phản ứng lại, lòng thầm nghĩ hay là Hạng Vũ đã nghi ngờ mình? Thế là ông ta thưa lại rằng: “Việc trong thiên hạ đã định, xin Đại Vương hãy tự quyết định, không nên mắc mưu kẻ địch. Thần đã già, cũng nên sớm từ quan. Nếu đã như vậy, đành phải cáo lão hồi hương vậy”. Nói rồi cúi đầu bỏ đi. Hạng Vũ cũng không níu giữ.

Phạm Tăng vừa đi vừa nghĩ, càng nghĩ càng tức, càng nghĩ càng cảm thấy uất ức. Mấy ngày nay chỉ mãi đi, cả trà cơm cũng không nghĩ đến. Một người già đã 70 tuổi mà trong lòng buồn bức là rất có hại cho sức khỏe. Cuối cùng vào một ngày ông ta đổ bệnh trong một quán trọ ở Hạ Thập, trên lưng có một vết lở loét dài. Xe vẫn chưa đến Bành Thành thì chất độc đã xâm nhập vào chỗ hiểm, cuối cùng chết ở giữa đường.

Phản gián từ trước đến nay là một mưu kế thường được vận dụng trong các lĩnh vực quân sự, chính trị, kinh tế cả trong và ngoài nước. Hạng Vũ hữu dũng vô mưu, bằng kế phản gián của Trần Bình đã mất đi Phạm Tăng mưu sĩ duy nhất của mình. Đây là một nước cờ vô cùng quan trọng đối với sự thất bại của Hạng Vũ sau này. Xét từ ý nghĩa này, sự cạnh tranh trong thương trường hiện nay cũng là một cuộc chiến đặc biệt. Các thủ đoạn trong chiến tranh gián điệp với nhiều hình thức xuất hiện liên tiếp, tầng tầng lớp lớp. Những ví dụ như vậy quả thực rất nhiều.

Ở Pháp có một nhà máy hóa chất nổi tiếng. Nó nghiên cứu ra một loại thuốc tẩy rửa kiểu mới, khả năng tẩy bẩn rất mạnh và nhận được sự quan tâm của thị trường. Con đường tiêu thụ tươi sáng đã làm cho nhà máy hóa chất này thu được những khoản lợi nhuận khổng lồ. Sự kiện này đã gây ra sự chú ý của một công ty cùng ngành ở Mỹ. Họ rất hy vọng lấy được những tài liệu có liên quan đến loại thuốc tẩy rửa này một cách nhanh nhất.

Hôm đó, các tờ báo lớn ở Paris đều đăng quảng cáo của công ty hóa học nào đó ở Mỹ, trong đó nói rằng: “Công ty muốn mời tám chuyên gia hóa học cao cấp để thành lập một nhà máy hóa học ở châu Âu, đãi ngộ tốt”.

Sau khi quảng cáo được đăng, những người đến thi tuyển nườm nượp. Trong đó có vài người là chuyên gia của công ty sản xuất thuốc tẩy rửa kiểu mới họ. Công ty bên Mỹ trong lúc phỏng vấn họ không ngừng thu thập các thông tin. Sau vài cuộc phỏng vấn, công ty phía Mỹ đã tìm hiểu được quy trình sản xuất và phương pháp chế tạo loại thuốc tẩy rửa kiểu mới trên nhiều góc độ, nhiều phương diện từ miệng của những người khác nhau. Sau cùng, công ty phía Mỹ nói một câu: “Các bạn hãy bình tĩnh đợi tin vui”.

Đã mấy tháng trôi đi, mấy vị chuyên gia này vẫn không thấy “tin vui” đến. Trái lại, công ty của Mỹ đã sản xuất được loại thuốc tẩy rửa kiểu mới, không những họ chiếm lĩnh được thị trường nước Mỹ mà còn xâm nhập vào thị trường quốc tế.

Năm 1973, Liên Xô cũ từng đến Mỹ tung tin muốn tìm một công ty chế tạo máy bay để cùng xây dựng nhà máy chế tạo máy bay chở khách phản lực lớn nhất thế giới. Mấy công ty máy bay ở Mỹ chỉ sợ vụ làm ăn lớn này bị người khác cướp mất, đều một mình đến tiếp xúc với phía Liên Xô.

Công ty Boeing vì muốn lên trước các công ty khác nên đồng ý đầu tiên để 20 chuyên gia Liên Xô đến công ty khảo sát. Những chuyên gia này sau khi đến thăm không chỉ lấy đi nhiều tài liệu mà còn chụp được không ít ảnh và ăn trộm kế hoạch sản xuất máy bay. Nhưng sau khi các chuyên gia Liên Xô đi rồi thì không thấy nhắc đến “vụ làm ăn lớn”.

Không lâu sau, người Mỹ phát hiện ra Liên Xô cũ sử dụng tư liệu kỹ thuật do công ty Boeing cung cấp thiết kế chế tạo ra máy bay vận chuyển phản lực cỡ lớn Ilaxi. Điều này khiến phía Mỹ vô cùng khó hiểu. Bởi vì họ không hề cung cấp cho đối phương phương pháp phối chế tài liệu hợp kim liên quan đến chế

tạo máy bay. Vậy thì máy bay phản lực Ilaxi của Liên Xô cũ đã được sản xuất như thế nào?

Nguyên nhân là các chuyên gia khi đến tham quan đã đi một đôi giày da đặc biệt ở chân. Đế giày của loại giày da này có thể hút những vụn sắt nguyên chất vãi ra khi sản xuất linh kiện máy bay; Điều cơ mật mang tính then chốt này đã bị ăn cắp như vậy.

Xem ra, những hành vi này đều rất vô đạo đức. Song, bạn có thể nói là nó không có tác dụng lớn không? Trong binh pháp có câu: “Đánh nhau không ngại dối trá”, vậy trong thương trường thì sao? Những trò ma quỷ kiểu này sẽ còn nhiều hơn. Những người lương thiện không thể không cảnh giác cao độ đối với nó.

25. Điểm Mạnh Của Tập Kích Bất Ngờ

Hạng Vũ chỉ huy quân Sở lại tấn công Hán Vương Lưu Bang. Sau khi phá được thành Huỳnh Dương giết chết tướng của Hán là Chu Hà, Tùng Công, quân Sở áp sát Thành Cao. Có thám mã đến báo tin, Lưu Bang đang lo lắng trong lòng, nghĩ rằng: Thành Huỳnh Dương đã mất, nếu Thành Cao cũng bị phá, e rằng không có Kỉ Tín thứ hai đi chết thay mình để có thể rút khỏi thành Huỳnh Dương giống như lần trước. Ông ta nghĩ trước nghĩ sau, cuối cùng quyết định bỏ thành Thành Cao mà đi.

Lưu Bang rút đi không lâu, Hạng Vũ lập tức chiếm được Thành Cao. Hán Vương muốn đi đâu? Ông ta dẫn đầu bọn Hạ Hầu Anh dự định đến huyện Tu Võ ở phía bắc tụ hợp với Hàn Tín, Trương Nhĩ. Hóa ra, Hàn Tín, Trương Nhĩ vì đất Triệu chưa yên nên tạm thời gác lại kế hoạch đánh Tề, đưa quân đến đóng trại ở Tu Võ. Lưu Bang cùng mọi người đến Tiểu Tu Võ ở gần đó nghỉ lại một đêm. Sáng sớm hôm sau, trời tờ mờ sáng, ông ta dậy từ sớm dẫn Hạ Hầu Anh đi thẳng đến doanh trại của Hàn Tín, Trương Nhĩ. Lính gác ngoài cổng trại không nhận ra Lưu Bang, không biết là người từ đâu đến nên không dám để ông ta vào. Lưu Bang miệng nói mình là sứ thần của Hán Vương, phụng mệnh đến đây, có việc gấp cần tìm Hàn Tín. Lính gác nghe nói là sứ thần của Hán Vương đương nhiên là không dám ngăn cản, chỉ nói Hàn Tín chưa dậy, phải vào trong bẩm báo. Lưu Bang cũng không nói nhiều liền sai bước vào trong trướng. Những người ở bên cạnh Hàn Tín đều nhận ra Lưu Bang, vội vàng tiến lên phía trước hành lễ. Lưu Bang xua tay ra hiệu cho bọn họ không phải lên tiếng, tự mình đi vào trong giường ngủ của Hàn Tín.

Hàn Tín vẫn mơ màng chưa tỉnh, không hề nhận biết được gì Lưu Bang nhẹ nhàng tiến lại phía giường ngủ, thấy trên án để tướng ấn, binh phù liền cầm lấy đi ra ngoài trướng, ra lệnh triệu tập các tướng. Các tướng cho rằng Hàn Tín điểm binh nên đến ngay lập tức. Không ngờ người đứng trước mặt không phải là đại tướng quân Hàn Tín mà là Hán Vương Lưu Bang. Mọi người đều rất kinh ngạc nhưng cũng không dám hỏi kỹ, chỉ biết quỳ xuống hành lễ.

Đội Lưu Bang phân công nhiệm vụ cho các tướng quân xong, mới thấy Hàn Tín, Trương Nhĩ hoang mang chạy ra. Hai người họ vừa nhìn thấy Lưu Bang lập tức quỳ xuống thỉnh tội: “Chúng thần không biết Đại Vương giá lâm, không nghênh đón từ xa, tội đáng muôn chết”.

Lưu Bang tủm tỉm cười: “Cũng chẳng phải tội chết gì, chỉ có điều trong trại phải đề phòng cẩn mật mới có thể phòng bất trắc. Hơn nữa trời đã sáng rõ, nên phải dậy sớm. Ngủ say như vậy đến cả trưởng ấn binh phù cũng bị lấy mất, giả như đúng là có quân địch đến bất ngờ thì sẽ chống cự như thế nào? Nếu như có thích khách trà trộn vào, e rằng ngay cả cái đầu cũng bị người ta cắt đi mất, há chẳng phải là rất nguy hiểm sao?”

Hàn Tín, Trương Lương cúi đầu xấu hổ, không còn gì để nói.

Lưu Bang chuyển chủ đề, hỏi tại sao vẫn chưa đánh Tề. Hàn Tín báo cáo lại với Lưu Bang tình hình đất Triệu chưa yên và đề xuất Lưu Bang trấn giữ ở đây Hàn Tín đưa quân đi đánh Tề, sau đó thừa thắng về tụ hợp với Lưu Bang đi đánh Sở. Kế này rất hợp với ý của Lưu Bang nên quân Hán cứ theo thế mà làm.

Hàn Tín là vị đại tướng nổi tiếng. Mỗi lần ông ta giành thắng lợi đều dựa vào mưu kế, rất ít để ý chuyện trị quân. Bình thường, ông ta không chú ý huấn luyện, quản lý quân đội cho nên trước việc “tập kích bất ngờ” của Lưu Bang mới bị xấu mặt như vậy.

Việc Lưu Bang “tập kích bất ngờ” một là nắm được điểm yếu của Hàn Tín, hai là đề cao được uy nghiêm của mình, ba là để sau này có thể khắc chế Hàn Tín tìm cơ lợi dụng.

Cách làm này thường được chủ soái và các nhà lãnh đạo sử dụng, cũng có thể nói là một thủ thuật chính trị có hiệu quả. Trong thương trường hiện nay, nếu như vận dụng tốt kế “tập kích bất ngờ” sẽ khiến cho đối thủ trở tay không kịp mà phạm phải sai lầm. Xét từ ý nghĩa này, nó cũng có thể được xem là một loại trí mưu.

Tập đoàn sản xuất máy tính nổi tiếng của Trung Quốc, tập đoàn Liên Tưởng, lúc mới bắt đầu sản xuất cần đặt làm linh kiện ở Hồng Kông. Có một thương gia sau khi nhận được đơn đặt hàng 200 bộ linh kiện làm lần đầu tiên, chất lượng rất tốt. Công ty quyết định đặt làm thêm 500 bộ. Ai ngờ, vị thương gia đó giở trò. Đầu tiên là hàng đặt làm cứ lần lữa không giao, kéo dài đến hơn một tháng khiến cho nhiều khách hàng của công ty có ý kiến, uy tín của công ty bị sút mẻ. Sau đó, khi kiểm tra số hàng đặt làm mà khó khăn lắm mới nhận được thì phát hiện chất lượng không đạt yêu cầu, 500 bộ có chất lượng như

hàng thanh lý.

Tổng giám đốc công ty, ông Liễu Truyền Chí giận đến sùi bọt mép. Ông ta hạ quyết tâm nhất định phải tìm tên thương nhân Hồng Kông kia tính sổ. Tiền của công ty đâu phải dễ lừa? Ý đã quyết, ông ta ủy nhiệm cho hai phó tổng giám đốc chủ trì công việc hàng ngày, còn mình tìm cách làm sao để đối phó với tên thương nhân này.

Việc làm của tên thương nhân này là có sự mưu tính từ trước. Ông ta giảng một cái bẫy đối với tập đoàn Liên Tưởng trong phương thức trả tiền. Phương thức mà hãn áp dụng là nhận hàng xong mới trả tiền thông qua sự đảm bảo của ngân hàng hai bên. Theo cách này, cho dù hàng kém chất lượng đến đâu cũng phải trả tiền. Tình hình vô cùng bất lợi với Liễu Truyền Chí.

Làm thế nào đây? Liễu Truyền Chí lao tâm khổ tứ, cuối cùng tìm được một cách chế phục vị thương nhân kia: chỉ cần tìm được kẽ hở trong bản hiệp thương của đối phương thì có thể từ chối trả tiền thông qua ngân hàng. Sau khi Liễu Truyền Chí phát hiện ra bí mật này, liền vắt óc suy nghĩ tía tót từng câu từng chữ, thậm chí mỗi một dấu chấm, phẩy ông ta cũng xem xét kỹ. Cuối cùng Liễu Truyền chí cũng tìm thấy sơ hở của đối phương và nắm được “thóp” ông ta.

Có cái này là có vốn liếng để “tập kích bất ngờ” . Thế là một cú điện thoại được gọi đến Hồng Kông: “Xin lỗi, thẻ tín dụng bên ngài đã hết hạn, bên chúng tôi từ chối trả tiền”.

Tình thế đột nhiên thay đổi. Việc “tập kích bất ngờ” khiến - cho vị thương nhân người Hồng Kông đứng ngồi không yên, vội sai người đến Bắc Kinh, cuối cùng phải bồi thường cho công ty Liên Tưởng 2 vạn đô la. Các đồng sự của Liễu Truyền Chí vô cùng khâm phục hỏi ông ta học được thủ thuật này từ đâu? Liễu Truyền Chí nói như là sự tức giận trong lòng vẫn chưa hết: “Là bị người ép đến bước đường này! Tên gian thương kiểu này cần phải dạy cho hãn một bài học như vậy”.

Với những tên thương nhân phi pháp, làm ăn gian dối chỉ cần điểm yếu của chúng bộc lộ ra thì đối với kẻ “tập kích bất ngờ” cũng phải sợ phần nào.

26. Tìm Sự Sống Trong Sự Chết

Tướng của nước Triệu là Trần Dư, từ trước đến nay luôn luôn thay đổi giữa Sở và Hán. Thấy thế lực của Lưu Bang mạnh, có một độ muốn theo Hán, nhưng từ sau thất bại của Lưu Bang ở Bành Thành, ông ta lại rút lui. Trần Dư và Trương Nhĩ vốn là sinh tử chi giao. Sau khi Trương Nhĩ cãi nhau một trận với ông ta rồi quy thuận Hán, Trần Dư càng cự tuyệt theo Hán. Hàn Tín sai Tào Sâm đưa quân đi đánh thành Đại, vùng đất được phong của Trần Dư. Tào Sâm hạ thành Đại một cách rất thuận lợi. Sau khi Tào Sâm hoàn thành sứ mệnh, đúng lúc gặp đội quân do Lưu Bang triệu tập về giữ kho Ngao. Hàn Tín muốn tiếp tục đánh Triệu nhưng không có đủ quân nên nhất thời phải chiêu mộ thêm binh lính để giải quyết tình hình khẩn cấp. Đội quân nằm trong tay Hàn Tín là những binh lính chưa qua huấn luyện, chỉ huy họ như thế nào để thắng được quân của Trần Dư đây. Hàn Tín bị dồn đến nước này chỉ còn cách dựa vào mưu kế lần nữa.

Mưu sĩ của Trần Dư là Lý Tả Xa nói với Trần Dư, Hàn Tín từ xa đến đây, chỉ có thể đánh nhanh không thể kéo dài. Nếu kiên quyết giữ thành không xuất quân thì Hàn Tín sẽ phải bỏ đi. Nhưng Trần Dư là một thư sinh thẳng thắn, cổ hủ khác thường tự cho là đánh nhau chính nghĩa, không cần mưu lược nên không làm theo lời của Lý Tả Xa. Hàn Tín biết được tin này, trong lòng vô cùng sung sướng.

Hàn Tín tìm đến các tướng Cận Hấp, Phó Khoan, Trương Thương giao nhiệm vụ bí mật, các tướng nhận mệnh lệnh đi làm nhiệm vụ. Đến nửa đêm, Hàn Tín ra lệnh cho đội quân xuất phát. Khi binh sĩ đi đến cửa khẩu Tỉnh Hình, Hàn Tín cho đoàn quân nghỉ ăn lương khô và nói với mọi người: “Hôm nay sau khi phá Triệu thành công, toàn quân sẽ liên hoan”. Hàn Tín lại chọn ra 1.000 quân tinh nhuệ, ra lệnh cho họ bơi qua sông Chi Thủy, sau đó bày thế trận sinh tử. Liều chết đánh nhau vốn là một điều cấm kỵ. Mọi người thấy thế trận này không khỏi nghi ngờ. Nhưng Hàn Tín vừa cười vừa kéo Trương Nhĩ nói: “Đối phương không thấy cờ trống của ta sẽ không xuất trận. Nay đích thân chúng ta đốc chiến, nhất định có thể đánh bại đối phương”. Trương Nhĩ nửa tin nửa ngờ nhưng thấy Hàn Tín ở đó, đành phải đi theo lên phía trước.

Trần Dư thấy thế trận sòng mái của quân Hán cho rằng thời cơ tấn công đã đến liền ra lệnh cho quân Triệu ra ngoài thành bao vây Hàn Tín. Trương Nhĩ, Hàn Tín thấy đã đạt được mục đích, vội vàng vứt bỏ cờ trống, kéo Trương

Nhĩ rút về sông Chi. Quân của Trần Dư thấy tướng của Hán dẫn đầu “bỏ chạy” liền ra sức đuổi theo. Bản thân Trần Dư cũng ủng hộ Triệu Vương Yết đích thân ra ngoài thành chỉ huy quân truy kích.

Quân Hán thực ra không có đường rút, hơn nữa Hàn Tín ra lệnh cho toàn quân: “Quyết một trận sống mái, ai rút lui lập tức chém”. Quân Hán đành phải cố gắng chiến đấu. Hai bên đánh một trận không phân giải, nhất thời khó phân cao thấp. Trần Dư sợ quân lính đói bụng, không thể đánh lâu, muốn thu binh ngày mai đánh tiếp. Không ngờ cờ trong trại lại toàn là cờ của quân Hán.

Trong lúc hoảng loạn, Trần Dư thấy một cánh quân đang tiến về phía mình. Hóa ra đó là quân của Hán do tướng Phó Thương dẫn đầu. Trần Dư quay đầu bỏ chạy, không ngờ lại xuất hiện một cánh quân nữa do tướng Hán là Trương Khoan dẫn đầu. Phía sau không có đường lui, tiến lên trước thì có hai cánh quân của địch bao vây, ông ta không còn đường để thoát. Ma xui quỷ khiến, ông ta vừa đánh vừa lui. Xem chừng đã gần đến sông Chi, trong lòng hoảng sợ. Bỗng nhiên xuất hiện một kẻ thù, Trương Nhĩ lập tức chém rơi đầu Trần Dư. Trần Dư chưa kịp hiểu ra sao đã trở thành ma dưới đao của Trương Nhĩ. Quân Triệu như rắn mất đầu, kẻ thì bỏ chạy, người thì đầu hàng. Quân Hán đại thắng.

Trong trận này, xem ra Hàn Tín đã phạm vào điều đại kỵ, đánh địch bằng thế trận sống chết. Nhưng trên thực tế đây là chiến thuật giả, bởi vì thế trận sống chết dễ làm cho đối phương tê liệt, phán đoán nhầm cho rằng cơ hội giết địch đã đến nên sẽ ra ngoài thành nghênh chiến. Thật không ngờ, đúng lúc trúng kế của Hàn Tín. Đồng thời, quân mới chiêu mộ không được huấn luyện, nếu không sử dụng thế trận sống mái thì sẽ không làm cho họ phát huy được quyết tâm liều mình đánh địch. Đối phương xuất trận, phía sau không đề phòng, nhân cơ hội này tập kích vào sào huyệt của chúng. Dùng binh như vậy tạo cho mọi người cảm giác xuất quỷ nhập thần.

Đánh nhau dựa vào thế trận sống mái, tìm cái sống trong cái chết. Trong thương trường hiện nay, chiến lược chiến thuật này cũng có ý nghĩa làm gương.

Công ty Kinh Đào của Nhật lúc mới thành lập chỉ là một nhà máy nhỏ ở phố có không đến 30 người. 30 năm sau nó đã trở thành tập đoàn doanh nghiệp mang tính toàn cầu, phạm vi sản xuất kinh doanh của công ty từ sản xuất vỏ bọc mạch điện cho đến các sản phẩm như đồ tinh xảo, tài liệu điện tử, đồ gốm dùng trong y học, đá quý nhân tạo, hệ thống sử dụng năng lượng mặt trời, đều

là sản phẩm mũi nhọn của công ty này. Họ còn chế tạo thành công động cơ ô tô bằng gốm sứ đầu tiên trên thế giới.

Sự phát triển với tốc độ cao của công ty có quan hệ mật thiết với việc người sáng lập công ty, ông Đạo Thịnh Hoá Phu thường xuyên truyền bá “tinh thần đói khát” cho nhân viên. Hãy xem một số quan điểm tư tưởng có tính tiêu biểu của ông ta:

- Có nguyện vọng, luôn cảm thấy không thỏa mãn trạng thái tinh thần này mới gọi là tinh thần đói khát.
- Tinh thần tiến thủ chỉ xuất hiện trong hoàn cảnh bị thúc ép không có cách nào khác. Không ở trong nghịch cảnh sẽ không thể có tinh thần này. Tình hình kinh doanh ổn định dần, tính tiến thủ cũng mất đi.
- Những lời nói hay của nhân viên là không đúng. Cuộc sống giàu có hơn thì không còn tinh thần chiến đấu ngoan cường. Nền kinh tế nước Mỹ ngày càng tụt dốc cũng là vì nó quá đẹp một mặt muốn ăn uống vui chơi, mặt khác lại muốn làm nên sự nghiệp như thế sẽ không thể có sự phát triển.
- Để toàn thể nhân viên gánh chịu gánh nặng tinh thần và đè nén họ đến ngạt thở. Đây mới là biện pháp làm cho nhân viên phát huy tinh thần nỗ lực.

Tư tưởng quản lý bằng cách thường xuyên truyền bá cho nhân viên “tinh thần đói khát” quả thực cũng là kế sách đánh nhau bằng thể trận sống mái, tìm sự sống trong cái chết. Nó đã vun đắp rất hiệu quả tinh thần tiến thủ của nhân viên công ty. Chính nhờ vào tinh thần tiến thủ này, công ty Kinh Đào mới có thành tựu to lớn như ngày hôm nay.

Công ty Nhật Lập là một trong những công ty chế tạo đồ điện lớn nhất Nhật Bản. Sản phẩm của công ty thuộc hàng cao cấp trên thế giới, nhưng họ vẫn luôn tạo ra cảm giác bị khủng hoảng để duy trì công ty. Năm 1974, công ty tuyên bố giảm lương của 22.000 nhân viên, cho 20% nhân viên nghỉ việc một tháng với lý do tình hình kinh doanh không tốt. Năm 1975 tại thực hiện giảm lương toàn diện của 4.000 nhân viên quản lý cao cấp đầu tiên từ khi thành lập đến nay. Một mặt, là giảm tiền lương giảm giờ công, mặt khác lại tuyển dụng nhân viên mới. Nhưng tháng 4 năm 1974, công ty tuyên bố danh sách gần 1.000 nhân viên mới trúng tuyển sẽ thông báo lùi lại 20 ngày vì sản xuất không đủ.

Có phải trong thời gian này công ty thật sự có khủng hoảng? Không phải. Ban lãnh đạo công ty cho rằng, để làm cho công ty của mình mãi mãi có địa vị vững vàng thì phải khiến cho toàn thể nhân viên thường xuyên ở trong hoàn cảnh khó khăn, từ đó phát huy tối đa vai trò cá nhân.

Trên thực tế, trong “thời điểm sụt giá”, hiệu quả của công ty Nhật Lập không hề giảm, mẫu mã sản phẩm ngày càng nhiều, giá thành sản phẩm dần dần hạ thấp. Trong cạnh tranh với các công ty điện tử cùng ngành như Đông Ngải, National v v... có nhiều chỉ tiêu dẫn đầu.

Đây chính là ý thức hoạn nạn khốn khó. Bình thường cũng đang là thời kỳ kinh tế tiêu điều: Một khi thật sự xuất hiện tình trạng kinh tế tiêu điều thì khả năng vượt qua khủng hoảng, khắc phục khó khăn của công ty sẽ rất mạnh. Sự việc được đẩy lên đến cực điểm, có thể thúc đẩy sự vật chuyển hóa theo chiều hướng tốt. Đánh nhau bằng thể trận sống mái xem ra là “Sơn cùng thủy tận ngờ rằng không có đường ra”, một khi đặt mình vào chỗ chết để tìm sự sống mới thì sẽ xuất hiện cục diện “Liễu rũ hoa nở lại một lần”.

27. Dùng Thời Gian Đổi Lấy Không Gian

Hàn Tín sau khi đánh bại Trần Dư bằng thế trận sống mái, lập tức hạ lệnh tìm mưu sĩ của Trần Dư là Lý Tả Xa. Lúc đầu, Trần Dư vì không nghe lời Lý Tả Xa nên cuối cùng phải chịu thất bại. Sau khi Hàn Tín treo thưởng 1.000 cân vàng, chỉ mấy hôm sau Lý Tả Xa đã bị bắt.

Khi Lý Tả Xa bị dẫn lên, Hàn Tín bước xuống nghênh đón, đích thân cời trói cho ông ta, mời Lý Tả Xa ngồi ở phía đông, mình ngồi ở phía tây giống như học trò tiếp đón thầy giáo bị oan khuất. Hàn Tín thành tâm thành ý thỉnh giáo Lý Tả Xa: “Tôi muốn đưa quân xuống phía nam phạt Yên Vương Tàng Trà, rồi tiến quân theo hướng Bắc đi đánh Tề Vương Điền Quảng. Ông xem phải dùng biện pháp gì mới có thể lưỡng toàn?”.

“Đại phu vong quốc, nhìn người không dựa vào bề ngoài, xin tướng quân hãy thỉnh giáo vị cao minh khác, Tả Xa sao dám tùy tiện tham gia?” Lý Tả Xa là một đại phu có khí phách, nên Hàn Tín đã đoán được từ trước là ông ta sẽ nói những lời như vậy.

“Thời Xuân Thu, Bách Lý Hề ở nước Ngưu không ngờ nước Ngưu diệt vong, sau này ông ta đến nước Tần, trở thành nhân vật trụ cột, phò tá Tần Thủy Hoàng dựng lên bá nghiệp. Đây không phải là ông ta không có bản lĩnh, mà là có dùng ông ta hay không, có nghe ông ta hay không. Nếu nghe lời ông ta, nước Ngưu cũng sẽ không bị diệt vong. Hôm nay ta thành tâm thành ý thỉnh giáo ông, ông đừng nên từ chối”. Hàn Tín giảng giải khuyên bảo Lý Tả Xa. Lý Tả Xa thấy tấm lòng thành ý của Hàn Tín nên mới nói ra suy nghĩ của mình: “Tướng quân chỉ cần nửa ngày đã có thể phá Triệu, bắt được hơn 20 vạn quân, uy chấn thiên hạ, trăm họ đều ngưỡng vọng tướng quân. Nhưng sau cuộc đại chiến, quân lính đã mệt mỏi cần nghỉ ngơi, không thể dùng tiếp. Tướng quân nếu muốn đem quân đi đánh Yên, giả như không thể đánh nhanh thắng nhanh mà kéo dài thời gian thì điểm mạnh của tướng quân sẽ trở thành điểm yếu”.

Thấy Hàn Tín không ngừng gật đầu khen hay, Lý Tả Xa đưa ra một kế: “Tôi thấy tướng quân chỉ bằng treo cung cất giáo, vỗ về dân chúng ở đất Triệu, dùng rượu thịt khao tướng sĩ để khôi phục lực lượng. Đồng thời, sai một sứ giả thông thạo đường đi đem thư của tướng quân đến đất Yên, đánh vào tâm

lý của Yên Vương. Chỉ cần Yên Vương hiểu ra sự lợi hại này thì sẽ không thể không tuân theo. Đợi giải quyết xong nước Yên sẽ tập trung lại lực lượng đánh Tề. Đến lúc đó, Tề Vương đã đơn độc sức yếu, tuy có mưu sĩ bên cạnh nhưng cũng không thể cứu ông ta. Đây là biện pháp “hư trước thực sau, lấy tĩnh chế động”.

Hàn Tín nghe xong vỗ tay khen hay. Ông ta một mặt giữ Lý Tả Xa ở lại trong trại và trọng thưởng hậu đãi Lý Tả Xa, mặt khác sai thuyết khách đem thư đến nước Yên. Quả nhiên, Yên Vương Tàng Đồ đã như chim sợ cành cong kể từ sau khi Hàn Tín đánh bại tướng Triệu là Trần Dư, nay lại bị thuyết khách đánh vào tâm lý, lập tức tỏ ý sẵn sàng đầu hàng. Triệu, Yên đều an định xong, Hàn Tín đã có thể loại bỏ sự lo lắng trong lòng để toàn tâm toàn ý đối phó với Tề Vương Điền Quang.

Lý Tả Xa lấy tĩnh chế động, chọn cách không đánh, dựa vào uy lực của Hàn Tín sau thắng lợi ở Triệu làm cho quân Hán không mất một người mà vẫn thu phục được Yên Vương. Đây là một mưu lược ở trình độ cao được xây dựng trên cơ sở có căn cứ chắc chắn, là sự tái thể hiện tư tưởng “không đánh vẫn khuất phục được kẻ địch” của “Bình pháp Tôn Tử”. Trong thương trường hiện nay cũng rất cần đến sách lược bình tĩnh phân tích đối phương, lấy tĩnh chế động, không đánh là thượng sách này.

Công ty B của Nhật Bản trong cuộc đàm phán thương mại với công ty S của Mỹ đã vận dụng rất thành công kế sách này.

Lúc mới bắt đầu, phía Mỹ thao thao bất tuyệt giới thiệu không ngừng với đối phương về tình hình của công ty mình. Họ chỉ sợ đối phương không hiểu tính ưu việt của sản phẩm nên giảng đi giảng lại tính tiên tiến của sản phẩm, những điểm lợi khi mua sản phẩm này. Đại biểu phía Nhật chăm chú lắng nghe từ đầu đến cuối, không phát biểu một lời, miệt mài ghi chép.

Phía Mỹ, sau khi giới thiệu xong liền trưng cầu ý kiến của đối phương, nhưng thật không ngờ, họ chỉ nhận được từ phía Nhật một câu trả lời với ánh mắt hoang mang: “Chúng tôi không hiểu”.

“Chỗ nào không hiểu?”

“Tất cả đều không hiểu. Để chúng tôi về nghiên cứu lại”.

Mấy tuần sau, phía Nhật lại phái đến một đoàn đại biểu. Họ dường như không hề biết gì về tình hình đàm phán lần trước. Đại biểu phía Mỹ đành phải nhẫn nại giới thiệu lại một lần nữa. Nói đến khô cả cổ nhưng họ nhận được cái gì? Đại biểu phía Nhật vẫn diễn lại trò cũ, tất cả đều “không hiểu và kết quả cuộc đàm phán kết thúc bằng câu “về nghiên cứu lại”.

Mấy tuần nữa trôi qua, phía Nhật lại làm như những lần trước. Chỉ có điều khác là lúc kết thúc đàm phán, họ nói một câu: “Một khi nghiên cứu có kết quả, chúng tôi sẽ báo ngay với các ngài”. Đại biểu phía Mỹ thở không ra hơi, kiềm chế cơn giận vì không biết làm thế nào.

Nửa năm nữa trôi qua, phía Nhật vẫn không có tin tức gì. Phía Mỹ cảm thất rất kỳ lạ, nói rằng đối phương không có thành ý. Đúng vào lúc phía Mỹ đang bưng bưng lửa giận, nôn nóng không yên, thì đoàn đại biểu quyết sách của phía Nhật đột nhiên đến. Trước tình huống phía Mỹ không hề có sự chuẩn bị, phía Nhật đưa ra phương án cuối cùng, ép phía Mỹ thảo luận toàn bộ chi tiết bằng tốc độ tiến công chớp nhoáng. Đại biểu phía Mỹ trở tay không kịp nhưng phía Nhật lại có sự chuẩn bị đầy đủ, trong lòng đã có sự tính toán kỹ càng. Kết quả, hai bên đạt được thỏa thuận rõ ràng là có lợi cho phía Nhật. Đến lúc này, công ty của Mỹ mới như tỉnh cơn mê hiểu rõ được điểm cao minh của phía Nhật khi không ngừng nói “không hiểu”. Sau sự việc một đại biểu phía Mỹ đã nói một cách cảm khái rằng “Lần đàm phán này là một thắng lợi to lớn khác của người Nhật kể từ sau thắng lợi giành được trong trận tập kích Trân Châu Cảng”.

Có người nói: “Đại biểu phía Nhật đóng giả lợn để ăn thịt hổ, thông minh giả ngu.” Nói như vậy đương nhiên cũng đúng. Nhưng suy xét tỉ mỉ thì đây không phải là vở kịch giả câm giả điếc thông thường, bởi vì đằng sau nó là được quyết định bởi việc dùng thời gian đối lấy không gian của đối phương và làm cho đối phương mất lý trí từ trên phương diện tâm lý, dùng cái tĩnh của mình để kiềm chế cái động của đối phương. Để sử dụng được sách lược này và đạt được thành công cần phải có mảnh khóe lão luyện và tố chất tâm lý tương đối cao.

28. Trọng Thuởng Kẻ Dưới Ất Có Người Tài

Cuộc chiến tranh giữa Hán và Sở cách thời Chiến quốc không xa, vì thế ý tưởng hy vọng chia đất phong vương, phong hầu vẫn ăn sâu bám rễ trong đầu óc mọi người. Sau khi Lưu Bang tiến vào Quan Trung, Hạng Vũ lập tức giết dây Sở Hoài Vương thi hành chế độ phân phong. Trong cuộc chiến tranh giữa Hán và Sở, lúc mới đầu Lưu Bang không thực hiện chính sách phân phong nhưng một số đại tướng dưới quyền ông ta lại không lúc nào quên chuyện phong vương, thậm chí là một chức vương giả hư ảo cũng được. Trước tình hình như vậy buộc Lưu Bang phải có sự thay đổi về việc phân phong.

Hàn Tín chính là người như vậy, trong đầu ông ta lúc nào cũng mơ ước tha thiết được phong vương. Khi Hạng Vũ vây khốn Lưu Bang ở thành Huỳnh Dương, Lưu Bang nôn nóng đi ra đi vào, chỉ mong Hàn Tín mau đến giải nguy cho mình. Nhưng Hàn Tín lại sai sứ giả đến nói rằng: “Đất Tề thay đổi thất thường, thường xuyên giao động giữa Hán và Sở, chi bằng lập Vương giả ở Tề để an định nó. Thần xin tự lập mình là Vương giả”. Hóa ra, Hàn Tín muốn phong mình làm vương nên đã nghĩ ra cách này. Nó thể hiện ra ở lời nói, bất chấp thật giả chỉ cần làm Vương là được rồi.

Lưu Bang to tiếng quát lớn: “Ta gặp nguy khốn ở đây ngày ngày mỏi mắt mong anh ta đến cứu nhưng anh ta không những không đến mà còn muốn lập mình làm Vương. Trương Lương, Trần Bình đứng bên cạnh vội vả vào chân Lưu Bang. Trương Lương nói thầm vào tai Lưu Bang rằng: “Bây giờ đang là lúc khó khăn, Đại Vương có thể bắt anh ta không lập mình làm Vương không? Chi bằng cứ phong cho anh ta để anh ta trấn giữ vùng đó, nếu không để xảy ra việc ngoài ý muốn thì sẽ không dễ giải quyết đâu”. Lưu Bang là một người thông minh nên hiểu ra ngay. Ông ta vội vàng đổi giọng nói: “Đại trượng phu làm chư hầu, đã làm thì phải làm Vương thật, hà tất phải làm Vương giả?”. Rồi lập tức sai Trương Lương thay mặt mình, chính thức phong cho Hàn Tín là Tề Vương để làm yên lòng anh ta, bảo đảm anh ta sẽ vì Hán mà đi đánh Sở.

Chỉ phong cho một mình Hàn Tín, còn các tướng lĩnh khác thì sao? Chỉ phong cho một người thì không được, các tướng lĩnh khác cũng phải được phong Vương, nếu không sẽ không có cách gì yên định. Thế là Bành Việt, Anh Bố, Lưu Quán cũng lần lượt được phong Vương.

Vào thời kỳ đó, phong Vương, phong Hầu vừa thể hiện địa vị giá trị xã hội của một người vừa thể hiện lợi ích vật chất. Có danh có lợi, vì thế số người theo đuổi việc này rất đông. Trương Lương chính vì nhìn thấy được tính cấp bách của lòng ham muốn lợi ích nên khuyên Lưu Bang chi bằng lợi dụng nó để đạt được mục đích thống nhất thiên hạ của mình. Với mục tiêu nhất định, cần phải dám sử dụng đòn bẩy lợi ích, từ đó điều động tính tích cực của thuộc hạ. Ở bất kỳ thời đại nào, nó cũng có tác dụng. Trong đấu tranh chính trị thời cổ, việc làm này đã có hiệu quả như vậy, trong thương trường hiện đại e rằng càng không thể tách rời nó.

Học viện giao thông Trùng Khánh - Trung Quốc có một phòng nghiên cứu hiện tượng sạt lở rất nổi tiếng. Trưởng phòng nghiên cứu, giáo sư Vương Hóa Khanh là một ví dụ điển hình trong việc giỏi vận dụng lợi ích vật chất để điều động tính tích cực của nhân viên.

Vương Hóa Khanh thường nói: “Tôn Trung Sơn dốc sức cho cách mạng Quốc Dân 40 năm, thắng ít bại nhiều cuối cùng ông ta mới hiểu, cần phải có đội quân thuộc về mình, thế là thành lập trường quân đội Hoàng Phố”. Vương Hóa Khanh muốn vận dụng những thành quả nghiên cứu của mình vào trong thực tế, cũng cần phải có một đội ngũ công trình có phong cách riêng dưới quyền mình. Như vậy mới có thể thể hiện đầy đủ ý đồ thiết kế của ông ta.

Vương Hóa Khanh quy định, tất cả nhân viên quản lý của công ty bao gồm nhân viên thi công, nhân viên quản lý, nhân viên thu mua, nhân viên kỹ thuật, kế toán lương tháng cao nhất là từ 3.000 - 5.000 đồng, lương tháng cao nhất của công nhân bình thường cũng có thể lên đến 2.500 đồng. Ông ta còn quy định, những nhân viên nào có cống hiến nổi bật trong việc giải quyết các vấn đề thực tế đều được khen thưởng khuyến khích. Có một lần, nhân viên thi công gặp phải sự cố ách tắc, nếu không kịp thời loại bỏ tất nhiên sẽ ảnh hưởng đến tiến độ thi công. Có một thanh niên khỏe mạnh dũng cảm nhảy xuống hố, rất nhanh lấy ra được tạp vật, lưu thông đường ống. Vương Hóa Khanh sau khi biết chuyện liền thưởng cho anh ta 200 đồng.

Điều động đầy đủ lợi ích vật chất có thể làm cho những nhân viên này ra giá không hạn độ, không đưa tiền thì không làm việc hay không? Không thể! Trên thực tế sau khi Vương Hóa Khanh áp dụng biện pháp lợi ích vật chất, các nhân viên đều cho rằng sức lao động của mình được tôn trọng, cảm thấy sự coi trọng của lãnh đạo đối với mình, cho nên họ đều cố gắng tập trung làm việc, tích cực đưa ra những kiến nghị hợp lý, xung phong dám nhận giải quyết những vấn đề khó.

Coi trọng vật chất lợi ích, không chỉ là để khen thưởng khuyến khích mà còn dùng để phạt những nhân viên lười lao động. Nếu ai ăn bớt nguyên liệu, đòi hỏi điều kiện rồi mới làm việc tất cả những thái độ lao động không nghiêm túc này đều bị phạt. Trong công trình, bất kỳ khâu nào hơi không đúng qui cách đều bị phá đổ xây lại, quyết không thể qua loa.

Với chế độ thưởng phạt nghiêm minh, mọi người trong đội công trình này đều chịu đựng vất vả, chịu đựng khiếm trách, ai cũng coi trọng chất lượng, thường làm việc của ba ngày trong một ngày.

Coi trọng lợi ích vật chất, không chỉ là thưởng phạt bằng vật chất mà ở các phương diện khác, Vương Hóa Khanh cũng rất chú ý phát triển lực hướng tâm và lực ngưng tụ của toàn bộ công ty. Ông rất quan tâm đến bữa ăn của công nhân, mỗi bữa trưa, bốn món và một bát canh nhưng hàng tháng công nhân chỉ phải nộp hơn 100 đồng tiền ăn. Ông quan tâm từ nhân viên quản lý đến công nhân. Lái xe Trần làm đám cưới, ông đáp máy bay chuyên cơ từ tỉnh ngoài về tham dự lễ cưới và còn làm người chứng hôn.

Ở không ít doanh nghiệp ngoài nước (như ở Nhật Bản) việc coi trọng, dùng lợi ích vật chất để điều động tính tích cực của nhân viên đã trở thành một thông lệ quốc tế trong nền kinh tế thị trường. Ở Trung Quốc đây mới chỉ là bước đầu, còn chờ tìm ra biện pháp và chế độ thưởng phạt có hiệu quả. “Trọng thưởng kẻ dưới, ắt có người tài”. Vận dụng đạo lý mà tất cả người đời xưa đều biết này vào trong nền kinh tế thị trường hiện nay thì trời đất càng rộng lớn hơn.

29. Thế Quân Như Nước Không Ngại Lừa Dối

Từ khi Lưu Bang, Hạng Vũ giằng co nhau ở Quảng Võ cho đến nay, đã mười mấy ngày trôi qua. Vì Hàn Tín chưa dẫn đại quân đến, Lưu Bang nhất thời khó mà có thể cùng Hạng Vũ quyết chiến. Trong khi đó, lương thực trong quân Sở sắp hết nên Hạng Vũ cũng có ý lui binh. Trương Lương, Trần Bình suy tính cảm thấy đây là cơ hội cuối cùng để giảng hòa với Hạng Vũ và giải thoát cho phụ thân, thê tử của Lưu Bang. Thế là hai người xin Lưu Bang phái người đi giảng hòa với Hạng Vương. Lưu Bang băn khoăn lo lắng: “Hạng Vũ tính nóng nảy, hấp tấp nếu nói không khéo ông ta sẽ trở mặt, biết tìm ai đi đây?”. Lưu Bang vừa dứt lời, chỉ thấy một người hăng hái đứng ra: “Thần xin đi”. Hán Vương nhìn xuống hóa ra là Hầu Công người Lạc Dương. Hầu Công nổi tiếng nhờ biết nói chuyện nên Lưu Bang đồng ý để ông ta đi.

Hầu Công đến doanh trại của Sở, không hề tỏ vẻ sợ hãi, bình tĩnh bước lên phía trước hành lễ: “Đại Vương muốn đánh hay muốn lui? Theo tôi nghĩ đánh là hạ sách, thắng bại khó đoán. Hơn nữa, hai bên giằng co nhau đã lâu, quân lính đều mệt mỏi. Hôm nay, tôi đến đây cũng là vì chuyện bãi binh giảng hòa”.

“Người nói đi, có điều kiện gì?”. Hạng Vũ nửa tin nửa ngờ.

Hầu Công nói toạc ra: “Một là hai nước Hán, Sở phân chia ranh giới, không đánh lẫn nhau. Hai là phóng thích gia quyến của Hán Vương để cốt nhục đoàn viên”.

Hạng Vũ cười nhạt: “Chúa công nhà ngươi muốn bảo toàn cốt nhục nên mới sai người đến đây lừa ta sao?”.

Nhưng Hầu Công lại quy cho việc Hạng Vũ giam giữ cha và vợ Lưu Bang là nguyên nhân chính gây ra cuộc chiến tranh nhiều năm giữa Hán và Sở. Ông ta nói: ” Con người ta không ai là không nhớ cha mẹ, vợ con. Chính vì Đại Vương đón cha mẹ, vợ con ông ta đến ở cùng nên ông ta mới đánh Bành Thành. Sau đó họ bị Đại Vương giam giữ, Hán Vương lại đánh nhau với Đại Vương hết năm này đến năm khác. Nay hai bên nếu không có ý giảng hòa, Đại Vương tiếp tục giam giữ họ thì chẳng nói làm gì. Còn đã muốn thương nghị giảng hòa, sao không thả họ về?” Tiếp theo Hầu Công giảng luân lý đạo

nghĩa cho Hạng Vũ: “Nếu thả họ về, Hán Vương nhất định mang ơn đội nghĩa mà sẽ không tiến quân về phía đông. Chư hầu trong thiên hạ cũng sẽ vô cùng ngưỡng mộ nhân đức của Đại Vương, không ngừng ca tụng công đức của ngài. Giả như tiếp tục giam giữ họ thì đạo lý sẽ đứng về phía Hán Vương. Đại Vương sẽ bị đuối lý. Trái lại, nếu Hán Vương nuốt lời bội ước thì đạo lý lại đứng về phía Đại Vương mà không nghiêng về Hán Vương. Cổ nhân nói rất hay: “Lý thẳng khí mới mạnh, lý đuối quân tất yếu. Đại Vương cứ làm theo đạo lý thì trong thiên hạ ắt không còn kẻ thù”.

Hạng Vũ vừa là người thô lỗ, vừa thích nghe những lời tán dương. Thấy Hầu Công đang ca ngợi mình, trong lòng cảm thấy rất thoải mái. Thế là ông ta cho gọi Hạng Bá đến, cùng Hầu Công bàn bạc địa giới. Hạng Bá sớm có định ước làm thông gia với Lưu Bang hơn nữa lại là bạn tốt của Trương Lương nên rất vui vẻ làm việc này. Hai bên đồng ý lấy Hồng Câu, cách thành Huỳnh Dương 20 dặm về phía đông nam làm biên giới, phía đông thuộc về Sở, phía tây thuộc về Hán và chấp thuận phóng thích gia quyến của Lưu Bang.

Lưu Bang là người giữ chữ tín, thấy cha và vợ về liền hạ lệnh cho binh lính rút về phía tây. Đúng lúc này, Trương Lương, Trần Bình đi vào: “Đại Vương không muốn thống nhất thiên hạ nữa sao? Tại sao lại rút về phía tây?”.

Lưu Bang nói: “Hai bên đã ký hòa ước, phân chia ranh giới, ta còn ở lại đây làm gì?”. Trương Lương, Trần Bình đồng thanh nói: “Nghị hòa chỉ là vì Thái Công, Lữ Hậu. Nay hai người đã trở về, thừa dịp ta nên tiếp tục tấn công Hạng Vũ, loại bỏ mối lo cuối cùng. Trời muốn diệt Sở, nay Hạng Vũ đã quân mỗi lương hết, dân chúng chống lại, không nhân dịp này diệt Sở, há chẳng phải là thả hổ về rừng, hậu họa vô cùng sao?”

Trương Lương, Trần Bình thông thuộc binh thư, dùng kế giảng hòa, phân chia ranh giới là để lừa Hạng Vũ thả người. Mục đích đã đạt được, chẳng lẽ đúng là có chuyện giảng hòa? Đây chính là đánh nhau không ngại đối trá, đối với những chủ soái không hiểu mưu lược như Hạng Vũ, chẳng phải là càng nên dùng kế sao? Hạng Vũ ngây thơ tự chui đầu vào rọ, chỉ có thể nói là sự đau xót và bất hạnh của ông ta vì ông ta không có đủ tố chất cần thiết của một chủ soái. Sau khi Phạm Tăng bị Hạng Vũ ép phải bỏ đi thì lại càng thể hiện rõ. Trong thương trường hiện nay, đặc biệt là trong các cuộc đàm phán thương mại, các trường hợp đánh nhau không ngại đối trá nhiều không kể hết.

Nước Mỹ có cây cầu Wektra nối liền Blukelin với đảo Staben. Trước khi cây cầu này thông xe, vùng đó từng xảy ra cơn sốt đất xây dựng ở đảo Staben, giá

đất ở đó cao ngất trời.

Có một ông vua trong ngành bất động sản mọi người nói là ông ta có bản lĩnh không ép đến đồng tiền cuối cùng của đối phương quyết không thôi. Biện pháp thường dùng của ông ta là “phát bóng thấp” trong đàm phán. Lúc mới bắt đầu mỗi cuộc đàm phán, ông ta không bao giờ lộ diện mà phái một người đại diện đến bàn bạc. Người này tạo cho đối phương ấn tượng dễ nói chuyện, bất kể là giá cả hay các điều kiện khác, đều rất thu hút mọi người. Anh ta làm cho bạn có cảm giác bồng bềnh, hy vọng giành được thắng lợi, từ đó nảy sinh thiện cảm với anh ta mà lơ là cảnh giác.

Bạn bước vào đàm phán chính thức với tâm trạng vui vẻ, vừa bắt đầu bạn sẽ hài lòng cho là rất thuận lợi, chuẩn bị bắt tay ký kết, đúng lúc này, đối thủ đột nhiên xuất hiện và nói với bạn ông ta không đồng ý giá này. Khi bạn nói đây là giá bàn bạc từ lần trước, ông ta sẽ khiến bạn cho rằng đây là ý của mình. Tiếp theo, ông ta đưa ra một loạt vấn đề mới, đột ngột đẩy giá lên cao, thêm vào đó là không ít các điều kiện kèm theo. “Bóng thấp” phát đi rồi, mục đích là làm cho bạn tê liệt, lơ là cảnh giác, không có sự chuẩn bị đầy đủ hơn nữa. Sau đó lại đưa ra giá cả, yêu cầu cao hơn, ép bạn theo sự chi phối của ông ta trong tình hình không hề được chuẩn bị hoặc phá bỏ đàm phán, làm bạn mất thời gian quý báu đi tìm đối tác khác.

Ông vua ngành bất động sản này rất tinh thông những chuyện như vậy. Nghe nói tỉ lệ vận dụng thành công biện pháp này của ông ta là rất cao, đã đạt đến trình độ thành thạo. Ông ta cho rằng mấu chốt để chơi trò này nằm ở chỗ phải nắm được “độ lửa” nhất định, vừa không ép đối phương quá mức, vừa không để đối phương có một chút lợi nhỏ. Thường xuyên xuất hiện tình huống như vậy, xem chừng đối phương sắp bị dụ vào tròng, ông ta lại đột ngột hủy bỏ những điều kiện bàn bạc trước đó, đưa ra một số trò lừa bịp mới. Ví dụ hai bên đang chuẩn bị ký hợp đồng, xem ra vụ làm ăn sắp đạt được thành công, ông ta có thể bỏ bát xuống, đưa ra điều kiện nhỏ cuối cùng đối với bạn, làm cho “con vịt quay chín” bay mất.

Thế quân như nước chảy, trong thương trường bất kỳ lúc nào cũng có thể xuất hiện những sự thay đổi ngoài dự đoán. Giống như ông vua ngành bất động sản này, giỏi nắm bắt mạch tư duy của đối phương ở “điểm giới hạn”. Sự việc thay đổi bất ngờ giờ trò, hoặc mặc cả hoặc tăng giá, cũng có thể gọi là tay lão luyện “đánh nhau không ngại lừa dối” trong thương trường.

30. Mai Phục Mười Hương, Nghe Bài Hát Sở

Sau khi Lưu Bang phong Vương cho Hàn Tín, Bành Việt theo kế sách của Trương Lương, Hai tướng Hàn, Bành quả nhiên đem quân đi bao vây Hạng Vũ, thêm vào đó là hai cánh quân do Anh Bố, Lưu Giả dẫn đầu. Trong lòng Lưu Bang tràn đầy niềm tin thắng Sở. Hàn Tín quả là một viên tướng tài, giỏi điều binh khiển tướng. Cho dù trong tay Hạng Vũ lúc này có 10 vạn binh mã, lại áp dụng chiến lược phòng bị chặt chẽ, vừa đánh vừa lui khi rút về Bành Thành, những lúc ông ta chạy đến Cai Hạ, chỉ nghe thấy sau lưng tiếng trống, tiếng ngựa, tiếng gào thét vang dội điếc tai, từ trên cao nhìn xuống, quân Hán bao vây tứ phía, đông như kiến, không thể đếm xuể, ông ta cũng không còn bình tĩnh như lúc đầu nữa.

Quân Hán ra trận lần này có không dưới 30 vạn binh, đều do Hàn Tín chỉ huy, Lưu Bang ở lại giữ trại. Hàn Tín đích thân dẫn đầu 3 vạn binh mã đi khiêu chiến. Hạng Vũ không am hiểu mưu lược cũng không đánh giá cao Hàn Tín, thấy Hàn Tín đến khiêu chiến, mặt đỏ bừng bừng sai tướng ra ngoài nghênh chiến, định dựa vào sức mạnh của kẻ thất phu liều chết với quân địch. Hàn Tín vừa đánh vừa rút lui, dụ Hạng Vũ vào vòng mai phục của quân Hán. Một tiếng pháo nổ, hai cánh quân nữa xông ra, hai tiếng pháo nổ, lại hai cánh quân nữa xông ra. Tiếng pháo nổ liên tiếp, quân Hán không ngừng xông ra. Tiếng pháo kết thúc, quân mai phục từ mười mặt nhất tề xông ra, vây chặt lấy Hạng Vũ. Quân Sở ôm đầu chạy tán loạn, chỉ có một mình Hạng Vũ liều chết ở đó. Một người có bản lĩnh đến như thế nào cũng khó ngăn nổi 18 chiêu võ nghệ của thiên binh vạn mã. Đánh đến đây, Hạng Vũ mới biết bị trúng kế, lập tức lệnh cho Chung Ly Muội, A Quý Bố chặn hậu còn mình liều chết mở đường máu, khó khăn lắm mới rút về đến Cai Hạ.

Từ khi Hạng Vũ dấy binh đến nay, chưa từng gặp phải thất bại nặng nề như thế này. 10 vạn binh mã trong vòng vây “mai phục mười hương” của Hàn Tín trong nháy mắt đã mất hơn một nửa, chỉ còn lại hơn 2 vạn tàn quân. Nhìn nay nhớ xưa, thật là cảm giác hồi hận muộn màng. Hạng Vũ càng nghĩ càng uất ức nhưng trong đầu không có kế sách gì, đành phải ngồi trong trướng mượn rượu giải sầu.

“Thắng bại là chuyện thường trong binh gia, Đại Vương không nên quá đau buồn”. Ngưu Thị, thiếp yêu của Hạng Vũ là một người rất hiểu ý người khác, cố gắng dồn nén tâm trạng ngồi bên cạnh an ủi Hạng Vũ. Ngoài trướng, gió lạnh thổi ào ào tiếng hát du dương, cuốn theo chiều gió vọng lại từ bốn phía.

Tiếng hát như tiếng khóc tố cáo, vang dội khắp bốn bề nỗi niềm bi ai. Tiếng hát từ đâu vọng lại, sao mà quá thê thảm. Hóa ra đây là bài ca nước Sở do Trương Lương viết, quân Hán đều biết hát. Đêm khuya yên tĩnh, hơn 10 vạn người cất tiếng hát khiến quỷ thần cũng phải xúc động. Tiếng hát này như có sức mạnh tinh thần phi thường làm lay động lòng người. Quân Sở nghe xong đều sinh bệnh nhớ nhà, sau đó lặng lẽ bỏ đi. Ngay cả những người đại hiệp như Chung Ly Muội, Quý Bố nghe xong cũng rối loạn trong lòng, đột ngột rời bỏ Hạng Vũ. Chú của Hạng Vũ là Hạng Bá thấy mọi người lần lượt lìa xa liền âm thầm sang với Trương Lương. Hạng Vũ mắt say lơ đãng, sau khi tỉnh rượu, thấy Ngu Cơ nghe tiếng hát sầu thảm vọng về từ bốn phía mà lo buồn, bất giác giật mình: “Lẽ nào quân Hán đã vào đất Sở sao?” Ngu Cơ nước mắt đầm đìa. Hạng Vũ thấy đại cuộc đã mất, vừa uống vừa ca lên khúc hát bi ai:

*Lực bất san hề khi cái thế.
Thời bất lợi hề truy bất thệ.
Tuy bất thệ hề khả nại hà?
Ngu hề Ngu hề nại nhược hà?*

Tạm dịch:

*Sức nhổ núi chưa khí trùm đời.
Thời không lợi chừ ngựa không chạy.
Ngựa không chạy chừ biết làm sao?
Nàng Ngu chừ, nàng Ngu! Biết tính sao?*

Tiếng trống canh năm cất lên, Hạng Vũ từ biệt Ngu Cơ: “Trời sắp sáng rồi, ta sẽ liều chết phá vòng vây. Còn ái Cơ thì làm thế nào?” Không ngờ, Ngu Cơ đột nhiên đứng dậy nói: “Tiện thiếp sống cũng đi theo Đại Vương, chết cũng đi theo Đại Vương, xin Đại Vương bảo trọng!”. Nói rồi rút kiếm tự tử. Hạng Vũ muốn cứu Ngu Cơ nhưng đã quá muộn, chỉ còn biết ôm xác nàng mà khóc.

Trời chưa sáng rõ, Hạng Vũ không tiện ở lại lâu liền cưỡi ngựa Ô Truy xông ra phá vòng vây. Trong lúc hoảng loạn, không nhận ra phương hướng, lại chạy đến bên sông Ô Giang. Một cụ già chèo chiếc thuyền lá thúc giục Hạng Vũ lên thuyền nhưng ông ta nói: “Trời đã diệt ta, ta hà tất phải qua sông. Cho dù còn sống cũng không mặt mũi nào để nhìn phụ lão Giang Đông”. Nói rồi rút kiếm tự vẫn.

Mai phục mười hương, Bá Vương biệt Cơ. Câu chuyện đời xưa nổi tiếng này đã cho mọi người thấy được mưu trí cao siêu của Hàn Tín, Trương Lương. Một người dùng vòng vây mai phục tầng tầng lớp lớp đưa Hạng Vũ vào chỗ chết, một người dùng bài ca nước Sở khiến ông ta thân thích lìa xa, cuối cùng trở thành cô gia quả nhân, không còn mặt mũi để sống ở đời.

Năm 1980, những nhà lãnh đạo Đài Loan thỏa thuận mua của chính phủ Hà Lan hai chiếc tàu ngầm. Mới đầu cuộc đàm phán tiến triển rất thuận lợi. Chính phủ Hà Lan đồng ý cấp giấy phép sản xuất cho công ty đóng tàu RSV chế tạo tàu ngầm. Hà Lan đồng ý mục đích của cuộc làm ăn này chủ yếu là muốn dựa vào đó kích thích ngành đóng tàu, vũ khí đạn dược để làm cho nền kinh tế đang tụt dốc trở nên khởi sắc. Vì vậy, tháng 11 năm đó, quốc hội Hà Lan đã phê chuẩn cuộc làm ăn này bằng sự ủng hộ yếu ớt. Chính quyền Đài Loan rất phấn khởi, cho rằng như thế có thể phá vỡ cục diện ngoại giao bị động của mình, vì thế nhân cơ hội này nói khoác trắng trợn trên trường quốc tế.

Tàu ngầm là vũ khí chiến lược đặc biệt, việc làm này của chính phủ Hà Lan rõ ràng đã làm trái nguyên tắc của thông cáo thiết lập quan hệ ngoại giao giữa Trung Quốc và Hà Lan. Vì vậy chính phủ Trung Quốc đã chỉ trích nặng nề chính phủ Hà Lan. Dưới áp lực đòi hỏi sự công bằng chính trực của dư luận, tháng 2 năm 1981, quốc hội Hà Lan hủy bỏ bản thỏa thuận cũ. Chính phủ Đài Loan thấy có sự thay đổi, vội tăng thêm một số điều kiện ưu đãi cho phía Hà Lan. Chính phủ Hà Lan thấy lợi quên nghĩa, dường như có phần dao động. Lúc này, chính phủ Trung Quốc lần thứ hai đưa ra bản kháng nghị và tuyên bố hạ thấp qui cách ngoại giao.

Xem ra đây là vụ làm ăn thương mại nhưng nó mang đậm màu sắc chính trị quốc tế. Lập trường cứng rắn của chính phủ Trung Quốc so với uy thế “mai phục mười hương” của Hàn Tín đối với Hạng Vũ năm đó có phần còn hơn. Song, chính phủ Hà Lan cũng không phải là cái đèn tiết kiệm dầu. Họ tự biết chuyện này sẽ thúc đẩy chính phủ Trung Quốc gây ra những điều bất lợi trên phương diện chính trị và nhiều tổn thất về kinh tế, nhưng lại không muốn vứt bỏ hoàn toàn miếng thịt ngon đã đưa đến tận miệng. Thế là chính phủ Hà Lan liền chơi trò bịt mắt bắt dê có tính đe dọa với chính quyền Đài Loan.

Chính phủ Hà Lan không ngừng đưa ra các điều kiện kèm theo cho giới lãnh đạo Đài Loan. Ví dụ ngoài khoản tiền 500 triệu đô la dùng để mua tàu ngầm, họ còn tăng thêm 500 triệu đô la tiền mua vũ khí và các sản phẩm khác của Đài Loan. Ngoài ra những tổn thất Hà Lan gặp phải từ sau khi chính phủ

Trung Quốc hủy bỏ sự hợp tác kinh tế giữa hai nước vì kháng nghị cách làm của Hà Lan, phải do chính quyền Đài Loan bù đắp, trong đó có một mục rất quan trọng là Đài Loan phái một đoàn đến Hà Lan mua các sản phẩm nông nghiệp và yêu cầu lần thứ nhất phải mua 90 triệu tiền hàng. Sản phẩm nông nghiệp của Đài Loan từ xưa đến nay vốn rất dồi dào, chấp nhận yêu cầu này của chính phủ Hà Lan không khác gì tự giết mình về kinh tế. Công ty RSV còn muốn Đài Loan trả tiền trước với lý do không đủ vốn. Nhưng sau khi tiền hàng được chuyển đến, công ty này lại dùng vào chuyện khác. Càng quá đáng hơn, năm 1984, công ty RSV dứt khoát tuyên bố giải thể, hủy bỏ hợp đồng cũ nhưng sau khi chuyển giao dự án cho công ty WF công ty này lại không chấp nhận giá cũ, yêu cầu phía Đài Loan tăng thêm tiền.

Những người có con mắt tinh đời đều biết các hành động này rõ ràng là chính phủ Hà Lan đang giở trò, vừa muốn để vụ làm ăn này thất bại, vừa muốn chính quyền Đài Loan đổ máu. vì trước thế tấn công chính trị dồn dập của chính phủ Trung Quốc chính phủ Hà Lan không dám có các hành động thực chất về vấn đề này. Vì vậy hy vọng bằng biện pháp đe dọa phía Đài loan sẽ tự động rút lui.

Không ngờ, chính quyền Đài Loan không những đồng ý tăng tiền cho công ty WF, thậm chí còn quyết định mua thêm bốn chiếc tàu ngầm, đồng thời dự thảo bằng điều kiện tăng mức nhập khẩu từ Hà Lan và Hà Lan sẽ được hưởng 40% ưu đãi nhập khẩu, mục đích là để vụ làm ăn tiếp tục được tiến hành. Rõ ràng “bài ca nước Sở” bao vây bốn phía nhưng Đài Loan bịt tai không nghe, cứ muốn đi ngược lại tình hình. Đến nước này, chính phủ Hà Lan thấy không thể tiếp tục kéo dài, mới ra ám hiệu không thể thực hiện thỏa thuận. Đến lúc này chính quyền Đài Loan mới cảm thấy vụ làm ăn này căn bản không thể thành công, thế là lặng lẽ tự động dừng lại.

Xưa nay, tình thế “mai phục mười phía”, “bài ca nước Sở bao vây bốn mặt” đã rất rõ ràng. Nhưng những nhà lãnh đạo Đài Loan không có cả dũng khí thừa nhận thất bại như Hạng Vũ. Như thế điều đang đợi họ tất sẽ là sự thất bại càng thâm hơn.

III - Lấy Đức Trị Thiên Hạ

Làm thế nào để vượt qua cửa ải từ chiến tranh đi tới hòa bình một cách êm thấm đây? Tần Thủy Hoàng không qua nổi, Cao Hán Tổ liệu có thể qua được không. Quyển sách “Tân Kinh” mỏng dính của Lục Giả đã khiến Lưu Bang bước đầu chột bóng hiểu ra. Cuối cùng ông chủ của hoàng triều mới nhận thấy rằng: “Về chế độ thì nhà Hán nên kế thừa quy chế nhà Tần, nhưng về tư tưởng thì kiên quyết thay đổi đến tận gốc mới được” .

Như vậy, quan điểm cơ bản về “Hoàng đế và Lão tử”, thuận theo tự nhiên, yên ổn làm ăn, giảm tô thuế, loại bỏ những chế độ hà khắc v.v... đã làm khuấy động gần 100 năm đời đầu Hán. Áp dụng những chính sách trên, lương thực dần dần bội thu, quốc khố dồi dào hằn lên. Sự giàu có của “văn cảnh chi trị” đã khiến người ta hiểu được khi nhớ lại và vô cùng ngây ngất, say mê. Thuận theo tự nhiên và buông trôi tất cả, dĩ nhiên cũng có sự việc nằm ngoài ý muốn của con người. Mọi người đã phát giác các chư hầu vương cung đã giương dây, gươm tuốt vỏ, họ cảm thấy các nhà giàu đã vô đoán về chốn thôn quê hẻo lánh, quấy nhiễu người Hung Nô v.v... Tuy vậy, tất cả các điều đó có so sánh được với sức mạnh tổng hợp của đất nước đang giàu mạnh lên không?

31. Thấy Tốt Không Làm Rốt Cuộc Là Bi Kịch

Trong cuộc tranh giữa Hán và Sở, trong số các mưu sĩ, văn thần võ tướng quan trọng nhất của Lưu Bang phải kể đến ba người: Túc Hà, Trương Lương và Hàn Tín. Hai người trước sau khi Lưu Bang chiến thắng Hạng Vũ lần lượt dừng cảm rút lui hoặc là phải rất thận trọng mới có được kết cục tốt đẹp. Thời đó có câu tục ngữ nói rằng: “Thỏ ranh mãnh chết, chó săn hằm chim bay hết, cất cung tốt”. Công lao của bề tôi càng lớn, càng khó khống chế, vì thế gây ra họa sát thân. Từ cổ chí kim không thiếu những người như vậy. Nhưng điều đau lòng là Hàn Tín cũng trở thành vật hy sinh trong cuộc đấu tranh “thỏ chết chó hằm”.

Hàn Tín chỉ huy quân đánh trận quả thực là rất tài giỏi. Lưu Bang phong ông ta làm đại tướng cũng là sự lựa chọn đúng đắn. Nhưng, Hán Vương trước sau vẫn không hề yên tâm về Hàn Tín. Tâm lý này suy cho cùng là sự lo lắng của bậc đế vương không đủ khả năng thao túng bề tôi, sợ Hàn Tín dựa vào công tích để mưu phản. Còn Hàn Tín thì sao? Đúng là trình độ quân sự của ông ta rất cao nhưng trình độ đấu tranh chính trị lại tương đối kém. Từ trước đến nay, Hàn Tín vẫn ôm ấp sự hoang tưởng về Lưu Bang, cho rằng mình vì Hán Vương lập nhiều chiến công như vậy thì Lưu Bang sẽ không bao giờ ra tay. Nói chuyện trước mặt Lưu Bang, Hàn Tín không hề lo lắng do dự, cũng không giữ lễ nghĩa quân thần. Một hôm, khi hai người bàn về quan điểm tốt và xấu của các tướng, Lưu Bang hỏi: “Ông xem ta có thể chỉ huy bao nhiêu binh mã?” Hàn Tín buột miệng nói rằng: “Bệ hạ chỉ có thể chỉ huy 10 vạn binh mã mà thôi”. Lưu Bang lại hỏi: “Ông có thể tự chỉ huy bao nhiêu binh mã?” Hàn Tín tự tin trả lời: “Càng nhiều càng tốt”. Lưu Bang cười hỏi rằng: “Ông có thể càng nhiều càng tốt, vậy tại sao ta lại không thể”. Hàn Tín thật thà trả lời: “Bệ hạ không giỏi điều binh nhưng giỏi khiển tướng”. Sự nghi kỵ của Lưu Bang đối với Hàn Tín ai cũng đều nhận thấy, vậy mà bản thân Hàn Tín lại không hề biết gì.

Bạn thân của Hàn Tín là Khoái Triệt là một biện sĩ trí tuệ hơn người. Ông ta từ lâu đã phát giác ra sự nghi kỵ của Lưu Bang đối với bạn mình, từng khuyên Hàn Tín nên sớm bỏ Lưu Bang để tự lập, nếu không hậu quả sẽ khó mà tưởng tượng nổi. Hàn Tín nghe xong không chút động lòng.

Sau khi Lưu Bang chính thức đăng cơ làm hoàng đế, Hàn Tín từ địa vị Tề Vương được phong trước đây chuyển làm Hoài âm hầu, trong lòng không vui

nên từ chối cùng Lưu Bang đi chinh phạt tên mưu phản Trần Hy. Lữ Hậu nhân cơ hội này, liền ra tay hạ thủ Hàn Tín. Bà ta lấy cớ là Huyền Thuyết, tùy tùng dưới quyền Hàn Tín báo rằng Hàn Tín từng thông đồng với Trần Hy, để Túc Hà đi khuyên Hàn Tín vào cung. Túc Hà đến phủ của Hàn Tín nói rằng: “Nay tất cả văn võ trong triều đều vào cung chúc mừng chúa thượng thảo phạt Trần Hy thắng lợi. Ngài cáo bệnh không đi thì không thỏa đáng cho lắm”. Hàn Tín nghe thấy thế đành phải theo ông ta vào cung.

Không ngờ vừa vào cửa cung, quân mai phục bố trí sẵn ở dưới nhảy bật lên lập tức trói Hàn Tín lại. Trong cung Trường Nhạc, Lữ Hậu nổi giận lôi đình, quát lớn: “Tại sao người thông đồng với Trần Hy?” Hàn Tín không hiểu chuyện gì: “Những lời này do ai nói?”. Lữ Hậu không cho phân bua lập tức tuyên bố: “Nay theo chiếu thư của chúa thượng, nói Trần Hy mưu phản đều do người xúi giục, tùy tùng của người cũng vạch trần, người còn gì để nói?” Không đợi Hàn Tín biện bạch, Lữ Hậu ra lệnh xử ông ta tội chết, lập tức chấp hành.

Năm đó, là Túc Hà giới thiệu, tiến cử Hàn Tín làm đại tướng. Ngày hôm nay lại chính Túc Hà dụ Hàn Tín vào cung để sát hại. Thành cũng do Túc Hà, bại cũng do Túc Hà. Thối đời biến đổi thật nhanh. Sau khi Lưu Bang trở về Tràn An, không hề chỉ trích Lữ Hậu tự ý sát hại công thần, có thể thấy ít nhiều sự đồng ý ngầm của Lưu Bang trong chuyện này. Nếu Hàn Tín nghe lời Khoái Triệt, sớm rời bỏ Lưu Bang thì có lẽ sẽ không phải gánh chịu tai họa này. Nếu Hàn Tín sáng suốt hơn, sớm dừng cảm rút lui hoặc cẩn thận trong cách xử thế như Trương Lương, Túc Hà thì cũng không đến nỗi rơi vào kết cục đáng thương như vậy. Thấy tốt thì nhận, thấy tiện thì làm, không vì tham vinh hoa phú quý nhất thời mà đầu óc mết mõi. Đây là bài học mọi người cần ghi nhớ.

Trong thương trường hiện nay vẫn còn ít những bài học như vậy ư?

Lý Phúc Triệu là một cái tên rất nổi tiếng ở Hồng Kông. Ai cũng biết, ông ta xuất thân từ danh môn vọng tộc, tài sản cá nhân lên đến con số hơn 14,9 tỉ đô la Hồng Kông. Trong ngành chứng khoán Hồng Kông, ông ta đã có những cống hiến to lớn nhằm thúc đẩy sự đoàn kết. Vì thế Lý Phúc Triệu từng đảm nhận chức Chủ tịch Sở Giao dịch chứng khoán Viễn Đông hơn 10 năm và là Chủ tịch đầu tiên của Sở giao dịch chứng khoán liên hiệp Hồng Kông. Đây là trung tâm chứng khoán có quyền thế rất lớn.

Nhưng 7 giờ sáng ngày 2 tháng 1 năm 1988, Lý Phúc Triệu bị bắt giam. Cùng bị bắt với ông ta còn có thống đốc tiền nhiệm Sở giao dịch chứng khoán liên

hiệp Hồng Kông Tân Hán Quyền và giám đốc bộ phận thị trường chứng khoán của sở đó, ông Tăng Đức Hùng. Lý do bị bắt là họ đã vi phạm khoản 2 điều 30 của “Điều lệ chống hối lộ”. Vì thế sở Liêm chính Hồng Kông ra lệnh bắt giam.

Tin tức truyền đi, dư luận Hồng Kông xôn xao, giới chứng khoán ở các nước khác trên thế giới cũng bị chấn động. Có người cho rằng, việc bắt giam Lý Phúc Triệu cùng đồng bọn có liên quan đến sự kiện tháng 10 năm 1978, chỉ số hăng sinh trong vòng một ngày tụt 1126 điểm làm cho thị trường cổ phiếu phải đóng cửa. Song, sự thực chứng minh không phải như vậy.

Mười ngày sau khi Lý Phúc Triệu bị bắt giam, Tăng Đức Hùng đã tố cáo tội trạng của ông ta: Ngày 15 tháng 5 năm 1987, Lý Phúc Triệu lợi dụng chức quyền, tự ý quyết định để công ty trách nhiệm hữu hạn (Hồng Kông) 100% vốn của Nhật Hùng Cốc Tổ tham gia giao dịch cổ phiếu ở Sở giao dịch liên hiệp Hồng Kông. Trên thực tế công ty này không có đủ điều kiện và thủ tục tham gia thị trường cổ phiếu. Lý Phúc Triệu lợi dụng quyền chủ tịch Sở giao dịch liên hiệp, đồng ý để 67 triệu cổ phiếu với giá một đồng một cổ phiếu của công ty Hồng Cốc Tổ tham gia thị trường. Đồng thời ông ta còn dùng danh nghĩa của mình để mua 1,1 triệu cổ phiếu mới với giá một đồng một cổ phiếu trong khi đó công ty này dự định bán ra với giá 2,5 đô la Hồng Kông một cổ phiếu. Trên thị trường giao dịch hôm đó, giá của những cổ phiếu này tăng gấp bốn lần. Lý Phúc Triệu sau khi bán ra toàn bộ số cổ phiếu đã kiếm được mấy triệu đô la Hồng Kông.

Lý Phúc Triệu vốn là một người có thể lực xuất thân trong gia đình vọng tộc, tài sản cá nhân của ông ta đã rất nhiều. Lợi nhuận kiếm được lần này chẳng qua chỉ như một sợi lông của chín con bò. Bản thân là một tỉ phú nhưng vẫn tham lam vô độ, không biết thỏa mãn. Kết quả vì cái nhỏ bỏ cái lớn dẫn đến vi phạm pháp luật, thân bại danh liệt.

Từ đó có thể thấy, cho dù bước vào vũ đài chính trị hay ra thương trường làm kinh tế, trước lợi lộc đều phải biết dừng đúng lúc, có hạn độ, nhất thiết không được quá tham lam, chức vị danh vọng cao rồi lại muốn cao hơn, tiền bạc lợi lộc nhiều rồi lại muốn nhiều hơn. Hàn Tín đã được phong Vương bá Hầu, hãy còn cảm thấy không đủ, Lý Phúc Triệu đã là nhà tỉ phú vẫn không thỏa mãn để cuối cùng chôn vùi tiền đồ, gấm vóc rơi vào kết cục đáng buồn. Có thể thấy bất kể làm chính trị hay làm ăn trên thương trường đầu óc của mọi người cần duy trì sự tỉnh táo, không nên quá tham lam.

32. Biết Bảo Vệ Mình Là Người Chiến Thắng

Trước khi Lưu Bang khởi nghĩa từ huyện Bái, Tiêu Hà chính là bạn cũ của ông ta. Sau khi khởi nghĩa, Tiêu Hà đảm đương nhiệm vụ cung cấp lương thảo ở hậu phương, là bộ trưởng hậu cần của Lưu Bang. Khi đánh vào Hàm Dương, Tiêu Hà không hỏi gì, đầu tiên chiếm lĩnh hồ sơ quốc gia vì ở đó có thể tìm hiểu căn cứ lãnh thổ, bản đồ, phân bố hành chính, hộ khẩu và tình hình cụ thể từng vùng của nhà Tần. Có thể thấy ông ta là một vị tướng rất tài giỏi. Từ khi Lưu Bang được phong làm Hán Vương, Tiêu Hà lên làm Thừa tướng. Cho đến khi Lưu Bang dựng lên nhà Hán, ông ta vẫn là Thừa tướng đầu tiên của nhà Hán.

Lưu Bang đánh giá rất cao sự giúp đỡ và những cống hiến to lớn của Tiêu Hà. Song sau khi chuyển từ quan hệ bạn bè lúc đầu sang quan hệ quân thần, Lưu Bang cũng có tâm lý nghi kỵ, thậm chí cảnh giới phòng bị ông ta. Tình trạng này là điều không thể tránh khỏi đối với những người làm thần. Tiêu Hà đương nhiên cũng không phải là ngoại lệ.

Có một lần Tiêu Hà cùng một số đệ tử và con cháu áp tải xe lương từ Quan Trung đến Huỳnh Dương. Lưu Bang ra tiếp kiến, hỏi Thừa tướng gần đây có bình yên không, người nhà họ Tiêu đều nói: “Thừa tướng nhờ phúc của Đại Vương, bình an vô sự, chỉ là không thể đích thân cùng các tướng lĩnh đi chinh phạt, chia sẻ lao khổ nên trong lòng không yên. Nay trời có ý để anh em chúng tôi đến tông quân phục dịch.” Lưu Bang nghe xong rất vui mừng, lập tức chỉ lệnh thu dùng những người có tài năng trong họ Tiêu không được trái lệnh.

Tại sao Tiêu Hà lại khéo léo như vậy? Hóa ra Hán Vương từ sau khi đóng quân ở Huỳnh Dương thường xuyên sai sứ thần đến Quan Trung thăm hỏi Tiêu Hà. Lúc đầu Tiêu Hà không hề để ý nhưng có một môn khách dưới quyền Lưu Bang tên là Bào Sinh nhìn ra trong đó nhất định có nguyên nhân. Anh ta thăm lén, nói với Tiêu Hà, Hán Vương thường sai sứ thần đến lấy danh nghĩa là hỏi thăm nhưng thực ra là nghi ngờ Thừa tướng. Thừa tướng sao không chọn người trong gia tộc cho tông quân. Biện pháp đưa người đi làm con tin này nhất định có thể loại bỏ sự nghi ngờ của Đại Vương. Tiêu Hà làm theo kế này, quả nhiên khiến cho Lưu Bang rất vui mừng.

Các tướng Trần Hy, Hàn Tín, Anh Bố cuối cùng đều bị Lưu Bang, Lữ Hậu trừ khử với tội danh “mưu phản”. Trong việc sát hại Hàn Tín, Tiêu Hà để bảo vệ mình đã giúp Lữ Hậu hạ thủ. Vì chuyện này, Tiêu Hà được gia phong, mọi người đều đến chúc mừng, chỉ có Triệu Bình lấy cớ “tưởng niệm”, cảnh cáo Tiêu Hà: “Họa sẽ bắt đầu từ đây! Hy vọng ngài từ chối gia phong, đem gia tài giúp quân”. Tiêu Hà nghe xong, liền làm theo. Lưu Bang rất vui mừng.

Khi Hán Vương thảo phạt Anh Bố, môn khách của Tiêu Hà khuyên ông ta bố trí một số điền sản, tạo cho mọi người ấn tượng là mình không có chí lớn, ham muốn lợi nhỏ để tránh họa sát thân về mặt chính trị. Nhưng khi Tiêu Hà trước mặt xin với Lưu Bang cho mua đất vườn thượng uyển của hoàng gia cho dân chúng, Lưu Bang lại nghi ngờ ông ta nhận hối lộ của thương nhân và ra lệnh giam giữ, nhờ có người khuyên bảo nên Tiêu Hà mới được thả ra. Tuy nói là chưa cách chức ông ta nhưng có thể thấy được Lưu Bang không còn tín nhiệm Tiêu Hà nữa.

Tiêu Hà ở đâu cũng thận trọng nên cuối cùng cũng có kết quả tốt ông ta chưa thể dừng cảm rút lui, xa rời quyền lực như Trương Lương, chỉ có điều Tiêu Hà cẩn thận, phòng bị chặt chẽ, so với hành động dừng cảm rút lui không cách xa là mấy, vì thế cuối cùng vẫn được coi là có một kết cục có hậu, cả đời chăm chỉ cực nhọc.

Trong thương trường, thắng lợi giống như dòng chảy của thủy triều, nhất định có lúc lên lúc xuống, sóng lớn chập trùng. Trong tiếng khen ngợi trầm trồ về sự làm ăn phát đạt, đầu óc nhất thiết phải tỉnh táo, vì có lẽ đây chính là lúc thủy triều bắt đầu rút. Ai có thể nhìn ra tình hình này, kiên quyết dừng cảm rút lui, biết bảo vệ mình, người đó sẽ là người chiến thắng. Năm 1965, đúng vào lúc giá đất ở Nhật Bản lên cơn sốt, Đế Nghĩa Minh lại nhanh chóng rút khỏi trào lưu sốt đất. Các giới trong xã hội rất khó hiểu về chuyện này, thậm chí cán bộ và hội đồng quản trị trong nội bộ công ty “Quy hoạch đất quốc gia” của anh ta cũng phản đối quyết định này. Nhưng Đế Nghĩa Minh vẫn không bị lung lay.

Thực tiễn chứng minh hành động của Đế Nghĩa Minh là rất sáng suốt. Không lâu sau đó, cơn sốt đất xây dựng nhanh chóng dịu xuống. Không ít công ty lúc đầu quá tham lam, thậm chí vay tiền để mua đất, khiến cho cung lớn hơn cầu, dẫn đến nhiều mảnh đất lớn trong tay không có cách nào bán đi, tạo ra sự ứ đọng về vốn. Sự tụt dốc với tốc độ cao của giá đất đã làm cho nhiều công ty đứng trước nguy cơ phải đóng cửa.

Đệ Nghĩa Minh tại sao làm được như vậy. Điều này chủ yếu bắt nguồn từ tin tức tình báo quan trọng và lòng quyết tâm không do dự của anh ta. Nhân duyên của Đệ Nghĩa Minh rất tốt. Cha anh ta, ông Đệ Khang Thứ Lang trước đây từng làm quan chức chính phủ, từng trúng cử chức Nghị trưởng Hạ nghị viện, đức cao vọng trọng, bằng hữu rất đông. Đệ Nghĩa Minh cũng được lợi không ít nhờ đó. Rất nhiều bạn bè của anh ta thực tế có liên quan đến nền móng do cha anh ta xây dựng.

Có một lần, thủ tướng Trí Điền bị ốm. Đệ Khang Thứ Lang trước đây là bạn của ông Trí Điền nên Đệ Khang Thứ Lang đi thăm ông. Thủ tướng khuyên anh ta không nên mua thêm đất, vì chính phủ sẽ không thả nổi cho giá đất lên quá cao. Giá đất quá đắt như vậy là điều không bình thường, chính phủ nhất định phải áp dụng chính sách khống chế. Nếu không rút lui kịp thời, hậu quả sẽ rất khó lường.

Đệ Nghĩa Minh sau khi nghe lời khuyên của thủ tướng, còn tiến hành một cuộc nghiên cứu điều tra tường tận, kết quả hoàn toàn giống với những gì Trí Điền nói. Thế là anh ta không do dự hạ quyết tâm dừng cảm rút lui, không chỉ ngừng thu mua đất đai, thậm chí còn kịp thời bán hết những mảnh đất có trong tay. Thực tiễn chứng minh việc làm này rất đúng đắn.

Có lúc, trong các cơn sốt mang tính xã hội nói chung để có thể dừng cảm rút lui cần có một lòng quyết tâm lớn. Đặc biệt là khi sự nghiệp của bản thân đang tiến triển thuận lợi, muốn làm được điều này quả thực là không dễ dàng. Trong khi thị trường cổ phiếu cũng như vậy, khi thế cao ngất trời lúc giá cổ phiếu tăng cao đến mức không thể hơn được nữa, người có đầu óc sẽ nghĩ cách làm thế nào để rút lui. Các ngành các nghề cũng đều sẽ có giai đoạn thăng trầm, bạn có thể tự bảo vệ mình không?

33. Tái Ông Mất Ngựa Chưa Hẳn Là Không May

Lưu Bang sau khi đánh thắng Hạng Vũ, từng công khai treo thưởng truy bắt Quý Bố, một đại tướng dưới quyền Hạng Vương. Quý Bố đã đi đâu? Ông ta đến nương nhờ một người bạn ở vùng Bộc Dương tên là Châu Gia. Châu Gia biết rõ Quý Bố là tội phạm đang bị triều đình truy nã, nếu chứa chấp ông ta sẽ có nguy cơ bị tru di tam tộc. Thế là Châu Gia cho Quý Bố đi cắt tóc, đeo gông xiềng, hóa trang thành một tội tù mang thân phận nô tỳ, bán cho Chu Gia ở đất Lỗ. Chu Gia là một vị đại hiệp tiếng tăm lừng lẫy, có quan hệ rất tốt với Châu Gia. Ông ta biết Quý Bố không phải là nô tỳ nhưng để cứu Quý Bố, nên đồng ý thu nhận.

Chu Gia nghĩ chỉ là thu nhận Quý Bố thì chưa phải là cứu giúp thật sự. Thế là ông đóng giả thành thương nhân đi đến Lạc Dương tìm Hạ Hầu Anh, một người có nghĩa khí. Chu Gia đem chuyện của Quý Bố kể lại cho Hạ Hầu Anh và nói: “Mọi việc làm của bề tôi đều phải vì chủ của mình, như thế mới coi là tận trung. Quý Bố trước đây là tướng của Sở, thì phải đem sức ra phục vụ cho Hạng Vũ. Nay Hạng Vũ đã chết, lẽ nào phải bắt hết tướng lĩnh dưới quyền ông ta sao?” Nghe nói Hạng Vương và Quý Bố có tư thù, Chu Gia lại nói: “Hoàng thượng vừa được thiên hạ, nhất định sẽ báo tư thù, không thể dung thứ cho Quý Bố. Nếu là như vậy, Quý Bố chỉ còn biết cao chạy xa bay, sang nương nhờ Hung Nô hoặc Nam Việt. Ngài là trọng thần của triều đình, liệu có thể vì lợi ích quốc gia mà tâu lên với hoàng thượng một lời không?”. Hạ Hầu Anh hứa sẽ khuyên bảo hoàng thượng.

Công sức của Hạ Hầu Anh không hề bị uổng phí, không lâu sau, triều đình ban lệnh đặc xá xá miễn cho Quý Bố, và để ông ta vào cung kiến giá.

Chu Gia kể lại chuyện này với Quý Bố. Quý Bố đương nhiên là vô cùng đội ơn và đến Lạc Dương cảm tạ Hạ Hầu Anh theo lời dặn dò của Chu Gia. Hạ Hầu Anh đưa Quý Bố vào cung yết kiến Hán Cao Tổ Lưu Bang. Lưu Bang đích thực là người tài đức ông ta không những không truy cứu mối thù trước đây mà còn nói với Quý Bố: “Người đã biết tội đến đây, trăm cũng không truy xét nữa, ta sẽ phong chức cho người”.

Quý Bố dập đầu khấu lạy, trước là thỉnh tội sau để tạ ơn. Lưu Bang phong cho ông ta làm chức Lang Trung. Văn võ quần thần khắp triều biết được chuyện

này đều vô cùng cảm khái, nói: “Chu Gia thấy việc nghĩa ra tay, cứu người cứu đến cùng, thực không dễ dàng.” Nhưng Chu Gia lại không cho là như vậy, vừa không cần Quý Bố báo đáp, vừa không chạy theo vinh hoa phú quý khi Quý Bố làm quan, thậm chí suốt đời cũng không gặp lại ông ta. Đây có lẽ chính là tính cách của người đại hiệp.

Có thể có đôi. Sau khi Quý Bố được làm quan, một người em cùng cha khác mẹ của ông ta tên là Đinh Công nghe nói Quý Bố được triều đình xá miễn và phong quan, cũng muốn vào cung yết kiến hoàng đế để kiếm một chức quan. Trong trận chiến ở Bành Thành năm đó, Lưu Bang bại trận từng được Đinh Công tha chết. Không ngờ, lúc ông ta vừa nhập triều, Lưu Bang dùng dục nổi giận, ra lệnh vệ sĩ trói ông ta lại. Đinh Công luôn mồm kêu oan, vừa khóc vừa nói: “Bệ hạ không nhớ chuyện ở Bành Thành sao?”. Lưu Bang quát mắng giận dữ: “Ta chính là vì chuyện này mới kết tội cho ngươi. Lúc đó ngươi là tướng Sở, sao lại thả địch mà quên nghĩa?” Nói xong lập tức hạ chiếu xử chém Đinh Công. Sau việc này, Lưu Bang nói rằng. “Trẫm sợ dĩ chém Đinh Công là để đời sau phải tận trung, đừng bắt chước làm điều xấu”.

Quý Bố tận trung nên được xá miễn phong quan, Đinh Công phản chủ nên cuối cùng bị tội chết. Từ đó có thể thấy, sự vật có thể chuyển hóa lẫn nhau. Kẻ địch cũ thì thành tâm dân hiển sức lực, phục tùng chủ nên Hán Cao Tổ sau khi giành được thắng lợi không những không truy cứu tội trạng mà còn cho rằng ông ta là người trung thành đáng khen. Còn ân nhân từng cứu mạng mình vì phản bội chủ nhân mà bị Lưu Bang chém đầu. Nhìn từ mặt trái, nó có tác dụng khuyên răn điển hình. Tái công mất ngựa, sao biết không phải là phúc? Có một số sự việc ngoài mặt xem ra là chuyện xấu, nhưng cũng có thể là “đánh bừa mà trúng”, chưa biết chừng lại là chuyện tốt.

Năm 1933, chính quyền Nazis của nước Đức do tên cuồng chiến tranh Adolf Hitler cầm đầu, có một ngày bỗng nhiên nghĩ ra một ý tưởng kỳ cục. Để lung lạc lòng người, họ nói với toàn thể nhân dân nước Đức là muốn cho mỗi một gia đình bình thường ở Đức có một chiếc xe hơi. Vì thế, Hitler ra lệnh để chuyên gia thiết kế xe hơi người Đức, tiến sĩ Philip Baer thiết kế loại xe này, quy định giá một chiếc phải dưới 1000 mác Đức, và đặt tên cho loại xe này là xe hơi Tazusi. Hitler còn yêu cầu chất lượng của xe ô tô này nhất định không được kém, phải sử dụng động cơ nén, tốc độ cao nhất là 100 km/h, lượng tiêu hao dầu phải hạn chế dưới bảy lít trên một cây số, chở được từ bốn đến năm người.

Ở thời điểm đó, ô tô kiểu dáng đẹp giá rẻ này quả thực là chuyện “Ngàn lẻ một đêm”. Giấc mơ hảo huyền của tên cuồng chiến tranh này là một bài toán

khó cho ngành thiết kế xe hơi. Song, chính ý tưởng kỳ quái xem ra không thể trở thành hiện thực này lại tạo cơ hội cho nước Đức sau này sản xuất ra ô tô “Tazusi” kiểu dáng phổ biến, giá rẻ. Bởi vì, chính sách giá cả vô lý ngang ngược này đã buộc công ty ô tô Tazusi đi theo con đường tìm sự sống trong cái chết.

Năm 1936, nước Đức nghiên cứu thành công ô tô Tazusi kiểu dáng phổ cập, năm 1938 bắt đầu đi vào sản xuất. Nhưng đúng vào lúc chưa thể sản xuất ra hàng loạt ô tô kiểu này thì chiến tranh thế giới thứ hai bùng nổ. Nghiệp vụ kinh doanh chính của công ty ô tô Tazusi tạm dừng chuyển sang sản xuất xe bọc thép, động cơ máy bay, ô tô quân dụng, thậm chí là mìn. Cả công ty trở thành nhà máy sản xuất vũ khí. Sau khi quân đồng minh phản công, nhà xưởng của công ty bị máy bay ném bom, phá hủy hơn 60% công ty.

Song, vì dự án thiết kế ban đầu vẫn còn, sau khi chiến tranh qua đi, công ty ô tô Tazusi khôi phục rất nhanh, Năm 1945 sản xuất ra 1785 chiếc ô tô Tazusi. Đến năm 1950, lượng sản xuất và tiêu thụ của ô tô Tazusi là 8 vạn chiếc, năm 1955 đã đạt đến con số 13 vạn chiếc. Cuối thập kỷ 50, công ty ô tô Tazusi đã phá kỷ lục khi lượng tiêu thụ lên đến 20 vạn chiếc, trở thành doanh nghiệp sản xuất ô tô tiên tiến đứng hàng thứ tư trên thế giới. Năm 1954, dây chuyền sản xuất ô tô Tazusi được đưa đến Mỹ, thành lập công ty ô tô Đại chúng nước Mỹ ở Mỹ. Năm 1966, lượng sản xuất hàng năm của công ty này đã đạt 50 vạn chiếc, lượng tiêu thụ chiếm 50% số lượng ô tô nước ngoài ở Mỹ. Ngoài ra, công ty ô tô Tazusi còn xây dựng các công ty con hoặc ở các nước như Pháp, Úc, Brazil, Nam Phi... các mối quan hệ về nghiệp vụ kinh doanh, tiêu thụ thành lập hơn 5.000 trung tâm dịch vụ sau khi bán trong giới doanh nghiệp.

Nếu không có “việc xấu” xảy ra lúc đó, “Tazusi” có thể có sự phát triển lớn mạnh vượt bậc như sau này không?

34. Phát Huy Sở Trường, Tránh Sở Đoản, Làm Một Được Hai

Lưu Bang đánh thắng Hạng Vũ, sau khi chính thức trở thành hoàng đế Tây Hán đã có lần dự tính định đô ở Lạc Dương, trong quyết định này có hai nguyên nhân: Thứ nhất tùy tùng đa phần là người Quan Đông, không muốn đi Quan Trung, thứ hai tự cho là kẻ kế thừa hợp pháp triều đại Đông Chu, không muốn giống như bạo Tần định đô ở Quan Trung.

Vừa đúng lúc ấy có một người tự xưng là Liêu Kính ở Lũng Tây Nhung Tốt đến cầu kiến. Lưu Bang từ xưa luôn coi trọng, lắng nghe những ý kiến trái ngược nhau, bất kể là bậc đại nhân hay kẻ bình dân chỉ cần nói điều có lý thì Lưu Bang đều vui lòng nghe. Liêu Kính tiếp kiến, sau khi thi hành nghi thức quân thần Lưu Bang nói: “Người từ phương xa đến, chắc là cũng đã đói bụng, bây giờ là lúc dùng cơm trưa, người hãy đi dùng cơm trước, rồi sau đó đến gặp trẫm sau, được không?”. Đợi Liêu Kính dùng xong bữa trưa, Lưu Bang mới tiếp chuyện.

Liêu Kính hỏi: “Bệ hạ định đô ở Lạc Dương có phải là có ý muốn so tài cao thấp với nhà Chu?”. Lưu Bang gật đầu thừa nhận.

Liêu Kính nói: “Bệ hạ đoạt được thiên hạ, điều này không giống với nhà Chu. Năm xưa, Vũ Vương diệt nhà Thương, có được thiên hạ. Chu Công khi phụ tá Thành Vương, vì muốn các chư hầu bốn phương thuận tiện trong việc đi lại bẩm báo tình hình công việc cũng như cống nạp mới tổ chức rời ấp Đông Đô. Chỉ đến khi hậu thế, vương thất suy yếu, thiên hạ, chư hầu mới không còn đến cống nạp triều đình. Thiên hạ của bệ hạ ngày nay là do đánh nhau mà có, chiến đấu hàng hơn trăm trận với Hạng Vũ. Điều này khác hẳn với nhà Chu lấy đức để đoạt thiên hạ. Tuy nhiên vì muốn nắm được thiên hạ chỉ bằng định đô ở Quan Trung. Bệ hạ thử nghĩ lại xem, năm đó khi ở Quan Trung, địa hình hiểm cố, tiến có thể tấn công, lui có thể phòng thủ. Một ngày nào đó nếu Quan Đông có loạn thì Quan Trung vẫn vô sự. Thế mới gọi là ở vào cái địa thế chủ động!”

Lưu Bang sau khi nghe lời tâu của Liêu Kính cảm thấy có lý tuy nhiên việc rời đô là việc đại sự, phải xem xét một cách thận trọng. Còn về lời nói lấy đức để đoạt thiên hạ của Liêu Kính, Lưu Bang không để ý lắm. Nhưng những ý

kiến mà Liêu Kính đưa ra, đều khiến Lưu Bang suy nghĩ. So sánh thế mạnh và yếu của hai nơi mới là điều quan trọng.

Phàm là gặp những chuyện lớn, Lưu Bang luôn có thói quen đi gặp Trương Lương để định đoạt. Lúc đó Trương Lương đã lui về ở ẩn tại nhà, học khí công. Bình thường đóng cửa, không tiếp khách. Thế nhưng khi Lưu Bang triệu kiến thì ông vẫn vào cung.

Lưu Bang đem lời của Liêu Kính nói lại với Trương Lương và nói muốn nghe ý của Trương Lương. Trương Lương hoàn toàn đứng ở góc độ của nhà lãnh đạo, thống trị nói: “Lạc Dương địa bàn nhỏ chỉ có trăm dặm bình nguyên, đất đai lại cằn cỗi, không phải là đất dụng võ. Quan Trung địa hình đẹp, ba mặt cơ hiểm, một mặt phía đông giáp với chư hầu. Chư hầu yên, lương thực vận chuyển bằng đường thủy có thể theo dòng nước mà đến Quan Trung. Chư hầu loạn thì có thể xuôi dòng mà xuất binh, thực là một nơi lý tưởng. Lời của Liêu Kính thật quả là đáng giá, bệ hạ nên nghe”.

Nghe lời Trương Lương phân tích, Lưu Bang nhìn thấu cái lợi và hại của hai vùng đất, phát huy cái thế mạnh, tránh cái thế yếu quyết định chọn ngày rời đô. Liêu Kính cũng nhờ chuyện này mà được thăng tiến còn được nhận họ vua. Phàm là những chuyện trọng đại thì đều phải cân nhắc thận trọng cái lợi và cái hại, suy nghĩ thấu đáo rồi mới bắt tay vào làm. Nói chung, mỗi một sự vật đều có mặt tốt và mặt xấu. Trong hai phương án, nên chọn phương án nào mà cái được nhiều hơn là cái mất. Nếu như trong lòng đã có sẵn kế hoạch làm được đến trình độ phát huy thế mạnh, tránh thế yếu thì quả thực là bậc đại tài. Trong thương trường ngày nay những trường hợp như vậy vẫn còn rất nhiều.

Công ty xe hơi Claire của Mỹ chuyên sản xuất các loại xe hơi thông dụng thuộc vào loại nhà máy cỡ lớn ở Mỹ. Cuối những năm 70 do khủng hoảng xăng dầu thế giới, tình hình tiêu thụ sản phẩm không đạt được so với dự tính, dẫn đến thua lỗ hơn 0,7 tỷ đô la, phá vỡ kỷ lục thua lỗ của công ty trong suốt quá trình tồn tại từ trước tới nay. Nguyên nhân sâu xa là vì công ty sản xuất những loại xe cỡ lớn, hào hoa, nhưng tiêu hao nhiều xăng dầu, không được người tiêu dùng hoan nghênh, tổn diện tích chỗ để xe. Công ty Claire đứng trước bờ vực phá sản.

Trong lúc nguy nan đó Lee Akeka nhận chức tổng giám đốc công ty. ông nhận thấy phải phát huy thế mạnh, tránh cái yếu của mình thì mới có thể vượt qua được cửa ải khó khăn này. Vì vậy ông không ngừng đưa ra những mẫu xe mới có sức hấp dẫn công chúng, đặc biệt dựa vào ưu thế đội ngũ kỹ thuật viên

tài giỏi, hùng hậu của công ty để lấy lại chỗ đứng cho sản phẩm. Cuối cùng thì ông đã đạt được thành công lớn.

Đầu tiên, ông cho sản xuất loại xe tiết kiệm xăng dầu K, bánh trước vừa có thể chạy với tốc độ nhanh lại vừa có thể dễ thắng. Tiếp theo đó ông lại thiết kế thêm một vài hệ thống sản phẩm cho loại hình xe K, phân biệt với nhau ở chỗ loại thì là xe cơ bản, xe thông thường, xe nhỏ và siêu nhỏ - bốn cỡ. Như vậy, tức thì đáp ứng được mọi nhu cầu của các tầng lớp khác nhau trong xã hội. Kết quả là công ty không những không bị thua lỗ mà còn có lãi.

Sau đó, ông đem mẫu xe nhãn hiệu “người New York” cũ của công ty cải tiến lên một bước, mục đích là để làm cho nó phù hợp với xu hướng tiết kiệm xăng dầu của thập kỷ 80, đồng thời ông tăng thêm số lượng các loại xe cỡ to và trung bình, việc làm này quả là có tác dụng lớn đối với việc khôi phục lại vị thế hùng phong của công ty.

Tiếp theo thiết kế làm mới lại loại xe Jazi vốn bị thị trường quên lãng nhiều năm, cho ra đời loại xe mới với nhãn hiệu “TQ 400”, được người Mỹ vô cùng ưa chuộng. Loại xe phù hợp với tính cách của người Mỹ này vừa đưa ra thị trường lập tức thu hút được một lượng khách hàng lớn, chẳng mấy chốc tiêu thụ hết hơn 20.000 chiếc. Công ty Ford, General thấy loại xe này thu hút được một lượng khách hàng lớn như vậy cũng mô phỏng sản xuất theo. Nhưng khi công ty Ford và General đem sản phẩm mô phỏng này ra thị trường thì công ty Claire còn đi trước hơn một bước, cho ra đời loại xe mới đẹp hoàn hảo và hợp thời trang mang nhãn hiệu “TQ 600”. Trong thế giới của xe, công ty Claire luôn ở vị trí dẫn đầu.

Công ty này không hề thỏa mãn với những thành tựu đã đạt được năm 1984 công ty cho ra đời loại xe H, vừa dùng để chở khách và chở hàng. Phát minh này lại làm bùng lên cơn sốt xe H, năm đó đã tiêu thụ được 14,8 vạn chiếc. Chính vì không ngừng tìm ra được những nhu cầu của thị trường, nắm được mạch đập của thị trường nên công ty Claire không ngừng phát triển, thành công, sản phẩm thích ứng được với thị trường phong phú, đa dạng, điều đó làm cho sức cạnh tranh trên thị trường của công ty ngày một lớn. Năm 1980, công ty chuyển lỗ thành lãi, năm 1983 thu lợi nhuận 0,9 tỉ đô la, năm 1984 mức lợi nhuận là 2,4 tỉ đô la. Công ty ngày càng chiếm lĩnh được thị trường, hình thức thị trường của công ty ngày càng tốt. Năm 1983 công ty phát hành 2600 vạn cổ phiếu, chỉ trong vòng vài tiếng đồng hồ mọi người đã tranh nhau mua hết.

Akeka không hề thẹn là một chuyên gia thành thạo trong việc phát huy sở trường, tránh sở đoản. Trong chiến lược kinh doanh của ông đã giúp cho công ty Claire đi vào một con đường đầy triển vọng, dành được những thành công to lớn.

35. Trăm Sông Về Một Biển

Thiên hạ đã yên bình, các vị công thần có công lao lớn luôn mong chờ một kết quả tốt đẹp. Có người sốt ruột không đợi được bèn đem chuyện công lao lớn nhỏ ra mà tranh cãi trong triều. Lưu Bang cảm thấy đã đến lúc phong thưởng rồi.

Kết quả của việc phong thưởng là quan văn được ưu đãi hơn quan võ, các bậc công thần đa phần là quan võ đối với việc này cảm thấy không phục, trong đó bất mãn nhất là với việc Tiêu Hà được phong tước hầu cao nhất, nhiều ruộng ấp nhất. Thế là bọn họ không hẹn mà cùng kéo nhau đến gặp Lưu Bang chất vấn: “Chúng thần không quản nguy, xả thân nơi chiến trường, nhiều thì tham gia trăm trận, ít thì cũng vài chục trận mới được phong thưởng. Thế mà Tiêu Hà không đổ một giọt mồ hôi nơi chiến trận, chỉ ngồi đàm đạo, viết văn lại được bệ hạ phong thưởng tước lộc cao nhất là cố làm sao?”.

Lưu Bang bèn lấy một ví dụ rất hình ảnh nói với bọn họ: “Chắc là chư vị đều biết đi săn. Muốn đuổi bắt con mồi thì phải dựa vào chó săn. Ra hiệu lệnh cho chó săn là người đi săn. Chư vị đều biết công thành hạ địch, giống như chó săn vậy. Còn Tiêu Hà có khả năng ra hiệu lệnh, chỉ thị cho chó săn nên giống như người đi săn vậy. Hơn nữa toàn bộ gia tộc nhà Tiêu Hà đều theo ta khởi binh, còn các khanh có bao nhiêu người trong gia tộc vào sinh ra tử cùng ta. Vì vậy ta trọng thưởng Tiêu Hà các khanh không được phép đàm luận này nọ nữa”. Đám công thần tuy vẫn còn to nhỏ với nhau, nhưng không còn thù ghét Tiêu Hà nữa, việc bất mãn cũng tiêu tan dần.

Một hôm Lưu Bang vừa đi dạo, vừa ngắm cảnh ở cung Lạc Dương nam, nhìn thấy một tốp người ăn mặc theo kiểu võ quan kẻ đứng kẻ ngồi ở bên hồ trong nội cung. Bọn họ túm tụm lại với nhau, dường như đang bàn tính chuyện gì. Lưu Bang cảm thấy kỳ lạ, bèn tìm Trương Lương đến hỏi: “Người có biết bọn họ đang làm gì không? Trương Lương không chút chần chừ trả lời: “Bọn họ nhóm họp âm mưu làm phản”. Lưu Bang kinh ngạc hỏi: “Tại sao muốn làm phản”. Trương Lương rất bình tĩnh trả lời: “Bệ hạ là người áo vải bình dân cùng với tướng quân khắp nơi hợp sức mà giành được thiên hạ. Ngày nay bệ hạ chỉ lo phong thưởng cho những người thân trong dòng tộc, bạn bè cũ, sát hại những người mà bình sinh mình có thù hận. Như vậy, khiến cho người ta nhìn vào mà sinh oán. Những kẻ hôm nay không được bệ hạ phong thưởng, ngày mai cũng khó lòng tránh được cái chết, lúc nào cũng thấy lo sợ đầu óc

không yên, đương nhiên tập trung làm phản. Lưu Bang nghe vậy vội vàng hỏi: “Thế ta phải làm gì?” Trương Lương suy nghĩ một hồi rồi đưa ra một câu hỏi: “Bình thường trong đám quan võ, bệ hạ đã từng để cho kẻ nào biết là bị bệ hạ oán ghét không?” Lưu Bang nói: “Ta hận Ung Xỉ nhất. Khi ta khởi binh, hắn không chiến đấu mà đầu hàng Ngụy, về sau lại hàng Triệu, tiếp đó lại đầu hàng Trương Nhĩ. Khi lực lượng của ta và Trương Nhĩ hợp nhất ta mới thu nhận hắn”. Trương Lương nghe xong vội nói: “Thật là tốt, lập tức phong hầu cho hắn thì mới có thể làm yên tâm kẻ bề dưới”. Lưu Bang hoàn toàn tin tưởng ở Trương Lương, không chút nghi hoặc với lời của Trương Lương và tin rằng kế hoạch này thật có lý. Vài ngày sau đó Lưu Bang mở tiệc rượu thiết đãi quần thần ở cung Lạc Dương nam, khi tiệc sắp tàn thì ra chiếu phong cho Ung Xỉ làm Thâm Phương Hầu, Ung Xỉ không dám tin vào tai mình, mãi sau mới biết là mình không nằm mơ mới vội vàng tạ ơn. Việc Ung Xỉ được phong hầu khiến cho cả quần thần và những võ tướng chưa được phong hầu đều phấn khởi, ai cũng mừng ra mặt: “Đến Ung Xỉ còn được phong hầu thì ta còn phải lo ngại gì”.

Mọi việc quả y như lời Trương Lương, mâu thuẫn cũng được hóa giải bằng cách đó.

Xét công phong thưởng là một việc tốt, tuy nhiên mỗi lần xét công phong thưởng không thể làm được tuyệt đối chu toàn, kết quả là có một bộ phận thì vui mừng hơn hở, một số người thì thất vọng buồn nản. Nếu việc luận công xét thưởng làm không tốt, thậm chí còn gây ra những phản ứng phụ ngoài dự kiến. Từ một việc vốn rất tốt đẹp đến khi thực thi lại thu về một kết quả không mong muốn. Lưu Bang luận công phong thưởng là hoàn toàn thể hiện vào việc chiến đấu ra sao để xếp thưởng cao thấp. Sau khi phát hiện ra vì thế mà nảy sinh mâu thuẫn thì lại biết cách dùng lòng khoan dung hóa giải mâu thuẫn. Cái cơ mưu này vừa phát huy lòng hăng say của tướng lĩnh cốt cán trong đội ngũ mình lại vừa tạo ra sự ổn định trong hàng ngũ.

Trong “Kinh Thi” có viết rằng: “Trăm dòng chảy đều đổ về biển”, “bách xuyên nhập hải, hữu dung cực đại” có nghĩa là trăm ngàn dòng chảy đều đổ về đại dương, bởi vì đại dương có tấm lòng rộng mở ôm cả trăm sông ngàn suối. Bất luận cổ kim, bất luận trên chính trường hay thương trường đều phải có lòng khoan dung, phải dung nạp được những ý kiến khác nhau. Có như thế mới làm được nghiệp lớn, mới thành công.

Bắc Kinh có một vị đội trưởng sản xuất rất có tấm lòng bao dung độ lượng. Mọi người ở nơi công xưởng không ngớt lời ca ngợi anh. Một hôm, cấp trên

tổ chức một cuộc kiểm tra chất lượng với qui mô lớn, tham gia đợt kiểm tra này không chỉ có lãnh đạo chủ quản của cục, chuyên gia mà còn có cả một số cán bộ kỹ thuật cốt cán trong nhà máy. Một chàng trai ở ngoài đội sản xuất trong khi kiểm tra, trước mặt vị đội trưởng đưa ra một lời phê bình gay gắt: “Máy đo lường chất lượng cao của các anh vừa không chuẩn xác lại vừa không hoàn bị, anh là đội trưởng mà lại để như thế à?” Và chàng thanh niên lại tiếp lời: “Đo lường là con mắt của sản xuất công nghiệp, không nắm vững được đo lường thì coi như là mắt không nhìn được, làm sao có thể đảm bảo chất lượng sản phẩm.” Có lẽ do tuổi trẻ hăng khí, thường là có lý nhưng không suy xét nguyên do, chàng trai càng nói càng nặng lời không chút nề mặt vị đội trưởng.

Thế nhưng, đội trưởng quả là có phong độ của bậc quan tướng. Những lời phê bình, chỉ trích gay gắt không làm cho vị đội trưởng xấu hổ hay mất vui. Trái lại đội trưởng luôn miệng nói: “nói rất đúng, nói rất đúng”. Những lời nói này không phải là thái độ thông thường nhận lỗi cho xong mà thực sự là thái độ chân thành đón nhận ý kiến phê bình. Bởi vì anh ta biết cái thiếu trong đội sản xuất của anh là người tài trong kỹ thuật đo lường. Không có người thì làm sao làm tốt việc đo lường được đây? Chợt mắt anh sáng lên: Chàng trai này không phải là người tài hiện thành sao? Anh vội vàng liên hệ với anh em trong nhà máy tìm mọi cách đưa chàng trai về đội mình. Sau rất nhiều cố gắng chàng trai cũng được điều về đội của anh. Chàng trai quả nhiên là một tay kỳ tài trong việc đo lường. Việc đo lường sản phẩm của toàn xưởng đều do một tay anh ta đảm nhiệm, chất lượng sản phẩm tự nhiên cũng được nâng cao lên một bậc.

Trong xưởng còn có một nữ kỹ thuật viên vốn có mâu thuẫn với một bậc thầy trong phân xưởng, mâu thuẫn cũng khá sâu sắc, đội trưởng phê bình cô kỹ thuật viên nhưng cô không phục, trước mặt mọi người còn cãi nhau với anh ta, lại còn tuyên bố sẽ xin chuyển đi nơi khác. Nhưng vị đội trưởng không hề để bụng chuyện đó và coi như chưa có chuyện gì xảy ra. Một hôm đội trưởng gọi cô kỹ thuật viên và nói sẽ cho cô đi học để khi cô nắm được toàn bộ kỹ thuật rồi sẽ cho cô phụ trách tất cả phần công việc này. Lúc đó cô kỹ thuật viên quả là không dám tin đó là sự thật, đồng thời cô cảm thấy xấu hổ về thái độ của mình. Sau khi học xong trở về nhà máy, cô phụ trách viết cuốn sách chuyên môn “thủ công nghệ” và trở thành nòng cốt của phân xưởng. Trước đây có lần cô muốn chuyển công tác, nhưng khi đi học trở về cô nói rằng: “Có đánh chết tôi cũng không đi. Có một người đội trưởng khoan dung, độ lượng như vậy tình hình sản xuất của đội làm sao mà không tốt lên được kia chứ”.

36. Không Có Thước, Không Vẽ Được Hình Vuông

Khi Lưu Bang vẫn chưa làm hoàng đế, rất căm ghét thứ pháp luật hà khắc nhà Tần, rất không ưa cái thứ lễ nghi, văn chương dài dòng, rắc rối. Sau khi lên ngôi hoàng đế, nhìn đám quần thần trong triều cử chỉ thô thiển, không có một chút quy củ nề nếp, trong lòng rất không vui. Nhất là mỗi khi thiết tiệc đám công thần sau khi vào cung thường xuyên ồn ào huyên náo, không một chút kiềm chế, uống rượu say thì hò hét, khua gươm, múa gậy thật chẳng ra làm sao, Lưu Bang trong lòng càng không vui. Cứ thế mãi như thế thành thói quen. Bức tranh nơi triều đình như vậy ai mà nhìn được.

Lúc đó có một nhà nho văn ôn lễ nhã đến trước mặt Lưu Bang nói “Đối với các nho sinh, bệ hạ tuy không thể dựa vào họ mà đoạt thiên hạ, nhưng có thể dựa vào họ mà giữ thiên hạ. Bây giờ thiên hạ đã an định, lễ nghĩa nơi triều đình không thể không nghiêm. Thần nguyện đến nước Lỗ quê hương Khổng phu tử trưng tập nho sinh, để bọn họ cùng đám đệ tử của thần đến kinh đô thiết lập lễ nghĩa, phép tắc triều đình”. Người vừa nói là thạc sĩ nhà Tần Thúc Tôn Thông.

Lưu Bang không hiểu về lễ nghi triều đình nhưng dựa vào cảm nhận của mình mà thấy đã đến lúc ban hành lễ nghi, bèn nói: “Lễ nghi triều đình cần phải được tiến hành, nhưng nếu phức tạp quá e rằng khó làm”. Thúc Tôn Thông là người tinh ý liền nói: “Theo như thần được biết lễ nhạc của ngũ đế tam hoàng không hoàn toàn giống nhau. Ngày nay chỉ dùng cổ lễ và kết hợp với triều đại trước mà làm, thiết nghĩ sẽ không thể phức tạp được”. Lưu Bang liền đồng ý.

Thúc Tôn Thông nhận lệnh chiêu tập được hai ba chục nho sĩ nhưng không ngờ có hai nho sinh không chịu đi, lại còn chế giễu Thúc Tôn Thông là mượn cớ để phỉnh nịnh hoàng đế, lại còn thêm rằng, không đi là tốt, đi thì làm nhục hai chữ lễ nhạc. Thúc Tôn Thông thấy vậy cũng không nài ép họ đi. Sau khi trở về, cùng với đám nho sinh nước Lỗ và đệ tử trong nhà bàn bạc từng bước diễn tập. Đợi cho nghi lễ mới trong triều đình xong, xin Lưu Bang thuận ý, cử văn sử trước hết đến bên ngoài học tập, sau khi văn sử học xong rồi lại với Lưu Bang đến xem xét. Nhìn chung nghi lễ triều đình lần này là tôn quân, ước chế thần, với trên thì khoan nhượng, dưới thì nghiêm khắc. Lưu Bang xem xong vô cùng hài lòng, rồi hạ chiếu cho quần thần nhìn vào lễ mà học.

Thu qua đông tới, chớp mắt đã đến ngày đầu năm mới, vừa vặn lúc Thừa tướng Tiêu Hà bẩm báo cung Trường Lạc đã làm xong. Cung Trường Lạc được tu bổ trên cơ sở cung Hưng Lạc nhà Tần. Cung Trường Lạc khánh thành thật đúng dịp để hoàng đế đến đón xuân. Ngày tết Nguyên đán, các chư hầu vương, văn võ bá quan to nhỏ đều đến cung Trường Lạc chúc mừng. Trời tờ mờ sáng đã có người điều khiển nghi thức buổi lễ dẫn đám quần thần lần lượt vào cung, lại còn căn cứ theo tôn ti xếp đặt vào hai bậc đông, tây. Trong điện, mọi thứ đã được bài trí xong từ sớm, nghi trượng uy nghiêm, không khí trang trọng, Những người điều khiển buổi lễ có bậc khác nhau đứng nghiêm trang bên điện, mỗi người một việc, đón rước khách.

Cao tổ Lưu Bang ngự trên một chiếc xe lớn đến trước điện, từ từ đi vào cung, ngồi ở phía nam, lúc đó chư hầu bá quan theo cấp bậc lần lượt tiến vào, dùng những nghi thức khác nhau bái lạy chúc mừng. Sau khi thi hành lễ, các chư hầu, quần thần lần lượt ngồi vào bàn tiệc. Hai bên của bàn tiệc có một số người làm nhiệm vụ quan sát. Chư hầu bá quan cử chỉ thận trọng, nhẹ nhàng chỉ sợ thất lễ, cho nên dùng tiệc chỉ mang tính chất tượng trưng không dám buông thả quá. Sau khi kính rượu, tiếp lễ, không khí mới có vẻ thoải mái đôi chút. Qua mấy tuần rượu, có người thoải mái quá, hơi vượt xa quy định của nghi lễ lập tức bị quan điều khiển chương trình mời ra không được phép ngồi trong bàn tiệc. Từ khi nhà Hán lập quốc đến nay, một tiệc hội có trình tự, nghiêm trang như vậy thật là lần đầu tiên.

Sau khi tiệc tan, Lưu Bang lui vào nội cung, vui mừng khôn xiết: “Ngày hôm nay ta mới biết được cái tôn quý của hoàng đế”. Sau đó trọng thưởng cho Thúc Tôn Thông và mọi người.

Không có lẽ không thành triều chính, không có thức không thể vẽ được hình vuông. Nếu như Lưu Bang không để Thúc Tôn Thông chế định triều lễ thì sẽ không bao giờ thể nghiệm được cái tôn quý của bậc hoàng đế. Đám công thần trong triều đình cứ làm loạn như cũ mãi thì triều đình có trở thành được triều đình hay không. Bất cứ thời đại, quốc gia, bất kể nhà máy, thực thể nào đều phải có quy phạm của mình, nếu không thì chẳng thể thành công được. Thương trường ngày nay có những quy phạm riêng của nó. Đó chính là những điều lệ quốc tế được hình thành qua hàng trăm năm phát triển của nền kinh tế thị trường. Ai không hiểu được điều lệ đó, không biết cách tiếp cận với quỹ đạo của nó thì sẽ chịu nhiều thiệt thòi trên thương trường.

Điều lệ quốc tế có một nội dung rất quan trọng, đó là chế độ độc quyền. Trước công cụ độc quyền của nước Mỹ có dựng một tấm bia đá lớn, trên đó

khắc một câu nổi tiếng của tổng thống: “Chế độ độc quyền là lửa của thiên tài, là chất dầu làm gia tăng tốc độ của bộ máy sinh lợi nhuận”, ai biết vận dụng độc quyền thì quả là không nghi ngờ gì vào lợi như hổ thêm nanh của mình, còn ai không biết vận dụng nó thì sẽ ăn phải quả đắng.

Đậu phụ ở Trung Quốc đã có từ mấy ngàn năm. Đối với người Trung Quốc thì câu hỏi “thế nào là đậu phụ?” quả là một câu hỏi thừa. Ai mà chẳng từng ăn, từng nhìn qua đậu phụ. Thế mà đậu phụ Trung Quốc vừa đến Mỹ, câu hỏi tưởng như thừa ở trên lại trở thành một vấn đề, một làn sóng lớn. Từ đó mới đặt lại vấn đề cần phải giới định rõ vấn đề “Đậu phụ là gì”.

Những năm 80 một số nhà nghiên cứu nhiệt tình của thực phẩm ăn uống Mỹ sản xuất ra một loại đậu phụ. Loại đậu phụ này hoàn toàn không giống với loại đậu phụ truyền thống của người Trung Quốc. Nếu theo cách nhìn của người Trung Quốc thì hoàn toàn không phải là đậu phụ, cùng lắm chỉ là chất đậm của đậu tương. Họ đem đậu tương cho vào nước, dùng biện pháp hóa học xử lý, làm mất đi một lượng đường, làm mất đi toàn bộ chất béo và sau đó làm thành từng miếng và người Mỹ gọi đó là “đậu phụ”.

Người Trung Quốc không nắm được điều này, đem đậu phụ truyền thống do mình sản xuất xuất khẩu sang Mỹ, ngay lập tức tạo ra một làn sóng tranh luận. Người Mỹ nói sản phẩm mà Trung Quốc sản xuất không thể gọi là đậu phụ được. Chỉ có cái mà họ sản xuất mới là đậu phụ. Mặc dù thứ “đậu phụ” này xét về mặt dinh dưỡng hay khẩu vị đều không bằng thứ “đậu phụ” của Trung Quốc. Thế nhưng kết quả trên thực tế thì “đậu phụ” của Trung Quốc bị đánh cho thất bại thảm hại. Nguyên nhân vì sao? Là vì người Mỹ đã có giấy bảo vệ bản quyền cho sản phẩm “đậu phụ” của họ. Đậu phụ của Trung Quốc không có sự bảo hộ độc quyền, không có tư cách gọi là đậu phụ.

Sau này sự việc trên còn dẫn tới một sự tranh chấp trên toàn thế giới. Bởi vì hơn 80 nhà sản xuất đậu phụ của Nhật và châu Âu và các nhà sản xuất đậu phụ của Mỹ đều chung một ý kiến cho rằng phải xác định rõ tên chính và tìm ra những tiêu chuẩn chân xác của “đậu phụ”.

Bài học này quả là có nhiều ý nghĩa, trước đây người Trung Quốc không hiểu được tác dụng của độc quyền, không chú ý tới việc dùng chính sách độc quyền bảo vệ sản phẩm truyền thống của mình, thậm chí không biết cách bảo vệ nhãn mác thương phẩm mà mình đã dùng hàng trăm năm qua. Kết quả bị người khác giành đăng ký trước, nhãn hiệu nổi tiếng từng dùng hàng chục năm hay hơn trăm năm nay đành thay đổi. Để xảy ra cái bi kịch này ngoài

việc trách mình không hiểu nền kinh tế thị trường, không hiểu điều lệ quốc tế
còn có thể trách được ai nữa?

37. Mắt Lửa Ngươi Vàng Thấu Hết Mọi Nhẽ

Đầu nhà Hán bọn Hung Nô thường quấy nhiễu biên thùy, triều đình đặc phái Hàn Vương Tín dẫn binh đóng giữ Thái Nguyên để ngăn chặn Hung Nô. Ai biết rằng Hàn Vương Tín gặp phải đội quân người ngựa đông như kiến cỏ của Hung Nô thì bị thanh thế phô trương của chúng làm cho khiếp sợ, vội cầu hòa. Triều đình nghi ngờ Hàn Vương Tín trong lúc nguy nan đã tư thông với địch, phản lại triều đình, đầu hàng Hung Nô.

Cao tổ Lưu Bang sau khi nhận được tin báo, đích thân cầm quân viễn chinh. Lần này Lưu Bang dẫn hơn 32 vạn binh mã, mãnh tướng, quân thần đều cùng tiến về biên giới. Sau khi giết và đẩy lui đội quân tiên phong của Hung Nô, Cao tổ đóng quân ở Phổ Dương, sau đó cho thám mã đi trước trinh sát. Chẳng mất nhiều công sức, thám mã quay về bẩm báo, quân Hung Nô do Mạo Đồn Đơn (quốc vương) cầm đầu đã sắp tới, chỉ có điều trong đám quân đa phần là người già yếu, thương tật không cần phải suy tính thêm, cứ tiến công nhất định thắng lợi.

Thời hạ đang vào lúc rét đậm, tuyết bay từng đám lớn, gió lạnh gào thét, quân Hán ai nấy đều lạnh đến độ đóng băng cả da thịt, tay co lại. Đương nhiên là quân Hán không quen giao tranh trong thời tiết ác nghiệt như vậy. Lưu Bang trong lòng nghĩ: phải chăng quân địch toàn là những kẻ già yếu, tàn binh, không bằng đánh nhanh, quyết nhanh, thu quân về triều vừa muốn xuất binh lại vừa nghĩ đến việc phải xem xét lại cẩn trọng bèn đặc phái Phụng Xuân Quân Lưu Kính đi khảo sát một lần nữa.

Lưu Kính vốn họ Liêu, là một người Nhung tốt, vì từng khuyên vua định đô ở Quan Trung nên được thu dùng và làm chức quan lang trung, lại còn được ban họ của vua, hiệu Phụng Xuân Quân. Lúc này ông phụng mệnh vua đi về phía trước trinh sát. Khi trinh sát trở về, đã thấy Lưu Bang dẫn quân đi được nửa đường, Lưu Bang nhìn thấy Lưu Kính vội hỏi: “Người đi trinh thám quân Hung Nô, đã nhìn thấy hết tình hình rồi, có phải là dễ dàng đánh thắng không”. Không ngờ Lưu Kính đáp: “Theo hạ thần thì không dễ tiến quân”. “Tại sao không dễ tiến công?” Lưu Bang lúc này đã dẫn quân vượt qua núi Câu Chú, sắp tới Quảng Vũ. Dọc đường đều rất thuận lợi, cho nên nghe lời tau của Lưu Kính thấy rất không vui.

Lưu Kính nói: “Hai nước tương tranh, lẽ ra nên dương uy điều võ, đoạt binh lực, nhưng thần thấy binh mã Hung Nô nếu không già yếu thì cũng bệnh tật, không còn sức đánh nhau. Một đội ngũ như thế làm sao giống với dáng vẻ ra trận giao đấu Thần liệu rằng trong đó tất có điều gì mờ ám, lấy cái vẻ yếu nhược để tạo một hình ảnh giả, trong đó ẩn chứa điều tình quái bố trí một cái thông lọng để lừa quân ta chui vào. Suy nghĩ cho chín, bệ hạ không nên mắc vào cạm bẫy của chúng”.

Lưu Bang vẫn đang muốn xuất quân đánh địch, thì lời của Lưu Kính như một gáo nước lạnh, bất giác thấy vô cùng chán nản, lớn tiếng mắng: “Cái lão già nước Tề này, người vốn dĩ dựa vào cái mồm và ba tấc lưỡi, tự cho rằng có một chức quan là ghê gớm lắm, là có thể dám ở đây làm lung lạc lòng người, cản đường xuất quân của ta, người có biết tội không”. Nói xong, không để cho Lưu Kính phân trần lệnh cho tá hữu bỏ tù Lưu Kính trong nhà ngục ở Quảng Vũ, nói rằng đợi khi trở về sẽ trị tội.

Sự việc sau này quả như lời Lưu Kính dự tính, Lưu Bang bị thất trận. Nếu không có phép “công quan” của Trần Bình thì đến việc rút chạy về kinh đô cũng khó lòng thực hiện được. Thu quân về qua Quảng Vũ, Lưu Bang sắc mặt còn nặng vẻ buồn rầu, trước mặt Lưu Kính nhận lỗi. “Ta không nghe lời công tâm, trúng quỷ kế của bọn Hung Nô, bọn đi do thám trước khảnh nói dối làm ta hiểu lầm, ta sẽ trị tội bọn chúng”. Sau đó không những tha bổng cho Lưu Kính mà còn phong ông lên chức quan nội hầu. Phong ấp 2000 hộ, hiệu là Kiến Tín Hầu.

Thực tế chứng minh, con mắt của Lưu Kính rất tinh nhạy, nhìn thấy sự giả mạo của Hung Nô, nhắc nhở Lưu Bang không nên mắc lừa. Thế nhưng Lưu Bang tâm lý hiếu thắng, không nghe lời Lưu Kính, kết quả phải chịu thua thiệt. Từ đó có thể thấy rằng nhìn bản chất sự vật qua hiện tượng, bỏ qua những nét hóa trang bên ngoài mà nhận rõ được chân tướng quả là không dễ dàng. Trên thương trường hiện nay, những cạm bẫy, những thứ giả dạng nhiều vô kể, chỉ cần một phút bất cẩn có thể dễ dàng bị lừa, thậm chí có lúc sẽ bị mất trắng. Do đó làm thế nào để có được đôi mắt lửa người vàng, hoàn toàn dựa vào trong thực tế giới động não, tổng kết kinh nghiệm, trong quyết sách cẩn thận, thận trọng thì mới có thể không bị mắc lừa.

Ở Mỹ có một thương nhân chuyên kinh doanh máy móc thiết bị thường cố ý “quên” một số tư liệu “cơ mật”, lại còn cố ý để cho các đối thủ đàm phán “phát hiện” ra. Ông ta sử dụng thủ pháp này và thu được những thành công liên tiếp. Một lần công ty Taikang mời ông đấu thầu mua máy móc thiết bị. Vì

công trình lớn, nhu cầu thiết bị nhiều, ông dự tính cho một số nhà thầu đến thầu lại một phần công trình. Ông luôn hy vọng rằng sẽ cho các nhà thầu này một chỉ tiêu giá cả thấp nhất. Cho nên, mỗi khi nhà thầu nào đến đàm phán với ông, ông đều cố ý để cho họ nhìn thấy “đơn báo giá” của một nhà thầu khác. Ông biết cách tìm cớ, đi ra ngoài chừng ít phút, cố tình sắp đặt cơ hội cho đối phương nhìn thấy “đơn báo giá”. Ông ta biết những nhà thầu này rất ít mong rằng mình trúng thầu, mỗi lần đều đem giá trên “đơn báo giá” ép xuống thấp hơn, sau đó dùng giá thấp hơn nữa ký kết với đối phương. Cái cách nắm vững tâm lý đối phương, thủ pháp thi đua thật giả lẫn lộn, thực sự đã mang lại cho ông nhiều thắng lợi. Đương nhiên dù có tinh khôn thì vẫn không thể qua mặt được tay săn giồi. Có một vị tên là Carlot được mệnh danh là tay thương thuyết bậc thầy ở Mỹ, trong lần đàm phán thứ hai, phát hiện đối thủ lại đang dùng thủ pháp thật giả lẫn lộn. Đối thủ của ông cố ý làm ra vẻ bất cần, làm cho một tờ giấy từ trên bàn bay xuống. Carlot liếc qua, thì đó chính là cái mà ông đang muốn biết. Nhưng là một người đầu óc rất tinh táo. ông nghi ngờ rằng tại làm sao mà đối phương lại để cho ông nhìn thấy tờ giấy? Tại sao chữ viết trên giấy lại to như vậy?

Kết quả đàm phán giúp ông khẳng định suy nghĩ của mình là có lý, nhưng ông đã tránh được trò lừa đó. Nếu như khi đó đầu óc ông không minh mẫn, thực tế sẽ cho ông thấy là sẽ gặp phải kết quả thật thảm hại.

Tôn Ngộ Không trong lò bát quái của Thái Thượng lão quân đã luyện được đôi mắt lửa người vàng có thể phân biệt được hết yêu ma, quỷ thánh. Còn những người bạn lương thiện! Bạn có thể rèn cho mình một đôi mắt lửa người vàng không bị mắc vào những cạm bẫy mà đối thủ giăng ra không?

38. Phá Lôcốt Hầy Phá Từ Bên Trong

Lưu Bang không nghe lời khuyên của Lưu Kính, ngược lại sau khi đem giam Lưu Kính vào ngục, trên đường hành quân rất thuận lợi, không gặp trở ngại nào, một mạch tới thẳng Bình Thành. Vừa tới Bình Thành, bỗng nghe tiếng thanh la nổi lên, lập tức bốn phía bụi bay mù, đội quân Hung Nô cười ngửa chen chúc xông tới, gió và khói quẩn vào bụi đất, khắp nơi một màu đen kịt, nhìn xa xa chỉ thấy quân Hung Nô đông như kiến cỏ. Chưa đầy một lát sau Mạo Đốn Thiên Vu của Hung Nô đã dẫn một đạo quân lớn khác đến.

Quân Hán hành quân đường dài, mệt mỏi đói khát, trước thế tấn công mạnh mẽ của quân Nô, không chống cự được, bị đánh lui Lưu Bang nhìn tình cảnh đó, vội hạ lệnh cho đội quân rút về ngọn núi lớn ở phía đông bắc, lại cho quân chặn ở cửa núi, xây thành lũy bằng đá, ra sức chặn địch. Mạo Đốn thấy vậy, hạ lệnh ngừng tiến công. Thì ra ngọn núi này tên là Bạch Đăng Sơn, Mạo Đốn đã cho quân mai phục trong núi từ lâu chỉ chờ quân Hán đến, còn Lưu Bang trước thế tiến công của quân Hung Nô, từ từ chui vào cái túi Bạch Đăng Sơn. Bốn phía có hơn 40 vạn binh mã Hung Nô, quân Hán không thể nhúc nhích được.

Lưu Bang từ trong núi nhìn ra xa, khắp nơi dưới chân núi đều là quân Hung Nô, bốn phương tám hướng là chiến mã Hung Nô xếp thành từng đàn. Bị vây khốn trong núi năm ngày, trời lạnh như cắt, lương thực cạn kiệt, trong số các trí mưu cao cấp của tùy quân chỉ có Trần Bình là xuất sắc nhất. Thế nhưng suốt mấy ngày liền, Trần Bình chỉ biết khuyên Lưu Bang đừng quá lo lắng, từ từ nghĩ cách. Lúc này Lưu Bang mới hối hận đã không nghe lời Lưu Kính, trong ngọn núi này gặp phải tội lớn như vậy.

Chớp mắt đã sang đến ngày thứ sáu, Trần Bình mật báo Lưu Bang, nói là đã tìm ra một mưu kế. Lưu Bang nghe xong vội hạ lệnh cho thi hành. Trần Bình cử một sứ thần dũng cảm, hành sự cẩn trọng đem theo châu ngọc, vàng bạc và một bức tranh, lợi dụng lúc sương mù xuống núi. Dọc đường dùng tiền bạc lót đường, bình yên mò tới được đại bản doanh cư trú của Mạo Đốn Thiên Vu.

Mạo Đốn mới có một út Thị (hoàng hậu) vô cùng sủng ái, thường cho theo bên mình, cùng với Mạo Đốn chỉ huy quân lính. Hôm đó Trần Bình ở trên núi nhìn thấy vậy, bèn nghĩ dùng người thiếp yêu của Mạo Đốn để tìm ra điểm yếu của Hung Nô.

Quả nhiên, quyền lực của át Thị quả là không nhỏ. Mọi hành động của nàng đều tự do, không ai dám can thiệp. Sứ thần nhà Hán lúc này đã mua được thê ra vào cửa, đến tận nội trưởng. Lúc này, Mạo Đồn đã uống rượu say đang ngủ say, át Thị nhẹ nhàng đến trước, cho tả hữu lui, một mình triệu kiến sứ thần. Sứ thần nhà Hán dâng vàng bạc, châu ngọc nói là của triều Hán tặng, còn nói thêm đem bức tranh giao cho Thiền Vu.

Từ linh tính của người phụ nữ, át Thị ngắm bức tranh mỹ nữ, bất giác sinh nghi: “Bức mỹ nữ này có tác dụng gì?” Sứ thần nói: “Hoàng đế nhà Hán rất muốn đình chiến hòa hoãn, cho nên dâng tặng nương nương châu báu, vàng bạc, nếu như Thiền Vu không đồng ý, mong nương nương giúp đỡ, còn đem mỹ nữ đẹp nhất trong nước dâng cho Thiền Vu. Bây giờ hoàng đế đã cho người đi đón mỹ nữ này, nhưng trước hết dâng tranh lên, mong nương nương chuyển dùm”.

Át Thị đương nhiên không muốn bị mất đi sự sủng ái của Thiền Vu, vội nói: “Bức họa này không cần giữ, hãy mang về đi”. Sứ thần biết Át Thị đã trúng kế bèn đổ thêm dầu vào lửa: “Việc này cũng không còn cách khác, chỉ cần nương nương nghĩ cách giải cứu, thì mỹ nữ đương nhiên không cần dâng lên nữa. Hoàng đế cũng rất tiếc khi phải dâng mỹ nữ này, nhưng hiện tại thì không biết cách làm nào khác mà thôi”. Át Thị lập tức bảo đảm: “Ta biết rồi, nói lại là hoàng đế nhà Hán cứ yên tâm”.

Sứ thần nhà Hán đi về không lâu sau thì Thiền Vu tỉnh dậy. Át Thị bèn nhân cơ hội thuyết phục: “Hiện nay trong quân đã có tin báo là triều đình nhà Hán đang cử một đội quân lớn mạnh đến để cứu hoàng đế, ngày mai quân chi viện sẽ tới, quân Hán bị vây ở đây đã sáu, bảy ngày rồi mà không bị làm sao, có thể thấy là được thần linh giúp rồi. Thiền Vu tại sao lại làm trái ý trời. Nếu có chiếm được đất Hán, chỉ e là chẳng giữ được lâu hai ta cũng chẳng được hưởng phúc”. Cách mà nữ nhân thường dùng quả là hiệu nghiệm. Mạo Đồn Thiền Vu cuối cùng chịu rút binh. Thế là lưới vây vừa hé, Lưu Bang dẫn Hán binh rút cục cũng xuống được núi, hóa nguy thành an.

Tục ngữ nói: “Có tiền thì quỷ cũng đến xin làm đầy tớ”, lợi dụng tiền nhiều, đánh vào chỗ yếu của thành lũy đối phương để giúp mình vượt qua cửa ải khó khăn hoặc là thu được lợi. Cái loại trí mưu này trong cổ kim, các lĩnh vực chính trị, kinh tế quân sự... đều không thiếu. Trần Bình dùng tiền để mua mưu cơ của Át Thị, khiến cho Lưu Bang thoát khỏi vòng vây ở Bạch Đằng Sơn. Trên thương trường ngày nay, cách sử dụng biện pháp khi đánh khi lui,

phân hóa, chia rẽ còn kinh khủng hơn nhiều.

San Francisco ở Mỹ có một ngân hàng của Ý, chuyên môn cho những di dân quốc tịch Ý gửi hoặc vay tiền. Năm 1925, ngân hàng này tìm được một cơ hội tốt ngàn năm khó gặp, dùng thủ đoạn lấy tiền bạc kết hợp với uy hiếp vũ lực khống chế con của vị phó chủ tịch hội đồng quản trị ngân hàng châu Mỹ, bắt anh ta phải định kỳ cung cấp những bản ghi những khoản nợ - đây là việc tình báo kinh tế vô cùng quan trọng. Lợi dụng tình báo này ngân hàng Ý nắm rõ tình hình kinh doanh của ngân hàng châu Mỹ.

Cuối những năm 20, ngân hàng châu Mỹ bị ảnh hưởng bởi biến động kinh tế, khiến cho việc cho vay không được thuận lợi. Ngân hàng vốn có thể được một công trình lớn của chính phủ đến xin vay tiền, nhưng vì tiền mặt không đủ, nên đành để lỡ mất dịp. Sau khi ngân hàng Ý biết được điều này, lập tức cung cấp tiền mặt.

Ngân hàng châu Mỹ đương nhiên là rất vui mừng, không điều kiện nhận lời hợp tác với ngân hàng Ý. Làm thế nào mà ngờ được rằng, ngân hàng Ý chỉ khai một phiếu chi khống, liên tục kéo dài thời gian, kết đồng minh với ngân hàng Ý là ngân hàng Thái Bình Dương, nhân lúc ngân hàng châu Mỹ lâm vào cảnh khó khăn đã tiến hành bán ra trên thị trường một lượng lớn cổ phiếu của ngân hàng châu Mỹ, lại còn tung tin nói xấu rằng ngân hàng này kinh doanh không có lãi, thế là rộ lên phong trào đòi rút tiền ra khỏi ngân hàng châu Mỹ. Các ngân hàng khác nhìn thấy cục diện như vậy cũng không dám hợp tác với ngân hàng châu Mỹ.

Trong tình thế khó khăn mà ngân hàng châu Mỹ không còn cách nào để chống đỡ với những đòn này, giá trị cổ phiếu bỗng chốc tụt xuống. Ngân hàng Ý nhân cơ hội này mua một lượng lớn cổ phiếu của ngân hàng châu Mỹ với giá rất thấp, trở thành cổ đông lớn nhất của ngân hàng này, và đạt được mục đích là từ một ngân hàng nhỏ chiếm lĩnh được ngân hàng lớn hơn gấp nhiều lần.

39. Danh Sĩ Rừng Sâu Ra Oai

Năm đó, Lưu Bang nhân lúc hậu phương của Hạng Vũ bỏ trống, bí mật tấn công vào sào huyệt Cổ Thành, không ngờ bị Hạng Vũ phản kích thất bại thảm hại. Lưu Bang chạy trốn vào một làng nhỏ, được sự khoản đãi của một ông già người Hán. ông lão thấy mặt Lưu Bang có quý tướng, nên đem gả con gái cho, người con gái này sau này sinh hạ một người con tên là Như ý.

Sau khi lập triều đại nhà Hán, Lưu Như ý được phong làm Triệu Vương. Thích phu nhân rất được sủng ái. Cao tổ Lưu Bang vì nặng tình với Thích phu nhân, không chịu được cảnh Thích phu nhân chau mày rơi lệ nên đồng ý sẽ xét việc phế bỏ thái tử Lưu Doanh, lập Như ý làm thái tử. Đương nhiên việc Lưu Bang lập thái tử mới không phải hoàn toàn là vì quá sủng ái Thích phu nhân. Lưu Bang cũng không hài lòng với tính cách nhu nhược của Lưu Doanh, cảm thấy Lưu Như ý thông minh, tính cách có nhiều mặt giống mình. Lữ Hậu sau khi biết ý định của Lưu Bang trong lòng rất lo lắng nhưng không biết phải làm sao.

Hôm đó, Lưu Bang triệu tập tập quần thần, bàn việc phế thái tử, không ngờ người đầu tiên phản đối lại là ngự sử đại phu Chu Xương. Lưu Bang muốn ông ta nói lý do, Chu Xương lắp bắp, cuống đến nổi đỏ cả tai mà cũng không nói được câu nào, nhưng thái độ phản đối thì rất kiên quyết, cho rằng không thể phế thái tử được.

Tại sao Chu Xương lại phản đối. Bởi vì trước đó mấy ngày Chu Xương tận mắt thấy cảnh Lưu Bang và Thích phu nhân vui đùa hoan lạc trong nội cung. Lưu Bang trông thấy ông vào nhưng quên không gọi, Chu Xương cũng không nói lời nào đi thẳng ra ngoài. Lưu Bang bắt ông ta quay lại, quỳ sát đất còn mình thì cười lên vai và nói: “Người vào cung mà lại không chịu nói chuyện với trẫm, trong mắt người có còn trẫm nữa không?” Chu Xương cũng không chịu nhin, trả lời: “Bệ hạ thật giống như vua Kiệt nhà Hạ, vua Trụ nhà Ân”. Đây là những vị vua bị mất nước cuối đời nhà Hạ, Thương. Chu Xương cho rằng việc phế truất thái tử cũng là một trong những việc làm dẫn đến mất nước, nên dù chết cũng không đồng ý. Thái hậu họ Lữ vì việc này mà rất cảm kích Chu Xương.

Lưu Bang thoái triều, Thích phu nhân rất thất vọng, lấy việc phế thái tử ra làm điều kiện trời buộc, Lưu Bang chỉ nói: “Ta sẽ nghĩ cách dần, nhất định không để mẹ con nàng thiệt thòi”. Để cho việc này thuận lợi khi nghị triều, Lưu

Bang phế bỏ chức ngự sử đại phu của Chu Xương, chuyển sang làm Triệu tướng quốc, chuyên môn phụ tá Lưu Như Ý.

Sau này Lưu Bang lại bận xuất binh chinh phạt đám phản loạn Trần Hi, việc thái tử bị gác lại. Tuy rằng việc này đã tạm thời bị gác lại nhưng Lữ hậu vẫn lo lắng như trước, bèn đi tìm Trương Lương, xin ông nghĩ cách bảo vệ ngôi thái tử của Lưu Doanh. Lúc này Trương Lương mặc dù đã ở ẩn nhưng vẫn kiêm việc dạy dỗ cho thái tử, không thể ngồi yên mà nhìn. Thế là ông đưa ra một chủ kiến, mời anh của Lữ hậu là Lữ Thích mời “thương sơn tứ hạo” ra mặt bảo lãnh cho thái tử.

Bốn vị này là bốn ẩn sĩ ở núi Thương Sơn, bọn họ là Đông Quốc Công, Hà Hoàng Công, Khởi Lý Lê, Nhiễm Lý tiên sinh, đều là những lão ông tiếng tăm trong thiên hạ. Lữ Thích lấy danh nghĩa của Trương Lương mời, lại được sự tiếp đãi thịnh tình của Lưu Doanh, bốn vị liền ở lại trong cung thái tử. Lưu Bang đã định cho thái tử làm giám quân chinh phạt Anh Bố làm phản nhưng bốn vị này nghĩ hộ một cách để cho thái hậu gặp Lưu Bang dùng tình cảm thuyết phục, miễn được việc phải làm giám binh, để thái tử toàn tâm tĩnh trí tại kinh đô tìm cách bảo vệ ngôi vị của mình.

Lưu Bang thân chinh dẫn quân chinh phạt trở về, Thích phu nhân lại nhắc đến việc phế bỏ thái tử cũ, đúng lúc Lưu Bang quyết tâm hạ lệnh thì Trương Lương cố ý xuất hiện dùng lời lẽ tình cảm để thuyết phục, Thúc Tôn Thông thậm chí còn lấy cái chết ra để mà can gián, ông dẫn ra những điển cố: “Ngày trước Phổ Hiến Công vì quá sủng ái Ly Cơ mà phế thái tử Thân Sinh, làm cho nước Phổ loạn hàng mấy chục năm. Tần Thủy Đế vì không sớm lập Phù thái tử mà sớm bị diệt vong, ngày nay, thái tử nhân nghĩa, hiếu thuận tại sao lại phế bỏ”. Nói xong định rút gươm tự sát.

Đang lúc Lưu Bang ở vào thế bí giữa hai bên tả hữu, bốn vị công thần liền xuất hiện trước mặt, tướng mạo phi phàm, râu tóc trắng như tuyết. Lưu Bang trợn tròn mắt: “Trước đây trăm vời các vị các vị đều tránh không xuất diện, hôm nay đến đây là có gì chỉ giáo trăm.” Bốn vị đồng thanh nói: ” Trước đây bệ hạ xem thường nhân sĩ, bọn thần không chịu được sự coi khinh đó nên không tuân lệnh vào triều. Nhưng ngày nay thái tử hiếu thuận, kính bậc cao sĩ, hạ thần có thể vì thái tử mà chết, chẳng quản đường xa đến đây phụ tá thái tử”.

Bốn vị ẩn sĩ này mang dáng dấp thần bí, các bậc đế vương trước đều rất kính sợ. Nay bốn vị chịu đích thân đến giúp thái tử Lưu Doanh như vậy là có thần

tiên giúp đỡ rồi, không thể làm trái ý bốn vị được. Thế là việc phế thái tử không còn được nhắc đến nữa, thái tử Lưu Doanh yên ổn với ngôi vị của mình.

Mượn sức mạnh của quyền thế, tăng sự nổi tiếng của mình, từ đó củng cố địa vị của mình, không gặp thất bại. Trương Lương thật không hổ danh, bày cho Lữ hậu mưu kế mượn danh của bốn vị “thượng sơn tứ hạo” làm lung lay quyết tâm của Lưu Bang, thật là dụng tâm sắc sảo, đáng được người đời ca ngợi.

Trong thương trường ngày nay, việc mượn danh người khác để nâng cao danh tiếng của công ty, xí nghiệp mình trong xã hội, từ đó mà dành được thành công cũng không phải là ít. Khách sạn liên doanh Trung - Mỹ tên là Trường Thành ở Bắc Kinh rất giỏi trong việc lấy tên tuổi của người khác để gây ảnh hưởng tốt cho mình. Năm 1984, khách sạn Trường Thành khai trương đêm trước, thì nhận được tin tổng thống Mỹ là Reagan sẽ thăm Trung Quốc vào tháng 4. Tầng lớp lãnh đạo của khách sạn quyết định phải lợi dụng triệt để cơ hội tốt ngàn năm không có này để nâng cao danh tiếng. Thông qua hàng loạt hệ thống đối nội, đối ngoại, điều mơ ước này đã được thực hiện. Ngày 24 tháng 4 tiệc rượu chiêu đãi cảm tạ của Tổng thống Reagan được tổ chức ở khách sạn Trường Thành. Hơn 500 nhà báo đi cùng trong cuộc viếng thăm này khi đưa tin về buổi chiêu đãi đã nói về Trường Thành ở những mức độ khác nhau. Mọi người thông qua phát thanh, truyền hình, báo chí... đều biết đến khách sạn Trường Thành. Chỉ trong một buổi tối mà danh tiếng của khách sạn này đã nổi như cồn trên toàn thế giới.

Sau này, nhiều khách du lịch nước ngoài đến Bắc Kinh đều muốn tận mắt ngắm nhìn nơi mà Reagan đã thết tiệc chiêu đãi, muốn được thưởng thức những món ăn ngon lành ở đây. Việc kinh doanh của khách sạn lên như điều gặp gió.

Năm 1989, Tổng thống Mỹ Bush thăm Trung Quốc, các nhà quản lý của Trường Thành lại quyết tâm một lần nữa dùng uy danh của tổng thống để nâng cao danh tiếng của mình. Tối 26 tháng 2 hơn 500 vị khách quan trọng đã đến Trường Thành tham dự buổi tiệc chiêu đãi của tổng thống Bush. Khách sạn Trường Thành lại một lần nữa lừng lẫy tiếng tăm, trở thành trung tâm của báo chí.

Khách sạn liên doanh năm sao này có 24 tầng, cao 82 mét, có 1.000 phòng khách, 9 phòng ăn lớn, lại còn có phòng họp, rạp chiếu phim, bể bơi trong

nhà, trên tầng thượng là một vườn hoa, phía ngoài được lắp toàn bộ kính màu, từ xa nhìn lại thật sang trọng, lộng lẫy. Cho đến nay, khách sạn đã tiếp hơn chục nguyên thủ quốc gia, cơ quan hàng đầu chính phủ. Các vị khách quan trọng của Trung Quốc hay nước ngoài, sau khi đến Bắc Kinh đều chọn Trường Thành làm nơi mở tiệc đãi khách. Các cuộc họp báo hoặc chiêu đãi thì không thể tìm thấy ở đâu tốt hơn ở đây. Bởi vì trong tâm trí của khách đến đây đều có một ấn tượng là: nơi đã tiếp đón tổng thống thì những kiến thiết phần cứng, phần mềm, sự phục vụ nhất định phải là hàng đầu.

Lấy ảnh hưởng, tiếng thơm của người nổi tiếng để nâng cao tiếng tăm của mình, điều này còn có hiệu quả hơn nhiều lần so với đi làm quảng cáo. Trung Quốc có câu thành ngữ “Lấy cờ to mà làm da hổ”, lấy danh làm da hổ, có lẽ hiệu quả còn tốt hơn nhiều.

40. Mềm Nắn Rắn Buông

Nam Việt là phần phía nam của dãy núi Ngũ Linh. Vào thời Hán đây bị coi là vùng đất không có giá trị. Tuy nói nơi đây đất cằn cỗi, nhưng cũng là vùng đất hiểm yếu. Vào thời nhà Tần, vùng này thuộc quận Hải Nam, do Nhậm Ngao vâng mệnh triều đình đến cai quản. Khởi nghĩa Trần Thắng, Ngô Quảng làm loạn Trung Nguyên, Nhậm Ngao lúc đó già bệnh, nằm liệt giường gọi huyện lệnh của Long Xuyên là Triệu Đà đến bên giường bệnh dặn dò: “Thiên hạ loạn rồi, đất Nam Hải ở vào thế cô lập. Ý ta là có thể cắt đứt liên lạc phía bắc, mặc kệ sự biến. Ta thì không thể làm được gì nữa, túc hạ là người kế tục của ta. Ở đây tuy không phải là vùng giàu có, nhưng địa bàn rộng đến ngàn dặm, đóng cửa ải thì có thể thành một nước riêng và xưng vương được”. Nói xong thì qua đời. Triệu Đà tiếp quản đại quyền ở Nam Hải. Ông cho binh tướng trấn thủ biên phòng, cắt đứt con đường liên lạc với miền Bắc, bãi bỏ các quan huyện lệnh cũ, thay vào đó là những kẻ thân tín, Nam Hải thành quốc gia độc lập của ông ta.

Sau khi định xong thiên hạ, một hôm Lưu Bang cho gọi mưu sĩ Lục Cỗ đến nói rằng: “Khanh thay mặt trẫm đi Nam Việt một chuyến. Mấy năm nay Triệu Đà xưng vương ở đó, ý của trẫm là muốn phong hãn làm vương của Nam Việt, cho hãn giữ vùng Nam Việt được yên bình, nhưng không muốn hãn là mối nguy của triều đình...”

Trải qua trèo đèo lội suối vất vả, Lục Cỗ mang theo ấn tín và dây đeo triện cũng đến được Nam Việt. Triệu Đà thấy sứ thần Lục Cỗ nhà Hán đến, tuy không bắt, nhưng đối đãi nhạt nhẽo. Khi hai người gặp nhau ở trong điện, Triệu Đà không thi hành nghi lễ, hai chân dạng háng, không chút phép tắc tiếp kiến.

Lục Cỗ thấy Triệu Đà vô lễ như vậy, đương nhiên cũng không đáp lễ. Vừa giáp mặt liền ra một uy phủ đầu: “Túc hạ đừng quên mình là người Trung Quốc, mồ mả của cha mẹ, anh em vẫn còn trên đất Trung Quốc, trên vùng Trung nguyên. Nhưng xem điệu bộ của túc hạ thì rõ là không thuận mắt, phải chăng túc hạ muốn sánh ngang với đương kim hoàng đế. Nếu quả đúng như vậy thì thật là họa lớn sắp giáng xuống đầu. Năm xưa, Tần vì vô đạo, hào kiệt khởi nghĩa. Hoàng đế là người đầu tiên trong số hào kiệt đó, bình định quân Tần, lại đánh thắng Hạng Vũ, thống nhất thiên hạ. Đây cũng là ý trời giúp, kẻ tầm thường làm sao có thể làm nổi. Túc Hạ không ra tay giúp thiên hạ đánh

Tần, ngược lại cắt đất xưng vương, hoàng đế có ý sắc phong tước hạ làm vương, tước hạ nên lấy lễ mà đón nhận, xưng thần với triều đình. Tước hạ tự cao tự đại như vậy, nếu thiên tử biết được nổi cơn thịnh nộ, trước hết cho tàn phá lăng mộ tổ tông, sau phái đại quân chinh phạt, tước hạ e rằng nguy trong gang tấc.”

Từng lời Lục Cố nặng ngàn cân, câu nào cũng có lý, Triệu Đà càng nghe càng bứt rứt, ngồi không yên. Mồ hôi vã trên mặt. Đợi Lục Cố nói hết, Triệu Đà lập tức đứng dậy tạ tội: “Lâu ngày ở trong tắm tối, không hiểu lễ nghĩa, xin xá tội”. Lục Cố thấy phép dùng uy của mình đã có hiệu nghiệm bèn đổi giọng: “Biết sai mà cái, tước hạ quả là hiền vương”. Không ngờ, Triệu Đà thấy Lục Cố giọng điệu đã mềm mại hơn đặc ý quá hỏi: “Người nói ta với Tiêu Hà, Tào Tham, Hàn Tín thì ai hơn”. Lục Cố thuận mồm nói: “Tước hạ hơn”. Triệu Đà như được một liều thuốc bổ hăng hái hỏi tiếp: “Thế ta so với hoàng đế”. Lục Cố thấy thái độ cổ phần hờn hĩnh của Triệu Đà bèn nghiêm nét mặt: “Hoàng đế vì thiên hạ làm điều có lợi, trừ hại, đức như ngũ đế, công cao tam vương, thiên hạ đều một hướng quy về hoàng đế. Còn Tước hạ chẳng qua chỉ nắm vài vạn binh, ở cái nơi đất đai cằn cỗi, quá lắm thì chỉ bằng một quận của đại Hán. Tước Hạ nói xem có thể so sánh với hoàng đế được không”.

Triệu Đà tự thấy mình đuối lý, bèn lưu Lục Cố lại nhà khách, ngày ngày cả hai cùng uống rượu, chuyện trò. Lục Cố là một tài tử, vốn tri thức thâm sâu, biết Triệu Đà thích nói chuyện với mình bèn ở lại thêm vài ngày, vừa nói chuyện vừa thành tâm thành ý khuyên Triệu Đà quy phục nhà Hán. Triệu Đà bị thành ý của Lục Cố làm cho cảm động, cuối cùng đồng ý xưng thần, lại còn nhờ Lục Cố dâng lên vua bá vật trị giá ngàn vàng của vùng Trung Việt. Lục Cố đáp lễ, ban cho Triệu Đà lụa là trị giá ngàn vàng. Tưởng chừng giữa Triệu Đà và triều đình nổ ra một cuộc đối kháng, nhưng nhờ sự khuyên giải thành công của Lục Cố mà mọi thứ được hóa giải.

Vừa ân tình vừa uy nghiêm vốn là cách khống chế của bề trên với bề dưới và được vận dụng với tần suất thành công cao. Khi cần thiết phải cứng cỏi, kiên quyết nếu không sẽ không lấn át được đối phương. Lúc cần mềm dẻo, nên mềm dẻo, cho đối phương một con đường quy phục. Trong quản lý xí nghiệp hiện nay, phương pháp “hai tay đều cứng” đang rất có tác dụng là một trung tâm khoa học, kỹ thuật có tiếng ở Mỹ. Những nhà khoa học hàng đầu, những thành tựu nghiên cứu kỹ thuật và những sản phẩm hàng đầu ở đây đều được mọi người trên thế giới công nhận. Waku có một công ty máy tính tên là Taclemu. Công ty này có thời thực hiện phương pháp quản lý: “Phong cách thoải mái”. Cái gọi là “phong cách thoải mái” do tổng giám đốc công ty

Jimmy Telebi đề xướng, ông chủ trương để công nhân làm việc trong một môi trường vô cùng tự do, lại còn cho hợp kiểm tra giám sát theo định kỳ. Đến chiều thứ năm hàng tuần, công ty còn cho công nhân nghỉ để uống bia, nói chuyện phiếm trong bầu không khí tự do nhàn rỗi.

Như vậy có quản lý công ty được lâu dài không? Chẳng bao lâu sau, hàng loạt vấn đề dần bộc lộ. Công nhân đi muộn về sớm, việc tán phét trong giờ làm ngày càng nhiều, các bộ phận thì mâu thuẫn, nói xấu nhau. Việc này lúc đầu không ai chú ý, mãi đến cuối năm hiện thực nghiêm trọng của nó mới được nhìn nhận. Năm 1982, lượng tiêu thụ sản phẩm giảm 7% so với năm 1981, chỉ xét riêng lợi nhuận cũng giảm đi rất nhiều. Sau khi ban tài chính mật dịch kiểm tra đã nói rằng công ty có hành động làm rối kỷ cương.

Hiện thực nghiêm trọng đó đã cho Jimmy Telebi một bài học. Tháng 7 năm 1984, ông tuyên bố thay đổi phương thức và phương sách quản lý từ cơ bản. Quy định mỗi tuần phải họp, mỗi quý định kỳ kiểm tra, không hoàn thành yêu cầu chỉ tiêu định mức thì có đưa ra bao nhiêu lời giải thích lý do công ty cũng không bồi thường cho khoản 10% làm thêm giờ, tiền lương bị giữ lại 6 tháng, hạn kỳ bị thay đổi toàn bộ.

Qua một thời gian sau, phương pháp quản lý này quả là có hiệu lực. Nó không phủ nhận hoàn toàn những mặt tích cực của phương pháp quản lý trước đây, đồng thời tăng cường thêm tính kỷ luật, có tổ chức trong quản lý. Tình cảm con người vẫn tồn tại trong công ty, ví dụ như trong hồ sơ của mỗi nhân viên còn ghi rõ ngày sinh nhật của những con vật nuôi trong nhà. Vừa ân tình, vừa nghiêm khắc trong quản lý quả là có hiệu quả. Không lâu sau, kinh doanh tiêu thụ và lợi nhuận đã tăng 80%. Mức doanh nghiệp cũng đạt hơn 1 tỉ đô la. Có lúc phải cùng thể hiện sắc mặt đỏ (nghiêm khắc) và sắc mặt trắng (mềm dẻo). Chỉ mặt trắng, đối phương rất dễ coi thường, không biết trời cao đất dày là gì, cho là ta dễ bị bắt nạt. Chỉ mềm dẻo không cũng không được. Nhưng chỉ đỏ mặt không thôi, đối với bản thân sẽ tạo một ấn tượng không tốt, làm cho đối phương có ấn tượng ta như một hung thần. Cả hai mặt này phải được coi trọng như nhau, sử dụng luân phiên thì thu được kết quả thắng lợi.

41. Phải Nhìn Từ Đại Cự

Từ khi Lục Cỗ khuyên giải được Triệu Đà làm hầu vương của Nam Việt, Cao tổ Lưu Bang rất coi trọng ông, thăng chức làm đại trung đại phu. Lục Cỗ cũng thường xuyên ra vào triều cùng gặp và đàm luận việc trị quốc an bang với Lưu Bang. Mỗi khi nói đến chỗ tâm đắc, Lục Cỗ thường lôi “kinh Thư”, “Thượng Thư” và những kinh điển của nhà Nho để mà đàm cổ luận kim, rất lấy làm tự đắc. Lưu Bang rất ghét, lúc đầu còn nhẫn nại mà nghe, nhưng sau đó có lần phát cáu với Lục Cỗ: “Ta trên lưng ngựa mà lấy được thiên hạ, cần gì đến “thi”, “thư”. Lưu Bang vốn không ưa Nho giáo, năm đó khi Lợi Thực đến cầu kiến, biết rằng đó là một nho sinh, Lưu Bang cho gọi anh ta vào còn mình thì vẫn điềm nhiên ngồi rửa chân, thể hiện sự xem thường Nho gia. Lại còn có một lần, thậm chí Lưu Bang còn lấy mũ của nhà Nho làm bộ đi vệ sinh. Thế mà Lục Cỗ lại suốt ngày mang Nho giáo ra thuyết giảng làm sao không bị Lưu Bang chán ghét?

Thế nhưng, vị Lục Cỗ này có một nội lực công phu thực giỏi. Ông không những không giận, không thấy việc bị hoàng đế chán ghét là việc quan trọng, mà rất bình tĩnh trả lời: “Trên lưng ngựa lấy được thiên hạ, nhưng có ngồi trên lưng ngựa mà giữ được thiên hạ không? Chu Vũ đều là nghịch đoạt nhưng thuận trị nên mới có thiên hạ đại trị. Còn Tần sau khi bình được sáu nước thì chỉ biết đến cực hình, giết hại, nên 20 năm đã bị diệt. Nếu như nhà Tần có được thiên hạ rồi lại thi hành nhân nghĩa, đại trị thì bệ hạ làm sao có thể diệt nổi Tần?”

Mấy câu hỏi này khiến cho Lưu Bang nghĩ một hồi mà vẫn không biết trả lời ra sao, cảm thấy cay mắt. Không ngờ cái tên nho sinh này ghê gớm thật. Lưu Bang thực là bị ông ta hỏi vặn đến chân tường rồi.

Thế nhưng Lưu Bang là con người vô tâm, thích nghe lời bàn luận. Sau khi biết mình đuối lý bèn thành tâm, thành ý thỉnh giáo Lục Cỗ: “Người nói nhà Tần làm sao lại thất bại? Ta làm sao mà có được thiên hạ? Người hãy giải thích cặn kẽ cho ta, và đem sự thành bại của người xưa, gộp lại viết thành một cuốn sách có thể làm gương cho hậu thế”.

Lục Cỗ phụng mệnh Lưu Bang, đóng cửa khổ công một thời gian, viết được 12 chương dâng lên vua. Lưu Bang đọc một cách tỉ mỉ, không ngớt lời khen,

đặt tên cho sách là “Tân ngữ”. Cuốn “Tân ngữ” của Lục Cỗ trở thành lý luận cơ bản của tư tưởng chỉ đạo thống trị trong suốt bốn triều đại thời đầu Tây Hán. Căn cứ vào tư tưởng của “Tân ngữ” triều đình đã thay đổi tư tưởng thống trị từ tôn sùng pháp gia sang sử dụng học thuyết Hoàng Lão.

“Hoàng” là chỉ những hoàng đế trong thuyết, “Lão” chỉ Lão Tử người sáng lập ra đạo gia. Học thuyết Hoàng Lão là một hệ tư tưởng lấy đạo gia làm nòng cốt được hình thành sau Chiến quốc đồng thời nó cũng kết hợp với tư tưởng, trào lưu của các trường phái của học thuyết bách gia. Cuốn “Tân ngữ” của Lục Cỗ lấy học thuyết đạo gia làm chủ. Nội dung chính của thuyết Hoàng Lão là chủ trương không nên “dùng pháp quá mạnh” mà “kết hợp văn võ”, còn nhấn mạnh rằng đó chính là “kế lâu dài”, vô vi mà trị. Nói theo cách ngày nay thì là không nên lạm dụng sự trấn áp của vũ lực, mà nên xem văn trị và võ công ngang hàng nhau. Trên chính trường cố gắng giảm can dự, trong kinh tế thuận theo tự nhiên mới là thượng sách trị yên xã tắc lâu dài. Có thể nói rằng tư tưởng của Lục Cỗ phù hợp với thực tế lúc bấy giờ, áp dụng trong gần trăm năm của triều đại đầu nhà Hán quả là có hiệu quả.

Mệnh đề mà Lục Cỗ đưa ra, có ý nghĩa rất quan trọng bởi vì cái mà nó đề ra là tổng thể tư tưởng thống trị của một thời đại. Tư tưởng thống trị là tư tưởng chỉ đạo cơ bản, các tư tưởng khác đều xuất phát từ nó mà ra. Nếu tư tưởng này không sáng suốt việc trị quốc, an bang không có phương hướng. Nhà Hán tránh được kết cục diệt vong nhanh như nhà Tần là điều có quan hệ mật thiết với mệnh đề tư tưởng thống trị đúng đắn mà Lục Cỗ đề ra.

Trên thương trường hiện nay, cũng như vậy, đòi hỏi một tư tưởng chỉ đạo tổng thể. Không có con mắt chiến lược nhìn xa trông rộng, không có phương châm chỉ đạo chiến lược, thì bất luận là tập đoàn công ty nào, xí nghiệp nào không thể có tiền đồ phát triển xán lạn về sau.

Chủ tịch Quách Phượng Phượng của tập đoàn Phong Long ở Canada, năm 1982 từng được tạp chí “người đầu tư” của Mỹ bình chọn là ngân hàng lớn thứ hai trên thế giới. Bí quyết thành công của công ty là “làm kinh doanh phải có con mắt nhìn xa trông rộng, phải biết kết hợp với nhu cầu thời đại”. Quách Phượng Phượng có dự cảm về thời cuộc rất nhạy bén, lại có những dự kiến đi trước thời đại. Năm 1945 khi chiến tranh thế giới lần thứ hai vừa kết thúc, ông có một dự cảm rằng sẽ có một cao trào tu sửa toàn diện những tổn hại sau chiến tranh. Cho nên cái cần đầu tiên là một lượng lớn vật tư xây dựng. Ông liền đầu tư một lượng tiền lớn kịp thời mua những vật tư còn thừa sau chiến tranh như vật tư, vật liệu xây dựng, hợp kim... Quả nhiên sau này giá cả vật

tư tăng vọt, việc kinh doanh của ông phát đại tài.

Năm 1948, công ty Phong Long đã trở thành một công ty có tính thương nghiệp danh tiếng ở Canada. Quách Phụng Phụng lại đưa ra một dự đoán, tương lai phát triển của kiến trúc xây dựng sẽ tạo ra cơn sốt đất. Ông bèn đặt trọng tâm của kinh doanh chuyển dần sang thu mua bất động sản. Sau 20 năm, giá cả của số lượng bất động sản lớn nay tăng gấp vài lần và ông thu được mỗi lợi lớn.

Năm 1957, Quách Phụng Phụng lại dự kiến rằng cao trào xây dựng dẫn đến nhu cầu xi măng là cấp thiết nhất. Ông kịp thời đưa ra quyết sách kinh doanh xi măng, liên doanh với công ty Sanjing và Blackdargon thành lập công ty xi măng Canada. Năm 1961, khi bước vào sản xuất thì cũng vừa lúc cơn sốt bất động sản lên tới cao trào.

Trải qua mấy chục năm phát triển, tập đoàn Phong Long có hàng mấy chục công ty sản nghiệp tài chính cỡ lớn. Phạm vi kinh doanh bao gồm kinh doanh tiêu thụ mậu dịch, bất động sản, đóng tàu, bảo hiểm, tiền tệ và nhiều loại hình lớn khác nữa. Công ty không chỉ phân bố ở Canada mà còn ở Tây á, Hồng Kông, Mỹ...

Lịch sử huy hoàng của Phong Long gắn liền với tên tuổi của Quách Phụng Phụng. Nếu như ông không có những dự kiến vượt thời đại không có tư tưởng chỉ đạo, sách lược tổng thể, phù hợp với yêu cầu, thì muốn đạt được những thành công đó là điều không thể có.

Nói đến cái mưu trí trên thương trường trong đó có đại mưu và tiểu mưu. Hiểu được thực tế, nắm bắt quyết sách thì là bậc đại mưu trí trong các bậc đại mưu. “Tân ngữ” của Lục Cổ trở thành tư tưởng chỉ đạo gần trăm năm của nhà Hán, sách lược của Quách Phụng Phụng trở thành tư tưởng chỉ đạo sự phát triển vũ bão của Phong Long trong nửa thế kỷ, đó đều là tác dụng của đại mưu trí.

42. Nhắm Thẳng Đích Mà Tiến

Sau khi Cao tổ Lưu Bang chết, trên danh nghĩa Huệ Đế Lưu Doanh làm hoàng đế, nhưng thực tế quyền lực tập trung trong tay Lữ hậu. Bà ta khống chế đại quyền trong triều, vô hiệu hóa Lưu Doanh, phong chư hầu cho các anh em trong nhà. Lưu Bang sinh thời có thể rằng: “Phi Lưu thị nhi vương, thiên hạ cộng kích chi” nay thành ra lời nói suông.

Nhìn thấy tình cảnh đó, tả thừa tướng Trần Bình rất lấy làm buồn chán. Ông lo lắng về sự hưng vong của triều Hán, trong đó cũng can hệ tới sự thăng tiến, vinh nhục của bản thân. Trần Bình có thể nói là người thông minh, trước đây không ít lần cứu nguy cho Lưu Bang, thế nhưng trong tình trạng này cũng bó tay. Ông suy nghĩ trăm trở mà vẫn không ra kế sách, suốt ngày đóng cửa đọc sách suy nghĩ, không ra ngoài.

Hôm đó Lục Cỗ không hẹn mà đến. ông bước vào đến phòng trong mà Trần Bình mãi tập trung tư tưởng suy nghĩ không hay biết. Bọn họ biết nhau từ lâu, không cần nghi lễ phức tạp. Lục Cỗ trực tiếp hỏi: “Đang nghĩ gì vậy”. Trần Bình nghe tiếng của Lục Cỗ không ngược mắt hỏi lại. “Túc hạ đoán xem”. Lục Cỗ không cần suy nghĩ đã đoán ra: “Túc hạ đã là thượng tướng, hưởng ấp 3 vạn hộ, phú quý cực điểm, quyết không phải là lo cho thân mình. Cái lo của túc hạ bây giờ có phải là lo cho sự chuyên quyền của họ Lữ không?”.

Trần Bình không chút giấu giếm nói: “Đúng, nhưng không cách gì nghĩ ra giải pháp”.

Lục Cỗ đối với việc này sớm đã có dự tính trong lòng. Ông nói: “Thiên hạ yên, thiên hạ nguy, đều trông vào quân. Quan văn, quan võ hòa thuận sĩ đại phu sẽ quy phục. Thiên hạ có sĩ phu theo thì dù có biến cũng không đến độ mất đại quyền. Xem tương lai của xã tắc, đại quyền đang trong tay họ Lữ chứ không phải hai vị tướng quân. Tôi thường xuyên nói với Giáng Hầu Chu Bột, nhưng ông cho là tôi đùa, túc hạ tại sao không gây dựng mối quan hệ thâm tình với ông ta?” Lời của Lục Cỗ khiến cho mắt Trần Bình sáng lên. Đúng thật, ta tại sao lại không nghĩ ra nhỉ. Hiện nay Chu Bột đang giữ trọng trách, Lữ hậu muốn chuyên quyền, nhưng về quân quyền vẫn chưa đoạt được. Chỉ cần nắm chắc được Chu Bột, thì có thể làm cho tướng quân hòa thuận, thì có thể giải quyết được họ Lữ.

Trần Bình rất tán thành ý kiến Lục Cỗ, lấy 2500 lạng vàng giao cho Lục Cỗ, nhờ mang đến chúc thọ Chu Bột. Trong bữa tiệc chúc thọ của Chu Bột, Trần Bình và Chu Bột đã thiết lập mối quan hệ. Sau này, Chu Bột cũng đáp lễ lại Trần Bình, mối quan hệ hai người thân mật hơn.

Để cảm tạ Lục Cỗ, Trần Bình dâng tặng ông 100 gia nô, 50 cỗ xe ngựa, 500 vạn tiền. Lục Cỗ không tiếc công sức tuyên truyền, rỉ tai các vị công thần trong triều. Thông qua kế sách, quả nhiên bình định được mỗi họa Lữ hậu. Trong quá trình đó, quả nhiên chứng minh lời dự đoán của Lục Cỗ, Chu Bột có tác dụng quan trọng và quyết định nhất.

Giải quyết vấn đề lớn như loạn Lữ hậu, nếu không phải là có những kế sách chu toàn bí mật, không có khả năng suy xét, tiên tri thì sẽ vô cùng khó dẫn đến thành công. Đến một tài năng như Trần Bình mà cũng đành bó tay, thì có thể thấy mức độ khó khăn của tình hình. Lục Cỗ đối với việc này trước hết suy tính, có kế hoạch trong đầu, sau khi suy nghĩ chín muồi, quyết đoán đem kế sách hiến lên Trần Bình, xúc tiến thiết lập liên minh giữa Trần Bình và Chu Bột, sau đó mượn lực lượng của Chu Bột giải quyết vấn đề. Kế sách này quả là cao minh.

Thương trường hiện nay, thiết lập chiến lược ban đầu là quan trọng nhất, nó có ảnh hưởng sâu sắc tới con đường phát triển lâu dài của công ty, xí nghiệp. Nếu lập kế hoạch tốt, được hưởng lợi cả đời, còn không sẽ chịu thất bại. Những tài sản, vốn của Lizalan đã vượt qua Duban, Rockefeller của Mỹ, được công nhận là người giàu có thứ sáu trên thế giới. Hiện nay ông là chủ tịch hội đồng quản trị của tập đoàn Inilin, kiêm cố vấn kinh tế của chính phủ Indonesia.

Ông quốc tịch gốc là người huyện Phúc Thanh, tỉnh Phúc Kiến, Trung Quốc. Gia đình nghèo khó, cha chết trong chiến tranh chống Nhật, bản thân ông vượt biển đến Indonesia, đầu tiên mở một cửa hàng tạp hóa.

Trong đầu ông có một tư tưởng, bản thân mình tuy đã ra nước ngoài, đến Indonexia, đất nước Indo là quê hương thứ hai, hưng vong của Indo gắn liền mật thiết với vận mệnh của mình. Từ tư tưởng đó, ông tham gia đội quân chống Nhật ở Indo. Cuộc đấu tranh chống thực dân Hà Lan bước vào giai đoạn quyết liệt. Lizalan không đếm xỉa đến an nguy của bản thân, làm người cung cấp thương phẩm cho quân đội. Việc này cực kỳ nguy hiểm. Thực dân tiến hành phong tỏa, cấm vận quân cộng hòa, mà Lizalan chấp nhận nguy

hiếm này làm người cung cấp thương phẩm, quả là đòi hỏi một sự dũng cảm vô cùng. Ông cung cấp cho quân đội thuốc men, lương thực và nhiều loại hàng cấp yếu khác. Tinh thần này của ông được nhiều người trong quân đội kính phục. Có một tốp quan quân trẻ tuổi thiết lập tình cảm thân thiết với ông, trong đó có cả tổng thống Xuhácta của Indo sau này. Trong cuộc chiến tranh Lizalan đã cố gắng không nhỏ cho sự nghiệp giải phóng của Indo, đồng thời cũng tạo cơ sở về vật chất và chính trị cho việc phát triển của mình sau này.

Sau khi nước Indo độc lập, ông đi theo con đường thực nghiệm chấn hưng. Công việc thực nghiệm của ông là ngành có liên quan mật thiết tới quốc kế dân sinh như dệt, cao su, tiểu hợp kim, tiểu công nghiệp hóa công... Đừng nghĩ rằng đó là những ngành phụ, không có giá trị cao, nhưng với quy mô sản xuất lớn nên ông cũng thu được kết quả khả quan.

Năm 1957, ông lập nên ngân hàng tư nhân tên là “ngân hàng trung ương Asia” và sau này trở thành ngân hàng lớn nhất Indonexia.

Chính phủ Indo coi trọng chấn hưng công nghiệp dân tộc. Ngành nghề kinh doanh của Lizalan phù hợp với hiệu triệu của chính phủ, ông lập nên nhà máy sản xuất bột mì và xi măng. Sau những năm 80 ngành gia công bột mì của ông đạt mức yêu cầu trên 80%, trở thành nơi gia công bột mì lớn nhất châu á. Nhà máy sản xuất xi măng của ông chiếm lượng tiêu thụ trên toàn quốc, trở thành hàng xuất khẩu có tiếng ở Đông Nam Á.

Bởi vì Lizalan luôn đặt sự phát triển của mình cùng với sự phát triển của đất nước Indo, chính phủ Indo luôn coi trọng, tổng thống Xuhácta vẫn giữ mối quan hệ riêng mật thiết với ông. Hiện nay việc kinh doanh của ông đã vươn tới bốn châu lục Á, Phi, Âu, Mỹ, ngành nghề bao gồm xi măng, hóa công, điện tử, bất động sản, tiền tệ, bảo hiểm, du lịch, đường sắt v.v. tổng cộng hơn 60 xí nghiệp con.

43. Quan Sát Sự Việc, Liệu Sự Như Thần

Sau khi họ Lữ bị dẹp, Chu Bột tiếng nổi như cồn, trở thành nhân vật quan trọng, bởi chính Chu Bột là người đích thân dẫn quân đi dẹp họ Lữ. Là người tham mưu nên vai trò của Trần Bình khá mờ nhạt. Văn Đế mới được lập, thiên tử và triều thần mới. Trần Bình biết mình làm lão thần cũng không vì để cho tân hoàng đế biết, huống hồ không là công thần chính, còn ngồi mãi ở cái ghế tướng quốc làm gì. Thế là Trần Bình cáo bệnh không lên triều, mục đích để ngôi vị tướng quốc nhường cho Chu Bột.

Văn Đế tuy mới lên ngôi nhưng không phải không hiểu tí gì về Trần Bình, đối với việc ông cáo bệnh lấy làm khó hiểu bèn gọi Trần Bình đến, làm rõ. Trần Bình thẳng thắn nói: “Trước đây ở triều Cao hoàng đế công của Chu Bột không bằng được thần. Hiện nay trong việc dẹp loạn họ Lữ công lao của hạ thần không bằng Chu Bột. Cho nên hạ thần nguyện đem chức tướng quốc giao lại cho Chu Bột.” Văn Đế thấy lời nói có lý thế là để Chu Bột làm hữu thừa tướng. Đối với Trần Bình vua vẫn muốn dùng bèn phong làm tả thừa tướng. Văn Đế cho rằng làm như vậy là có thể xóa bỏ mâu thuẫn, vừa nâng cao ngôi vị của Chu Bột lại vừa liên tục dùng người tài được. Để biểu hiện lòng tôn trọng Trần Bình vua còn ban tặng cho ông 5.000 lượng vàng, phong thêm ấp 3.000 hộ.

Hôm đó, Văn Đế muốn bàn chuyện quốc gia đại sự, gọi hữu thừa tướng Chu Bột lại hỏi: “Thiên hạ một năm nên xét bao nhiêu vụ án?” Mặt Chu Bột lộ rõ vẻ bối rối vội nói: “Không biết”. Văn Đế lại hỏi: “Thiên hạ một năm nên thu, chi bao nhiêu tiền, lương thực?” Chu Bột phát hoảng, toát mồ hôi lưng và mặt nhưng không trả lời được. Vua quay sang hỏi Trần Bình. Ông đáp “Việc này đã có quan chuyên trách quản lý”. Vua hỏi lại “Quan chuyên trách là ai?” Trần Bình đáp: “Nếu bệ hạ muốn hỏi về việc xét án nên đi tìm giám mục, muốn hỏi về tiền và lương thực nên đi hỏi quan nội sử.” Văn Đế không vui: “Nếu phải đi hỏi người quản lý thì cần thừa tướng làm gì?”

Trần Bình coi việc vua vặn hỏi là bình thường. Ông đáp: “Thừa tướng ư? Quản các quan trong triều. Nếu như Thừa tướng biết quản lý, hạ thần như thế nào, bệ hạ hãy hỏi tội họ. Chức vụ của thừa tướng đối với bề trên thì phụ tá thiên tử, quản lý toàn cục, với bề dưới quản lý vạn sự, vạn vật, thông tỏ mọi lẽ, đối ngoại trấn áp lân bang, đối nội thông hiểu tâm tư trăm họ, quản lý quan lại các cấp các ngành”. Văn Đế thấy lời nói có lý, không ngớt lời khen.

Sau khi cả hai rời cung, Chu Bột nói với Trần Bình “Tại sao tiên sinh không dạy tôi?”. Trần Bình cười: “Lão huynh ở ngôi vị cao mà còn không biết phải làm gì sao? Nếu bệ hạ hỏi rằng Trường An có bao nhiêu kẻ trộm thì huynh cũng phải trả lời ư?”.

Từ đó, Chu Bột biết mình không bằng Trần Bình, không phải chỉ là sự kém cỏi thông thường mà khoảng cách tri thức của hai người rất lớn. Thế là ông chủ động từ chức tướng quốc để Trần Bình lên thay. Không làm như vậy e mọi người không phục, hoàng đế thì xem mình là vô dụng, tham quyền. Để cho Chu Bột yên vị chức hữu Thừa tướng, Văn Đế sẽ tự nhận ra không ổn, cuối cùng chức tướng quốc sẽ lại rơi vào tay Trần Bình. Xem ra Trần Bình trong chuyện này “đông như nước quan hỏa”, dự liệu sẽ xuất hiện kết quả như vậy mới giăng sẵn một bẫy để Chu Bột chui vào. Nếu không như vậy, Chu Bột không biết chức Thừa tướng không đơn giản, Văn Đế cũng không nhận ra Chu Bột không thích hợp với chức vụ đó. Chức thừa tướng ngoài Trần Bình ra thì còn ai nữa?

Trong thương trường hiện nay, lợi hại ở dự liệu. Có năng lực phán đoán là điều quan trọng. Trên thực tế, luôn có những lúc khó khăn, trong những lúc đó, có khả năng bước trước người khác, dự kiến trước mới là điểm then chốt quyết định thành bại.

Chuyên gia phân tích cổ phiếu của công ty tư vấn Xiosu nước Mỹ, nữ sĩ Ilai Gabian là người có tài tiên đoán xu thế của tương lai. Bà mới hơn 40 tuổi, nhưng được phong là: “Nữ kiệt tiên tri Phố Wall” và là một trong những nhà tiên tri nổi tiếng trên thị trường cổ phiếu ở Mỹ hiện nay. Thành công lớn nhất của bà là một lần tiên tri. Đó là ngày 19 tháng 10 năm 1987, trước “ngày thứ hai đen tối” bà mạnh dạn đoán rằng cổ phiếu trong ngày sẽ giảm 600-700 điểm. Quả nhiên đúng như vậy, ngày hôm đó trong vòng ba tiếng đồng hồ cổ phiếu giảm 508,32 điểm, về cơ bản chứng minh lời bà dự đoán.

Ilai Gabian thành công trong dự đoán, có nguyên nhân từ 20 năm chịu khổ nghiên cứu. Trong khi học về số lượng kinh tế, trải qua thời gian dài không tiếc sức nghiên cứu, cuối cùng bà tìm ra cách dùng mô hình con số để dự tính sự biến động của cổ phiếu. Mỗi ngày qua tivi, bà biết được hướng phát triển của cổ phiếu trong nước, quốc tế, lại đem những tình hình đó tổng hợp, lượng hóa, dùng mô hình con số của mình dự tính ra xu thế của thị trường cổ phiếu. Sau đó gọi điện đàm luận với nhiều bạn bè.

Mỗi tháng bà đều viết một báo cáo kết quả nghiên cứu gửi cho các nơi tư vấn

trên thế giới, giúp họ nắm được tình hình dự đoán để tránh những nguy cơ bất lợi, có sự chuẩn bị có lợi khi đầu tư. Công ty của bà nhờ có bà mà làm ăn phát đạt.

Đối với thành công của mình bà rất khiêm tốn. Bà thường nói: “Nhất định rồi có một ngày tôi sẽ dự tính sai. Thị trường cổ phiếu có quy luật riêng của nó. Bình thường, một giờ trước khi tôi đưa ra dự kiến của mình, đã có nhiều chuyên gia khác có dự đoán liên quan đến xu hướng của cổ phiếu rồi. Tôi chỉ là người phán đoán toàn diện, sâu sát hơn mà thôi.”

Có một phút tỏa sáng thì cần hàng năm bỏ công sức. Bà Catherin một mặt được giúp sức bởi kiến thức, kỹ thuật, nhưng quan trọng hơn là bà có sự chuẩn bị trước đối với quy luật của cổ phiếu. Khi thị trường có vẻ tốt đẹp bà vẫn nhìn ra nguy cơ tiềm ẩn, thị trường lâm cảnh bi quan bà vẫn nhìn thấy tia hy vọng. Thị trường cổ phiếu thay đổi như nắng mưa của thời tiết qua việc phân tích các báo cáo kinh tế, có thể nhận ra quy luật sự biến đổi đó. Vì bà nắm rõ phương pháp luận chứng, mới có được những dự kiến chuẩn xác.

44. Đi Con Đường Chưa Ai Đặt Chân

Tuyên Điển có một đại phú hào, bí quyết phát tài của ông ta là tích trữ lương thực. Ông họ Nhậm, còn tên thì hậu thế sau này không nhớ. Cho nên khi đại sử gia Tư Mã Thiên viết liệt truyện về ông gọi tên là: Tuyên Nhậm Thị.

Nhậm Thị vốn là một quan nhỏ coi sóc kho lương, từ công việc này ông thấy sự quan trọng của lúa gạo, vì lẽ lương thực thực tế xuất nhập qua tay ông quá nhiều. Trần Thắng, Ngô Quảng khởi binh, thiên hạ đại loạn, tránh nạn loạn lạc một số nhà hào tộc tranh nhau mua vàng ngọc cất giữ, vì cho rằng dựa vào sự thông dụng của nó để qua lúc loạn lạc sẽ không bị mất. Thế nhưng Nhậm Thị lại tích trữ lương thực ông sửa sang lại kho hàng của mình, mua rất nhiều thóc lúa. Từ Trần Thắng, Ngô Quảng đến Lưu Bang, Hạng Vũ xuân qua đông lại, năm qua năm, chiến tranh triền miên không dứt. Sau khi nhà Tần bị lật đổ, Lưu Bang và Hạng Vũ đánh nhau bốn năm, trong suốt những năm đó, nhân dân không thể yên tâm cày cấy, thiếu hụt lương thực trầm trọng. Mỗi thạch lúa bán một vạn tiền chưa chắc đã mua được.

Lúc đó lượng lớn lương thực của Nhậm Thị phát huy tác dụng. Không chỉ gia đình ông không bị đói, mà ông còn nhân cơ hội ấy bán thóc đi. Năm đó số vàng bạc mà các hào tộc tích lũy đều rơi vào tay Nhậm Thị. Ông giàu lên từ đó, trở thành đại phú hào nổi tiếng gần xa.

Những kẻ giàu có thường hay xa xỉ, nhưng lương thực của Nhậm Thị từ một thăng, một thạch mà tích lũy nên. Ông hiểu có được lương thực không dễ, nhìn thấy thảm cảnh thiếu đói trong chiến tranh. Dùng lương thực kiếm tiền, đối với ông là vô cùng quý giá. Ông thề tiết kiệm một đời, cho dù gia tài có lớn đến đâu vẫn phải trồng lúa.

Chiến tranh qua đi, hòa bình trở lại, các thương gia đua nhau buôn bán, làm lái buôn. Nhậm Thị vẫn giữ cách làm của mình, bất luận hàng hóa gì ông đều kinh doanh miễn là đồ tốt bán được. Mấy đời nhà ông đều giữ phương châm đó. Cho nên sự phú quý của gia tộc nhà ông kéo dài mấy đời, ít nhất là từ Tần đến Tây Hán Vũ Đế. Gia đạo nhà ông bền vững mãi. Nhà đã giàu có, nhưng không quên nguồn gốc. ông cho lập ra gia phong nghiêm ngặt. Không phải những thứ trồng trong ruộng, không ăn, không hoàn thành công việc không

uống rượu, ăn thịt, gia phong luôn đề cao tiết kiệm, ông được phụ lão trong vùng ca ngợi, làm tấm gương cho khắp vùng rộng lớn. Tuy thương nhân đầu Hán địa vị chính trị không cao, nhưng gia tộc nhà ông được hoàng thượng coi trọng.

Lương thực là ngọc trong ngọc. Trong tay có lương thực, lòng không phải lo. Trong xã hội nông nghiệp, ảnh hưởng của tư tưởng này rất sâu sắc. Dưới tác động của đặc tính xã hội, nhất là khi thiên tai hoạn nạn, lương thực được coi là hàng hóa trao đổi thông dụng, vàng bạc châu báu không đáng tiền, lương thực lại có giá nhất. Bí mật phát tài của Nhậm Thị cho ta thấy, con đường mà người khác không đi, có thể chính là con đường phát tài. Những con đường thênh thang trăm quân vạn ngựa chen chúc “cầu độc mộc” quyết không thể mang lại nhiều tiền. Trong thương trường hiện nay, con đường tư duy phát tài độc đáo rất đáng được học tập.

Người sáng lập ra công ty máy bay (Boeing) là Alex Boeing. Ông này vốn kinh doanh đồ gỗ, không hiểu gì về máy bay. Khi gặp một cơ hội ngẫu nhiên và với tính cách dũng cảm, ông đi theo con đường chế tạo ô tô mà vốn không ai dám đi. Tháng 7 năm 1914, tổ chức lễ khánh thành long trọng. Trong đó có một tiết mục độc đáo đó là biểu diễn trò máy bay. Vị phi công này trước hết biểu diễn một vòng trên không trung, sau đó lộn nhào xuống đất, và hỏi có vị khách nào dám làm bạn đồng hành? Boeing là người ưa mạo hiểm, cùng với lòng hiếu kỳ mạnh mẽ đã cùng phi công bay vài vòng. Ông nảy sinh niềm ham thích với máy bay, quyết tâm giao cho người khác quản lý đồ gỗ bản thân đi học chế tạo máy bay, ông thề sẽ chế tạo ra loại phi cơ mới. Ông mời một người vốn là tướng trong hải quân hợp tác, quyết định bắt đầu bằng nghiên cứu máy bay trên nước. Tháng 6 năm 1916 mệnh danh là phi cơ trên nước thử nghiệm thành công. Tuy rằng loại phi cơ này không bán được nhưng ông vẫn rất vui. Đang trong lúc khó khăn thì chiến tranh thế giới lần thứ nhất mang lại cho ông cơ may. Tháng 7 năm 1916 ông đầu tư 100.000 đô la chính thức thành lập “công ty chế tạo sản phẩm hàng không Thái Bình Dương”. Năm thứ hai đổi tên là công ty phi cơ Boeing. Từ khi thành lập, một lượng lớn đơn đặt hàng quân sự gửi tới. Quân đội Mỹ mỗi lần đặt khoảng 50 chiếc. Điều này đối với khó khăn của công ty Boeing quả là sự may mắn. Không lâu sau, chiến tranh kết thúc, công ty lại rơi vào tình cảnh khó khăn, nhưng Boeing không hối hận về con đường đã chọn. Ông chuyển trọng điểm sang nghiên cứu máy bay dân dụng. Năm 1933 chiếc máy bay chở khách động cơ hai thì làm bằng hợp kim mang tên Boeing 247 chế tạo thành công chở được 10 người khách. Dùng loại máy bay này từ bờ biển phía tây đến phía đông của Mỹ chỉ hết 20 phút. Đó là điều rất tiến bộ lúc đó. Máy bay dân dụng Boeing được hàng không các nước đón chào.

Chiến tranh thế giới lần thứ hai bùng nổ, đem lại cho Boeing một cơ hội phát triển tốt. Những đơn đặt hàng quân dụng mang lại cho ông lợi nhuận kếp xù. Năm 1942 ông chế tạo máy bay B-29 khiến cho mức độ sản xuất máy bay quân dụng của công ty tăng thêm một bậc.

Việc này cho Boeing một bài học kinh nghiệm. Khi chiến tranh lần thứ nhất kết thúc coi trọng sản xuất máy bay dân dụng. Chiến tranh thế giới lần thứ hai kết thúc ông chuyển sang nghiên cứu loại máy bay vừa xuất hiện lúc đó là phản lực. Lúc đó đây là loại tiên tiến nhất. Công ty cho ra đời loại máy bay này với cỡ lớn mang tên: B-47, B-52, lại tăng thêm nghiên cứu nó trên lĩnh vực chở khách. Tháng 7 năm 1954 chế tạo thành công chiếc đầu tiên mang tên “Boeing - 707”. Sau này hàng chục năm lại cho ra đời các loại mới như 727, 737, 747, 757, 767 tạo thành một gia tộc hùng hậu hệ thống máy bay phản lực Boeing. Từ một chiếc phi cơ trên nước đầu tiên đến ước chừng 4 vạn chiếc ngày nay, là quá trình hơn 80 năm phát triển của công ty Boeing. Nếu ngày đó Boeing vẫn theo nghề đồ gỗ không đi con đường chế tạo phi cơ đầy mạo hiểm, thế giới chắc là không có sự huy hoàng của gia tộc máy bay Boeing.

45. Không Suy Tính Dài Lâu, Không Thu Được Lợi Lớn

Trác Thị đất Thục không chỉ là cự phú nổi tiếng một vùng mà còn có danh tiếng khắp nước. Tên tuổi của ông giống như Nhậm Thị vậy. Đến thời Tư Mã Thiên không có ai còn nhớ được Mọi người chỉ biết tổ tiên thời chiến quốc của ông là người nước Triệu. Trong vùng thì nhà ông nổi tiếng về rèn đúc đồ sắt.

Sau khi Tần diệt Triệu, tập hợp các phú gia khắp nơi về Lạc Dương để dễ bề khống chế, phòng họ làm phản. Rất nhiều phú gia nước Triệu cũng bị dời đi như vậy. Nơi họ đến giao thông khó khăn. Vợ của Trác Thị không ngại khó, cùng chồng đánh xe đến nơi đất Thục hiểm yếu.

Đất Thục đất cằn, người thưa, chủ yếu là dân di cư. Di dân đều thích ở vùng gần cửa khẩu nội địa nên không tiếc tiền mua chuộc quan địa phương. Nhưng Trác Thị nghĩ: “ở xa đến, nên chọn chỗ có thể phát huy sở trường” thế là ông tình nguyện đến vùng hẻo lánh. Ông nói “Nơi cửa ải đất bạc màu, còn dưới chân núi đất màu mỡ, không lo chết đói, dân cư ở đó làm nghề dệt, có thể buôn bán được”. Ông vốn có dự tính trước. Nơi đất phì nhiêu mới có nhiều người mua đồ rèn đúc. Nơi thương phẩm phong phú, dễ buôn bán. Thế là ông đến vùng Lâm Cùng định cư, tìm được mỏ sắt lớn, bèn lập lại nghề cũ, sắp đồ xây lò. Công việc phát đạt. Vùng này còn chưa phổ biến dùng đồ sắt rèn, đúc như trong nội địa, Thục là vùng đất của cải thiên nhiên giàu có, nhưng đồ sắt cho dân, đặc biệt ở vùng Tây Nam nơi tập trung các dân tộc thiểu số thì lại thiếu. Trác Thị đã tìm được thị trường lớn. Việc sản xuất đồ sắt và buôn bán ngày một phát đạt. Quy mô sản xuất không nhỏ, có 800 gia nô. Bình thường dựa vào nghề rèn đúc kiếm đủ tiền. Khi vui vẻ thời tiết đẹp vào rừng săn bắn, cuộc sống như vậy vương hầu cũng không bằng. Cổ nhân nói: “Thiên thời không bằng địa lợi”. Trác Thị là tay lão luyện về rèn, kinh doanh đồ sắt lại biết phát huy sở trường, tránh sở đoản, do đó tìm nơi đất rộng rãi, không ở nơi người đông chen chúc. Ông hiểu muốn mở ra thị trường có lúc phải đi xa hàng ngàn, vạn dặm. Cổ nhân Trác Thị đã có con mắt và đầu óc nhìn xa trông rộng, thế còn các thương nhân ngày nay. Nếu làm như vậy cũng nhiều thuận lợi. Ngày nay phương tiện giao thông hiện đại hóa, làm trái đất như nhỏ lại. Do đó mở một thị trường ở vùng đất xa nào đó cũng là chuyện nhỏ.

Trung Quốc từ cổ đại nổi tiếng về tơ lụa khắp thế giới. Sản phẩm dệt và trang phục chiếm tỉ lệ lớn trong xuất khẩu. Bắt đầu từ 1974, tổng công ty xuất nhập khẩu dệt chọn quần áo Ả-rập làm trọng tâm xuất khẩu.

Quần áo loại này, thông thường bao gồm áo choàng ngoài của người Ả-rập đi kèm với quần cộc, quần dài, comple. Nó không chỉ phổ biến trong đời sống thường nhật của Ả-rập mà cũng là trang phục lễ hội của họ. Vì các nước Ả-rập thường xuất khẩu dầu, cùng với sự gia tăng giá dầu, gần 60 năm lại đây các nước xuất khẩu dầu ven biển đã có thu nhập quốc dân cao. Loại quần áo Ả-rập cao cấp đã trở thành biểu tượng cho người giàu, và là vật biểu hiện cho thân phận cao, thấp.

Muốn thâm nhập một thị trường xa lạ không dễ, quan trọng phải tìm được đại lý tốt. Lúc đầu tổng công ty dệt xuất nhập khẩu Trung Quốc ủy thác công ty xuất nhập khẩu quần áo Thượng Hải ký hợp đồng đại lý tiêu thụ sản phẩm với công ty Trazhu của Koweit. Quần áo do Trung Quốc sản xuất hoa văn tinh tế, chất liệu tốt, phù hợp với thẩm mỹ quan của người Ả-rập, hàng vừa tung ra thị trường lập tức bán rất chạy. Công ty đại lý lại có vốn lớn, có uy tín, tiêu thụ sản phẩm mạnh, có quan hệ tốt với phía Trung Quốc. Sau khi hợp tác cả hai bên cùng thu lợi về kinh tế, xã hội.

Sau lần hợp tác đầu tiên, Trung Quốc tiếp tục chọn công ty này làm đại lý. Dựa vào thực lực mạnh của công ty đại lý đánh bại các đối thủ cạnh tranh, tăng nhanh lượng hàng xuất khẩu. Trong vòng 10 năm, lượng tiêu thụ tăng 130 lần, chiếm lĩnh vị trí vững chắc trên thị trường.

Muốn làm ăn buôn bán lớn phải mở rộng thị trường ra nhiều nơi, đi tìm những mảnh đất mới còn chưa được khai phá thì mới trở thành người đứng đầu. Còn nếu chỉ chăm chú vào vị trí địa bàn nhỏ hẹp thì khó lòng phát tài.

46. Tướng Tại Ngoại, Quyền Lực Hơn Thiên Tử

Thời Văn Đế, quân Hung Nô đông tới hơn 6 vạn xâm lấn vùng biên, Văn Đế lệnh cho ba đạo binh mã xuất phát chặn giặc, lệnh cho hà nội đại thủ Chu Á Phu đóng quân ở Tế Liểu, lệnh cho Lưu Lễ, Đồ Lịch đóng quân ở Bá Thượng.

Sau vài ngày, Văn Đế không yên tâm bèn đích thân đến các doanh trại kiểm tra. Đầu tiên là đến Bá Môn, sau đến Thượng Môn, Văn Đế đi thẳng vào doanh trại, không cho báo trước. Lưu và Đồ tướng quân, mãi tới lúc biết hoàng thượng đến mới vội vã hốt hoảng nghênh tiếp. Văn Đế không trách cứ, chỉ dặn dò mấy câu rồi đi.

Sau đó xa giá của Văn Đế tiến về doanh trại Tế Liểu của Chu Á Phu. Từ xa nhìn lại, cổng doanh trại có giáp binh xếp hàng chỉnh tề, cầm đao, cầm khiên, gương cung như chuẩn bị đánh nhau. Thấy vậy Văn Đế trong bụng đã vui. Đến cổng doanh trại cho người tiên phong đưa tin xa giá hoàng thượng đến. Vệ binh canh cổng không nhúc nhích, không cho bước vào lại còn mắng rằng: “Ở đây chỉ nghe lệnh tướng quân không nghe lệnh thiên tử”.

Tiên phong báo lại, Văn Đế tự mình chỉ huy quân đến cổng, doanh trại, lại bị vệ binh chặn lại. Văn Đế không biết làm gì bèn lôi phù tiết ra, đưa cho tùy tùng để chứng vào thông báo.

Sau khi tiếp sứ giả, Chu Á Phu cho mở cổng. Vệ binh tuân lệnh vừa mở cổng vừa dặn: Tướng quân có lệnh, xa giá trong doanh trại không được đi nhanh. Văn Đế nghe vậy đành cho xe chạy chậm lại. Đến trước cổng doanh, thấy Chu Á Phu ung dung ra tiếp. Ông ta mặc áo giáp, tay cầm gươm, vừa thi lễ vừa nói: “Mặc áo giáp không quý được, làm chậm xa giá, mong bệ hạ thứ tội”. Văn Đế cảm động trước sự nghiêm túc và hết lòng trong trị binh của ông bèn quay người, tay vịn vào thành xe đáp lễ, cho người truyền lệnh: “Hoàng đế kính lão tướng quân”, Chu Á Phu dẫn toàn bộ binh lính, sắp hàng hai bên khom lưng cảm tạ.

Văn Đế lại dặn dò đôi câu rồi trở về. Chu Á Phu không tiễn. Sau khi xe đi xa, cổng doanh trại đóng lại, như chưa có chuyện gì xảy ra.

Trên đường đi Văn Đế nghĩ “Đây mới đúng là tướng quân, Tướng ở Bá Môn,

Thượng Môn thật không sao bì được. Nếu như địch tấn công, chẳng phải dễ dàng bị bắt sao? Nghiêm khắc, cẩn trọng như Chu Á Phu mới gọi là không có lỗ hổng”.

Khi tướng quân đã nhận lệnh chỉ huy, toàn bộ phải tuân theo quy định của quân đội. Doanh trại của Lưu Lễ và Đồ Lịch ra vào tùy tiện, như thế là không tuân theo quy định. Bất kể là ai khi muốn vào cũng phải cẩn trọng như Chu Á Phu vậy. Khi tướng tại ngoại, quân vương có lệnh cũng không nghe, tất cả chỉ nghe tướng quân. Chỉ có như vậy khi lâm trận người chỉ huy mới có hiệu lực, có quyền lực và mới tùy cơ ứng biến, đánh thắng được. Trên thương trường ngày nay, nếu có trường hợp tương tự, nên mạnh dạn tin vào người phụ trách ở nơi xa, để cho họ có quyền xử lý các trường hợp cần kíp, như thế mới đảm bảo thành công trong những thời điểm quyết định.

Chủ tịch hội đồng quản trị của công ty thực nghiệp Quang Đại Trung Quốc tên Vương Quang Anh nổi tiếng là một nhà yêu nước. Có lần trong đồng tài liệu ông phát hiện ra có kế hoạch chuyển nhượng một số xe ô tô, nhưng cỡ và số lượng, giá cả nơi sản xuất thì không ghi rõ. Ông nghĩ rằng phải nhanh chóng nắm lấy cơ hội này. Ông lập tức cử người đi điều tra nguồn tin. Đây là hàng của một công ty khai quặng sắp phá sản. Chủ nhân vừa mua một lượng lớn các xe hiệu “Đạo Kỳ, Bôn Tri” của Mỹ, Đức... tổng cộng 1500 chiếc. Để lấy tiền bù vào công nợ, chủ nhân quyết định đem chúng bán đấu giá. Lúc đó các thương gia của Hương Cảng, Trí Lợi và một số nước khác cũng biết tin này. Lúc đó Vương Quang Anh tổ chức một bộ phận nhân sự đi mua xe. Ông nhanh chóng tìm ra một số nhân viên kỹ thuật và nghiệp vụ, cho họ toàn quyền quyết định trước khi đấu giá, khích lệ họ: “Tướng ở ngoài, không cần nghe lệnh vua, tin tưởng vào họ nhất định vì công ty, vì tổ quốc sẽ thắng trong vụ này”.

Đó quả là thời điểm gấp gáp, sau khi nhận nhiệm vụ bộ phận này hỏa tốc lên đường, họ tạo mối quan hệ với chủ doanh nghiệp trước. Sau đó họ đến hiện trường, xem kỹ từng chiếc xe, sau khi xác định chất lượng xe rất tốt họ tổ chức một cuộc đàm phán gấp với chủ doanh nghiệp. Trong đàm phán họ vừa khôn khéo, kiên quyết, sau cùng thỏa thuận: 1500 chiếc xe tải trọng lượng từ 7 - 30 tấn bán lại toàn bộ cho công ty thực nghiệp Trung Quốc - Quan Đại với giá bằng 38% giá ban đầu. Thành công này mang lại cho công ty 2500 vạn đô la. Nếu Vương Quang Anh không nhạy bén, đặt niềm tin ở nhân viên, không giao quyền để họ tự tìm cách và quyết định mọi việc thì chắc không có thành công này. Có thể thấy lòng tin vào người của mình dù họ đang công tác ở xa và sự nghi ngờ vào nhân viên của mình bao giờ cũng cho những kết quả đối

lập, thú vị.

47. Nghiêm Khắc Khi Hành Sự, Giữ Chữ Tín

Trương Thích thời Hán Văn Đế giữ chức quan. Việc ông công tâm thi hành pháp luật làm cho nhiều người thời ấy có ấn tượng tốt khó quên.

Một lần đội quân Văn Đế vượt qua cầu Trung Vĩ, có một người từ dưới cầu nhảy lên, tóm lấy ngựa kéo xe của vua làm cho ngựa phát hoảng. Văn Đế cho vệ sĩ đem bắt giam người này, chờ trị tội. Trương Thích thẩm tra vụ án này, làm rõ ngọn ngành của nó. Thì ra người này không cố ý. Anh ta nghe tiếng lính la hét dẹp đường thì sợ quá nấp dưới chân cầu, khi thấy im ắng liền nhảy ra, không ngờ đúng lúc xe ngựa của hoàng đế đi tới. Trương Thích bắt người này nộp phạt rồi tha.

Sau đó Trương Thích bẩm lại hoàng thượng. Nhà vua tức giận quát: “Hắn làm cho ngựa của ta chứ không phải của ai khác phát hoảng. Nếu ngựa của ta không thuần thì làm đổ xe rồi”. Trương Thích cũng không thay đổi quyết định mà từ tốn nói: “Pháp luật thì vua và trăm dân đều phải tuân thủ, theo quy định thì chỉ phạt như vậy thôi, nếu xử nặng dân sẽ mất tín. Bệ hạ giao việc này cho thần thì thần đem sự công bằng ra xét xử, nếu thần không chấp pháp thì trăm họ sẽ nghĩ sao? Xin bệ hạ minh xét”. Vua ngẫm nghĩ hồi lâu rồi nói: “Lời khanh có lý”.

Lại có một lần có một tên ăn trộm lấy cắp chiếc vòng ngọc trước miếu Cao Đế Tông. Văn Đế rất phẫn nộ, giao tên trộm cho Trương Thích xét xử. Căn cứ theo luật pháp, ông kết hắn vào án phối thây ngoài chợ. Nhà vua thấy chưa thỏa đáng muốn dùng hình phạt tru di. Trương Thích hạ mũ, xin bãi quan, ông nói với hoàng đế: “Theo pháp luật xử như vậy là đủ rồi. Ăn trộm một cái vòng ngọc ở miếu Cao Tổ mà tru di, thử hỏi nếu có kẻ đào một vốc đất ở mộ Cao Tổ thì xử tội gì?” Vua là người biết phải trái, nghe vậy khen Trương Thích công tâm hành pháp và Trương vì vậy được thiên hạ ca ngợi.

Định tội, thi hành pháp có công bằng hay không điều này có liên quan đến sự nghiêm khắc của bản thân pháp luật. Từ đó thấy rằng lượng hình, thi hành pháp có chuẩn hay không là sinh mạng của luật pháp. Sinh mệnh của thương trường ngày nay là gì? Có thể nói chất lượng sản phẩm, danh tiếng công ty là sinh mệnh đó. Nếu chất lượng hàng có vấn đề, danh tiếng công ty bị giảm sút, công ty đó khó mà đứng vững được.

Hầm ủ rượu của công ty Pomoteru hàng năm chứa 1500 vạn chai rượu vang, nhưng mỗi năm chỉ xuất 600 vạn chai. Tại sao lại làm vậy? Giám đốc tiếp thị của công ty nói “Rượu phải ủ trong hầm 5 năm, chúng tôi có ý giữ tình trạng cầu vượt cung, chỉ có như vậy rượu vang mới trở nên quý hiếm, bán với giá cao. Rượu của chúng tôi thường được chính phủ Pháp fax đến đặt hàng”. Để bảo vệ sự nổi tiếng của nhãn hiệu, nhất định phải lấy phương châm: “quý vì hiếm, ít” làm tôn chỉ trong tiêu thụ. Nếu không, có ngày nhãn hiệu tràn ngập, hàng sẽ bị giảm giá.

Loại rượu nổi tiếng này có tiêu chuẩn chất lượng rất cao. Công ty chỉ chọn 4 loại nho của vùng vang làm nhiên liệu. Mỗi loại nho từ trồng đến thu hoạch đều có yêu cầu nghiêm khắc. Vì yêu cầu chọn lựa rất cao nên chỉ có vài chục nông trại trồng nho là nguồn cung cấp nguyên liệu. Nho ở mỗi trang trại không giống nhau cho nên hương vị rượu rất phong phú. Thế nhưng cùng một loại rượu vang thì mùi vị phải y như nhau. Làm thế nào? Họ đem rượu đóng chai, bịt kín lại theo cách cổ truyền, sau đó đặt nghiêng cho hơi chúc xuống. Mỗi ngày quay một phần tư vòng, tổng cộng quay hơn chục vòng, đến khi nào chất cặn trong rượu tập trung ở miệng chai mới mở nắp bỏ đi. Sau đó thêm CO₂ vào từng chai theo đúng quy định kỹ thuật. Khi đổ chất cặn trên miệng chai phải nhanh, thao tác thuần thục. Bằng biện pháp ấy rượu đã rất ngon, sau đó lại ủ trong hầm từ 3 đến 5 năm mới đem bán. Do đó loại rượu vang của Pháp mới nổi tiếng khắp thế giới.

48. Kế Một Mũi Tên Trúng Hai Đích

Triều Thác là một trọng thần thời Văn, Cảnh Đế. Ông rất thông minh, thường xuyên có mưu sách hay có tác dụng lớn đối với việc làm yên xã tắc, rất được triều đình tán thưởng.

Đầu nhà Hán, vì loạn chiến kéo dài, kinh tế vô cùng yếu kém, từ thời Lưu Bang đến Văn, Cảnh Đế, triều đình áp dụng chính sách kinh tế chăn nuôi, trồng trọt. Để giảm bớt gánh nặng của nông dân, triều đình từng áp dụng một số chính sách có lợi cho việc phục hồi và phát triển nông nghiệp. Trong đó quan trọng nhất là miễn thuế điền. Thế nhưng nếu miễn giảm quá nhiều sẽ ảnh hưởng đến ngân khố. Lúc đó Triều Thác nghĩ ra một kế là: “nhập thóc lúa, bán tước vị”. Và đây là chính sách trụ cột, có tác dụng lớn lúc đó. Triều Thác đưa ý kiến: “Thực lực của thương nhân ngày càng mạnh bọn họ nằm trong tay hàng hóa, thao túng vật giá, cho vay nặng lãi, thậm chí còn làm cho tiểu nông phá sản. Như thế chứng tỏ, không thể xem nhẹ vai trò của họ. Trước đây chính sách “trọng nông khinh thương”, khiến cho thương nhân trở thành lực lượng tách rời, đối lập với triều đình. Chính sách này cần thay đổi, có thể cho họ dùng lương thực thóc lúa để chuộc tội hay mua tước vị. Như thế kho tàng triều đình luôn đầy ắp mà có thể thực hiện chính sách giảm thuế điền cho nông dân. Thương nhân mua thóc của nông dân, giá thóc sẽ nâng cao, có lợi cho dân, thương nhân thì có chức vị, nâng cao địa vị chính trị, cả ba: triều đình, thương nhân, nông dân đều có lợi lớn.” Hán văn Đế đồng ý, năm 168 trước Công nguyên hạ lệnh cho mua tước vị. Việc này tạo một cơn sốt, thương nhân lập tức đổ xô mua thóc lúa đổi lấy chức vị. Kho tàng được một lượng lương thực đủ dùng 5 năm.

Thực ra thời đầu nhà Tần, Thương Ưởng đã thực hiện chính sách để cho người dân, thương nhân mua tước vị trong quân đội trong sản xuất nông nghiệp v.v... Nước Tần đã có một số lượng lớn các quan tước kiểu này. Sau đó, Tần thực hiện “trọng nông khinh thương” chức tước của thương nhân bị bãi đi. Nhà Tần thống nhất, hòa bình lập lại sau chiến tranh, chức tước trong quân đội không còn, chỉ còn tồn tại trong dân và chủ yếu rơi vào tay nông dân. Đầu Hán, Lưu Bang càng xem nhẹ thương nhân hơn do đó vị trí của họ trên lĩnh vực chính trị không có gì thay đổi.

Triều Thác nhìn thấy xu hướng phát triển, lợi dụng bối cảnh lịch sử đặc thù kịp thời đưa ra chính sách “đổi thóc lấy tước” có thể gọi là một mũi tên trúng

ba đích, quốc gia có lương thực, nông dân có tiền, thương nhân có địa vị. Chính sách này quả có tác dụng đối với nhà Hán.

Trên thương trường ngày nay, kế sách một mũi tên trúng ba đích, thậm chí bốn, năm đích thường đem lại kết quả tốt cho kinh tế, xã hội.

Huyện Vạn, Tứ Xuyên, Trung Quốc có một ông chủ tên là Mâu Kỳ Trung, ông sáng lập công ty Nam Đức. Tháng 3 năm 1992, tập đoàn này gây chấn động giới kinh tế Trung Quốc bởi tin: Hơn một vạn tấn vật tư ứ đọng của 300 doanh nghiệp trong nước đã được ông đổi lấy 4 chiếc phi cơ chở khách loại lớn 154 M của Nga cho hãng hàng không Tứ Xuyên. Thông qua việc “thiết kế thị trường” kiểu này, tập đoàn Nam Đức thu được 128 vạn tiền môi giới. Lần kinh doanh này ảnh hưởng đến hai quốc gia, dùng 2,4 tỉ franc Thụy Sĩ, 4 chiếc phi cơ chở khách cỡ lớn, hơn 1 vạn tấn hàng mà chỉ với thời gian 3 năm, quả thật là kỳ tích.

Công ty Nam Đức đầu tiên đã nghiên cứu kỹ thị trường, và luật pháp hai nước, biết được một số điều:

Thứ nhất phi cơ của Nga đang ế ẩm, thứ hai, quần áo, thực phẩm, cơ giới Trung Quốc ứ thừa, thứ ba, nhu cầu của hai bên lớn và thứ tư, chính phủ hai nước khuyến khích hàng đổi hàng.

Thông qua thời gian dài đàm phán, Công ty Nam Đức được hai phía tin tưởng. Xưởng sản xuất máy bay của Nga đồng ý giao hàng trước. 4 chiếc phi cơ cỡ lớn đáp xuống Thành Đô trước kỳ hạn. Nhưng công ty hàng không Tứ Xuyên lúc đầu không có tiền trả. Nam Đức dùng 4 chiếc máy bay làm tài sản của công ty, thế chấp vay tiền ngân hàng. Ngân hàng cho vay số tiền đó. Công ty Nam Đức lập tức thỏa ước với hơn 300 xí nghiệp trong nước, còn bỏ tiền ra trước, để các xí nghiệp này lập tức chuyển hàng cho Nam Đức. Sau khi sự việc kết thúc thành công, mấy bạn hàng liền đến cảm ơn Nam Đức.

Giám đốc xưởng sản xuất máy bay cảm ơn vì Nam Đức đã giúp ông tiêu thụ 4 chiếc máy bay. Hơn nữa lại cung cấp cho ông hơn 50 xe hàng đang khan hiếm ở Nga, ông nhanh chóng tung hàng ra thị trường và kiếm một khoản tiền lớn.

Giám đốc công ty hàng không Tứ Xuyên cảm ơn Nam Đức vì đã giúp ông mua được 4 chiếc máy bay kịp thời vụ kinh doanh, vận chuyển, thu được không ít lợi nhuận.

Các công ty xí nghiệp và lãnh đạo trong nước cảm ơn Nam Đức vì đã giúp họ tiêu thụ được lượng hàng ứ đọng.

Thậm chí ngân hàng vui mừng vì đã có một khách hàng vay số tiền lớn, trả nợ đúng hẹn.

Vụ làm ăn này có phải là một mũi tên, trúng ba đích không? Làm sao mà thành công? Mâu Kỳ Trung nói ra bí quyết của mình: “Có thể nói tôi là một diễn viên đa năng trên sàn diễn. Sản xuất máy bay tôi không thể giỏi bằng giám đốc nhà máy sản xuất máy bay Gubixphu của Nga, về hàng không tôi không giỏi bằng lãnh đạo hãng. Về đồ hộp tôi không bằng giám đốc nhà máy đồ hộp Vạn Huyện. Nhưng người Nga không biết 0,11 tỉ dân Tứ Xuyên đang cần phi cơ ra sao, người Tứ Xuyên lại không biết làm thế nào mua được phi cơ với giá hợp lý. Giám đốc sản xuất đồ hộp không biết bên Nga người ta xếp hàng để mua nó khó khăn ra sao. Còn tôi thì tôi biết rõ tất cả.

49. Kẻ Cắp, Bà Già Gặp Nhau

Triều Thác và Viên Anh từ xưa đã không hợp nhau. Chỉ cần Triều Thác có mặt là Viên Anh tìm cách tránh đi và ngược lại. Hai người chưa từng ngồi cùng nhau đàm luận.

Hán Cảnh Đế lên ngôi, Triều Thác được phong ngự sử đại phu. Sau điều tra ông biết Viên Anh đã từng tư lợi tài sản của Ngô Vương, bèn báo lại với Cảnh Đế, vua bèn miễn chức quan của Viên Anh đi. Ngô, Sở chư hầu vương làm loạn, Triều Thác muốn thừa cơ ghép Viên Anh vào tội chết, nói với quan Thừa Sứ. “Viên Anh nhận nhiều lễ vật của Ngô Vương, chuyên biện hộ cho chúng, nói chúng không thể làm phản. Hiện nay Ngô, Sở nổi loạn rồi, còn nói gì được nữa, nên bắt giam ông ta thẩm vấn làm rõ âm mưu”. Quan thừa sử nói: “Khi Ngô, Sở còn chưa làm loạn, xử lý Viên Anh còn phòng trừ được chúng nổi loạn. Nay việc đã rồi nếu còn truy sát ông ta cũng chẳng có ích gì. Hơn nữa ông ta cũng là một đại phu, chắc chẳng có âm mưu gì” Sau đó nói Triều Thác đi về. Đang trong lúc Triều Thác do dự không biết tính sao thì có kẻ mật báo điều này cho Viên Anh. ông ta hận lắm nghĩ “Triều Thác người hại ta hết lần này đến lần khác, nay còn muốn đồ họa cho ta. Ta không thể ngồi đợi được”. Đêm hôm đó Viên Anh tìm đến nhà một vị quan to bàn cách giải quyết. Vị quan này đã từng làm Tam Công, một trọng thần trong triều. Mới đây do việc Ngô, Sở làm loạn mà bị bãi chức, hận Triều Thác刻骨. Nay Viên Anh tìm đến bèn bày cho kế hại Triều Thác. ông tuy đã miễn quan, nhưng địa vị, ảnh hưởng còn lớn, ông trực tiếp nói với Cảnh Đế rằng: Ngô, Sở làm phản Viên Anh biết rõ nguyên do, triệu ông ta vào triều mà hỏi.” Viên Anh vừa vào triều giật mình thấy Triều Thác đã ở đó. ông ta bèn nói chuyện chu tước với Cảnh Đế, chỉ nói rằng “Ngô, Sở tiền hàng đồng, lại có thể nấu nước biển thành muối. Giàu có như vậy làm sao muốn làm phản?”. Còn nói mình có mưu kế lui loạn binh Ngô, Sở. Cảnh Đế vội hỏi là mưu kế gì, ông ta nói “thiên cơ bất khả lộ, không tiện để người ngoài nghe”. Cảnh Đế bèn cho mọi người lui, Triều Thác đành tuân lệnh.

Bốn phía không người Viên Anh mới nói “Thần nghe nói Ngô, Sở liên kết, thư từ liên hệ mật thiết, là vì chuyện phong đất đều là do Triều Thác đề nghị tước đất của phiên vương. Vì vậy tạo ra mâu thuẫn, bọn họ nổi loạn là nhằm vào Triều Thác, chỉ cần bệ hạ trừng phạt Triều Thác bọn họ sẽ rút quân về đất cũ, nhất định bãi binh tạ tội, vậy còn cần xuất binh chinh phạt không?”

Cảnh Đế nghe xong thấy rất sáng tỏ vấn đề, Triều Thác quả có đang sách “tước phiên”. Nghe Viên Anh nói vậy hy vọng sẽ có hiệu quả. Thế là vua lập tức triệu người nhập cung tiếp mật lệnh, cho sứ giả đến phủ quan ngự sử

truyền nhập cung gấp. Không ngờ xe không đưa Triều Thác vào cung mà kéo thẳng tới động thành Trường An. Đến khi Triều Thác hiểu ra thì đầu đã lìa khỏi cổ.

Trong lúc bị Triều Thác âm mưu hãm hại, Viên Anh đã mượn tay hoàng đế giết kẻ thù của mình. Trên chính trường đó là một thứ thuật quyền. Trên thương trường dùng tay người khác để đạt mục đích của mình là cách phổ biến. Đó là biện pháp có hiệu quả ngay trong thời gian ngắn, Trung Quốc có một câu thành ngữ “Tôm tép đánh nhau ngư ông được lợi”. Ngư ông mượn lúc hai đấu thủ giao tranh mà giành phần lợi. Cách này gặp nhiều trên thương trường.

Xưởng chế tạo ô tô Trường Xuân, Trung Quốc là đơn vị đầu tiên ứng dụng dây chuyền sản xuất của xe hơi. Adi và nó là sự thành công của công ty xe hơi Tazusi trong việc lợi dụng những thành quả của công ty Mỹ Claire.

Lúc đầu, Trường Xuân không có kế hoạch hợp tác với Tazusi. Đối tác của họ là công ty Mỹ. Mới bắt đầu, đàm phán thì rất tốt, hai bên ký hợp đồng nhập khẩu dây chuyền sản xuất động cơ của Mỹ. Thế nhưng khi tổng giám đốc của công ty Trường Xuân và đoàn đại biểu sang Mỹ lần thứ hai, thái độ công ty Mỹ thay đổi 180 độ. Họ làm cao, đòi nâng giá, đòi thêm điều kiện kèm theo. Tại sao lại như vậy. Vì bọn họ có tình báo nên biết các bộ phận liên quan phê chuẩn hạng mục mới sản xuất xe, lại ký hợp đồng nhập dây chuyền sản xuất động cơ rồi, vì thế phía Mỹ muốn ép công ty phải chấp nhận tăng giá và điều kiện phụ và cho rằng công ty Trường Xuân chỉ còn cách chấp nhận.

Đúng lúc đó, chủ tịch hội đồng quản trị của công ty xe hơi Tazusi của Đức sang thăm Trung Quốc. Hai bên sau khi nắm rõ tình hình của nhau chủ tịch hội đồng của Tazusi, ông Hahn bày tỏ nguyện vọng hợp tác với Trường Xuân trên cơ sở hiện tại ông nói: “Tôi muốn một sự hợp tác tốt đẹp với Trường Xuân, nếu giám đốc có thành ý, sau bốn tuần nữa mời ngài đến thăm công ty tôi, chúng tôi rất vinh hạnh được đón tiếp”.

Bốn tuần sau, tổng giám đốc Lữ Phúc Nguyên cùng đoàn đại biểu của Trường Xuân sang Đức xem việc lắp động cơ của Claire trên xe Adi, vì động cơ dài nên hình dáng xe rất dài. Lãnh đạo công ty Claire của Mỹ là con người giỏi, chuyên gia quản lý, nhưng lần này bị công ty Tazusi của Đức hốt tay trên. Khi tin Trung Quốc và Đức hợp tác bay đến tai phía Mỹ, họ vội vàng thay đổi thái độ muốn hợp tác hòa bình, thân thiện. Nhưng đã muộn, sau khi cân nhắc đôi bên công ty Nhất Khí đã sớm quyết định chọn đối tác là Tazusi của Đức.

Muốn người vào chỗ chết, rốt cục thì mình cũng sẽ bị thất bại, còn công ty Tazusi của Đức đã mượn tay công ty Mỹ để đạt được mục đích của mình.

50. Ở Hiền Gặp Lành

Trong lúc hội kiến Ngô Vương, Viên Anh phát hiện một tên thuộc hạ tư thông với người hầu gái của mình. Nhưng ông vẫn điềm nhiên, coi như không biết. Về sau có người nói lại với tên thuộc hạ. “Viên Anh biết chuyện tư thông của anh rồi”. Tên thuộc hạ sợ quá bỏ trốn. Sau khi biết tin, Viên Anh liền đích thân cưỡi ngựa đuổi theo, bắt kịp anh ta. Ông không những không trị tội mà còn tặng người hầu gái kia cho hẳn và giữ nguyên chức quan cũ.

Sau khi Triều Thác chết, Viên Anh trở thành quan Thái Thường của triều đình. Khi Viên Anh với tư cách là Thái Thường đi sứ Ngô quốc, Ngô Vương muốn ông làm tướng lĩnh của Ngô Vương. Làm như vậy, đương nhiên không thích hợp, nên Viên Anh từ chối. Ngô Vương rất phẫn nộ muốn tiêu diệt ông, điều một đoàn 500 người do một đô úy đứng đầu bao vây chỗ ông ở. Khi đó tên thuộc hạ trước kia, thật trùng hợp, là tư mã trong đoàn quân bao vây ấy. Anh ta thấy Viên Anh thường ngày rất tốt mình không nên chống lại. Thế là anh ta mang toàn bộ quần áo đổi lấy hai thạch rượu. Khi đó đang lúc rét buốt, vệ sĩ, binh lính đều rét và khát, anh ta liền chuốc rượu chúng. Chẳng mấy chốc chúng đều ngủ say như chết.

Vị tư mã này nửa đêm đánh thức Viên Anh dậy, nói “ngài có thể rời đi được rồi, sáng sớm ngày mai, Ngô Vương sẽ giết ngài”. Viên Anh không tin, ông không hiểu tại sao người lính này lại vượt gió rét đến để báo tin cho ông, lại còn cứu ông nữa. “Đây có phải một cái bẫy không?” Trong lúc còn chần chừ, suy tính, vị tư mã bèn nói “Tôi chính là người tư thông với hầu gái của ông trước đây”. Nghe vậy Viên Anh liền nhớ ra. Ông lạy anh ta một lạy biểu thị lòng biết ơn sâu sắc. “Ở đây anh còn có người thân, làm sao tôi để liên lụy đến anh được”. Vị tư mã đáp “Chỉ cần ngài đi thì tôi cũng đi, người thân tôi đã cho đi trốn rồi, ngài còn lo gì nữa?”.

Nói xong anh dùng dao rạch tấm lều bạt, mỗi người chạy một hướng. Viên Anh ôm phù tiết và cờ của triều đình chạy một mạch hơn 70 dặm, đến lúc trời sắp sáng mới biết mình đã thoát khỏi nước Ngô. Ông lấy một con ngựa phi về triều đình báo cáo.

Tục ngữ nói có gió xuân mới có mưa mùa hạ. Ý là anh đối xử tốt với người ta thì người ta sẽ báo đáp lại anh. Trung Quốc rất coi trọng việc đáp lễ có đi có

lại. Nếu Viên Anh lúc đầu không đối xử tốt với thuộc hạ như vậy, thì vị tư mã sau này làm sao lại có thể cứu mạng ông trong lúc nguy kịch. Trên thương trường hiện nay cũng vậy. Đối xử với cấp dưới, khách hàng tốt ra sao chính là điều quan trọng để xí nghiệp của mình đi được đến thành công.

Cửa hàng Baban của Nhật có hơn 50 năm lịch sử, tổng số vốn hiện nay là hơn 8 tỉ yên. Cơ sở gồm có 82 cửa hàng nhỏ trong nước, 12 thị trường nước ngoài. Bí quyết thành công của Baban là lấy sự chân thành phục vụ khách. Tháng 9 năm 1959 bờ biển phía đông của Nhật bị bão tàn phá. Khi bão sắp kéo đến, nhiều cửa hàng đều đóng cửa. Nhưng ông chủ của Baban vẫn cùng một nhân viên đội mưa gió lái xe đến nông trường thu mua rau xanh. Có lẽ các cửa hàng đều đóng cửa nên rau xanh của dân bị ế, nhìn thấy ông chủ của Baban lặn lội mưa gió đến mua rau thì rất cảm động, bán rau cho ông với giá rẻ nhất.

Trong gió bão lái xe rất nguy hiểm, ông chủ và người nhân viên dò dẫm men theo bờ biển, gặp không biết bao nhiêu là khó khăn trên đường. Họ về đến nhà vào lúc 12 giờ hơn. Ngày hôm sau, mưa ngớt, trời hửng nắng. Các cửa hàng đóng cửa trước đó một ngày không có rau bán, thị trường hàng họ khan hiếm. Mưa bão làm hỏng hoa màu ngoài ruộng, đường sá bị tàn phá, trong ba, bốn ngày liền, rau vẫn còn hiếm.

Baban trải qua nguy hiểm mới có được nguồn hàng, có thể lợi dụng cơ hội này kiếm lời. Nhưng ông chủ vẫn cho bán rau với giá bình thường như mọi ngày, thái độ phục vụ ân cần, thành thật làm khách hàng cảm động. Tin tức nhanh chóng được truyền đi, chưa đầy vài tiếng toàn bộ thành phố đều biết. Vài ngày sau, hết bão, nhưng rất nhiều chị em vẫn thích đến cửa hàng này mua rau, thậm chí có người còn đi đường xa đến. Sau này cửa hàng có thêm một lượng lớn khách thường nhật. Đây quả là tác dụng lớn do uy tín và lòng thành thật mang lại.

Ông trùm của tàu thuyền Hồng Kông tên là Bao Ngọc Cường, năm 1976 trên bục giảng trường đại học Havard ở Mỹ phát biểu “Kiên trì phương châm cho thuê tàu với giá thấp nhưng thời gian ký hợp đồng dài. Cố gắng giảm những rủi ro, tránh tính đầu cơ nghiệp vụ”.

Năm 1955, Bao Ngọc Cường mới bắt đầu nghề vận tải bằng thuyền, thành lập “công ty Hoàn Cầu”, đến Anh mua chiếc tàu chở hàng trọng tải hơn 8000 tấn, đã dùng 28 năm với giá 77 vạn đô la. Ông cho một công ty đường biển của Nhật thuê lại để vận chuyển than từ Ấn Độ tới Nhật. Nhiều người chế giễu ông là không hiểu gì về ngành vận tải. Ông vẫn kiên trì phương châm cho thuê giá

rẽ. Kết quả là năm thứ hai vì chiến tranh vận tải đường bộ Suyshi đóng cửa, tạo ra sự thịnh vượng của nghề cho thuê tàu. Vận tải gia tăng, ông kiếm được khoản tiền lớn. Ông thà cho thuê giá thấp, dài hạn còn hơn là giá cao, ngắn hạn, như thế ông lấy được lòng tin đối với khách làm ăn lâu dài. Có thời gian vận tải đường biển gặp khó khăn, cho thuê thuyền rất khó kiếm lời, thế nhưng với chính sách “thuê lâu dài”, “giá thuê thấp” ông không chỉ vượt qua cửa ải đó mà còn thu về lợi nhuận. Dựa vào số lợi nhuận đó mua thêm 7 thuyền nữa.

Có thời kỳ xăng dầu trở thành mặt hàng bán chạy, những người vận chuyển xăng dầu nâng giá vận chuyển lên cao, nhưng Bao Ngọc Cương vẫn áp dụng chính sách cũ để vận chuyển cho một công ty dầu khí ở Mỹ. Năm 1973, ngành xăng dầu không hưng thịnh như trước, trong khi người khác phá sản thì ông vẫn giữ được ổn định mà lại có phần phát triển nữa.

Con mắt nhìn xa trông rộng, không ham cái lợi trước mắt đã gây cho ông nhiều tiếng thơm trong bạn hàng. Đối xử tốt với khách hàng họ sẽ đáp lại bạn nhiều hơn. Một tờ báo ở Anh viết: Bao Ngọc Cương là một người có bản lĩnh thần kỳ, thông minh và có đầu óc nhìn xa trông rộng. Bí quyết của ông là lấy “phương pháp kiếm lợi lâu dài hoành đế trên biển”. Lãi suất ngân hàng rất thấp nhưng đảm bảo uy tín lâu dài, cái uy tín này sẽ thu hút vô số khách hàng và tất nhiên tiền của sẽ cuồn cuộn như nước đổ về.

51. Dắt Bò Phải Biết Xỏ Mũi

Hán Cảnh Đế nghe lời Viên Anh giết Triều Thác, cho rằng như vậy thì Ngô, Sở Vương sẽ lui binh, nào ngờ Viên Anh nhận lệnh triều đình đến nước Ngô hạ lệnh, Ngô Vương không những không lui binh mà còn bao vây chỗ ở của Viên Anh. May mà có viên tư mã chịu ơn ông trước đây đến cứu mạng nên mới thoát được. Lúc đó Cảnh Đế mới vỡ lẽ, vội hạ lệnh cho thái úy Chu Á Phu dẫn quân đi dẹp loạn. Lúc ấy Chu Á Phu đang đóng quân ở Tế Thượng, nhận lệnh vua vội chuẩn bị khởi binh tiến về Huỳnh Dương. Trong lúc quân đội sắp xuất phát có một người hình dáng giống sĩ đại phu chặn đường xin cầu kiến. Người này thấy Chu Á Phu liền nói: “Tướng quân đi phạt Ngô, Sở, nếu thắng trận thì là phúc lớn cho tông miếu, xã tắc ngược lại, thiên hạ sẽ rơi vào họa nội chiến. Việc này trọng đại vô cùng, có thể nghe tôi nói một lời không?” Chu Á Phu thấy nhân sĩ hiền kế, trong bụng mừng lắm, xuống ngựa hành lễ đáp: “Tiên sinh mời ngài, tôi vui lòng nghe cao kiến”. Người nhân sĩ này tên Triệu Thiệp, ông ta nói “Ngô Vương cầm quân đã nhiều năm có tài lực mạnh làm hậu thuẫn, từ lâu nuôi dưỡng một đội cảm tử quân. Lần này tướng quân viễn chinh, hẳn nhất định cho cảm tử quân mai phục ở Hào, Mãnh, tướng quân không thể không đề phòng. Việc quân quý ở chỗ thần tốc. Tại sao tướng quân không đi vòng con đường bên phải, từ Lam Điền, Vũ Quan tiến đến Lạc Dương bất ngờ đánh làm cho địch không kịp trở tay, tướng quân đội ngài từ trên trời rơi xuống. Như vậy không đánh mà cũng thắng”.

Chu Á Phu thấy kế sách hay bèn mời Triệu Thiệp ở lại, ban đêm Triệu Thiệp chỉ đường cho quân khởi hành, đến Lạc Dương rất thuận lợi. Ông còn cho người đi do thám vùng Hào, Mãnh quả là có quân mai phục. Ông cho đánh đuổi một nửa, bắt một nửa, sau đó lập tức chiếm cứ Huỳnh Dương, chuẩn bị quyết chiến. Dụng ý chiếm cứ Huỳnh Dương của Chu Á Phu là vì vùng đất này rất trọng yếu, phía trái có kho lương thực, phía phải có kho vũ khí, quân cơ. Khi Sở, Hán giao tranh, Lưu, Hạng cũng vì lý do ấy mà cố thủ vùng này. Chu Á Phu chiếm Huỳnh Dương thì cắt đứt đường vận chuyển lương thực của phản quân, coi như ngồi ở thế thắng rồi.

Kỳ thực, trước khi Chu Á Phu chiếm cứ Huỳnh Dương, rất nhiều mưu sĩ đã hiến kế chiếm Huỳnh Dương cho Ngô Vương, một số thủ hạ lại hiến những kế khác làm Ngô Vương do dự, không biết làm sao. Thái độ chủ vương không rõ ràng, thủ hạ đương nhiên không muốn mạo hiểm tiến lên, đành để mấy

chục vạn quân đóng ở biên giới nước Lương, đánh nhau với vua nước Lương là Lưu Vũ. Lưu Vũ bị đánh cho thảm hại. Một ngày cử mấy sứ thần cầu cứu Chu Á Phu. Chu Á Phu vẫn ngồi yên trên thuyền câu cá, không nhúc nhích, chẳng sợ Lưu Vũ bầm lên hoàng thượng. Nước Lương chỉ còn cách phái đại phu Hàn An Quốc dẫn binh liều chết giữ thành.

Đúng lúc đó Ngô Vương nhận tin báo Chu Á Phu đã chiếm được Huỳnh Dương, đường lương thực của đạo quân Ngô, Sở bị cắt đứt vô cùng hoang mang, cho chuyển mũi tấn công vào bản doanh của Chu Á Phu. Nhưng Chu Á Phu cố thủ không xuất binh mặc cho địch khiêu chiến. Ngô Vương không làm được gì hai ngày sau bèn hạ lệnh tấn công. Chu Á Phu đã chuẩn bị trước, biết đây là mưu dương đông kích tây, lệnh cho thủ hạ cố thủ, còn mình dẫn tinh binh đón ở phía tây bắc. Quả nhiên tinh binh Ngô, Sở tiến đến, Chu Á Phu hô hào binh sĩ, cửa thành mở rộng tên liên tiếp bắn ra như mưa, quân Ngô, Sở đại bại.

Mấy ngày sau quân Ngô, Sở cạn lương thực, vài ngàn quân Hán ra khiêu chiến. Kết quả là hiệu úy quân Huệ Mạnh tử trận. Con là Huệ Phu thề báo thù cho cha, đêm đến liền lẻn đến doanh trại quân Ngô, Sở phanh thây đám phản quân. Chỉ mười mấy quân Hán đã giết gọn toán quân sĩ của Ngô Vương, nếu toàn đội quân mà tiến đến làm sao chống lại nổi, lại thêm lương thực đã hết, trên, dưới không đồng lòng. Thấy thế cuộc đã thay đổi. Ngô Vương liền dẫn một số ít binh lính rút chạy, hơn 20 vạn quân còn lại như rắn mất đầu, đói khát đánh lẫn nhau.

Thời cơ đã đến, Chu Á Phu hạ lệnh tấn công. Cha con Ngô Vương chạy về Đông Việt, Đông Việt Vương đã nhận được thư lệnh của Chu Á Phu, lấy danh nghĩa lao úy, giết chết Ngô Vương. Tổng cộng trong vòng ba tháng Chu Á Phu đại thắng.

Chu Á Phu luôn ở trong thế chủ động, lúc quan trọng nhất quyết định chiếm Huỳnh Dương, cắt đứt lương thực địch. Cuối cùng có thể nói không đánh mà thắng, thế như chẻ tre, khiến cho đối phương hỗn loạn. Việc quân trăm ngàn đầu mối, nhưng luôn có điểm quan trọng, chủ chốt. Nắm được nó như là dắt bò mà dắt được từng sỏ mũi bò. Cái gọi là thế chủ động trong sách lược chính là điều này. Trên thương trường hiện nay, sự việc luôn đan xen phức tạp, chông chông lớp lớp như rừng. Nếu nắm được đầu mối chính, thì có thể đầu tư ít, thu được lợi nhanh, trong thời gian ngắn có thể làm được nhiều việc lớn.

Nhà phát minh Kim Gillet là người sáng lập ra công ty Gillet ở Mỹ. Năm 1985, khi đó ông 40 tuổi và là nhân viên bán hàng. Ông rất không vừa lòng với loại dao cạo râu lúc bấy giờ. Công việc đòi hỏi ông phải chăm sóc tốt diện mạo bên ngoài, nhưng con dao cạo này luôn làm ông khó sử dụng. Chợt mắt ông sáng lên, nghĩ trong lòng: “Mình cảm thấy phiền toái, đàn ông trên toàn thế giới này cũng thấy phiền toái, sao không phát minh ra một loại dao cạo mới nhỉ?” ông quyết tâm đầu tư cho ý tưởng này để giải quyết cho giới đàn ông nỗi phiền toái và đương nhiên cũng là để phát tài cho mình. Đây là việc rất khả thi. Và quả nhiên loại dao cạo râu mới được phát minh và tất yếu ông cũng phải mất rất nhiều công sức.

Năm 1903, ông thành lập công ty dao cạo Gillet. Lúc đầu sản xuất lưỡi và bàn dao cạo râu do ông phát minh. Trong 8 năm dao cạo râu Gillet đã đứng vững trên thị trường. Đúng lúc ấy chiến tranh thế giới lần thứ nhất bùng nổ, nó mang lại cơ hội trời cho, có một không hai cho sản phẩm của ông. Với giá gốc ông xuất buôn sản phẩm cho chính phủ. Sau đó chính phủ phát cho mỗi binh lính một chiếc dao cạo râu Gillet. Xem qua tưởng như chẳng lãi là bao, nhưng nó lại là cách quảng cáo hiệu quả nhất. Binh lính Mỹ mang con dao này đi khắp châu Âu. Năm 1917, chỉ riêng lưỡi dao đã tiêu thụ hết 0,13 tỉ chiếc, gấp 80 lần lượng tiêu thụ ban đầu.

Tiền bối trồng cây, hậu thế hưởng bóng mát. Khi chiến tranh thế giới lần thứ hai bùng nổ, Gillet đã mất, nhưng phương pháp kinh doanh trong chiến tranh thế giới lần thứ nhất của ông được công ty kế thừa. Quân đội Mỹ mang theo loại dao cạo Gillet đi khắp thế giới, ở đâu cũng thấy mặt loại dao này. Sau chiến tranh công ty còn cho ra đời nhiều loại sản phẩm mới, đặc biệt là loại lưỡi dao cạo cao cấp màu xanh lam năm 1952 ra đời khiến lượng hàng tiêu thụ tăng vùn vụt, doanh thu năm 1962 là 0,276 tỉ đô la, lợi nhuận là 45 triệu đô la.

Đương nhiên núi cao còn có núi cao hơn. Nếu bạn đặt mục tiêu vào bộ râu và ria mép của đàn ông thì người khác cũng làm vậy. Một công ty của Ý phát minh ra loại lưỡi dao cạo không rỉ. Đây là một mối uy hiếp cho công ty Gillet. Nhưng đó cũng chính là động lực thúc đẩy. Với một năm rưỡi Gillet đã biết cách sản xuất ra loại lưỡi dao không rỉ. Sau đó công ty của Ý này lại sản xuất loại dao dùng điện. Gillet cố gắng phát huy sở trường, tránh sở đoản, tập trung ưu thế vào mặt an toàn, tiện lợi, bền, giá rẻ... để đối chọi lại loại dao mới này. Từ hành trình của công ty Gillet có thể thấy rằng, lúc đầu người sáng lập công ty xuất phát từ việc đánh giá đúng nhu cầu, lấy lưỡi dao cạo làm chiến lược phát triển. Đó là đã nhắm chuẩn phương hướng, hay gọi là đã đặt

mũi bò, bước từng bước. Và đó cũng là sự gợi ý cho mọi người của công ty Gillet.

52. Bỏ “Tốt” Giữ “Xe”, Phát Triển Tiền Đồ

Lương Hiếu Vương Lưu Vũ là em của Hán Cảnh Đế. Khi Cảnh Đế lên ngôi từng nói rằng sau này để ngôi vua cho Lưu Vũ. Thái hậu rất yêu quý Lưu Vũ nghe vậy vui mừng khôn xiết. Sau khi Ngô Sở bảy nước làm loạn, Lưu Vũ lấy việc chống-loạn có công, nhận được nhiều đất phong, thái độ thì dương dương tự đắc nghi lễ như thiên tử. Hắn có hai thuộc hạ cận thân, một tên là Công Tôn Ngụy, một tên là Dương Thắng. Hai tên này dùng thủ đoạn uy hiếp để buộc các quan trong triều trước mặt Cảnh Đế để nghị để cho Lưu Vũ là người kế ngôi. Vì việc này nhiều đại thần bị hành thích, trọng thần Viên Anh cũng bị chúng thuê thích khách giết hại.

Việc này làm kinh động Cảnh Đế, điều tra thì biết được Dương Thắng và Công Tôn Ngụy chủ mưu. Vua lập tức sai người đi vây bắt. Thế nhưng triều đình mười lần cử sứ thần đến nước Lương mà không thấy bóng dáng hai tên này đâu. Hơn một tháng mà sự việc không tiến triển được.

Đại phu Lương Quốc Trung của nước Lương biết rằng hai tên gian thần này trốn trong Vương phủ. Ông vào bái kiến Lưu Vũ vừa khóc vừa nói: “Tục ngữ có câu chủ nhục thì thần chết, hạ thần của đại vương làm việc không tốt nên mới có kết cục này. Hiện nay Công Tôn Ngụy và Vương Thắng trốn tội còn lão thần xin được ban chết”. Lương Hiếu Vương kinh ngạc hỏi: “Tại sao?” Ông lại khóc và hỏi: Quan hệ của đại vương và hoàng thượng so với quan hệ trước đây giữa Lưu Bang và Thái Thượng Hoàng ra sao? So với mối quan hệ giữa hoàng đế và Lâm Giang Vương ra sao?” Lưu Vũ thừa nhận. “Không bằng”. Hàn An Quốc nói: “Đúng vậy, Thái Thượng Hoàng, Lâm Giang Vương và hai hoàng đế là mối quan hệ cha con, thế nhưng năm xưa Hán Cao Tổ từng nói: “Vung gươm đoạt thiên hạ là trẫm”, thế là Thái Thượng Hoàng không bao giờ dám hỏi chuyện triều chính. Còn Lâm Giang Vương? Là thái tử con trai đích của hoàng thượng chỉ vì xuất ngôn không khiêm nhường mà phải tự sát. Tại sao? Trị thiên hạ không thể lẫn lộn công, tư. Tuy là cha, nhưng ai biết sẽ không là hổ, tuy là anh nhưng ai chắc sẽ không thành lang sói? Ngày nay đại vương được phong chư hầu lại nghe lời gian thần nói bậy, phạm thượng, coi khinh luật pháp. Hoàng đế nể mặt thái hậu nên chưa dùng pháp, còn thái hậu ngày đêm sầu não mong đại vương thay đổi, mà đại vương không chịu. Thái hậu mất đi, đại vương dựa vào ai?”

Nghe lời khuyên ấy, Lương Hiếu Vương quyết định dâng nộp hai tên gian

thần. Kết quả là hai tên này tự sát, mỗi họa nước Lương được giải quyết. Cảnh Đế và thái hậu đều đề cao Hàn An Quốc, cho rằng Lương Hiếu Vương làm được như vậy là nhờ công ông.

Ý của Hàn An Quốc là khuyên Lương Hiếu Vương bỏ tốt giữ “xe”, đừng vì hai tên gian thần mà làm hại đến lợi ích, tiền đồ bản thân. Rõ ràng đây là con mắt nhìn nhận thế cục tinh tường. Lương Hiếu Vương lòng dạ đen tối, tham lợi nên không thể nhận ra được, đến nỗi suýt nữa thì hại đến thân, mất hết tiền đồ.

Trên thương trường ngày nay, vấn đề đặt ra cũng vẫn là làm thế nào để nhận định cục diện một cách sáng suốt. Nếu sách lược kinh doanh của mình có vấn đề, phải lập tức tìm các biện pháp sửa đổi. Còn nếu đợi đến khi phát sinh rồi mới sửa thì đã bị động. Vì việc sửa đổi, nếu cần thiết có thể “bỏ tốt giữ xe” lấy hy sinh tạm thời đổi lấy thành công trong tương lai.

Năm 40 của thế kỷ 19, vùng Calyifornia của Mỹ có mỏ vàng. Nhiều người đổ về đây. Lúc đó một dân Do Thái tên là Luis Sterlao cũng đến Mỹ với anh trai. Anh ta mở một cửa hàng tạp hóa, chuyên bán đồ dùng và vải làm lều bạt cho người đào vàng. Một lần anh ta hỏi một người: các anh có cần vải bạt để làm lều không? Người công nhân trả lời “Chúng tôi cần loại quần áo làm bằng thứ vải bạt vừa dễ mặc, bền, chắc”. Luis như được gợi ý, quyết tâm bỏ cửa hàng, tập trung trí lực sản xuất loại quần đó. Dưới sự thiết kế của ông, chiếc quần bằng vải bạt cho công nhân đầu tiên ra đời. Và nó là tiền thân của chiếc quần bò được ưa chuộng khắp trên thế giới ngày nay.

Vì nhiều ưu thế, nên ngay khi vừa ra đời chiếc quần đầu tiên Luis đã nhận được tới tận hàng đồng đơn đặt hàng. Năm 1853, ông thành lập nên công ty sản xuất quần bò, tiêu thụ một lượng hàng lớn cung cấp cho người đào vàng và những người tiêu dùng khác. Sau đó ông phát hiện ra loại vải thô bông có hoa văn xanh trắng xen kẽ của Pháp rất tốt, lại được một nhà tạo mốt gợi ý dùng những đinh sắt đóng lên miệng túi, ông lại xin được giấy độc quyền. Loại quần bò hoa văn nghiêng, có đóng đinh ở túi từ ngày hình thành tới nay đã có lịch sử 150 năm. Nó không ngừng phát triển và thu hút được cả thế giới. Sau này Luis lấy thanh thiếu niên và phụ nữ làm đối tượng khách hàng chính. Chiếc quần bò không ngừng được cải tiến và phát triển mẫu mã nên ngày càng được ưa chuộng.

Luis rất xem trọng việc điều tra thị trường, ông từng điều tra ý kiến người tiêu dùng ở Đức. Qua điều tra biết được mong muốn của người dùng là: giá rẻ,

mẫu mã mới, vừa thân... trong đó vừa thân là chủ chốt nhất. Thế là công ty cử không ít nhân viên đi điều tra kích thước, thân hình của người tiêu dùng, sau đó tổng hợp lên 45 loại quần kích cỡ khác nhau. Nhiều khách hàng cơ thể không được chuẩn lắm vẫn mua được chiếc quần bò phù hợp. Lượng tiêu thụ lại gia tăng gấp bội. Ông cử người đi thiết lập 70 điểm bán hàng trên toàn thế giới, đem sản phẩm của mình tiêu thụ khắp nơi, đồng thời ghi nhận những phản ứng của khách hàng trên toàn thế giới. Vì tìm được hướng đi đúng, nên chỉ trong vòng nửa thế kỷ tăng lượng tiêu thụ lên 250 lần. Trước mắt công ty có hơn 120 xưởng gia công cỡ lớn, 3 công ty con là công ty quốc tế Luis, công ty BSFF và công ty quần bò Luis ở Mỹ. Mỗi công ty con có hơn 10 xưởng gia công. Lực lượng hùng hậu kể trên đã đưa công ty vào hàng 10 doanh nghiệp lớn nhất thế giới.

Nếu Luis vẫn cứ theo nghề bán tạp hóa, không phát hiện ra thị trường rộng lớn của quần bò, nếu cứ ôm mãi cái cũ, thì làm sao có được cái huy hoàng của danh tiếng công ty Luis ngày nay.

IV - Từ Nhất Thống Đến Trung Hưng

Lịch Sử Vẫn còn ghi nhớ Hán Võ Đế Lưu Triệt là một người mở mang bờ cõi phát triển đất nước, ông đã đặt nền móng lãnh thổ quốc gia cho dân tộc Trung Hoa. Phép “độc tôn Nho thuật” mà ông tiếp thu đã bắt đầu xây dựng thời đại Nho học thống trị dài hơn 2000 năm. Quyền lực và chính sách được ông áp dụng đã loại bỏ mọi yếu đuối và điều sỉ nhục từ khi triều Hán lập quốc đến nay... Tóm lại, Hán Võ Đế Lưu Triệt đã đưa nhà Hán lên đỉnh cao của sự hưng thịnh.

Sự vật phát triển đến cực điểm sẽ chuyển hóa theo hướng ngược lại, hết điều xấu rồi sẽ đến điều tốt. Quyền lực do con người tạo ra không theo nổi trào lưu thời đại tư hữu đất đai, dư luận “cách mạng Thang Vũ do khuynh hướng xa rời đem lại đã tạo cơ hội tốt cho Vương Mãng cướp quyền lực. Vậy thì triều Hán sụp đổ rồi sao. Có đúng là Vương Mãng là chân mệnh thiên tử không? Những khổ đau do Vương Mãng thay đổi chế độ gây ra cho nhân dân, khiến người nhà họ Lưu trở thành sự kết tinh hoài niệm của mọi người. Thời thế tạo anh hùng, sự thống trị khắt khe của Vương Mãng, sức mạnh to lớn của cuộc chiến tranh nông dân đã thúc đẩy Lưu Tú hoàn thành sự nghiệp vĩ đại lập lại triều Hán.

53. Hư Quyền Và Thực Quyền Kết Hợp Với Nhau

Hán Vũ Đế là người hùng tài, đại lược, để thực thi những dự định của mình ông nhất định phải có một nhóm trợ thủ đắc lực. Lúc đầu ông định dựa vào chức thừa tướng để gửi gắm các ý đồ của mình. Nhưng đã thay tới mấy thừa tướng mà ông vẫn chưa cảm thấy thuận tay. Ông có cảm giác rằng các thừa tướng này không thể lĩnh hội được các ý tưởng của ông. Lúc đầu ông nghĩ đến biện pháp thay người. Nhưng liên tiếp thay tới 10 người mà ông vẫn chưa đạt được mục đích. Cuối cùng thì ông nghĩ đến chuyện thay đổi, cải cách thể chế.

Biện pháp cuối cùng thì cũng phải được tìm ra. Đó là ngoài chế độ “tam công”, “cửu khanh” trong quan chế trung ương giống như đời Tần ra, ông cho thiết lập thêm cái gọi là “nội triều”. “Nội triều” có thể nói là tương phản so với “ngoại triều”. Khi “nội triều” được lập nên thì các trọng thần như “tam công” liền biến thành “ngoại triều”. Như vậy thì quyền lực của tam công vẫn thuộc về ngoại triều (đặc biệt là thừa tướng) bị giảm đi rất nhiều, còn nội triều là tổ chức gồm những người thân tín của nhà vua nên dễ dàng thực hiện những ý tưởng của vua. “Nội triều” hay còn gọi là “trung triều” có chức vụ cao nhất là: Thượng thư lệnh. Vốn chức Thượng thư lệnh là người quản lý tài chính của hoàng thất, một chức quan thuộc hạ. Thế nhưng sau khi lập nên “nội triều” thì Thượng thư lệnh lại trở thành chức quan có quyền lực nhất, hơn cả Thừa tướng. Ngược lại Thừa tướng chỉ còn là một danh hư, như chiếc bình hoa dùng để trưng bày. Nội triều lại chọn lựa một loạt các quan lại. Bọn họ đều là những viên quan chức thấp, thế lực yếu nhưng quan trọng là được hoàng đế tin tưởng. Chức càng thấp càng dễ khống chế, thế lực yếu dễ sai bảo, hành sự. Ví dụ các bậc văn sĩ tài đức được chọn làm quan thị lang bên hoàng thượng, sau đó thăng chức làm thị trung, thường thị... Bọn họ có quyền ra vào cung tự do, chịu sự lãnh đạo của Thượng thư lệnh. Như vậy, hình thành nên một nhóm người quán triệt và thực thi các ý tưởng của hoàng đế.

Ở các địa phương, nhằm khống chế quan địa phương cũng như đảm bảo sự thông suốt trong việc thực thi các ý đồ của mình, Hán Vũ Đế cho chia cả nước thành 13 khu Lâm sát, lấy “châu” làm đơn vị. Mỗi châu có một “Thứ sử”. “Thứ sử” không phải là một cấp cơ cấu hành chính mà là bộ phận chuyên tiến hành việc giám sát. Việc chính của họ là theo dõi, giám sát các quan địa phương, các tướng chư hầu, các cường hào đại tộc. Nếu phát hiện bọn họ có hành vi mờ ám thì lập tức cho điều tra và xử phạt nghiêm khắc.

Thông qua tổ chức này Hán Vũ Đế hoàn toàn có thể nắm vững cường quyền. Nó giúp ông cùng lúc đạt được nhiều mục đích. Thứ nhất làm suy giảm quyền lực của các tổ chức quan lại hành chính địa phương và trung ương trước đây. Thứ hai là nó thực hiện chế độ quan lại lấy hoàng đế làm trung tâm. Thứ ba là rất nhiều kế hoạch, sách lược, việc mà hoàng đế muốn làm đều được thực thi một cách triệt để.

Làm chính trị quan trọng nhất là tìm được hướng đi, sau đó là chọn và dùng người. Thể chế chính trị có được thực thi nghiêm túc hay không phụ thuộc vào yếu tố con người. Việc dùng người trên thương chiến ngày nay dường như là không giống với việc trong hoàng cung, nội triều xưa xưa. Nhưng nó có một nét chung đó là nên tận dụng uy thế, quyền lực chính trị làm hậu thuẫn thì mới phát triển mạnh được.

Duban ở Mỹ là một trong số ít công ty thuộc tập đoàn lũng đoạn tài chính. Công ty này thường kiếm được các khoản lợi nhuận kếch xù dựa vào các đơn đặt hàng của chính phủ. Khi công ty còn chuyên sản xuất kinh doanh vũ khí, đạn dược thì phương châm của công ty là phải dựa vào Washington để phát tài. Ví dụ khi chiến tranh nam, bắc bùng nổ người kế nhiệm thứ hai của công ty là Charli Duban chạy về phe của Washington và tuyên truyền khắp nơi rằng công ty Duban sống chết cũng đi theo chính phủ. Vì lẽ đó công ty đã nhận được một loạt hợp đồng từ phía quân đội chính phủ. Từ tháng 4 năm 1861 đến cuối năm đó công ty Duban đã bán cho quân đội một số lượng lớn thuốc súng, đạn dược trị giá 2,3 triệu đô la.

Số tiền này lúc đó là một con số không nhỏ và cũng là khoản tiền lớn nhất của công ty từ khi thành lập. Hầu hết các công ty lâm vào cảnh điêu đứng khi chiến tranh xảy ra nhưng công ty Duban thì ngược lại, ngày một phát triển. Vào cuối năm 1861, nhiên liệu làm thuốc súng có tên Saru trở nên khan hiếm. Đa phần nhiên liệu này được nhập khẩu từ ấn Độ, nhưng ấn Độ lúc đó là thuộc địa của Anh, nước Anh thì lại có quan hệ với phía nam của Mỹ bởi mặt hàng bông sợi ở đây. Nếu chính phủ Anh cho ngừng việc xuất khẩu Saru thì Mỹ sẽ gặp khó khăn. Tháng 11 năm đó chàng trai hơn 20 tuổi là Lamo Duban được triệu đến Washington, tổng thống Mỹ chỉ định cho anh ta tới với mục đích là thăm dò thị trường Saru. Chính phủ giao cho anh 500.000 đô la làm tiền thưởng, như vậy tốt hơn là chính phủ trực tiếp lộ mặt.

Khi tới Anh, Lamo Duban mua toàn bộ số Saru trên thị trường. Nhưng khi vừa hoàn tất thủ tục thanh toán trên báo chí, phương tiện thông tin của Anh lên tiếng phản đối việc vận chuyển lô hàng này. Qua tìm hiểu Duban được biết tất cả là do thủ tướng Anh sắp đặt. Anh ta bèn về nước báo cáo lại tình

hình với tổng thống Mỹ và nhận chỉ thị mới. Vài tuần sau anh ta trở lại Anh, ngang nhiên tiến vào phòng làm việc của thủ tướng Anh (lúc này anh ta đã được sử dụng danh nghĩa của tổng thống Mỹ) tuyên bố: Nếu không cho xuất hàng thì sẽ có chiến tranh. Nói xong liền bỏ đi. Tối hôm đó đích thân thủ tướng Anh tìm tới khách sạn của Lamo Duban thỏa hiệp cho xuất hàng đi và giải quyết cấp hộ chiếu cho Lamo Duban. Nhưng anh này không chịu mà đòi phải có hộ chiếu ngay. Thủ tướng Anh đành phải ký giấy đặc biệt cho anh. Về sau mọi người mới biết thủ tướng Anh phải nhượng bộ như vậy là do làn sóng phản đối chiến tranh Anh - Mỹ của nhân dân Anh. Tháng 2 năm 1862 đoàn tàu chở một khối lượng lớn Saru từ Anh xuôi về phía nước Mỹ. Thành công này không chỉ mang lại cho Duban một khoản lợi lớn mà còn giúp chính phủ Mỹ yên tâm sản xuất vũ khí phục vụ cho cuộc chiến tranh Nam Bắc.

Lần ngoại giao này chính phủ Mỹ để cho Lamo Duban lộ diện nên hành sự một cách rất chủ động, còn công ty Duban lấy danh nghĩa của chính phủ vừa mang lại lợi ích cho chính phủ lại vừa mưu lợi cho mình. Thật là “giả”, “thật” kết hợp, nhất cử lưỡng tiện.

54. Địa Vị Chiến Lược Của Tư Tưởng Thống Trị

Thời Hán Vũ Đế, năm vị thạc sĩ, học phái Xuân Thu công dương đại sư Đồng Trọng Thư từng khuyên hoàng đế “bãi bỏ bách gia, độc tôn Nho thuật” và được Hán Vũ Đế chấp nhận. Điều này chứng minh rằng tư tưởng giai cấp thống trị Tây Hán lúc đầu lấy đặc trưng tư tưởng Hoàng Lão “vô vi”, “thanh tịnh” nay chuyển sang hướng tập quyền, thống nhất, tư tưởng đại nhất thống. Đầu Hán, Lưu Bang nghe lời Lục Cỗ lấy học thuyết Hoàng Lão làm tư tưởng thống trị. Các đời Cao, Huệ, Văn, Cảnh cũng vậy coi trọng kinh tế nông nghiệp, nông dân, đối với các vấn đề chính trị, kinh tế, ngoại giao v.v... cố gắng giảm sự can dự. Kết quả là mấy chục năm qua, kinh tế xã hội đạt được sự phát triển lớn, dù là dân gian hay triều đình, cuộc sống cũng tốt lên. Tuy nhiên, cái gì cũng có hai mặt đối lập. Kinh tế thì phát triển nhưng cường hào địa phương lại bóc lột nông dân nặng hơn. Vấn đề chư hầu vương ngày một phức tạp. Biên giới quân Hung Nô thường quấy nhiễu. Hoàng quyền bị giảm yếu. Lợi ích và sự thống nhất quốc gia bị uy hiếp.

Hán Vũ Đế là người hùng tâm tráng khí, ông không chấp nhận cục diện diễn biến như vậy, cục diện “vô vi nhi trị” rất bị động. Ông ta muốn chủ động, tăng cường tác dụng, quyền lực của hoàng đế lên các lĩnh vực, chính trị, kinh tế, quân sự... Trong tình hình đó việc thay đổi tư tưởng thống trị trở nên cần thiết. Vừa hay chủ trương “bãi bỏ bách gia, độc tôn nho thuật” của Đồng Trọng Thư phù hợp với nhu cầu của Hán Vũ Đế, nên vua chấp thuận ngay. Lấy cái thích hợp với gia tăng hoàng quyền làm mục tiêu chiến lược cho toàn thể nền tảng tư tưởng mới.

Thời Hán Tuyên Đế, thái tử tỏ ra bất mãn với những sách lược của vua, cho rằng “dùng hình quá nặng, để cho bá đạo và vương đạo lẫn lộn”. Hán Đế nghe vậy vô cùng tức giận. Tại sao Hán Cảnh Đế lại phản nộ như vậy. Ông cho rằng thái tử quá mơ hồ. Trước đây, Hán Vũ Đế nghe lời khuyên của Đồng Trọng Thư “độc tôn” cái gọi là “Nho thuật”. Đây không phải là thứ nho thuật thuần khiết của “Khổng Mạnh”, nó đã được Đồng Trọng Thư cải biến, lấy tư tưởng “đại thống trị” làm hạt nhân, đồng thời kết hợp với nội dung học thuyết âm dương và pháp gia, hình thành nên cái gọi là “thiên nhân hợp nhất”, chủ trương dùng cả “hình” và “đức”. Hán Vũ Đế là con người bên trong thì tham vọng mà bên ngoài thì tỏ vẻ nhân nghĩa. Ông chấp nhận ý kiến của Đồng Trọng Thư, chứng tỏ rằng học thuyết của Đồng Trọng Thư phù hợp với tư tưởng thực chất nội pháp, ngoại nho của ông. Cái bá đạo mà Hán Tuyên Đế

nói chính là chủ trương của Hán Vũ Đế. Bá đạo là chỉ luật hình, pháp luật, còn vương đạo là chỉ nhân chính, đức hành, giáo hóa. Cả hai phương pháp cùng được sử dụng và coi trọng.

Ý nghĩa sâu xa này chính là chiếc chìa khóa để hiểu chủ trương “độc tôn nho thuật” của Đông Trọng Thư. Cho nên Hán Tuyên Đế tức giận khi nghe lời nói của thái tử lại còn mắng rằng: “Sau này người sẽ là kẻ làm loạn gia tộc”. Quả đúng, sau khi thái tử lên ngôi triều chính suy yếu, hai vấn đề lớn trong xã hội là đất đai và nô tì rối loạn nghiêm trọng, triều đình ngày một thỏa hiệp với hào tộc, kết cục hoàng quyền bị mất uy thế.

Có thể nói đối với một triều đình, tư tưởng thống trị có chuẩn hay không có quan hệ mật thiết tới sự tồn vong, sinh tử, con đường chỉ đạo chi phối tất cả. Trên thương trường ngày nay, tư tưởng chỉ đạo chuẩn xác hay không quyết định sự hưng thịnh của một xí nghiệp, thực thể. Chế định tổng thể chiến lược cũng có tầm quan trọng như vậy. Nếu tư tưởng chỉ đạo đúng, xí nghiệp sẽ hưng thịnh, ngược lại, tư tưởng chỉ đạo sai lệch, xí nghiệp sẽ đi xuống, yếu kém. Trên thế giới rất nhiều công ty lớn đều coi trọng nghiên cứu, chế định tư tưởng chiến lược tổng thể.

Công ty Duban của Mỹ có bề dày lịch sử hơn 190 năm, là công ty hóa công nổi tiếng nhất trên thế giới. Tư tưởng chỉ đạo kinh doanh của công ty là “lợi nhuận lớn nhất, rủi ro ít nhất”. Tư tưởng này được xây dựng dần cùng với sự phát triển của công ty. “Lợi nhuận lớn nhất” là lợi nhuận đạt được ít nhất phải là 10%, “rủi ro ít nhất” nghĩa là an toàn đặt lên hàng đầu.

Tư tưởng này xuất phát từ tình hình thực tế của công ty. “Lợi nhuận lớn nhất” là nguyên tắc đảm bảo cho việc kinh doanh của công ty được vững chắc, ổn định. Từ lúc thành lập tới nay, công ty luôn lấy tiêu chí này để kiểm tra các công ty con. Nơi nào lợi nhuận dưới 10% lập tức đóng cửa. Nguyên tắc “rủi ro ít nhất”, từ thao tác cụ thể mà nói là cấm không được tự do trong kinh doanh. Phàm là những cải cách kỹ thuật hay thiết bị đều do công ty quyết định, những cơ sở sản xuất mới ở nước ngoài đều do công ty tự thân đầu tư. Tư tưởng chỉ đạo kinh doanh của công ty vừa ổn định lại vừa tận dụng mọi cơ hội đưa lợi nhuận lên mức cao nhất, cố gắng loại trừ hết mọi rủi ro. Công ty có qui mô rất lớn, chỉ cần thua lỗ một thời gian ngắn cũng dẫn đến hậu quả nghiêm trọng. Cho nên, tư tưởng chỉ đạo này bảo đảm cho công ty phát triển bền vững.

Công ty Benzi của Đức có phương châm chỉ đạo là “chất lượng hàng đầu, kỹ

thuật hàng đầu, khách hàng trước hết”. Xe hơi nổi tiếng Benzi là mặt hàng chủ yếu của công ty. Trong thị trường cạnh tranh quyết liệt, đặc biệt là với xe hơi của Mỹ, Nhật, lấy ba cái “hàng đầu” trên làm phương châm, tư tưởng chỉ đạo là rất có ý nghĩa.

Tư tưởng “chất lượng hàng đầu” thể hiện rõ lãnh đạo công ty xem chất lượng quan trọng như tính mạng của công ty. Lãnh đạo công ty nhận ra rằng, đảm bảo chất lượng xe hơi nhất thiết phải bảo đảm thiết bị sản xuất, nhân công, biện pháp kiểm tra đo lường... cho nên công ty coi trọng đào tạo nhân công, nâng cao tay nghề, đồng thời kiểm tra chất lượng sản phẩm một cách nghiêm túc.

Tư tưởng “kỹ thuật hàng đầu” phản ánh sự đổi mới trong quyết sách của công ty, cố gắng bắt kịp thời đại và những thành tựu khoa học, không ngừng sản xuất các loại xe mới cho nên công ty không tiếc tiền đào tạo đội ngũ kỹ thuật viên, khuyến khích họ đưa ra những sáng kiến, phát minh. Có cái “kỹ thuật hàng đầu” ấy mới có loại xe “Benzi” hàng đầu thế giới về nhiều mặt. Ví dụ thập kỷ 50 đứng đầu thế giới về an toàn, thập kỷ 50 đứng đầu về hệ thống chế động loại mới, năm 70 đứng đầu về loại xe ô tô con...

Tư tưởng “khách hàng trước hết” là điều mà lãnh đạo công ty coi trọng nhất. Đội ngũ khách hàng ngày một đông phản ánh kết quả của sách lược cạnh tranh đó. Muốn khách hàng an tâm, hài lòng, ngoài chất lượng tốt, kỹ thuật cao cần làm tốt công tác chăm sóc khách hàng sau khi mua sản phẩm. Nhân viên bán hàng có thể lắng nghe các loại yêu cầu đặc thù của khách hàng. Tỷ lệ nhân viên tu dưỡng xe và công nhân sản xuất là một trên một, điều này là rất hiếm.

Tư tưởng chỉ đạo chiến lược của công ty đã mang lại lợi ích thiết thực, doanh thu tiêu thụ hàng năm đạt hàng chục tỉ mác, đứng vào hàng 10 công ty lớn nhất thế giới.

55. Dục Tộc Bất Đạt

Trong thời Sở, Hán giao tranh Lưu Bang phong một loạt cho những người khác họ mình làm Vương như Hàn Tín, Cỗ Việt... Sau khi lập triều Hán điều này về cơ bản bị bãi bỏ, mà vua phong vương cho người trong họ Lưu. Như vậy tồn tại các nước chư hầu bên cạnh triều đình. Lưu Bang trước đây có thể rằng “Những vương không mang họ Lưu sẽ bị cả thiên hạ tiêu diệt” và muốn các vương họ Lưu là lực lượng bảo vệ vương triều. Thế nhưng sau khi Lưu Bang qua đời, thực lực của các vương hầu ngày một mạnh lên, triều đình rất khó khống chế được họ. Thời Hán Văn Đế, chính luận gia trong cung thượng thư chỉ ra rằng: “Hiện nay quan hệ giữa triều đình và chư hầu như là người mắc bệnh vậy. Đùi của nó sưng phù như eo, mà bắp chân thì to như đùi vậy. Loại bệnh này để lâu sẽ sinh nguy. Sau đó, ông đưa ra kế sách là phân nhỏ các quốc vương, để làm suy giảm lực lượng. Hán Đế cho là đúng bèn đem nước Tề phân làm sáu, phong vương cho sáu người con của Tề Vương Lưu Phì, lại đem Hoài Nam Quốc phân làm ba, phong vương cho ba người con của Hoài Nam Vương. Đáng tiếc là ông không thực hiện như vậy với số đông hầu vương khác. Thời Hán Cảnh Đế, mâu thuẫn giữa triều đình và chư hầu ngày một sâu sắc. Ngư sử đại phu Triều Thác sau khi làm Thượng thư chủ trương nhân cơ hội các chư hầu phạm sai sót cắt đất phong của họ. Hán Cảnh Đế dùng chính sách này cắt đất phong của Triệu Vương, Sở Vương.... Do đó mâu thuẫn lại gay gắt hơn, kết quả là cuộc nổi loạn của bảy nước chư hầu do Ngô Vương đứng đầu. Lúc đầu chúng lấy cớ trừng phạt Triều Thác để khởi binh. Sau khi Triều Thác bị giết, phản quân vẫn không rút. Hán Cảnh Đế hạ quyết tâm phái thái úy Chu Á Phu đi chinh phạt, loạn quân mới hết. Tuy vậy vấn đề chư hầu vẫn còn tồn tại.

Sau loạn bảy nước, lực lượng của chư hầu có suy yếu đi, nhưng nhiều hoàng tôn, hoàng tử vẫn còn có hành vi coi thường pháp luật. Đến thời Hán Vũ Đế, quan Thượng thư đương thời đưa ra kế sách: sau khi chư hầu vương chết, chỉ có vợ và con trưởng được kế thừa ngôi vương, còn lại cắt nhỏ đất của chư hầu vương đó phân cho các con em thân thích còn lại và phong là Liệt Vương. Liệt Vương phải tuân phục triều đình không được theo chế ước của Hầu Vương. Vua chấp nhận kế sách đó, đất của quốc vương ngày càng nhỏ, lực lượng ngày càng yếu.

Vào thời điểm đó Hoàn Nam Vương Lưu An và Lưu Tú Vương âm mưu làm loạn. Hán Vũ Đế hạ lệnh tiêu diệt bọn họ và giết cả vạ người có liên quan.

Sau này lấy có phạm các loại tội mà trừ đi không ít các hầu quốc khác. Như vậy, mâu thuẫn giữa trung ương và chư hầu thời đầu Hán cơ bản được giải quyết xong. Từ thời lịch sử này xem lại thấy chủ trương của quan thượng thư có hiệu nghiệm. Ông phân to thành nhỏ, làm suy yếu lực lượng, làm mất đi điều kiện, cơ sở để gây loạn của chư hầu. Biện pháp này tốt. Còn cách của Triều Thác dễ kích động mâu thuẫn, không những không giải quyết được vấn đề mà còn mất mạng. Từ đó thấy rằng để giải quyết một vấn đề lớn, phức tạp, không nên vội vàng. Muốn nhanh mà không đạt, nhanh ẩu, không bằng chậm chắc, phải đợi khi điều kiện chín muồi mới giải quyết có hiệu quả được.

Trên thương trường ngày nay, kinh doanh có nhiều mặt, phương diện, nhất là những mặt hoặc lĩnh vực nhỏ nhưng có quan hệ mật thiết tới cuộc sống, đừng nên hy vọng chốc lát kiếm được một đồng tiền mà nên chủ trương lợi ít, tiêu thụ nhiều, tạo nên uy tín tốt, dùng cách đi chậm, chắc phát triển dần lên. Điều này cũng giống như muốn nhanh nhưng không được nhanh ẩu không bằng chậm chắc. Điều này nói thì có vẻ dễ nhưng không phải ai cũng làm được.

Công ty A&B của Mỹ là một hệ thống cửa hàng có qui mô lớn, chủ yếu kinh doanh đồ ăn, khi làm ăn phát đạt mức kinh doanh đạt 5,4 tỉ đô la một năm, lợi nhuận đạt hơn 50 triệu đô la, đứng thứ bảy trong số các doanh nghiệp lớn ở Mỹ được mệnh danh là cha đẻ của công ty liên hoàn thế giới.

Bí quyết thành công của công ty là: thực hiện một người một công ty, lợi nhuận không vượt quá 1%. Công ty thành lập vào 1859, lúc ấy chỉ là tiệm bán trà nhỏ. Trong kinh doanh những người trong công ty nhận thấy nhập hàng từ các công ty trung gian đắt hơn nhiều so với nhập từ nơi sản xuất. Giá rẻ thì khách hàng sẽ đông. Bằng cách đó công ty đã bán sản phẩm với giá chỉ bằng 50% của các cửa hàng khác. Ví dụ hồng trà nơi khác bán là 1 đô la, công ty bán với giá 0,5 đô la, và lợi nhuận của công ty cũng tăng nhanh.

Biện pháp này khiến cho công ty vừa kiếm được tiền lại vừa thu hút khách hàng. Sáu năm sau, công ty mở thêm 25 cửa hàng bán lẻ. Mặt hàng không chỉ có trà mà thêm bánh bao, cà phê... Khi công ty A&B phát triển thì từ Đại Tây Dương đến Thái Bình Dương có thể thông xe. Công ty quyết định nhân cơ hội này phát triển cửa hàng liên hoàn, phân bố khắp nước Mỹ. Đến 1900 công ty có 200 cửa hàng kiểu này. Trong thực tế kinh doanh, lãnh đạo công ty phát hiện cửa hàng kinh doanh một người có nhiều ưu điểm về kinh tế và tiết kiệm nhất. Thông qua nửa năm thử nghiệm phương pháp này đã thành công. Cửa hàng một người tuy diện tích nhỏ, nhưng loại sản phẩm phong phú, chi phí cho kinh doanh thấp, có nhiều tính ưu việt. Sau đó công ty lại qui định để triệt

để phương châm bán nhiều hàng, lợi nhuận không cần nhiều, công ty đưa ra qui định mức lợi nhuận không vượt 1%, nếu không sẽ bị sa thải. Sách lược này tăng danh tiếng cho công ty, khiến công ty phát triển nhanh hơn. Từ năm 1912 đến 1922, trong vòng 10 năm, cửa hàng liên hoàn tăng từ 480 lên 7.350. Đến năm 1930 tăng lên 15.737.

Toàn bộ bí quyết thành công của A&B công ty là ở chỗ chủ trương cửa hàng một người và lợi nhuận không vượt quá 1%. Nếu công ty vội vã nhìn những cái lợi lớn trước mắt mà không nghĩ đến lợi lâu dài, thì ắt hẳn không có thành công rực rỡ như ngày nay.

56. Thế Đả Mạnh Thì Thừa Thắng Xông Lên

Thời Hán Vũ Đế triều đình đem quân chinh phạt Hung Nô và một số dân tộc thiểu số vùng biên. Cuộc chiến này kéo dài 30 năm, hao tổn lượng lớn sức người và của. Vì vậy triều đình thực thi một số chính sách đặc biệt về kinh tế để phục vụ chiến tranh, trong đó có chủ trương “tính chuỗi”, “cáo chuỗi” hay còn gọi là “toán mân”, “cáo mân”.

Tính chuỗi là biện pháp trưng thu tài sản. Năm 119 trước Công nguyên, Hán Vũ Đế hạ lệnh cho thương nhân, thợ thủ công và chủ cho vay nặng lãi trong cả nước báo cáo tài sản với triều đình. Nếu giá trị tài sản là 2000 tiền phải nộp cho nhà nước 120 tiền. Kinh doanh muối, sắt, thiếc... dù đã nộp thuế, nhưng cứ có 4000 tiền phải nộp 120 tiền (120 tiền bằng 1 toán). Tư nhân có xe thì mỗi xe phải nộp 240 tiền (2 toán), có thuyền dài 5 trượng trở lên nộp 120 tiền. Vua qui định thêm: nếu giấu tài sản không khai báo, hoặc báo láo khi phát hiện ra sẽ bị tịch thu toàn bộ và lưu đầy khổ dịch biên giới một năm. Còn kẻ nào phát hiện, tố cáo sẽ được thưởng, gọi là “cáo mân”.

Thương nhân Trung Quốc từ xưa đã sợ “lộ phí”. Sau khi có bệnh “toán mân” có nhiều người không chịu thi hành. Năm năm sau, Hán Vũ Đế chủ trương “cáo mân”, trong thời gian ngắn có vô số người hưởng ứng bởi được trọng thưởng hậu hĩnh. Kết quả là số tiền trước đây chưa thu được lên đến con số hàng tỉ toán, ruộng đất ở huyện lớn có hàng trăm, huyện nhỏ hơn trăm mẫu. Triều đình đem số tiền này bổ sung ngân khố, mang ruộng đất cho nông dân thuê.

Thương trường ngày nay không thể dùng quyền uy áp đặt như Hán Đế được. Nhưng nếu biết xây dựng một uy tín, để cho người tiêu dùng đổ xô đến mua hàng, người nọ quảng cáo cho người kia thì cũng chính là vận dụng kế của người xưa.

Công ty sản xuất trò chơi máy tính Nhậm Thiên Đường ở Nhật, lúc đầu chỉ là một công ty nhỏ. Nhưng vì kinh doanh máy trò chơi điện tử rất được mọi người yêu thích nên lượng tiêu thụ lớn, lợi nhuận tăng khiến ai cũng kinh ngạc. Vào thời hưng thịnh nhất, người ta thấy trước cổng công ty người mua xếp hàng dài 1 đến 2 km. Công chúng không ngại mưa rét đến xếp hàng chờ mua các sản phẩm trò chơi điện tử của công ty. Có người đợi hàng mấy ngày

mà cũng không mua được. Mọi người quên ăn, quên vui chơi, gia đình nào cũng thích quây quần bên nhau cùng chơi. Những người độc thân thì đến các trung tâm giải trí chơi trò chơi của công ty thâu đêm suốt sáng. Trò chơi này không chỉ dành cho trẻ em mà nó đã thu hút tất cả mọi tầng lớp, lứa tuổi. Lượng sản phẩm tiêu thụ của công ty sánh ngang với các tờ báo hàng đầu của Nhật như “Tin tức Nhật triều”, “Tin tức mua bán”. Công ty nhỏ bé Nhậm Thiên Đường chỉ trong một thời gian ngắn đã thành đối thủ mạnh của các công ty điện khí lớn ở Nhật như Phúc Thổ Thông...

Tuy qui mô nhỏ nhưng Nhậm Thiên Đường có bề dày lịch sử. Năm 1889, công ty sáng lập trò chơi đánh bài trên máy. Trong quá trình dài nghiên cứu và ứng dụng trò chơi này công ty nhận ra rằng trẻ con rất nhanh thay đổi sở thích đối với các trò chơi, ghét trò cũ, thích trò mới. Cho nên phải không ngừng thay đổi sản phẩm và lôi kéo sự ham thích của trẻ. Sau đó đến những năm 70, công ty cho ra loại sản phẩm “súng điện quang” và máy bay tiềm kích. Sau đó đến những năm 80 công ty bước vào cao trào sản xuất trò chơi điện tử. Và lần này họ đã thành công vì biết vận dụng nhiều tiến bộ của kỹ thuật máy tính điện tử. Do đó dẫn đến một cuộc cách mạng trong trò chơi. Lúc đầu nó áp dụng nguyên lý của hệ thống máy tính gia dụng 9900 mà công ty máy tính Mỹ sản xuất, sau đó tập trung ở một vài công năng cơ bản, khiến cho giá thành sản xuất giảm. Sau khi trò chơi điện tử xuất hiện, công ty lại tiến hành sản xuất hàng loạt sản phẩm mới trên phiên bản đĩa mềm, duy trì cơn sốt máy tính trò chơi điện tử trong một thời gian dài.

Khi xã hội đang lên cơn sốt và công ty đã giành được những thành công to lớn, lãnh đạo công ty vẫn giữ thái độ điềm nhiên và nói rằng: “Công ty Nhậm Thiên Đường không phải làm đồ chơi trẻ con. Mục tiêu của công ty là tìm đến những đối tượng người lớn”. Trong phiên bản đĩa mềm công ty đặc biệt chú ý đến tốc độ, tính kích thích và tình tiết. Hiển nhiên đây là tư tưởng chỉ đạo xuất phát từ việc lấy đối tượng là người lớn. Kết quả là thị trường được mở rộng tới mọi đối tượng, thu được thành công to lớn.

57. Có Những Lúc Phải Dừng Thủ Đoạn

Trước thời Hán Vũ Đế, tất cả những tài nguyên thiên nhiên đều thuộc quyền sở hữu của giai cấp thống trị. Lúc đó, việc khai thác những tài nguyên thiên nhiên đó đều do dân chúng làm. Họ nộp cho nhà cầm quyền một số thuế nhất định để đổi lấy việc khai thác muối, sắt và những sản phẩm khác nữa. Muối và sắt là hai loại sản phẩm mang tính thiết yếu. Muối - mọi người mỗi ngày đều phải ăn, còn sắt là nguyên liệu để làm ra những công cụ lao động phục vụ sản xuất. Tuy là nói sản lượng khai thác lớn, giá cũng không đắt lắm thế nhưng do thời Hán dân đông lại chủ yếu là nông dân cho nên việc kinh doanh muối và sắt tương đối thu được lợi nhuận cao.

Thời Hán Vũ Đế, triều đình có chính sách “độc quyền”, quyết tâm làm đến cùng. Phàm là công thương nghiệp dân gian dạng tư doanh nếu có thể đều được quốc hữu hóa (gọi là công thương nghiệp quan doanh). Bởi vì nhu cầu chiến phí lớn, làm thế này mới có thể đáp ứng được. Thế là, muối và sắt đương nhiên trở thành đối tượng hàng đầu bị quan phủ quy hoạch.

Toàn bộ quá trình sản xuất muối trước đây do dân gian làm, giờ đây bị quan phủ khống chế một cách nghiêm ngặt, việc mua bán muối cũng do quan phủ trực tiếp làm. Việc sản xuất và mua bán sắt cũng vậy. Việc độc quyền sản xuất và mua bán muối, sắt do quan phủ phụ trách này là do hai ông Đông Trịnh Thành Dương và ông Khổng Cận đề ra được triều Hán tiếp nhận ngay. Ông Đông Trịnh Thành Dương xuất thân từ một thương gia buôn bán muối còn ông Khổng Cận xuất thân từ một thương gia buôn bán sắt. Họ đem tất cả tâm lực và những kinh nghiệm tích lũy được trong quá trình làm ăn ra thực thi chính sách độc quyền quan phủ. Đối với việc này, những người làm tư nhân trước kia rất bất bình. Hai ông gặp không ít sự phá hoại. Công nghiệp sản xuất muối và sắt do quan phủ lũng đoạn cũng có một chút cực đoan. Ví dụ như giá muối quá đắt, dân không mua được, chất lượng sắt quá kém, không bán được, quan phủ phải dùng phương thức bắt ép mua. Hoặc là nhân công sản xuất không đủ phải dùng tội nhân thay thế làm cho chất lượng nhân công giảm sút... Dân chúng không ít lời ca thán.

Từ đó nói chung, chính sách độc quyền quan phủ cứ thế phát triển. Nếu có chỉ bãi miễn việc độc quyền rượu còn độc quyền muối và sắt vẫn cứ được tiến hành. Các triều đại sau này còn đem chính sách này làm thành quốc sách.

Có thể thấy rằng, bất kỳ một chính sách nào đó có lúc cũng gặp một số khó khăn nhất định lúc đầu song chỉ cần mạnh tay một chút thì chắc chắn sẽ có hiệu quả. Cũng như chính sách độc quyền về muối và sắt tuy cũng có không ít nhược điểm, người phản đối rất nhiều nhưng cuối cùng thì cũng có hiệu lực. Trong tình hình lịch sử lúc đó hai mặt hàng này đã trở thành nguồn cung cấp chủ yếu phục vụ cho quân sự.

Trận chiến trên thương trường hiện nay cũng giống như vậy. Tại Thế vận hội lần thứ 23 tổ chức tại Los Angeles - Mỹ, người đứng ra đăng cai là một nhà doanh nghiệp trẻ tên là Ibacalot. Ở những thế vận hội trước, người đứng ra đăng cai đều bị thua thiệt nhưng Ibacalot không những không bị thiếu hụt mà còn lời. Bí quyết thành công của ông là yêu cầu tất cả những người tham gia đấu thầu đều phải tận tâm, tận lực, cần phải qui định một giá mà thôi và cứ thế mà kiểm soát nghiêm ngặt việc thi hành.

Lúc đầu, ông Ibacalot đề ra điều khoản đấu thầu với giá cao. Mỗi người tham gia không được dưới 500 vạn đô la. Ngoài ra đối với những người khác còn có thêm nhiều điều kiện khác. Làm thế này có phải khiến cho những người tham gia mất hứng không? Cho rằng không phải như vậy bởi vì theo ông, Thế vận hội bốn năm mới tổ chức một lần, ảnh hưởng của nó rất lớn. Điều kiện tham gia càng nghiêm ngặt bao nhiêu thì càng có sức thu hút lớn. Ông đánh giá không nhầm. Dù điều kiện tham gia nghiêm ngặt vậy mà người người vẫn đổ về như nước chảy.

Nhưng trên thực tế cũng phải có người phản đối chứ nhỉ? Ví như công ty Kodak, họ nhận thấy họ có lâu năm kinh nghiệm do vậy mà không tiếp nhận điều khoản của công ty Ibacalot, chỉ muốn bỏ ra 100 vạn đô la thôi. Ibacalot cũng kiên quyết không đồng ý. Kết quả là công ty Fuji của Nhật Bản thừa cơ nhảy vào, giành lấy địa vị mà Thế vận hội chỉ định cho công ty Kodak. Việc này khiến cho công ty Kodak phải chịu tổn thất lớn. Họ phải cấp tốc thêm vốn, bỏ ra một số tiền lớn hơn số tiền được chỉ định ban đầu mà ảnh hưởng vẫn chưa bằng công ty Fuji.

Cách làm này gọi là “Khương Thái Công câu cá, người người hưởng ứng”. Về sau, Ibacalot chọn ra trong số đó 25 doanh nghiệp gọi là năm địa vị chủ đạo. Kết quả là họ không những đáp ứng được đủ nhu cầu phục vụ cho Thế vận hội mà còn dư ra 1,5 triệu đô la. Cá thế giới đều phải thán phục.

Trên thực tế, đối với những người tham gia đấu thầu, điều kiện nghiêm ngặt

thế này cũng là hợp lý thôi bởi vì ảnh hưởng của Thế vận hội rất lớn, có tác dụng khuếch trương ảnh hưởng của công ty trên thị trường quốc tế. Điều này không thể dùng kim tiền mà so sánh được. Ví như, tại á vận hội lần thứ 11 tổ chức tại Bắc Kinh - Trung Quốc, tập đoàn Kiến Lực Bảo - Quảng Đông bỏ ra 600 vạn nhân dân tệ, lại dùng 260 vạn nữa để mua ngọn đuốc của Thế vận hội, còn giúp thêm về những vật dụng khác, tổng cộng là 1600 vạn đô la, chiếm địa vị hàng đầu về đầu tư ở Thế vận hội lần này. Thế nhưng, ảnh hưởng của công ty Kiến Lực Bảo trên thị trường thế giới và trong nước rất lớn. Trong các trung tâm buôn bán, bách hóa và cửa hàng thực phẩm, những sản phẩm giải khát của Kiến Lực Bảo bán rất chạy. Chỉ trong vòng 10 năm, tập đoàn Kiến Lực Bảo đã phát triển từ một tiệm rượu nhỏ trở thành một doanh nghiệp có số vốn tỉ. Đồng thời, còn có hơn 10 xí nghiệp lớn.

Có thể thấy, tận tâm tận lực lại chớp đúng thời cơ - chủ nghĩa độc quyền chính là như vậy.

58. Giả Ké “Thành Trống” Mà Thắng Thật

Có giai đoạn, triều đình liên tục nhận được tin Hung Nô quấy nhiễu biên giới. Hán Vũ Đế thấy đã đến lúc dạy cho bọn Hung Nô này một bài học, bèn sai tướng quân Lý Quảng dẫn quân đi chinh phạt, trong đám quân có cả một vị hoạn quan.

Trên chiến trường phải biết tính toán tương quan lực lượng. Vị hoạn quan thấy quân Hung Nô không đông, bèn dùng cảm dẫn mấy chục kỵ binh xông lên. Bên Hung Nô chỉ có ba tên ra nghênh chiến. Nhưng ba tên này có tài bắn tên trăm phát trúng cả trăm. Vị hoạn quan này cũng bị trúng tên bèn rút chạy, số kỵ binh thì đa phần bị thương, không đánh mà bại.

Lý Quảng lập tức dẫn hơn 100 quân phi ngựa đuổi theo ba tên Hung Nô này. Đuổi được mấy chục dặm, Lý Quảng lệnh cho bộ hạ đánh úp từ hai bên, còn mình thân chinh giương cung bắn chết hai tên, bắt sống tên còn lại. Hỏi ra mới biết ba tên này là xạ thủ giỏi nhất Hung Nô.

Nào ngờ vừa trời xong tên giặc lên lưng ngựa, mấy ngàn quân Hung Nô từ đâu xông tới đen cả một vùng. Bọn này xông lại gần thấy Lý Quảng chỉ có chừng hơn 100 quân thì kinh ngạc lắm. Cho là đây là đám nghi binh, bèn cho ngựa chạy lên núi bài binh bố trận, sợ nếu lâm trận ngay sẽ bị lừa.

Lý Quảng lúc đó lo sợ, hốt hoảng lắm, 100 quân làm sao đối chọi lại được với mấy ngàn kỵ binh Hung Nô. Đang tính tới chuyện rút lui, chợt ông kêu lên: “Không được? Kỵ binh Hung Nô đột nhiên chạy lên núi vì cho rằng ta là nghi binh, vậy tại sao ta không dùng kế này.”

Lý Quảng nói: “Chúng ta nay ở cách xa đại binh mấy chục dặm. Nếu bỏ chạy toàn bộ chúng ta sẽ bị bắn chết. Nếu chúng ta cứ ở đây bọn Hung Nô sẽ tưởng ta là nghi binh, không dám lại gần.” Thế là ông hạ lệnh cho binh lính tiếp tục tiến về phía trước, đến khi chỉ còn cách quân Hung Nô chừng 2 dặm Lý Quảng ra lệnh: “Tất cả xuống ngựa, cởi yên ngựa ra”. Bọn thủ hạ đều không hiểu gì vội hỏi “Cách Hung Nô gần thế này, nếu chúng tiến công thì làm sao chống đỡ nổi?”, “Không vấn đề gì, bọn chúng tưởng là ta sẽ đi, ta cho tháo yên ngựa ra, bọn họ sẽ nghĩ gì?” Quả thật quân Hung Nô không dám tiến lại gần, cũng không dám tấn công, có một tên tướng già Hung Nô định dẫn bộ hạ

xông ra tấn công, Lý Quảng liền giương cung bắn, bọn Hung Nô không dám làm gì.

Lý Quảng cùng hơn 100 quân xuống ngựa, tháo yên cương, nằm dài trên mặt đất. Lúc đó mặt trời sắp lặn, Hung Nô vốn không dám tiến công, nửa đêm thì rút quân vì sợ triều đình có phục binh, nửa đêm sẽ chặn đánh. Và thế là khi trời sáng Lý Quảng và đám binh sĩ trở về binh trại an toàn. Mọi người đều biết kế “thành trống” của Gia Cát Lượng khiến cho một người đa nghi như Tư Mã Ý không dám tấn công. Tuy trong lòng Gia Cát Lượng lúc đó hoang mang cực độ, nhưng ông vẫn cố giữ bộ mặt thản nhiên khiến cho Tư Mã Ý bị quang cảnh “thành trống giả” đánh lừa mà rút quân. Lý Quảng và hơn 100 binh mã cũng dựa vào kế này mà đẩy lui bọn Hung Nô, đó gọi là: “giả thành trống mà thắng thật”.

Thương chiến này, nay cũng có nhiều thủ thuật tương tự, chẳng hạn như thoát nhìn thì không phải là tiếp thị, nhưng kỳ thực hiệu quả lại gấp nhiều lần tiếp thị.

Công ty xe hơi Toyota rất giỏi trong việc tận dụng cơ hội để quảng cáo, tuyên truyền cho mình. Trong đó, mọi người nhớ nhất là sự kiện “hộp diêm thần kỳ”.

Hai bên bàn chuyện làm ăn, thường xuyên dùng diêm đánh lửa cho nhau. Sau khi châm thuốc xong, bao diêm thường được tặng lại cho đối phương. Trên bao diêm có in tên của hãng Toyota, địa chỉ, điện thoại. Đây là quảng cáo chẳng, đúng vậy. Hay nói cách khác không phải quảng cáo mà còn hiệu nghiệm hơn quảng cáo.

Không ít người có thói quen hút thuốc trong lúc vui hoặc ngược lại trong lúc đầu óc có việc suy nghĩ, lúc đó nhìn thấy hộp diêm, ấn tượng thường là rất sâu sắc. Người thiết kế ra việc “quảng cáo trên bao diêm” nói: “Đừng xem thường hộp diêm nhỏ bé bởi tác dụng nó mang lại rất lớn. Một hộp diêm có 20 que, để 10 hộp diêm ở một nơi nào đó thì tên tuổi, địa chỉ, hình ảnh của công ty sẽ được xuất hiện 200 lần ở nơi đó. Nếu cho ra 100 hộp diêm thì số lần xuất hiện đó sẽ là 2000 lần. Cách này tiết kiệm hơn nhiều so với quảng cáo mà kết quả thu được sẽ khả quan hơn. Sử dụng những hộp diêm đặc biệt này, khách hàng sẽ có cảm giác được tôn trọng.

Trên thực tế rất nhiều khách hàng từ việc nhìn thấy số điện thoại công ty trên

bao diêm mới nảy ra ý định gọi điện để nghe tư vấn và thăm dò, sau đó mới đi tới quyết định mua xe. Như vậy, thoạt nhìn thì không phải là đàm phán mà thực tế lại hiệu quả như đàm phán, không phải tiếp thị mà lại như tiếp thị, không phải là tiền mà thực ra đang kiếm một khoản tiền lớn.

Có những lúc tưởng chừng như “lùi” mà thực ra lại là cách để “tiến”. Ví dụ, hãng Coca Cola sau khi đưa ra một cách pha chế Coca mới liền nhận được những cơn sóng phản đối của thị trường. Nhiều khách hàng lâu năm đã quen với hương vị của loại Coca cũ, bởi nó gắn liền với sự trưởng thành của một thế hệ người Mỹ, là một bộ phận của văn hóa tinh thần, tự hào nước Mỹ. Thế là mỗi ngày công ty nhận được vô số đơn kháng nghị, hơn 1500 cuộc điện thoại bày tỏ sự phản đối.

Hiệu quả của “bước lùi” xuất hiện thì cũng là lúc mở đầu cho bước “tiến”. Hãng Coca Cola tuyên bố giữ lại cách pha chế và hương vị của Coca và lấy tên là “Coca cổ điển”. Đột nhiên, lượng tiêu thụ của hãng tăng lên nhanh chóng, tăng hơn 8% so với cùng kỳ năm trước. Vậy là phương án pha chế mới đã trở thành biện pháp quảng cáo hữu hiệu cho việc tiêu thụ của hãng.

59. Học Nghệ Thuật Ăn Nói, Khuyên Nhủ

Hán Vũ Đế là vị vua làm được nhiều việc quan trọng nhất trong thời Tây Hán, và cũng là một trong số ít các hoàng đế kiệt xuất của lịch sử Trung Hoa. Hán Đế có một thú vui giống như Tần Thủy Hoàng, đó là thích tiếp xúc với bọn phương sĩ, hy vọng rằng bọn phương sĩ này sẽ tìm được loại thuốc trường sinh bất lão. Người ngoài nhìn vào ai cũng cho rằng đây là chuyện hoang đường. Nhưng Hán Đế luôn tràn trề hy vọng vào số phương sĩ trong tay sẽ tìm ra được loại thuốc trường sinh đó.

Đông Phương Sóc là một quan cận thần được Hán Đế tin yêu, ông làm chức Thị trung trong nội triều. Đông Phương Sóc là người có tài ăn nói, ông thường gửi gắm ý tứ của mình trong những câu chuyện hài hước hoặc ngụ ngôn, do đó rất được Hán Đế tán thưởng. Thấy Hán Đế mê hoặc bọn phương sĩ, ông cũng áy náy, lo lắng trong lòng. Một hôm, thấy Hán Đế tâm tính vui vẻ ông bèn nói: “Bọn phương sĩ có thể tìm ra phương thuốc trường sinh bất lão nhưng tất không thể bì kịp với cái có trong thế giới tự nhiên. Chỉ có điều trên thế gian này thì tìm đâu ra loại thuốc ấy, chỉ có cách lên thiên đàng thì mới có”.

Hán Đế nghe vậy thích lắm hỏi: “Làm thế nào để lên được thiên đàng lấy thuốc”. Đông Phương Sóc làm vẻ thật thà nói: “Chỉ có thần mới làm được việc này”. Hán Đế tin ngay, cho tìm một vị phương sĩ đến đi cùng ông và hẹn 30 ngày phải lấy được thuốc.

Sau khi rời khỏi cung, Đông Phương Sóc không vội vàng lên trời ngay mà ngày ngày đến các nhà vương hầu uống rượu, vui chơi. Vị phương sĩ nọ thúc giục thì ông cười nói: “Việc của quỷ thần rất kỳ diệu, không thể nói ra được. Đến thời điểm đã định thần núi sẽ xuống đón ta”. Thấy Đông Phương Sóc tự tin như vậy, vị phương sĩ kia không hỏi nhiều nữa mà yên tâm uống rượu tới lúc say khướt. Nhân lúc phương sĩ đang ngủ say, Đông Phương Sóc vờ vội vàng chạy tới đánh thức và nói: “Tôi gọi mãi mà ông không tỉnh, tôi vừa từ trên thiên đàng xuống, thuốc vẫn chưa lấy được”. Vị phương sĩ nghe vậy vội báo lại cho Hán Đế, Hán Đế giận lắm đòi trị tội Đông Phương Sóc. Ông này vừa khóc vừa nói “Không ngờ một công mà hai lần chết”. Hán Đế nghe vậy ngạc nhiên liền vặn hỏi, Đông Phương Sóc đáp: “Sau khi thần lên thiên đàng, ngọc hoàng đại đế hỏi: “Quần áo dưới trần hình thành như thế nào?” Thần đáp: “Do côn trùng làm ra.” Ngọc Đế lại hỏi: “Côn trùng là gì.” Thần đáp:

“Nó mồm giống con ngựa, màu sắc giống con hổ.” Ngọc hoàng nổi trận lôi đình cho là thần lừa dối ông ta, hạ lệnh cho người xuống trần kiểm tra, cuối cùng vỡ lẽ con côn trùng đó là con tằm mới tha cho thần. Lời thần nói đều là thật, nếu không tin, bệ hạ cho người lên đó hỏi”.

Đến lúc này Hán Đế đã rõ, ý nghĩ lên thiên đàng tìm thuốc của mình hoang đường biết bao. Vốn là người thông minh nên Hán Đế bèn đáp: “Bọn phương sĩ quả chẳng ra gì, nhưng nhà ngươi cũng thật lắm trò quỷ. Người muốn ta không tiếp xúc với bọn phương sĩ và không đi tìm thuốc trường sinh bất lão nữa đúng không?” Từ đó Hán Đế không còn tiếp xúc với bọn phương sĩ nữa.

Chiêu mà Đông Phương Sóc dùng là lấy lời hoang đường để trị lời hoang đường, đem ẩn ý khuyên răn lồng vào câu chuyện. Trong chế độ chuyên chế chủ nghĩa đó là một biện pháp hay của bề tôi khi muốn bày tỏ ý kiến với bề trên. Lấy độc trị độc, cuối cùng thì kẻ nhiệm độc tự mình cai được độc. Tuy nhiên để làm được điều này phải có phương pháp khéo léo khuyên nhủ đối phương, để đối phương tự nhận ra và mình thì không bị quở trách, quả là không dễ dàng gì. Thương chiến hiện nay, đặc biệt là thương nghiệp tiêu thụ hàng, phương pháp hay còn gọi là cơ mưu này nếu biết vận dụng tốt có thể giải quyết được nhiều vấn đề nan giải.

Một vị lão luyện trong ngành tiếp thị ở Mỹ cùng một chàng thanh niên học nghề đi tiếp thị máy đếm tiền. Vị lớn tuổi này mặt mũi phương phi, da dẻ hồng hào, nét mặt rất sinh động, linh hoạt, còn chàng thanh niên có vẻ bối rối, rụt rè.

Hai người đến một cửa hàng, ông chủ cửa hàng thấy ông tiếp thị đến thì muốn đóng cửa lại không tiếp nói: “Tôi không thích loại máy đếm tiền này”. Ông tiếp thị không nói, đứng dựa vào quầy hàng mà cười rữ rượi như vừa nghe xong một câu chuyện hài hước vậy. Ông ta cứ ôm bụng mà cười, cười đến nỗi chảy cả nước mắt, nước mũi, sau đó ông mới từ từ chỉnh lại tư thế nói với chủ tiệm “Xin lỗi, tôi không tài nào nhịn cười được, bởi vì thái độ của ngài khiến tôi nhớ tới một ông chủ của một cửa hàng lớn. Lúc đầu ông ta cũng nói không thích loại máy này, vậy mà sau đó, ông biết không, ông ta đã trở thành khách hàng thân thiết của chúng tôi.” Nói xong ông ta lập tức giới thiệu rành mạch các ưu điểm của sản phẩm và sự hợp lý của giá cả. Vị chủ cửa hàng nghe xong, vẫn biểu thị thái độ dửng dưng, vị tiếp thị lão luyện kia lại bắt đầu cười và kể một câu chuyện. Kể xong lại quảng cáo cho sản phẩm một cách say sưa không biết nhàm chán. Chàng thanh niên học việc đứng bên cạnh sốt ruột lắm nghĩ trong bụng “Thế nào hôm nay người ta cũng bảo là gặp hai thằng ngốc”.

Đúng lúc đó, điều kỳ lạ đã xảy ra, ông chủ kia từ chỗ dửng dưng đã đồng ý mua. Chàng thanh niên không dám tin ở tai mình, mãi đến khi thấy ông chủ bê chiếc máy đi vào trong mới dám tin là thật. Trong lúc đó vị tiếp thị lão luyện kia vẫn không ngừng giới thiệu phương pháp sử dụng và dịch vụ bảo hành sau khi mua hàng.

Nghề tiếp thị thường phải tiếp xúc với thái độ dửng dưng và sự từ chối của khách hàng. Nếu nản chí, không muốn giới thiệu sản phẩm nữa thì chắc chắn sẽ không bán được hàng. Cơ hội ở dưới chân, ở trên miệng bạn, có biết thuyết phục hay không, có nắm được nghệ thuật nói chuyện hay không, đó là điều sẽ mang lại kết quả khác nhau cho mỗi tiếp thị viên.

60. Thay Đổi Để Hợp Thời Là Điều Sáng Suốt

Hán Vũ Đế là một ông vua có nhiều công lao to lớn đối với lịch sử Trung Quốc. Tuy vậy, trong thời gian trị vì ông đã phát động một cuộc chiến tranh dài hơn 30 năm với các nước phiên và dân tộc thiểu số làm cho đời sống của nhân dân cơ cực, sự mất mát do chiến tranh mang lại cũng lớn. Do đó vào những năm cuối trong giai đoạn trị vì của ông xuất hiện nhiều cuộc khởi nghĩa của nông dân, bản thân nội bộ giai cấp thống trị thì tranh giành quyền lực, hãm hại nhau, ví như vụ “vu cổ chi ngục”. Tất cả những sự việc hỗn loạn đó buộc Hán Vũ Đế quyết tâm thực hiện cải cách “thay đàn đổi dây”.

Khởi nguyên của cái gọi là “vu cổ chi ngục” là do vào những năm cuối đời Hán Đế sức khỏe sa sút, bệnh tật, khốc sử Giang Sung tâu rằng sở dĩ vua hay đau yếu là do trong cung có “cổ khí” (khí độc). Vua bèn lệnh cho đi tìm. Giang Sung dẫn một toán binh đi lục soát, cuối cùng tìm thấy rất nhiều hình nhân chôn trong cung của Vệ hoàng hậu và thái tử Lưu Cứ. Giang Sung liền tâu rằng: “cổ khí từ đây mà ra”.

Giang Sung từ xưa đã nổi tiếng là kẻ hay dùng mưu kế thâm hiểm để hãm hại quan thần, hoàng tộc. Y vốn là môn khách của Triệu Vương Lưu Bành Tổ, sau đó vì có công tìm ra chứng cứ loạn luân của con Lưu Bành Tổ là Lưu Bàn mà được Hán Đế để mắt đến. Sau này nhờ vậy mà tiến thân. Bản thân Giang Sung và Vệ hoàng hậu từ lâu đã có mâu thuẫn.

Thái tử Lưu Cứ bị vu cáo hãm hại, nhưng không thanh minh được, thế là bèn tìm cách bắt giam Giang Sung lại. Có kẻ đem sự việc đó tâu lên vua, lại còn nói rằng thái tử muốn làm phản. Hán Đế lệnh cho Thừa tướng Lưu Khuất Mao đi bắt thái tử. Thái tử Lưu Cứ đành chạy trốn, dọc đường gặp quân của Thừa tướng, hai bên đánh nhau ba ngày ba đêm, thái tử cho bọn vệ binh chặn đường để giữ chân Thừa tướng hai ngày còn mình thì trốn vào thành Trường An. Nghe tin này, Hán Đế nổi cơn thịnh nộ, bắt Vệ hoàng hậu tự vẫn, gia tộc nhà họ Vệ kẻ thì tự sát, kẻ thì bị bắt, thương tổn rất lớn. Thái tử Lưu Cứ thấy thế biết mình đã không còn đất sống bèn tự sát trên đường chạy trốn.

Một thời gian sau, có tin đồn rằng, anh trai của Lý phu nhân, người được Hán Đế rất mực sủng ái là tướng quân Lý Quảng Lợi, trên đường chinh phạt Hung Nô đã đầu hàng. Việc này khiến cho Hán Đế bắt đầu để ý đến thế lực của Lý phu nhân. Sau đó lại có kẻ tâu rằng Thừa tướng Lưu Khuất Mao, Giang Sung đều là người của Lý phu nhân và Lưu Khuất Mao đang âm mưu lập Xướng ấp

Vương làm thái tử, lại nói thêm rằng vụ “vu cổ chi ngục” năm xưa hoàn toàn là do Giang Sung dựng lên để hãm hại Vệ hoàng hậu và thái tử Lưu Cứ. Hán Đế nghe vậy tỏ ý hối hận, nhưng việc đã qua rồi chẳng có cách gì cứu vãn.

Đang trong lúc đó đô úy Tang Hoàn Dương dâng kế sách mở rộng thêm 5000 đồn điền ở biên thùy Tây Bắc để giải quyết vấn đề lương thực cho quân chinh phạt, mở rộng chiến tranh. Hán Vũ Đế nghĩ đến một loạt các biến cố vừa xảy ra, nghĩ đến những cuộc khởi nghĩa của nông dân, dân tình lưu lạc đói khổ triều chính rối ren, nếu mở rộng chiến tranh thì chỉ làm cho tình hình càng thêm đen tối. Thế là vua hạ lệnh không cho phép bàn đến việc chiến tranh chinh phạt. Trước mắt phải cho dân nghỉ ngơi, sản xuất. Quyết định này của Hán Đế có hơi muộn nhưng thể hiện quyết tâm sửa đổi đường lối sai lầm trước đây. Thừa nhận trách nhiệm, kịp thời sửa đổi đó chính là dũng khí lớn mà không phải hoàng đế nào cũng làm được.

Vũ Đế là người chứ không phải thần thánh, không thể tránh khỏi những sai sót. Vấn đề là phải nhận ra cái sai đó để kịp thời sửa chữa sao cho hậu quả giảm xuống mức thấp nhất. Đó cũng được coi là một cơ mưu trong đấu tranh chính trị. Trên thương trường ngày nay, cơ mưu này vẫn được sử dụng như một bí quyết của thành công.

Hãng xe hơi General của Mỹ là một trong những hãng xe lớn. Năm 1981, Smith nhận chức chủ tịch hội đồng quản trị công ty. Vừa nhận chức ông đã bày tỏ thái độ phê phán đối với những gì các bậc tiền bối đã làm. Mục đích của ông là biến công ty thành một điểm sáng hàng đầu về kỹ thuật khoa học trong thế kỷ 21. Để thực thi kế hoạch của mình ông cần thời gian 5 năm, tiêu một khoản tiền 80 tỉ đô la, ngoài ra ông còn huy động một số vốn lớn để đầu tư mua các công ty con, ví dụ công ty vệ tinh và điện tử quân dụng của hãng phi cơ, công xưởng người máy...

Những việc làm của Smith gây một ảnh hưởng lớn trong nước Mỹ, mọi người khen ngợi ông là anh hùng, vĩ nhân. Tháng 7 năm 1985 tổng thống Mỹ Reagan đến thăm công ty và nói rằng: “Tôi đến đây định khuyên anh nên dừng cảm, không ngờ anh còn dũng cảm hơn những gì tôi nghĩ”.

Những việc làm của Smith có phù hợp với thực tế của công ty hay không. Tình hình thực tế là công ty không phát triển được. Ngược lại lợi nhuận lại có xu thế giảm xuống. Thị trường chủ yếu là xe hơi từ 47% giảm còn 33%, lợi nhuận 3 năm giảm 35%. Tại sao lại như vậy? Thực tế chứng minh tư tưởng của Smith quá xa rời thực tế. Công ty phi cơ mà ông mua lại vốn trước đây

được hưởng ưu đãi của nhà nước trong kinh doanh. Thế nhưng ông dùng cái giá gấp năm lần vốn của công ty đó để mua lại. Ông cho xây dựng công xưởng người máy thì lại nảy sinh vấn đề phải có công nhân kỹ thuật phục vụ cho mỗi người máy làm việc, người nhân công này phải theo dõi và sửa chữa mọi biến cố cho người máy, nhưng Smith lại không có chính sách quan tâm với người lao động, ngược lại ông còn chủ trương cắt giảm nhân lực, hạ tiền lương để bù đắp cho việc nâng cao hiệu suất. Hơn 600 cán bộ quản lý cao cấp của công ty chỉ nhận được bình quân 50.000 đô la/năm.

Tất cả kế hoạch, biện pháp của Smith đều đem đến một hậu quả chẳng tốt đẹp gì. Trong hội đồng quản trị của công ty có nhiều người lên tiếng phản đối nhưng ông không tiếp thu, mà ngược lại còn cấm đoán mọi người phát ngôn, và qui định rằng ông cho phép ai người đó mới được phát biểu ý kiến. Sở dĩ ông làm được vậy là vì sổ cổ phiếu của công ty hơn một nửa nằm trong tay ông. Nhìn bề ngoài thì im lặng, nhưng bên trong thì ai cũng thấy rõ mối hiểm họa đang đến gần.

Thương trường như chiến trường, kế hoạch sản xuất kinh doanh xa rời thực tế của Smith khiến ông phải ăn trái đắng. Đứng trước hiện thực bức bách ông buộc phải nhìn lại những sai phạm của mình, buộc phải tiến hành hàng loạt các biện pháp sửa đổi, “thay đàn, đổi dây”. Sau những năm 1988 nhờ kịp thời cải cách sửa đổi và dựa vào thế mạnh vốn có, công ty xe hơi General dần hồi phục lại và phát triển đi lên giữ vững danh hiệu một trong những công ty lớn nhất thế giới.

61. Người Dui Cưới Ngựa Mù, Nửa Đêm Đến Ao Sâu

Thời Hán Vũ Đế có người tên là Tang Hoàn Dương, xuất thân trong một gia đình buôn bán ở Lạc Dương, giỏi về tính toán nên được Hán Đế mến mộ cho vào cung. Năm 13 tuổi đã làm Thị trung. Chức Thị trung thuộc về nội triều, quan hệ gần gũi với hoàng đế, lại được tham gia vào nghị luận quốc gia đại sự. Có lẽ do sự ảnh hưởng từ gia đình hoặc là môi trường xung quanh mà Tang Hoàn Dương có được một tài năng hiếm có về quản lý tiền bạc, kinh tế, thương nghiệp. Năm 39 tuổi ông được Hán Đế bổ nhiệm làm Đại nông thừa. Đây là chức quan phụ trách quản lý tài chính lớn và quan trọng trong triều. Tang Hoàn Dương giữ chức này 5 năm, những công việc quan trọng của quốc gia như “toán dân”, “cáo dân” thống nhất tiền tệ... đều được ông hoàn thành trong nhiệm kỳ của mình. Sau này, Hán Đế lại phong cho ông làm Trị túc đô úy và Đại lý đại tư nông, và đó cũng là thời kỳ ông cho thực hiện quản lý, điều chỉnh việc kinh doanh muối và sắt trong cả nước.

Tang Hoàn Dương có tài trác việt về quản lý tiền bạc, chính điều này đã giúp cho quân đội có được một khoản chi phí lớn trong các cuộc chiến tranh. Và ông đã cống hiến cho triều đình nhiều công lao. Chính vì lẽ đó mà trước khi băng hà Hán Vũ Đế mặc dù phản đối chính sách mở rộng đồn điền do ông đưa ra nhưng vẫn phong ông cùng với Kim Nhật Đan Điền Thiên Thu, Thượng Quan Kiệt, Hoắc Quang làm ngự sử đại phu phó tá Chiêu Đế còn nhỏ dại.

Tuy nhiên, cái tư duy bảo thủ hình như là khó có thể thay đổi được nhất là đối với những người tuổi đã cao. Lúc này Tang Hoàn Dương đã luống tuổi, nhưng ông vẫn tự cho mình là công thần, trong đầu ông có tư tưởng thâm căn cố đế “quan tôn giả lộc hậu”, “phu tôn giả tử quý”, nên thường xuyên đưa ra những đòi hỏi với triều đình. Khi mà tham vọng của ông không được đáp ứng thì ông căm tức đại tư mã, đại tướng quân Hoắc Quang người nắm đại quyền triều chính lúc bấy giờ. Cuối cùng ông đã gia nhập bọn âm mưu phản loạn.

Khởi sự của việc này là anh trai của Hán Chiêu Đế tên là Yên Vương Lưu Đán. Khi Hán Đế còn sống Lưu Đán đã muốn được kế vị ngai vàng, và điều này từng làm cho Hán Đế nổi trận lôi đình. Sau khi Hán Đế băng hà, Lưu Đán công khai cầu kết với bọn tôn thất Lưu Thích, Lưu Trương, lập kế hoạch làm

phản, Lưu Thích bị xử trảm, Lưu Đán bị phạt. Tuy vậy Lưu Đán vẫn tiếp tục câu kết với cha con Thượng Quan Kiệt âm mưu trừ khử Hoắc Quang, phế ngôi thiên tử. Thượng Quan Kiệt lúc đầu lấy danh nghĩa của Lưu Đán tâu với Chiêu Đế rằng Hoắc Quang có mưu đồ làm phản, Chiêu Đế lúc ấy đã 14 tuổi không dễ bị lừa, liền nghiêm sắc mặt quát “đại tướng quân là trung thần, tiên đế ủy thác ông ta phò tá triều chính, ai còn nói xằng bậy sẽ trị tội”. Mưu đầu tiên không thành Thượng Quan Kiệt nghĩ ra mưu khác. Ông ta để cho chị của Chiêu Đế là công chúa Cái Trường tổ chức yến tiệc mời Hoắc Quang tới dự, sau đó sẽ giết hại Hoắc Quang và phế ngôi vua, lập vua mới là Lưu Đán. Không ngờ âm mưu bại lộ, cha con Thượng Quan Kiệt và những ai có liên quan đều bị chém đầu. Trong suốt quá trình bày mưu tính kế này Tang Hoàn Dương đều tham dự từ đầu đến cuối nên kết cục bản thân bị xử chết, gia tộc bị tru di, thật là “nhất thất túc thành thiên cổ hận”.

Sau khi kết thúc chiến tranh Vũ Đế đã chuyển trọng tâm sang đối nội triều chính, vì thế từ một trung thần, chức vụ của Tang Hoàn Dương cứ hạ xuống dần, thậm chí còn xếp sau Hoắc Quang. Đáng lẽ ông phải sớm nhận ra sự thay đổi này mà tìm cách rút lui bảo vệ bản thân thanh sạch, cứu lấy tuổi già của mình. Đáng tiếc là ông không nhận ra điều này cứ muốn cố giữ ngôi vị độc tôn trước đây, rồi thì vô thức đi vào con đường làm phản để sau cùng nhận lấy kết cục bi thương.

Theo thời mà biến, đó không phải chỉ là mưu lược dùng trong quan trường, mà trên thương trường ngày nay, nó cũng có ý nghĩa và tác dụng sâu sắc. Nếu ai không chú ý đến điều này, không chú ý hành động cho hợp với trào lưu của thời đại thì nhất định sẽ gặp phải trở ngại trên thương trường.

Những năm 50, thành viên hội đồng công ty Ford đều có đầy đủ lý lẽ hợp lý để cho sản xuất loại xe mang nhãn Aderson. Loại xe này có công suất lớn, hầu như vượt xa công suất của các xe thời bấy giờ và cũng là xe có mã lực lớn nhất. Ngoài ra nó còn rất nhẹ và tiện sử dụng, đặc biệt bộ phận hộp số có tính ưu việt lớn hơn gấp nhiều lần so với loại truyền thống. Vì vậy, công ty Ford quyết tâm đầu tư một khoản tiền lớn vào vụ sản xuất này. Năm 1954 tiến hành thiết kế toàn diện loại xe này. Sau khi hoàn thành khâu thiết kế công ty lại đầu tư 50 triệu đô la cho khâu quảng cáo, tiếp thị. Số tiền 50 triệu đô la lúc bấy giờ được coi là con số khổng lồ, đó là chưa kể tới số tiền công ty phải bỏ ra để xây dựng các điểm bán hàng trên 60 thành phố trong toàn quốc. Vậy mà kết quả thì sao? Năm 1958 loại xe Aderson này chỉ bán được có 34.481 chiếc, không đạt được 20% kế hoạch. Lần tiêu thụ thứ hai vào tháng 11 cùng năm, tuy có khả quan hơn một chút nhưng cũng không mang lại kết quả như mong

muốn. Lần thứ ba vào năm 1959, thị trường phản ứng hết sức lạnh nhạt, đến đợt tiêu thụ lần thứ tư vào cuối năm thì đã chứng thực loại xe này không có đất dụng võ. Tổng cộng công ty Ford đã phải chi 0,2 tỉ đô la cho vụ làm ăn này mà kết quả thì như đá ném xuống biển.

Tại sao lại như vậy? Nguyên nhân chính là bởi quyết sách mù quáng. Chưa nắm chắc được nhu cầu của thị trường và trào lưu của người tiêu dùng đã vội vàng lên kế hoạch sản xuất. Trên thực tế, lúc đó thu nhập phổ biến của người tiêu dùng chưa cao. Họ muốn có một loại xe nhỏ, đẹp, vừa túi tiền để sử dụng, còn loại xe công suất lớn họ không quan tâm đến.

Còn có một trường hợp sai lầm như thế xảy ra ở công ty xe hơi Claire vào năm 1979. Khủng hoảng dầu lửa những năm 1973 làm cho hầu hết các công ty xe hơi bị thiệt hại. Các công ty General, Ford đều tìm giải pháp ứng biến như thiết kế các loại xe nhỏ tiêu hao xăng dầu ít. Thế nhưng công ty Claire thì vẫn sản xuất các loại xe to, tiêu hao năng lượng lớn như trước đây. Đến năm 1978 khủng hoảng dầu lửa lại tiếp tục phát sinh, các loại xe cỡ lớn không tiêu thụ được, nằm bẹp trong kho, mỗi ngày thiệt hại 200 vạn đô la. Năm 1979 công ty bị lỗ 0,7 tỉ đô la, năm 1980 cắt giảm 20% sản xuất mà vẫn bị nợ tới 1 tỉ đô la. Lần thua lỗ nặng nề này đẩy công ty đến bờ vực phá sản, chủ tịch hội đồng quản trị phải từ chức.

Năm 1962, loại máy bay Xeha do Anh và Pháp hợp tác nghiên cứu sản xuất cũng suýt nữa lâm vào cảnh tương tự. Đặc tính của loại máy bay này là tốc độ nhanh, hào hoa, sang trọng. Phải mất 15 năm và số vốn hàng tỉ đồng thì mới có thể sản xuất xong. Thế nhưng vào thập kỷ 70 trong sự khủng hoảng năng lượng, mong muốn của hành khách đi máy bay là an toàn và kinh tế. Các hãng hàng không thích sử dụng loại máy bay tiết kiệm nhiên liệu, chở được nhiều, cho nên máy bay Xeha không tiêu thụ được.

“Người mù cười ngựa mù, nửa đêm đến ao sâu”, đó chính là cách nói hình ảnh để chỉ những người hành động mù quáng, không biết ứng biến với thời cuộc. Dù là cổ đại, hay hiện đại, trong lĩnh vực chính trị, quân sự hay kinh tế thì những kẻ như thế tất sẽ nhận kết cục bi thương.

62. Tạo Điều Kiện Cho Mọi Người Phát Biểu, Cách Thu Phục Nhân Tâm

Trong giới kinh tế học thời kỳ Tây Hán, học thuyết “độc quyền” được xem như một loại học vấn lưu hành phổ biến và được nhiều người quan tâm, chú ý. Từ “độc quyền” bắt nguồn từ thời Xuân Thu, nhưng đến Tây Hán thì nó lại có thêm hàm ý mới, nó dùng để chỉ sự ảnh hưởng và thao túng của quốc gia đối với thị trường thương phẩm. Thời Hán Vũ Đế, học thuyết “độc quyền” đã đi từ lý thuyết đến thực tế, thông qua chính sách kinh tế thời bình, thời chiến của Hán Vũ Đế, học thuyết này đã trở thành một bộ chính sách hoàn chỉnh, nó bao gồm nhiều mặt như việc quản lý kinh doanh muối, sắt, nhà nước lũng đoạn tiền tệ, thao túng thị trường, trưng thu các loại thuế v.v...

Năm 81 trước Công nguyên, sau khi Hán Đế băng hà, năm thứ sáu trị vì của Hán Tuyên Đế, triều đình mở một cuộc hội nghị bàn về cái được và mất của những chính sách thời Hán Vũ Đế hay gọi một cách thông thường đó là hội nghị muối, sắt. Thành phần tham gia bao gồm hơn 60 văn sĩ, các bậc tài đức của các quận và nước chư hầu (đa phần trong số họ là nho sĩ). Về phía triều đình có Thừa tướng Điền Thiên Thu, ngự sử đại phu Tang Hoàn Dương...

Thời Hán Vũ Đế, người nắm thực quyền là Hoắc Quang - ông là một trong những trọng thần mà Hán Đế lúc lâm chung truyền lệnh phò tá chính triều và thái tử. Hoắc Quang vốn là đại tư mã, đại tướng quân. Sau khi phò tá Triệu Đế lên ngôi, ông cho thực thi chính sách giảm bớt chiến tranh, chú trọng sản xuất và cho nông dân nghỉ ngơi lấy sức. Hoắc Quang và Tang Hoàn Dương lại là hai thế lực đối địch nhau kịch liệt và trên thực tế thì thế lực của Hoắc Quang đã nắm phần thắng. Chính ông là người tổ chức hội nghị muối, sắt lần này. Bản thân ông không tham dự nhưng lực lượng “văn sĩ”, “bậc tài đức”, là phía đại diện cho tư tưởng của ông.

Hội nghị xoay quanh ba vấn đề nóng bỏng, một là chiến tranh đối ngoại, hai là quan lại kinh doanh muối và sắt, ba là quốc gia khống chế, lũng đoạn thị trường. Khi thảo luận thì không được tập trung cho lắm, tuy lấy ba vấn đề trên làm chủ chốt nhưng lại liên hệ tới các mặt như chính trị, quân sự, học thuật v.v... Vấn đề trọng tâm là kinh tế thì lại bình luận nhiều ở cái phải trái, được mất của chính sách “độc quyền”.

Trong hội nghị, phái “văn sĩ” và “bậc tài đức” đứng về phía quần chúng nhân dân, thương nhân. Họ đã kịch liệt liệt chính sách “độc quyền”, nhưng trong lý luận, thì lại không giấu được cách suy nghĩ tiêu cực, mơ ước và mục đích không thực tế, họ muốn quay trở lại chế độ chưa có tông pháp trước đây. Tang Hoành Dương thì đứng về phe ủng hộ chính sách “độc quyền”, ông phản bác luận điểm của phái “văn sĩ”. Đứng trên lập trường và lợi ích triều đình, quốc gia ông nhấn mạnh tầm quan trọng của việc thực hiện chính sách này, và mọi chính sách khác phải cải biến theo xu hướng thích nghi với nó.

Lần hội nghị này, kết quả chẳng thu được điều gì cụ thể, nhưng từ đó có thể thấy đường lối tư tưởng Tây Hán đã phân chia thành hai nhánh đối lập nhau qua trực là chính sách “độc quyền”. Tuy là hội nghị chỉ thông qua được một quyết định là loại bỏ việc kinh doanh buôn bán rượu chuyên nghiệp còn những cái khác vẫn giữ nguyên, nhưng nhìn từ tổng thể con đường phát triển tư tưởng kinh tế có thể thấy nó đi theo xu hướng bảo thủ. Do đó có thể nói rằng nhóm “văn sĩ”, “bậc tài đức”, cũng có vai trò đóng góp không nhỏ.

Bất luận sự phát ngôn của các bậc này có tác dụng như thế nào đối với các chính sách kinh tế, chính trị Tây Hán, nhưng cách để cho mọi người được phát biểu ý kiến, khích lệ tiếng nói từ dân gian đến hội nghị triều đình là một phương pháp đáng đề cao. Dù là trong lĩnh vực nào, kinh tế hay chính trị, biết lắng nghe ý kiến mọi người vừa là sự thể hiện tác phong của người lãnh đạo, quản lý, lại vừa là một mưu kế trong việc quản lý lãnh đạo quốc gia, khu vực hay công ty xí nghiệp.

Năm 1980, hãng xe hơi General, một trong những hãng xe lớn nhất thế giới lâm vào cảnh suy thoái cùng cực. Thế mà trước đây, ngoài sản phẩm xe hơi ra, công ty còn đứng hàng đầu thế giới về sản xuất các đồ dân dụng như điện khí, máy X quang, thiết bị trạm điện v.v.. Thậm chí trong các lĩnh vực đòi hỏi khoa học, kỹ thuật cao như sản xuất đầu đạn tên lửa, thiết bị hàng không... công ty cũng đạt được những thành tựu khiến nhiều người phải ao ước. Không ngờ thời gian, hoàn cảnh đã làm đảo lộn tất cả.

Trong lúc nguy nan ấy, John Waki nhận chức chủ tịch hội đồng quản trị kiêm tổng quản công ty. Lúc đó ông 44 tuổi. Ông thực hiện những cải cách lớn đối với những mặt sai lầm, hạn chế của công ty. Trong số các biện pháp cải cách là biện pháp phát động công nhân tự giác nêu ý kiến, quan điểm của mình được xem trọng nhất. Ông muốn biến công ty trở thành “một công ty không có giới hạn”. Cái gọi là “không có giới hạn” chính là “không ngăn ngại phát biểu ý kiến”. Lúc đầu những lời nói của công nhân có vẻ khó lọt tai, có công nhân còn nói thẳng vào mặt giám đốc “Tôi muốn biết ở chỗ này đến khi nào

mới có cái gọi là quản lý thực sự đây?” Lời nói tuy khó nghe, nhưng Waki không hề phê bình, khiển trách, mà ông còn nghe theo lời người công nhân này tới tận hiện trường để tận mắt tìm hiểu cách quản lý ở đó, vài tuần sau ông cho giải tán đội ngũ quản lý ở đó .

Sau này, công ty có tới hàng chục ngàn người tham gia phong trào “mọi người đóng góp ý kiến”. Mỗi lần họp có từ 50 đến 150 ý kiến của công nhân, thời gian phát biểu ngắn gọn về những nội dung mới. Mỗi năm vào tháng 1, tầng lớp quản lý mở một cuộc họp tương tự như vậy. Hơn 500 vị chủ quản cao cấp phải họp hai ngày rưỡi. Tháng 10 trong năm, 100 vị quản lý họp hai ngày rưỡi. Trên cơ sở đó, 30 vị tai to mặt lớn của công ty họp lại với nhau lần cuối cùng trong vòng hai ngày rưỡi để phân tích những phản ánh, ý kiến của các cấp, kịp thời đưa ra những chính sách đối phó. Waki thường chăm chú lắng nghe các ý kiến mà không bày tỏ quan điểm, thái độ gì. Phong trào “mọi người đóng góp ý kiến” mang lại cho công ty một luồng sinh khí mới. Nó vừa mang lại những hiệu quả rõ rệt về kinh tế, lại vừa khiến cho lực lượng công nhân thấy được tầm quan trọng của mình, dốc sức làm việc. Tất cả những điều đó đã làm thay đổi diện mạo công ty. Năm 1985, công ty giảm 110.000 nhân lực, lợi nhuận và hạn ngạch kinh doanh lại gặt hái được những kỳ tích. Năm 1988, công ty được liệt vào danh sách các công ty lớn nhất trên thế giới và 5 công ty lớn nhất nước Mỹ.

63. Biết Mình, Biết Người, Nhanh Chóng Quyết Sách

Thời Tây Hán Tuyên Đế, bọn người Di thường xuyên quấy nhiễu vì vậy Tuyên Đế liền phái Quang Lộc đại phu nghia cử An Quốc đi Tây. Thủ lĩnh bọn Di đòi di dân tới vùng bờ Bắc sông Hoàng Thủy. Chưa rõ được ý đồ của việc này Quang Lộc đại phu bèn truyền lại sự việc với triều đình. Lúc đó, tướng quân sử Triệu Sung Quốc liền vạch ra ý đồ của bọn người Khương trong việc xin vượt sông là muốn cầu kết với Hung Nô, chống lại triều đình. Và sự thực diễn ra đúng như vậy thì vùng Tây Bắc sẽ dễ dàng lọt vào tay chúng. Quả nhiên sau đó ít lâu bọn Di này tự ý vượt sông Hoàng Thủy, các quan huyện, quận ở vùng này không kháng cự nổi.

Tuyên Đế vội hỏi Triệu Sung Quốc đối sách. Dựa vào sự hiểu biết của mình về bọn Di ông đưa ra ba đối sách. Thứ nhất, cho người tuần sát biên phòng, quân đóng ở vùng đó phải chuẩn bị tốt ứng biến, Thứ hai, theo dõi chặt chẽ mọi động thái của bọn người Khương. Thứ ba, nhân cơ hội giá thóc rẻ, mua 2 triệu đấu thóc để dùng cho lúc cần. Ba đối sách này được xây dựng trên cơ sở biết sức mình, sức địch, đảm bảo sẽ giành thắng lợi.

Hán Tuyên Đế lệnh cho lão tướng quân Triệu Sung Quốc đến Kim Thành tổ chức đội quân kỵ binh hơn 10.000 người, còn phái ba bộ phận nhỏ thừa lúc đêm tối vượt sông, sau đó cả đại quân đều lần lượt vượt sông Hoàng Thủy. Khi đại quân vừa tới, mấy trăm tên giặc Di đã nhảy ra khiêu chiến. Bọn chúng liên hồi la hét, kích động tướng sĩ nhà Hán nghênh chiến. Triệu Sung Quốc bình thản lệnh cho quân sĩ “Ta từ xa tới, còn mệt mỏi, không thể lập tức tham chiến, bọn này đều là kỵ binh, không dễ đối phó, chúng có mưu đồ gì hay không, ta vẫn chưa làm rõ. Muốn đánh phải đánh tới cùng, triệt để, quyết không vì vài thắng giặc này mà lỡ việc quân”. Thế là bọn Di có la hét thế nào thì quân Hán vẫn không động tĩnh.

Sau đó, Triệu Sung Quốc phái một tốp nhỏ đến núi gần đó trinh sát xem có phục binh hay không. Khi biết rằng không có ông lệnh cho quân trong đêm di chuyển vào hang núi. ông đã có sẵn dự định “Bọn Di không biết dùng binh, nếu bọn chúng cử người chặn ở cửa hang thì ta vẫn có cách thoát”. Chính vì có sự tự tin và quyết tâm hình thành trên cơ sở hiểu rõ đối phương nên những kế hoạch, hành động của Triệu Sung Quốc rất chu đáo, thận trọng. Ông biết

quân đội của chúng là tổ chức đồng minh của 200 bộ lạc kết hợp lại, không phải là khối thống nhất. Chỉ cần phía ta ổn định, bám trụ, bọn chúng sẽ tự phân loạn. Ngày nào ông cũng cho binh lính rượu thịt no say, kiên quyết không xuất binh. Còn bọn Khương thì sao . Lúc đó quả là trong nội bộ của chúng bắt đầu có rối loạn, đổ lỗi cho nhau: “Bảo đừng làm phản, các người không nghe. Nếu triều đình phái lão tướng họ Triệu tới, ông ta hơn 80 tuổi rồi, mưu sâu, kế hiểm, dùng binh như thần, chúng ta mà đánh nhau với ông ấy thì khác gì trứng chọi đá”.

Văn võ quan trong triều cho là Triệu Sung Quốc không dám xuất binh nên khuyên Hán Tuyên Đế hạ lệnh cho ông phải tấn công, Hán Đế liền làm theo. Triệu Sung Quốc vẫn không tấn công, ông nói đi nói lại với Hán Tuyên Đế các mối lợi hại, cuối cùng thuyết phục được Tuyên Đế thu lại lệnh.

Thấy quân lính của bọn Di đã có phần phân tán rời rạc, Triệu Sung Quốc cho chuẩn bị chu đáo. Đối phương hay tin quân Hán chuẩn bị tấn công thì hết hoảng bỏ cả gươm, giáo tìm đường vượt sông chạy trốn. Ông cho binh sĩ truy kích một cách từ từ. Thủ hạ sốt ruột cho là như thế thì chậm quá. Triệu Sung Quốc bèn nói: “Bước đường cùng, không thể bức quá gấp, đuổi từ từ bọn chúng sẽ cuống lên mà nhảy xuống sông. Nếu truy sát ráo riết quá thì chó cùng dứt đuôi”. Kết quả là quân Di kéo nhau lên một chiếc thuyền định vượt sông, đến giữa dòng thì thuyền bị đắm, quân Hán tiêu diệt hơn 500 tên còn lại, thu được 100.000 chiến mã, 4000 xe, thắng lợi giòn giã.

Triệu Sung Quốc thật không hổ danh là bậc chỉ huy quân sự kỳ tài. Ông biết bình tĩnh quan sát, chờ đợi thời cơ, biết mình, biết người, liệu việc như thần. Cái tuyệt diệu trong kế sách, mưu lược của ông chính là dựa theo thuyết “binh pháp Tôn Tử” với quan điểm nổi tiếng “biết mình, biết người, trăm trận trăm thắng”. Trên thương trường ngày nay làm thế nào để xây dựng quyết sách trên cơ sở đã nắm rõ được tình hình của mình và đối phương chính là điều mà bất kỳ doanh nghiệp nào cũng trần trở.

Năm 1968 là thời điểm cạnh tranh của ngành vận chuyển dầu lửa thế giới. Vậy mà chàng trai trẻ 32 tuổi người Na Uy tên là Wahase đem 3 chiếc tàu chở dầu mà cha anh ta vừa mua về bán đi. Mọi người thấy vậy đều cười anh là không biết kinh doanh, tận dụng cơ hội kiếm tiền, hoặc cho rằng anh nhát gan không dám tham gia vào cơn sốt cạnh tranh. Nhưng Wahase đã sớm có suy nghĩ riêng của mình. Cha anh mất trước đó một năm, để lại cho anh một công ty vận chuyển hàng hải nhỏ. Anh nhận thấy bỏ một số tiền lớn để mua ba chiếc tàu chở dầu đối với một công ty qui mô nhỏ như của anh là không hợp

lý, mạo hiểm. Nếu ngành vận chuyển này gặp bất trắc gì thì số vốn tồn đọng của công ty tập trung trên 3 chiếc tàu đó sẽ trở thành con số không. Thế là anh quyết định bán chúng đi, chuyển sang mua mấy chiếc tàu nhỏ vận chuyển bốc dỡ nguyên vật liệu, sắt, thép. Ngành kinh doanh này tuy lợi nhuận không cao nhưng ổn định, phù hợp với công ty anh. Và anh đã nhanh chóng ký được nhiều hợp đồng dài hạn trên lĩnh vực này.

Năm 1973, chiến tranh Trung Đông bùng nổ, để biểu thị sự phản đối với các nước Âu Mỹ, các nước xuất khẩu dầu trong khu vực bèn nâng cao giá dầu, có nước còn ngừng xuất khẩu. Hệ quả của sự kiện này là ngành vận chuyển dầu lửa từ chỗ làm không hết việc lâm vào tình trạng ế ẩm.

Lúc đó mọi người mới cảm thấy thán phục Wahase. Anh đã sớm định liệu được tình hình. Vì vậy, không những tránh được ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng mà còn gặt hái được thành công trên lĩnh vực kinh doanh mới. Công ty của anh làm việc đều đặn, lợi nhuận tăng cao, đến năm 1990 trở thành một trong những công ty vận chuyển lớn nhất Na Uy với hơn 90 tàu thuyền, tổng trọng tải lên tới 1,2 triệu tấn, lại còn có các hạng mục đầu tư ở một số nơi trên thế giới.

Sự thành công của Wahase cũng là được xây dựng trên cơ sở biết mình, biết người, dũng cảm đưa ra quyết sách hành động.

Trước những năm 90, địa bàn mà hiện nay là khu thương nghiệp Tokyo, Nhật Bản còn là khu đất hoang sơ. Thế nhưng Zashumu, người sáng lập ra công ty Sanlang đã mua 7 vạn mét đất ở khu này với giá 1 triệu yên / m². Nhiều người chê ông là ngốc nghếch. Vậy mà 30 năm sau đó, nơi này biến thành khu quy hoạch thương nghiệp sầm uất, giá đất tăng lên gấp 300 lần. Đến lúc đó mọi người mới giật mình trước con mắt nhìn xa trông rộng của ông.

Năm 1972, công ty lại mua một miếng đất với giá 15 triệu yên một m² của hiệp hội truyền thống Tokyo, Nhật Bản, sự kiện này gây chấn động giới thương nghiệp. Thử nghĩ nếu không có dũng khí ban đầu bỏ một số tiền khổng lồ đi mua miếng đất hoang thì công ty làm sao có một số vốn khổng lồ để mua miếng đất sau này với giá cao như vậy.

64. Điều Tra, Nghiên Cứu Và Tin Tức

Triệu Quảng Hán là người thời Hán Tuyên Đế, ông giữ chức quan phụ mẫu của vùng kinh đô. Ông làm việc chăm chỉ, nghiêm túc, thường cải trang thâm nhập sinh hoạt với quần chúng để điều tra, nghiên cứu làm tốt công việc được giao. Có lúc đàm luận công việc với cấp dưới, thậm chí với người dân thường đến tận đêm suốt sáng.

Triệu Quảng Hán đi mua đồ ở chợ luôn sử dụng phương pháp “quân cự pháp”. Ông dùng phương pháp này để biết được giá cả của một loại hàng hóa nào đó có hợp lý hay không. Ví dụ ông muốn tìm hiểu giá của ngựa thì đầu tiên ông đi hỏi giá của chó, sau đó giá của dê, của bò, sau đó mới hỏi đến giá của ngựa. Thông qua kiểm chứng các tầng lớp giá cả, tính toán chuẩn xác giá của mặt hàng cùng chủng loại xong thì sẽ biết được giá ngựa là cao hay thấp. Cách làm này thường là chuẩn. Mọi người rất thích phương pháp này và muốn ông bày cho. Ông thường tận tình chỉ bảo, nhưng chẳng có ai vận dụng được như ông.

Triệu Quảng Hán không chỉ vận dụng phương pháp này trên lĩnh vực thị trường mà còn áp dụng nó vào công việc chính trị. Nhờ nó mà ông có thể giải quyết một cách rõ ràng minh bạch các vụ trộm trong quân, các vụ lộn xộn trong huyện. Thậm chí ông không chỉ tìm ra được nguyên nhân sự việc mà còn có thể nói rõ được tại sao không trị tội người này và tại sao tịch thu thêm, phạt thêm người kia.

Hồi đó, trong thành Trường An có vài tên trộm nhỏ tuổi, một hôm bọn chúng đang tụ tập trong căn nhà hoang để bàn việc trộm cắp, bắt cóc tống tiền thì quan quân của phủ đã tới bắt gọn. Sau khi lấy cung, đưa ra các bằng chứng bọn chúng đều nhận tội.

Lại có một lần, quan lang trong triều đi qua vùng này liền bị hai tên cướp chặn đường uy hiếp, chúng muốn bày trò để vị quan này phải nộp tiền. Nhưng chẳng bao lâu sau đó Triệu Quảng Hán đã đem thêm nha dịch và quan huyện đến nhà hai tên cướp này. Vị quan huyện liền lớn tiếng: “Các người có biết việc làm của các người sẽ đem lại hậu họa gì không? Người mà các người đang giữ là quan thị vệ trong triều, lại rất được hoàng đế tin yêu. Hơn nữa việc các người làm Triệu đại phu đã có chứng cứ rõ ràng rồi. Các người hãy

mau thả người ra, nếu không tội của các người sẽ nặng như núi Thái Sơn”. Bọn này nghe vậy sợ quá vội xin chịu tội.

Biện pháp mà Triệu Quang Hán sử dụng gọi là “quân cự pháp” thực chất là một phương pháp điều tra, nghiên cứu tỉ mỉ. Chính nhờ sự thăm dò diện rộng, suy xét chiều sâu mà ông luôn nắm được thực chất tình hình, chủ động giải quyết. Nhiều hành vi tội ác của bọn tội phạm đã bị ông bắt quả tang hoặc chỉ rõ ngọn ngành. Sở dĩ ông nắm được những tin tức, biết được những điều mà người khác không biết cũng chính là nhờ biện pháp này. Thời đại ngày nay là thời đại thông tin. Ai nắm được nhiều thông tin thì sẽ kiếm được tiền. Nhưng làm sao để có được thông tin? Có nhiều cách, nhưng trong đó có việc phải thông thạo về điều tra, nghiên cứu, thăm dò.

Nhật Bản thời Minh Trị có một bậc triệu phú tên là Hạ Thôn Thiện đại lang. Thời còn trẻ ông nghèo đến độ cơm không đủ ăn. Một hôm ông đem chiếc áo của vợ đi cầm đồ, đổi lấy ít tiền để kinh doanh bông. Chẳng biết là do may rủi hay duyên phận mà ông giàu lên một cách nhanh chóng. Đến 1875 ông đã trở thành bậc phú ông nổi tiếng trong vùng. Người ta ước tính số vàng của ông phải lên tới hàng vạn lạng.

Bí quyết thành công của ông là gì? Ông nói “Làm kinh doanh cái quan trọng nhất là tin tức. Tôi sử dụng “chân biết bay” mà phát tài. Lúc nào tôi cũng nắm được nhu cầu tiêu dùng, đi trước người khác thì làm sao không giàu được”. Thì ra cái ông gọi là “chân biết bay” chính là bưu chính. Ngày xưa người ta thường thuê những người chân dài, đi nhanh làm nhiệm vụ đi liên lạc tin tức. Cho nên tin tức mà ông thu được chính là tin nhanh.

Sự chú trọng thông tin của người Nhật đã có lịch sử từ lâu. Trước những năm 40 của thế kỷ này, ngành chế tạo xe hơi của Nhật chủ yếu là sản xuất xe tải và xe khách cỡ lớn. Xe con sản xuất ít vì kỹ thuật công nghệ chưa cao. Nhưng thông qua điều tra thị trường, thu thập tin tức, phân tích nhu cầu, các nhà sản xuất nhận định rằng chẳng bao lâu nữa xe con sẽ trở thành mặt hàng trọng điểm. Thông qua kinh nghiệm 10 năm kinh doanh sản xuất, Nhật Bản đã tập trung phát triển cao độ ngành kỹ thuật này. Đến 1983, Nhật đã sản xuất tổng cộng 7,16 triệu chiếc xe con, giữ vị trí đầu bảng thế giới. Tiêu thụ nội địa 1,4 triệu chiếc, còn lại thì xuất khẩu. Do đó xe con đã trở thành mặt hàng xuất khẩu chính của nước này.

Đầu những năm 60, tivi đen trắng ở Nhật giá rất rẻ, mà các ưu điểm khác thì chẳng thua kém gì máy của Mỹ. Do đó các nhà sản xuất của Mỹ bèn chuyển

sang sản xuất tivi màu. Nhận được tin này các nhà sản xuất Nhật nhận định rằng chẳng bao xa tivi màu sẽ chiếm ngôi vị độc tôn trên thị trường thế giới và Nhật. Thế là họ lao vào nghiên cứu, sản xuất với một tốc độ chóng mặt. Kết quả là tivi màu Nhật sau khi ra đời không chỉ được thị trường Nhật mà cả thế giới hoan nghênh.

Đồ gốm sứ là sản phẩm mỹ nghệ truyền thống của Trung Quốc. Vậy mà tại Tây âu, chén sứ của Trung Quốc không cạnh tranh nổi với đồ của Nhật. Nguyên nhân xuất phát từ việc người Trung Quốc chưa làm tốt công tác điều tra, nghiên cứu. Chén của Trung Quốc miệng hẹp. Người Tây âu mũi cao, khi uống nước mũi thường chạm vào miệng chén, họ cho như vậy là không vệ sinh nên không thích dùng. Người Nhật nắm được điểm mấu chốt này, lập tức cho sản xuất loại chén có miệng rộng và hơi lệch một chút, như vậy rất phù hợp với thói quen vệ sinh của người Tây âu, hàng hóa bán đắt khách.

Người Nhật luôn coi trọng tầm quan trọng của tin tức. Chính Tổng công ty thương nghiệp xã hội tổng hợp cỡ lớn đều xây dựng các trung tâm tin tức. Bọn họ lập 690 văn phòng đại diện ở nước ngoài, phân bố trên 129 thành phố của các quốc gia trên thế giới, hình thành lên mạng lưới thông tin toàn cầu. Trong đó tám Sanlang công ty có 142 công ty con trên 128 quốc gia, lượng nhân viên là 3700 người. Bọn họ mỗi ngày gửi 4 vạn bản báo cáo, 3 vạn văn kiện bưu điện, gọi 6 vạn lần điện thoại về trung tâm thông tin của công ty. Tính ra số dây để gói các loại giấy tờ này trong mỗi ngày có thể quấn quanh trái đất 11 vòng. Con số này có thể thấy mức độ coi trọng tin tức của người Nhật cao đến cỡ nào.

65. Đối Tốt Với Người, Lấy Nhu Thắng Cường

Trác Mật là người huyện Uyển thời Tây Hán. Tổ phụ và cha của ông đều là quan địa phương. Từ nhỏ ông đã được sống cùng sách vở thánh hiền. Thời Hán Nguyên Đế ông đến kinh đô Trường An tìm thầy học, người thầy này chính là tiến sĩ Giang Sinh trong triều. Dưới sự chỉ bảo của thầy, ông sớm tinh thông các kinh điển, trước tác như “Kinh Thu”, “Lễ Ký”, tường thiên văn, nhân văn, địa lý. Ông còn tận tâm theo học tư tưởng của thầy mình. Với sự khổ luyện âm thầm đó, cuối cùng thì ông cũng trở thành một nho sĩ uyên thâm. Trong đám bạn học, ông nổi tiếng là người nhân hậu, đối với bậc tiền bối, bậc thầy ông một lòng cung kính, đối với đồng hương, bạn cùng trang lứa dù là quan hay dân ông đều quý mến, tôn trọng như nhau.

Học thức của Trác Mật và phẩm cách của ông được mọi người ngợi ca. Thừa tướng phủ thấy vậy bèn triệu ông vào phủ, phong cho một chức vị. Một lần ông vừa đuổi ngựa ra tới đầu ngõ, có người đi qua nhìn ngựa của ông và nói: “Đây là con ngựa mà tôi bị mất”, Trác Mật hỏi: ngựa của ông mất khi nào”, người này đáp: “Hơn một tháng rồi”. Trác Mật nghĩ, con ngựa này mình nuôi đã mấy năm nay, không thể là ngựa của ông ta được, chắc là có nhầm lẫn gì. Tuy vậy ông vẫn giao ngựa cho người này và nói: “Nếu như không phải ngựa của ông thì hy vọng ông sẽ đem nó đến phủ thừa tướng trả cho tôi.

Mấy ngày sau, người này tìm thấy ngựa của mình ở nơi khác, bèn đến phủ trả ngựa cho Trác Mật và xin lỗi ông.

Tính cách của Trác Mật như vậy, không thích cãi nhau, vì sự hòa thuận sẵn sàng chịu thiệt.

Mạnh Tử nói thiên thời không bằng địa lợi, địa lợi không bằng nhân hòa. Cốt cách nhà nho của Trác Mật khiến người đời khâm phục. Nhưng để có được điều này thì không dễ dàng chút nào mà nó phải trải qua một quá trình rèn luyện, tu dưỡng. Tục ngữ có câu: chịu thiệt là phúc. Người biết chấp nhận thiệt thòi thì mới có thể bỏ qua được cái mất cá nhân trước mắt, mới có thể kết bạn rộng và hòa đồng được với mọi người.

Hòa khí sinh tài lộc, cách đối xử tốt, thân thiện với mọi người của Trác Mật, lấy nhu thắng cường của ông, trên thương chiến khốc liệt ngày nay cũng đáng

được học tập. Bởi cách đó có thể xây dựng cho bản thân mình, công ty của mình một hình ảnh đẹp, thân thiện với mọi người.

Công ty điện khí Tùng Hạ của Nhật có một vị lãnh đạo, tên Tùng Hà một lần đến châu âu đàm phán với một công ty. Vừa mới bắt đầu mà cuộc đàm phán đã không được thuận lợi cho lắm. Hai bên đều muốn giữ ý kiến của mình, không ai chịu nhường ai, thậm chí có lúc còn tranh cãi tới đỏ mặt tía tai, tình hình trở nên không còn gì để hy vọng nữa. Đúng lúc đó đến giờ ăn trưa, hai bên tạm nghỉ, hẹn đến chiều sẽ bàn tiếp. Buổi chiều, vừa gặp mặt Tùng Hà liền thao thao bất tuyệt kể lại cảm nghĩ của ông về một vài cảnh mà mắt mình vừa nhìn thấy. Ông nói: “Lúc nãy tôi vừa đi đến phòng khoa học và nhìn thấy một mô hình ở đây. Tôi thực sự thấy cảm động. Tinh thần nghiên cứu khoa học của con người thật đáng được cơ ngợi. Chúng ta đã có thật nhiều công trình khoa học vĩ đại, mới đây nhất là con tàu vũ trụ Apollo 11 bay vào mặt trăng. Sự tiến bộ và phát triển tới mức độ cao như vậy của loài người chứng minh sự vĩ đại của nhân loại”. Tùng Hạ thấy mọi người đều chú ý vào lời nói của mình liền đổi giọng: “Thế nhưng, giữa con người với nhau ngày nay vẫn tồn tại sự nghi ngờ, cãi cọ, oán hận. Khắp nơi trên thế giới chiến tranh, bạo lực bùng nổ. Trên đường phố, mọi người bận rộn qua lại. Nhìn bề ngoài thì có vẻ yên bình, nhưng trong thâm tâm của những con người đó ai dám chắc không ẩn giấu những mưu toan độc ác. Tại sao quan hệ giữa người và người lại không thể thay đổi theo hướng văn minh, tiến bộ hơn. Tôi nghĩ giữa chúng ta nên có lòng tin ở nhau, không nên chỉ trích những thất bại, sai lầm đã qua mà hãy độ lượng với nhau. Tùng Hạ càng nói càng xúc động, hai tay bắt đầu giơ lên: “Sự phát triển như vũ bão của khoa học và sự lạc hậu trong diện mạo, tinh thần của con người sẽ dẫn đến những việc không hay, con người có thể sử dụng đạn nguyên tử do chính mình sáng chế ra để tiêu diệt nhau. Người Nhật đã từng chứng kiến thảm cảnh của bom nguyên tử...” Nhân viên đàm phán của hai bên mới đầu nghe ông nói tỏ vẻ ngạc nhiên, một lúc sau thì say sưa nghe. Khi ông nói xong rồi mà cả hội trường vẫn chìm trong yên lặng, mọi người như đang theo đuổi cảm xúc riêng của mình, như đang chìm trong không khí xúc động.

Bất giác, bầu không khí đàm phán như thay đổi hẳn, buổi trưa còn có sấm sét lôi phong, buổi chiều đã mưa thuận, gió hòa, từ thế đối lập, hai bên đã đi tới hợp tác. Sau cùng thì cuộc đàm phán lúc đầu tưởng như thất bại ấy đã thành công mỹ mãn.

66. Khôn Khéo Tạo Vở Bọc

Nhà thơ Bạch Cư Dị người nhà Đường đã từng viết bài thơ “Phóng ngôn”, trong đó có đoạn.

*Chu công khùng cụ lưu ngôn nhật,
Vương Mãng khiếm cung vị oán thì
Hưởng sự đương sơ thân tiên tử,
Nhất sinh chân nguy phúc thù tri?*

Tạm dịch:

*Chu Công rất sợ lưu lời lại
Vương Mãng khi nghèo thật khiêm nhường
Chuyện cũ đã qua người đã khuất
Thực hư ai biết nói cho cùng.*

Vương Mãng là cháu hoàng hậu Vương Chính Quân của Hán Nguyên Đế. Thời Nguyên Đế, Thành Đế giữ ngai vàng, gia tộc Vương Thị dựa vào địa vị ngoại thích, nắm giữ quyền hành chính trị nội ngoại triều trong một thời gian dài. Lúc đó các mâu thuẫn xã hội đã lên cao, trong mắt mọi người thì triều Hán đã sắp đến ngày suy tàn, việc thay đổi triều đại chỉ còn là vấn đề thời gian. Lúc đó, Vương Mãng mới xuất hiện và làm một loạt các việc để thu phục nhân tâm nên được tiếng thơm trong triều đình, ngoài xã hội.

Trong gia tộc Vương Thị, anh em của Vương Mãng đều hưởng thụ một cuộc sống đầy đủ xa hoa, chỉ có riêng ông ta là cần kiệm, sơ sài không có vẻ gì là quý tộc. Khi ông bác là Vương Phong giữ chức Đại Tư Mã, Đại Tướng quân lâm bệnh, Vương Mãng luôn túc trực ở bên chăm sóc, thuốc thang hơn tháng trời, không thay quần áo, lúc ngủ cũng phục bên giường bệnh. Vương Phong vô cùng cảm động, lúc lâm chung dặn lại em gái là Vương Chính Quân phải để ý quan tâm đến cháu trai Vương Mãng.

Không chỉ với bác mà với mẹ mình Vương Mãng cũng hết sức tận tình. Khi nhà mở tiệc đãi tân khách, thường thấy một gia nhân đi lại nhắc Vương Mãng cho lão phu nhân uống thuốc. Vương Mãng bèn rời tiệc đến gian trong thân chinh bưng thuốc cho mẹ uống. Trong ngoài triều ai cũng khen Vương Mãng

có hiếu.

Năm cổ dịch châu châu, đời sống trăm họ điêu đứng, người người phải bán đất, bán con. Vương Mãng chủ động góp 10 vạn đồng và 30 khoảnh đất cho quan đại thần tài chính của triều đình phân phát cho dân. Với sự mở đầu của ông, có hơn 200 vị quan lại khác đem tiền của phân phát cứu dân. Trong, ngoài triều ai cũng khen ông là người tốt.

Sau khi nắm đại quyền và được nhiều người tung hô, Vương Mãng lại tiếp tục thực thi một số việc làm đẹp lòng mọi người khác nữa. Đầu tiên ông giáng chức Hoàng Thái hậu của Triệu Phi Yến xuống hoàng hậu, sau nữa là thứ dân và cuối cùng thì bức tử. Ông lại đưa hoàng hậu Phó Thị vào cung, bản thân ông được phong là thái phó hậu nhưng ông giả bộ có bệnh không chịu nhận, quan trong triều phải tiến cử mấy lần ông mới miễn cưỡng đồng ý. Ông lại còn đưa ra ý kiến phong hầu cho 36 người thuộc hàng cháu tử đại, ngũ đại của Hán Tuyên Đế và phong chức quan cho một số người khác nữa.

Trong ngoài triều ai cũng khen ông là vị quan tốt. Ông lớn tiếng phản đối thái độ xem thường, coi nô lệ, người hầu như là súc vật. Con trai ông giết chết một nô lệ ông buộc người con trai của mình phải tự sát.

Vương Mãng thật sự biết cách mua chuộc nhân tâm, sau khi tạo cho mình vỏ bọc đẹp đẽ và thực hiện thành công các mưu đồ kế hoạch của mình, dần nắm được trọng quyền, tạo điều kiện thuận lợi cho việc đoạt quyền cao nhất sau này, lập nên một triều đại mới mà ông ta sẽ là người đứng đầu.

Vương Mãng tạo vỏ bọc cho mình, mua chuộc nhân tâm, là để phục vụ cho ý đồ làm hoàng đế của mình. Tạo một vỏ bề ngoài đẹp, cải thiện, nâng cao hình ảnh bản thân, ấn tượng bản thân trong mắt mọi người có thể cũng được gọi là trí mưu. Vương Mãng dùng được thì người khác cũng có thể dùng được. Trên thương chiến hiện nay, làm thế nào để tạo cho công ty mình một vẻ bề ngoài thật ấn tượng, đem được thể mạnh, mặt hơn người của công ty bày ra trước mắt thiên hạ là một vấn đề quan trọng, đáng được quan tâm.

Ở Mỹ có một công ty nhỏ tên là Kamala. Lĩnh vực hoạt động của công ty là chăm sóc, diệt cỏ, phun thuốc cho các khuôn viên, vườn tược. Khi mới bắt đầu vào 1969, cả công ty chỉ có 5 nhân viên và 2 chiếc xe. Đến năm 1985 số nhân viên này tăng lên 5000 người, số vốn kinh doanh lên tới 0,3 tỉ đô la. Có được kết quả này là nhờ vào sáng kiến khởi xướng: “tinh thần thân ái” của Duker - người sáng lập ra công ty Kamala. Chính tinh thần này đã xây dựng lên hình tượng tốt đẹp, đồng thời mang lại lợi ích khả quan cho công ty.

Thời trẻ Duker rất nghèo, để nuôi gia đình ông đành bỏ dở trường đại học trở về nhà và trở thành nguồn lao động chính trong gia đình. Năm 1960, ông làm việc trên một nông trường và có được chút tiền. Năm 1968 ông mua nông trường này và lập ra công ty Kamala.

Mỗi sớm ông đều cùng người cha già hơn 70 tuổi và 5 nhân viên lái xe đến từng nhà khách hàng cắt tỉa, chăm sóc cây cỏ, làm việc cho tới tận trời tối mới quay về. “Tinh thần thân ái” làm nên chữ tín cho công ty, hình thành cho nhân viên tinh thần trách nhiệm và lòng phục vụ tận tình, do đó uy tín của công ty ngày một cao. Mỗi khi kết thúc công việc, chuẩn bị ra về nhân viên đều viết một tờ giấy cho chủ nhà ghi rõ cần chú ý những gì và cũng ghi rõ nếu xảy ra điều gì thì chủ nhà phải chịu trách nhiệm (nếu chủ nhà không làm đúng theo lời dặn). Danh tiếng của công ty ngày càng cao, bởi lúc đó tinh thần làm việc như của công ty rất hiếm.

Cha của Duker thường xuyên nói với ông: “Người là nhân tố quan trọng nhất, sau đó là khách hàng. Cứ chú ý hai mặt này nhất định công ty sẽ phát triển”. Duker ghi nhớ điều này, ông đặc biệt phát triển “tinh thần thân ái” trong nội bộ nhân viên. Có lần ông dự định mua lại một chiếc thuyền cũ để sửa sang cho công nhân đi nghỉ mát. Người quản lý tài chính công ty phải khuyên mãi ông mới chịu thôi. Sau đó một hôm, ông đi ngang qua bãi biển thấy một nơi địa thế rất đẹp ông dự định xây một khu nghỉ mát cho công nhân ở đó. Người quản lý tài vụ lại phải một phen vất vả can ngăn ông. Cuối cùng ông vẫn quyết định mua một chiếc du thuyền đẹp, sang trọng cho ông nhân du lịch, nghỉ mát. Sau đó, ông còn thuê phi cơ cho nhân viên đến Washington du lịch. Về việc này phó giám đốc công ty nói: “Lúc đầu khi Duker muốn tôi ký cho khoản chi này, tôi thấy không hài lòng. Nhưng khi nhìn thấy nhân viên vui như thế nào khi lần đầu tiên được đi máy bay thì tôi không biết nói gì nữa” .

Mọi người trong công ty đều đồng sức, đồng lòng đoàn kết như trong một nhà. Vậy mà Duker cũng vẫn chưa mãn nguyện.

Ông muốn thể hiện “tinh thần thân ái” này trong việc phục vụ khách hàng. Có đồng nghiệp cho rằng làm như vậy thì thật thà và nói rằng phải ký hợp đồng với khách hàng, nếu khách hàng không thanh toán tiền thì lấy đó làm bằng chứng mà đi kiện”. Nhưng Duker thì lại cho rằng, đến 99% khách hàng là người đứng đắn, số gian xảo, không chịu trả tiền chỉ chiếm 1%, và với bọn này thì có đi kiện cũng bằng thừa, tốt nhất là cho qua và không phục vụ cho chúng lần thứ hai. Vì có lòng tin ở khách hàng, xem họ là người tốt nên Duker cũng được họ coi như người nhà, để công nhân của ông tự do làm việc

trong nhà mà không cần để ý, quản lý.

“Tình thần thân ái” khiến cho công ty ngày một nổi tiếng, tạo được ấn tượng tốt với khách hàng, lợi nhuận cũng tăng nhanh. Thu nhập bình quân của những người sáng lập ra công ty cao gấp hai lần thu nhập bình quân của 400 công ty có lợi nhuận cao nhất nước Mỹ.

67. Đi Ngược Lại Quy Luật Phát Triển Tất Bị Đào Thải

Đứng trên phương diện quan điểm chính trị của giai cấp phong kiến thì việc Vương Mãng đoạt quyền lập ra “tân triều” là việc làm nghịch đạo, là kẻ dã tâm. Nhưng với con mắt ngày nay nhìn lại thì việc họ Lưu hay họ Vương làm hoàng đế cũng như nhau cả thôi. Quan trọng là xem ông ta có đưa ra được các chính sách, bước đi theo kịp với xu hướng phát triển của thời đại và trào lưu hay không? Nhưng thật đáng tiếc cái “cải chế” mà Vương Mãng thực thi lại đẩy bánh xe lịch sử lùi về quá khứ của thời nhà Chu. Do đó mà “tân triều” của ông đoản mệnh và bản thân ông thì nhận một kết cục bi thương.

Wương Mãng tôn sùng đến mức mê muội các trước tác của thời cổ đại như “Chu Lễ”, “Lục Kinh”. Ông cho rằng triều đại nhà Hán suy yếu là bởi không tuân theo chế độ lễ nhạc trong “Lục Kinh”. Thế là ông ra sức bắt chước cổ nhân. Khi tiếp kiến nhân sĩ phải tắm gội sạch sẽ. Lúc tắm ba lần năm tóc, khi ăn ba lần nuốt không trôi để biểu thị lòng tôn kính văn sĩ.

Một trong nội dung quan trọng nhất của cải chế là đem toàn bộ đất đai của thiên hạ thống nhất gọi là “vương điền”, cấm được mua bán. Đổi tên tất cả nô tì thành “tư thuộc”, cấm mua bán nô tì. Đây là biện pháp cứng nhắc. Mục đích là phòng trừ việc thôn tính đất đai và việc tiểu nông biến thành nô tì như thời hậu Tây Hán. Trước đây, trong triều đã có nhiều ý kiến của các bậc nho sĩ, học giả cho việc giải quyết vấn đề này nhưng đều không có kết quả. Đến lượt Vương Mãng tiến hành cải cách theo đường lối cũ của Tây Chu thì gặp phải sự phản đối kịch liệt. Tư hữu ruộng đất đã có hàng trăm năm, làm sao có thể xóa bỏ bằng một tờ chiếu. Còn nô tì chẳng qua là hướng giải thoát của tiểu nông phá sản. Nay không cho mua bán nô tì thì số tiểu nông này chỉ còn cách ngồi nhà đợi chết. Đương nhiên chính sách xa rời thực tế “vương điền” và “tư thuộc” tự nó sẽ bị xã hội loại trừ sau 3 năm thực thi không kết quả.

Còn một nội dung khác trong cải cách của Vương Mãng đó là quan phủ khống chế mọi hoạt động của thị trường thương phẩm. Chính phủ kinh doanh và lũng đoạn. Biện pháp này cũng là học từ Chu lễ. Mục đích là hạn chế quyền và lợi nhuận của tư nhân. Không ngờ vừa mới thực thi, bọn thương nhân tìm cách câu kết với quan phủ cùng lộng hành bóc lột người mua. Tình hình càng trở nên tồi tệ hơn trước.

Sai sót lớn khác của Vương Mãng là cải cách về tiền tệ. Bản thân ông không hiểu một chút gì về tính chất và tác dụng của tiền tệ. Ông cho lưu hành 28 loại tiền tệ: vàng, bạc bối (tiền cổ bằng vỏ sò), giáp (tiền cổ bằng mai rùa), vải... Giá trị của các loại đồng tiền cứ thay đổi liên tục, dẫn đến sự phá giá, vật giá tăng cao, hàng loạt thương nhân, tiểu nông bị phá sản. Cả xã hội lâm vào cảnh bất ổn, hỗn loạn. Tại sao Vương Mãng lại chọn phương pháp này? Thì ra đó là kết quả của việc mô phỏng chính sách tiền tệ “tứ mẫu đồng quyền” của nhà Chu.

Vương Mãng còn học theo “Chu lễ” thay đổi toàn bộ tên các khu vực hành chính cũ và các chức quan. Mọi người không thể nhớ hết được cái tên mới này, thế là lại xảy ra cảnh hỗn loạn, hoang mang nơi quan trường và trong sinh hoạt của người dân.

“Cải chế” nên phù hợp với thực tế của thời đại, như vậy mới thành công được. Còn như Vương Mãng đẩy lùi bánh xe lịch sử lấy cái cổ xưa để làm kim chỉ nam cho cải chế thì chỉ thu được một thảm họa mà thôi. Làm chính trị, việc đầu tiên là phải tinh tường đại cục. Kinh doanh cũng như vậy. Nếu đi ngược lại đại cục và trào lưu thì 10 người sẽ thất bại cả 10.

Ngày 24 tháng 5 năm 1989 tàu chở dầu mang trọng tải 8 triệu tấn của hãng Akelin (Mỹ) đã bị rò rỉ một lượng dầu lớn tại vịnh thái tử William là một cảnh đẹp nổi tiếng, nước trong vắt, nguồn tài nguyên hải sản, cá, tôm, các loại tảo phong phú. Vết dầu loang trên mặt vịnh rộng tới 1 km, dài 8 km khiến cho các loại cá, tôm, rong tảo đều bị ảnh hưởng, có loài không chịu nổi bị chết. Cả một quần thể sinh vật, sinh thái bị ô nhiễm nặng.

Xảy ra một việc lớn như vậy công ty Akelin nên xin lỗi chính quyền và nhân dân địa phương, nhanh chóng tìm biện pháp khắc phục. Nhưng công ty này cho rằng mình là công ty xếp hàng sau hai công ty lớn là công ty xe hơi Ford và General (ba công ty này cùng thuộc một tập đoàn) nên hết sức chậm chạp, thờ ơ, không hề xử lý hậu quả do mình gây ra. Do đó vết dầu ô nhiễm ngày một lan rộng, làm cho hệ sinh thái ngày một xấu đi trầm trọng.

Quan chức của địa phương vùng bị ô nhiễm Mỹ và Canada liên tục phát biểu ý kiến chỉ trích sự vô trách nhiệm của Akelin. Các tổ chức bảo vệ môi trường phát động phong trào “phản đối Akelin” trên các phương tiện thông tin báo chí. Họ còn tổ chức một nhóm điều tra. Kết quả điều tra cho thấy đây là tai nạn do sự vô trách nhiệm của tàu trưởng. Ông này uống rượu say nên mới để

xảy ra sự cố.

Đến lúc này công ty Akelin không thể không tìm biện pháp can thiệp. Họ cho làm sạch mặt nước khu vực bị ô nhiễm, bồi thường thiệt hại, nộp các khoản phạt. Tổng chi phí lên tới hàng trăm triệu đô la. Sớm biết như vậy mà công ty không kịp thời nhận trách nhiệm, khắc phục hậu quả.

Lòng dân chính là đại cục, mà đại cục thì khó lòng mà xoay chuyển được. Ở đời vẫn vậy, khi bạn làm việc gì mà sinh ra hậu quả xấu thì người ta quy kết là bạn xấu, những việc tốt mà bạn làm trước đây họ đều quên hết. Akelin công ty chẳng phải là có một kết cục như vậy sao?

68. Làm Cho Số Đông Người Chấp Nhận Mình

Thời Tần Hán, có một thứ mà người đời sau rất lấy làm kỳ lạ đó là Sấm Vĩ. Vậy Sấm là gì vậy? Đây chính là lời tiên đoán của người đương thời. Người thời ấy mong xuất hiện một điều gì đó thì tạo ra một lời sấm tương ứng, một khi lan truyền ra, những người khác trong xã hội đều rất tin vào đó. Thế còn Vĩ là gì vậy? Vĩ là từ Kinh mà ra, người đời Hán gọi những trước tác kinh điển của Nho gia là “Kinh Thư”, “Kinh Thư” thời ấy có đến sáu loại, gọi chung là “Lục Kinh”. Để mượn chuyện mà nói thêm vào, nhằm đạt được mục đích của một số người nào đó, kèm theo những ẩn ý của một số người nào đó, liền có người mượn cái ý là chú giải cho “Lục Kinh” mà viết ra Vĩ thư liên miên dào dạt, còn dài hơn cả “Lục Kinh” rất nhiều. Cái truyền thống này có từ thời kỳ Chiến quốc, từ thời ấy các phương sĩ đã khá thích chơi cái trò này rồi, tuy nhiên đến đời Tần Hán về sau, đặc biệt là đời Hán, cái trò Sấm Vĩ này càng lúc càng ghê gớm, ảnh hưởng của nó trong xã hội cũng ngày càng lớn.

Đời Tần Thủy Hoàng từng phái một người là phương sĩ Lữ Sinh ra biển cầu thần tiên, Lữ Sinh không gặp được thần tiên mà lại bắt được một cuốn đồ thư, trên đó viết: “Vong Tần giả Hồ dã” (Kẻ làm Tần diệt vong là Hồ vậy). Đây là lời Sấm. “Hồ” ở đây rốt cuộc là gì? Tần Thủy Hoàng hiểu thành dân tộc thiểu số ở phương Bắc (tục gọi là người Hồ), liền phát binh tấn công Hung Nô. Ông ta đâu có ngờ được rằng, sau khi ông ta chết, đến đời thứ hai nhà Tần mới mất, lại mất trong tay con ông ta là Hồ Hợi. Có thể thấy, cái gọi là lời sấm, là những cái được gọi là “ý chỉ” của “Thượng đế”, đều rất thần bí, không có ý nói ra rõ ràng, nó chỉ đưa ra những tín hiệu ngầm nào đấy, làm cho người ta phải nôn nóng đi tìm đáp án như là tìm lời giải cho câu đố vậy.

Thông thường mà nói, khi xã hội tương đối yên ổn, loại Sấm ngữ này rất ít, đến khi xã hội có biến động mạnh mẽ thì những lời sấm này lại nhiều lên. Từ thời kỳ cuối Tây Hán đến Vương Mãng đoạt quyền, và cho đến thời kỳ Lưu Tú dựng nhà Đông Hán, là thời kỳ mà các loại sấm ngữ nhiều nhất. Thời Vương Mãng, thuyết rằng phát hiện được một hòn đá trong một cái giếng, trên đó viết mấy chữ màu đỏ “An Hán công Mãng vi hoàng đế” (Dẹp yên Hán công, Mãng làm vua), Vương Mãng liền nói rằng đó là lời ủy nhiệm của Thượng đế muốn ông ta làm vua, theo đó, ban đầu ông ta làm quyền hoàng đế, sau rồi làm luôn hoàng đế thật. Về sau, khi Lưu Tú làm vua cũng diễn lại cái trò tương tự đó.

Còn về Vĩ thư, tác dụng của nó cũng như Sấm ngữ. Nó danh là giải thích Kinh Thư, thực tế nội dung phần lớn lại sử dụng học thuyết âm dương ngũ hành để nói cái chủ nghĩa thần bí, nó là một thứ đồng bộ với Sấm ngữ. Trong đó, nó dán cái mác Nho học của Khổng Tử, cung cấp cái cơ sở “hợp lý” cho sự xuất hiện của Sấm ngữ. Danh nghĩa là bao bọc hệ thống chính quyền từ thời Cao Tổ Lưu Bang, trên thực tế là nhằm tạo dựng dư luận cho một người nào đó bước lên vũ đài hoặc một chức quan nào đó.

Đối với những thứ này, thời ấy từ trên xuống dưới đều tin vô cùng. Số ít người không tin vào đó thì vận số thật là không hay. Nhà tư tưởng Hoàn Đàm ở trước mặt Lưu Tú không chút kiêng dè dám nói rằng mình chưa bao giờ đọc Sấm, Lưu Tú nổi giận đòi lôi ông ta ra chém đầu, ông ta phải rạp đầu đến chảy máu, Lưu Tú mới tha cho, không lâu sau thì ông ta chết trên đường lưu đày.

Người đời nay nghe đến những thứ này, đều cảm thấy rất buồn cười, cảm thấy người thời xưa ấy làm sao có thể hoang đường đến mức độ đó. Kỳ thực, ở thời cổ đại khoa học chưa phát triển, hiện tượng này xuất hiện không có gì là kỳ lạ cả. Không phải nói thời cổ đại, chính trong thời hiện đại, ở một số quốc gia nào đó cũng đã xuất hiện những phong trào thần bí tương tự do con người tạo ra. Ở thời cổ đại xuất hiện Sấm Vĩ lấy thần học làm biện pháp, lấy chính trị làm mục đích, vậy thì có gì là lạ? Nói cho cùng, thời đó biện pháp để tạo dư luận của con người ta rất ít, để làm cho nó có hiệu ứng gây chấn động, chỉ có thể dùng phương thức này, trên thực tế vận dụng mảnh khốe này cũng đã thực sự thu được thành công rất lớn. Có thể thấy, áp dụng thủ pháp dư luận, tuyên truyền có đặc sắc hay không, có thể làm cho người ta tiếp nhận hay không, đó là một chủ đề xuyên suốt cổ kim. Trong thương chiến hiện đại cũng vẫn còn tồn tại vấn đề này. Trong sản phẩm của anh ta như thế nào? Làm thế nào để khiến cho người ta chấp nhận sản phẩm của anh? Sử dụng thủ pháp tuyên truyền, dư luận ra sao để đạt được mục đích này? Những điều này, quả thật là cần phải mất rất nhiều suy nghĩ.

Năm 1941 sau khi nổ ra sự kiện Trân Châu cảng, nước Mỹ chính thức tham gia cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai. Lúc đó tình hình tiêu thụ trong nước của công ty Coca Cola bị ảnh hưởng rất lớn, chủ đề của mọi người đã chuyển sang chiến tranh, đối với Coca Cola đã không còn mấy ai quan tâm nữa, tình hình tiêu thụ ở nước ngoài lại càng bế tắc không lối ra vì nguyên nhân chiến tranh. Công ty Coca Cola đang dần dần thu hẹp sản xuất, giới quản lý của công ty nhận thức được rằng, cứ cái đà đó thì rồi sẽ có một ngày phải sụp đổ! Biện pháp gì đây? Lối thoát của Coca Cola là ở đâu. Tổng giám đốc công ty

Wudeluphtu bỗng thấy bừng lên ánh sáng: “Tại sao không đưa sản phẩm ra tiền tuyến? Cái mọi người quan tâm là chiến tranh, chỉ cần binh sĩ Mỹ đều thích Coca Cola, thì mọi người trên thế giới làm sao lại không biết đến Coca Cola được?”

Wudeluphtu lập tức tới Bộ quốc phòng du thuyết. Thế nhưng, quan chức Bộ quốc phòng còn đang bận rộn vì chiến tranh, họ đâu có tâm tư nào để nghe du thuyết về Coca Cola? Cho dù Wudeluphtu dốc hết tâm sức giải thích, nhắc đi nhắc lại rằng, Coca Cola có thể “điều giải cuộc sống gian khổ của tướng sĩ nơi tiền tuyến”, có thể “cổ vũ sĩ khí và ý chí chiến đấu của tướng sĩ” quan chức Lầu Năm Góc vẫn trả lời hết sức thờ ơ “Để chúng tôi nghiên cứu xem”.

Thôi được, chỉ cần không đóng cửa là được. Wudeluphtu hạ quyết tâm, nhất định phải bằng thế trận tuyên truyền mạnh mẽ, dự cho được quan chức của Lầu Năm Góc mắc câu, sau khi trù hoạch cẩn thận, đề cương tuyên truyền mới của Coca Cola đã được đưa ra. Xin mời nghe:

“Hỡi các vị hãy thử nhắm mắt lại và nghĩ xem, trong hoàn cảnh mặt trời nóng nực, mồ hôi chảy ra như máu, chấp hành nhiệm vụ chiến đấu gian khổ, cổ họng khô như lửa đốt. Thứ mà các chiến sĩ nghĩ đến nhiều nhất, cần nhất là gì? Khỏi phải nói, tất nhiên là Coca Cola mát lạnh như đá mà trước đây họ thường uống”.

Thời gian không phụ người có tâm. Dưới sức tiến công mạnh mẽ của thế trận tuyên truyền, quan chức Bộ quốc phòng đã bị lay chuyển, họ không những đồng ý liệt Coca Cola vào hành quân nhu phẩm, mà còn ủng hộ xây dựng nhà máy gia công loại nhỏ cho bộ đội đóng ở đó. Đến lúc này, lại tới lượt Wudeluphtu mặc cả. Ông ta nói: “Xây dựng nhà máy (gia công) ở chiến trường, mức độ mạo hiểm của việc đầu tư quá lớn, vấn đề này cần phải nghiên cứu xem đã”. Thực ra là ông ta không muốn phải bỏ ra khoản tiền xây dựng nhà máy gia công này.

Nơi tiền phương tướng sĩ đã không thể tiếp tục chờ đợi dưới sự tuyên truyền mạnh mẽ của Coca Cola, họ chỉ muốn ngay lập tức được uống Coca Cola, tin tức phản hồi từ binh lính các nơi đã thành một áp lực đối với Bộ quốc phòng. Cuối cùng, Bộ quốc phòng chính thức quyết định, vô luận từ một góc bất kỳ nào đó ở các nơi trên thế giới, chỉ cần là nơi có quân Mỹ đồn trú, cần phải làm cho mỗi binh sĩ đều có thể được uống Coca Cola với giá 5 xu Mỹ. Tất cả mọi chi phí cần thiết cho toàn bộ thiết bị và kế hoạch cung ứng này, Bộ quốc phòng sẽ hết sức giúp đỡ ủng hộ.

Lầu Năm Góc một khi đã bật đèn xanh, tiền lập tức cuộn cuộn như nước không ngừng đổ vào tài khoản của công ty Coca Cola ở ngân hàng. Trong thời gian không đầy 3 năm, công ty Coca Cola đã đưa ra nước ngoài 64 nhà máy gia công lớn nhỏ. Đến khi cuộc đại chiến thế giới lần thứ hai kết thúc. Coca Cola với tư cách “vật dụng quân nhu”, đã bán ra 5 tỉ chai, công ty Coca Cola thực sự đã trúng một quả chiến tranh cực lớn.

Đại chiến thế giới lần thứ hai đã đưa dấu chân của quân đội Mỹ đến rất nhiều quốc gia trên đại lục Âu, Á, Coca Cola cũng theo dấu chân của quân đội Mỹ đi tới hầu khắp các quốc gia đó. Sau chiến tranh, Wudeluphtu lại lợi dụng cái vinh dự và địa vị nước thắng trận của Mỹ, lợi dụng sự sùng bái mù quáng của nhân dân thế giới đối với thực lực quân sự, thực lực kinh tế của nước Mỹ, nhanh chóng đưa tiếng vang của sản phẩm ra phạm vi càng rộng lớn hơn ở thị trường hải ngoại.

Nếu như ban đầu Wudeluphtu không xúc tiến cuộc chiến tuyên truyền, nếu ông không thể làm cho Lầu Năm Góc chấp nhận, thì công ty Coca Cola liệu có thể có được thành công về sau này không?

69. Không Có Da, Long Mọc ở Đâu?

Nhà Tây Hán thành, đời Ai Đế, nhà nho nổi tiếng thời đó là Lưu Hưởng được nhà vua tuyên triệu, dẫn đầu một đám đông học giả và con trai là Lưu Hâm, chỉnh lý xét duyệt tàng thư trong thư viện quốc gia. Khi đó Lưu Hâm đã được vua cử làm Hoàng Môn Lang, trong quá trình giúp cha chỉnh lý điển tịch, đã viết ra bộ trước tác mục lục học “Thất lược”. Đây là một bộ trước tác mục lục học sớm nhất của nước Trung Quốc, nó đặt nền móng cho địa vị học thuật về sau này của Lưu Hâm.

Trong quá trình chỉnh lý sách vở, cha con Lưu Hưởng phát hiện một lượng lớn điển tịch viết bằng loại văn tự trước thời Chiến quốc, trong đó số sách được phát hiện trong vách tường nhà Khổng Tử là sớm nhất, sau này loại điển tịch viết bằng “cổ văn” này được tìm thấy càng ngày càng nhiều. Lưu Hưởng không có chút tin tưởng gì vào loại sách này, nhưng Lưu Hâm ngược lại càng đọc càng đánh giá cao. Bê con mới sinh không sợ hổ. Thời bấy giờ, được triều đình coi là có địa vị chính thống đều là những điển tịch kinh học viết bằng “kim văn” lưu hành trong xã hội, Lưu Hâm kiên quyết dâng thư lên triều đình, mong muốn có thể giành được một chỗ đứng cho kinh học “cổ văn”. Tiếc rằng, ông ta tuy được vua ủng hộ, nhưng lại gặp phải sự phản đối mạnh mẽ của quan viên trong triều và những người có quyền uy trong giới kinh học, kim văn.

Sau khi Hán Ai Đế mất, Bình Đế kế vị, đại quyền rơi vào tay Vương Mãng. Từ hồi Lưu Hâm được vua cử làm Hoàng Môn Lang, Vương Mãng cũng được vua cử làm Hoàng Môn Lang, hai người từ lâu đã quen biết nhau, đối với học vấn của Lưu Hâm từ lâu Vương Mãng cũng đã hết sức tôn sùng. Vương Mãng là kẻ có dã tâm cướp ngôi, ông ta muốn cướp ngôi nhất thiết phải tìm cho được cơ sở lý luận trong kinh học. Lưu Hâm muốn xác lập địa vị cho kinh học “cổ văn”, đương nhiên cũng cần được sự ủng hộ của Vương Mãng. Thế là Lưu Hâm ngả vào lòng Vương Mãng. Ông ta dựa vào điển tịch nổi tiếng trong kinh học “cổ văn” là “Chu lễ”, thiết kế cho Vương Mãng hết đại điển này tới đại điển khác phỏng theo lối cổ, xây dựng lên hết nơi thờ cúng này đến nơi thờ cúng khác dựa theo “Chu lễ”. Đối với những cái này, Vương Mãng hết sức tán thưởng, Lưu Hâm nhờ đó đã được trọng dụng, được phong làm Hồng Lưu Hầu, trở thành trợ thủ trọng yếu của Vương Mãng trên các phương diện tư tưởng, lý luận, học thuật. Lưu Hâm tuy không trực tiếp tham dự lập kế hoạch cụ thể cho cải cách chế độ của Vương Mãng, nhưng lý

luận của ông ta, không còn phải nghi ngờ gì, đã trở thành cơ sở quan trọng của cải chế.

Cải cách chế độ của Vương Mãng đã gặp phải thất bại nặng nề chưa từng có, các mâu thuẫn trong nước trở nên gay gắt, khắp nơi trên cả nước khởi nghĩa nông dân và các thế lực chống Vương Mãng khởi binh cát cứ, Lưu Hâm đối với tình thế đó tuy không kịp tính trước được, song không thể tự tìm cho mình một con đường rút. Chính vào lúc đó, hai con trai của Lưu Hâm dính líu vào vụ tranh giành quyền lực với Vương Mãng, bị Vương Mãng giết và vứt xác ngoài biên thù. Đó là một đòn đánh quá nặng đối với Lưu Hâm. Cuối cùng, Đại Tư Mã Đồng Trung cũng chọn trúng Lưu Hâm, hy vọng ông ta có thể bắt tay hợp tác với mình, phát động chính biến trong cung, trừ diệt Vương Mãng. Lưu Hâm đồng ý và tham gia trù lập kế hoạch chính biến.

Không ngờ, tin tức lọt ra ngoài, âm mưu bại lộ. Vương Mãng “tiên hạ thủ vi cường”, cùng lúc bắt hết cả bọn Đồng Trung, Lưu Hâm và một người cùng tham dự kế hoạch khác nữa là Vương Thiệp. Đến lúc này, tất cả đều đã muộn, kết quả là Đồng Trung bị giết, Lưu Hâm và Vương Thiệp rút kiếm tự sát.

Lưu Hâm vốn là phần tử trí thức, cha là Lưu Hưởng luôn luôn phản đối Vương Mãng chuyên quyền, rất lo rằng Lưu Hâm sẽ bị lôi cuốn vào chính trị, kết quả là sau khi Lưu Hưởng chết, Lưu Hâm quả nhiên bị cuốn vào vòng xoáy chính trị đoạt quyền của Vương Mãng, dẫn tới càng ngày càng dẫn sâu, không thể tự thoát ra được, cuối cùng rơi vào cảnh thân bại danh liệt bi thương. “Da không còn, lông mọc vào đâu.” Lưu Hâm tự đem số phận mình buộc vào con thuyền Vương Mãng, lên thuyền của kẻ cướp dễ, xuống thuyền của kẻ cướp khó. Vương Mãng không thể nào thoát khỏi sự trừng phạt của lịch sử, Lưu Hâm cuối cùng có thể có được quả gì để ăn? Cho nên, bất kỳ ai muốn mưu sống cầu vinh đều phải nhìn cho đúng cái phương hướng phát triển của mình có đúng đắn hay không, đối tượng mà mình dựa vào đó có thích hợp hay không. Nếu nhìn sai phương hướng, vào nhầm cửa, một khi phát sinh tai nạn và rủi ro thì hối đã muộn rồi.

Trong thương chiến hiện đại, những cái “lông” công ty, xí nghiệp nên dựa vào “mảnh da” nào đây? Không chút nghi ngờ, “tấm da” đó phải là đối tượng phục vụ của mình.

Công ty Nike của Mỹ là một doanh nghiệp chuyên sản xuất giày thể thao. Một trong những người sáng lập ra công ty là Pie Borman, nguyên trước đây là huấn luyện viên điền kinh của Trường đại học Michigan. Thực tiễn huấn luyện trong thời gian dài cho ông thấy rằng vấn đề khó xử nhất là chân vận

động viên bị chấn thương, mà nguyên nhân gây chấn thương chân lại có liên quan rất lớn đến việc giày thể thao không phù hợp với chân. Ông hạ quyết tâm phải nghiên cứu sản xuất ra loại giày thể thao có lực ma sát nhỏ, tính năng ổn định lại gọn nhẹ, được vận động viên ưa thích. Trải qua một thời gian nghiên cứu, ông cuối cùng đã thu được thành công. Các vận động viên do ông dẫn dắt sử dụng loại giày thể thao mà ông nghiên cứu sản xuất ra tham gia đại hội thể thao đều đạt được thành tích khá tốt. Pie Borman ngay từ đầu đã xác định đối tượng phục vụ của mình là các vận động viên. Để mang đến hạnh phúc cho nhiều vận động viên hơn, ông cùng với một số người cùng hợp tác làm ăn, gom góp được 1000 đô la, bắt đầu từ 200 đôi giày thể thao, đã trở thành khởi điểm xuất phát cho công ty Nike.

Muốn sản xuất giày thể thao với số lượng lớn, cần thiết phải có kênh cung ứng nguyên liệu cố định. Thế nhưng, khi họ tìm đến gỗ cửa, không có một công ty nào đồng ý cung cấp hàng cho họ, bởi vì quy mô sản xuất của họ quá nhỏ. Trong lúc đang khó khăn đó, một thương nhân Nhật Bản trong ngành giày đã giúp họ, người Nhật Bản này ngay lập tức đã nhận ra rằng đây là một sản phẩm rất có triển vọng, tương lai nhất định có thể nên trò trống, liền thẳng thắn đồng ý ký hợp đồng cung ứng hàng với họ.

Các nhà cung cấp của Mỹ đều hướng mắt tới những công ty lớn, mà không hề để mắt tới công ty Nike, nhưng công ty Nike suy nghĩ từ nhu cầu thực tế của vận động viên, họ không ngừng đi sâu vào vận động viên để tìm hiểu ý kiến của họ về sản phẩm, kịp thời cải tiến thiết kế, nhờ đó giày thể thao do họ thiết kế ngày càng được ưa chuộng, kinh doanh cũng ngày càng phát triển. Khi mà họ đạt tới doanh số hơn 2 triệu đô la, thì số vận động viên đi giày thể thao Nike trong xã hội càng ngày càng nhiều, mức độ nổi tiếng của giày Nike trong xã hội cũng càng ngày càng lớn, cuối cùng đã thu hút sự chú ý của một số công ty lớn.

Một trong những nhà sản xuất đồ thể thao lớn nhất trên thế giới, công ty Adidas, Mỹ, xem công ty Nike mới nổi là cái gai trước mắt, cái dằm trong thịt, họ ỷ với cơ sở vật chất hùng hậu, chi một khoản quảng cáo lớn, phái đi rất nhiều nhân viên tiếp thị, lợi dụng cơ hội Thế vận hội Olympic Los Angeles, Mỹ năm 1976, ra sức đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm của mình, làm cho hầu như tất cả các vận động viên đoạt huy chương vàng đều mang giày thể thao của mình, từ đó dồn sản phẩm của hãng Nike đến thảm bại.

Pie Borman đứng trước áp lực của công ty lớn, không hề nản lòng. Ông ta tin chắc, chỉ cần sản phẩm của mình được vận động viên ưa thích thì không thể

không có thị trường. ông càng dốc hết tâm sức vào việc nghiên cứu sản xuất kiểu giày thể thao mới, căn cứ vào thông tin phản hồi từ vận động viên, thiết kế ra hàng loạt sản phẩm kiểu dáng mới, họ xem những điểm chưa vừa ý và chê trách của vận động viên về giày thể thao là động lực thúc đẩy mình tiến bộ. Vì vậy, giày thể thao do họ sản xuất, các vận động viên chuyên nghiệp và nghiệp dư đều rất thích.

Chính là niềm tin vững chắc vào đối tượng phục vụ của mình, dựa vào đối tượng phục vụ của mình, tâm niệm kiên định từ trước tới sau hết lòng hết sức vì đối tượng phục vụ của mình, đã giúp công ty Nike chiến thắng hết khó khăn này đến khó khăn khác, ngoạn cường vươn lên. Ngày nay, giày thể thao Nike đã thịnh hành trên toàn thế giới, lượng tiêu thụ của công ty Nike đã từ 1000 đô la lúc ban đầu phát triển tới con số hàng tỉ đô la.

Chỉ cần nắm “da” mà mình dựa vào đó càng ngày càng chắc chắn, càng ngày càng rộng, càng ngày càng lớn, mình là những “lông” dựa trên “da” đó mới có được cơ sở hùng hậu vững chắc lâu bền cho mình phát triển. “Da” đối với “lông” mà nói, thật quan trọng biết bao.

70. Cất Kỳ Ánh Sáng, Chờ Khi Tối Trời

Lưu Tú là hậu duệ tôn thất nhà Hán. Tuy nói tổ tiên là hào tộc Nam Dương, nhưng đến thời ông ta thì đã lụn bại rồi. Khi Vương Mãng làm vua, Lưu Tú còn là một thiếu niên. Khoảng năm 20 tuổi, Lưu Tú bắt đầu đi ra xã hội, đầu tiên là đến Thái học, học tập, kết giao rất nhiều bạn bè. Cho tới khi lộ phí mang theo đã dùng hết, Lưu Tú mới trở về nhà. Tiếc rằng, thủ hạ của anh ông ta là Lưu Diễn phá nhà cướp của, liên lụy đến ông ta, khiến ông ta chẳng hiểu ra làm sao phải nuốt cái oan kiện tọng ở nhà lao trong một thời gian. Lưu Tú ra khỏi ngục không lâu, người cùng quê với ông là anh em Lý Thông, Lý Thất tìm đến, cho ông ta xem một câu Sấm ngữ: “Họ Lưu hưng, họ Lý phò trợ”. Lời Sấm trong xã hội đương thời có tính thần bí, tính quyền uy nhất định, Lưu Tú từ lâu đã nhận thấy cái xã hội đó đã lại phải đứng trước thử thách của một cuộc chấn động, đây chính là cơ hội tốt để xây dựng lại nhà Hán. Thế là, sau khi bàn bạc với anh em nhà họ Lý, được anh trai là Lưu Diễn ủng hộ, liền tập hợp người ở các nơi Tân Dã, Uyển Huyện, Thung Lăng cử binh. Sau đó, họ tìm đến các tướng lĩnh của lực lượng khởi nghĩa nông dân ở Tân Thị, Bình Lâm và Vương Phượng, Trần Mục, hai bên thực hiện liên hiệp với nhau.

Do chính quyền của Vương Mãng rất mất lòng người, người ta lại lấy xây dựng lại nhà Hán làm mục tiêu phấn đấu. Đội quân này xây dựng lên, cũng mong muốn có thể chọn ra một người họ Lưu làm vua. Theo công lao, năng lực mà nói, Lưu Diễn là người đủ tư cách được tuyển chọn nhất, nhưng các tướng lĩnh quân nông dân Tân Thị, Bình Lâm không muốn tìm một người có năng lực làm vua, thế lực của họ lớn, cuối cùng để một vị tôn thất khác, năng lực bình thường là tướng quân Lưu Huyền thay thế làm hoàng đế của đội quân này.

Tiếp theo đó, Lưu Tú chỉ huy thành công một chiến dịch lấy ít thắng nhiều vô cùng đẹp - trận đánh lớn ở Côn Dương. Theo lý mà nói, trận chiến này đã xoay chuyển cục diện bị động của lực lượng đấu tranh quân sự chống Vương Mãng, tiêu diệt gần hết quan quân chủ lực của Vương Mãng, anh em họ Lưu đáng ra phải được trọng dụng. Thế nhưng, Lưu Huyền và các lãnh tụ nông dân lại giết chết mất Lưu Diễn.

Đối mặt với tin dữ đột nhiên phát sinh, Lưu Tú hết sức . lạnh lùng bình tĩnh. Ông ta biết, lúc này số phận mình còn bị người ta nắm trong tay, còn chưa

phải lúc báo thù. Vì thế sau khi về đến Uyển Thành, trước mặt Lưu Huyền luôn tự xưng là mình có tội, rằng mình không khuyên bảo anh trai để đến phạm vào tội chết. Bọn tướng lĩnh Tân Thị, Bình Lâm dự tính là Lưu Tú sẽ tới báo thù, muốn mượn cơ hội giết luôn, không ngờ ông ta đến tự xin nhận tội, còn thì không nói thêm gì cả. Khi người ta đến an ủi Lưu Tú, ông ta cũng chỉ một mực nói mình có tội, chẳng hề nhắc gì đến chiến công lập được trong trận đại chiến Côn Dương.

Lưu Tú lo liệu đám tang của Lưu Diễn một cách đơn giản, lời nói, cử chỉ bình thường như mọi người. Ban ngày cười nói vui vẻ với mọi người, nhưng đêm đến lại âm thầm nuốt nước mắt, khóc ướt gần hết cả cái gối. Phùng Dị, thủ hạ của ông ta, có lần nhìn thấy cái bí mật đó, khuyên ông ta nên bớt đau buồn, ông ta còn nói: “Chớ có nói xằng”. Nhưng Phùng Dị đối với ông ta thực lòng, phân tích với ông ta rằng chính quyền Lưu Huyền đã hoàn toàn mất lòng người, nếu như có thể tách ra được một đội quân, đại nghiệp tất thành.

Cơ hội cuối cùng đã đến. Lưu Huyền muốn phái một đại tướng có năng lực đi Hà Bắc để mở rộng thế lực, tôn thân Lưu Tú đề nghị để Lưu Tú đi. Vốn bọn Lưu Huyền hoàn toàn không yên tâm với việc này, nhưng sau khi Lưu Tú hết sức thuyết phục, Lưu Tú đã được phái đi Hà Bắc.

Quả nhiên, Lưu Tú vừa đến vùng Hà Bắc, như cá được nước. Ông ta đến mỗi nơi, đều lấy thân phận người gây dựng lại nhà Hán lôi kéo nhân tâm, đồng thời thu phục giới quan lại lớn nhỏ, bổ nhiệm hiền sĩ, phóng thích tội phạm, nhờ đó rất được lòng người, từ đấy triển khai kế hoạch của sự nghiệp to lớn trung hưng nhà Hán.

Giả như Lưu Tú sau khi Lưu Diễn bị giết, không vận dụng sách lược cất kỳ ánh sáng, nuốt oan cầu toàn, thì kết cục của ông chắc chắn không thể tốt hơn Lưu Diễn, anh ông bao nhiêu. Chính là Lưu Tú trước sự kiện phát sinh đột xuất gặp biến không kinh sợ, dùng kế ẩn tối bảo toàn bản thân, kiên nhẫn chờ đợi thời cơ, mới giành được cơ hội triển khai kế hoạch to lớn tạo dựng lại Hán triều.

Trong thương chiến hiện đại, những biến đổi đột nhiên phát sinh là thường xuyên xảy ra. Trước sự công kích nặng nề của tai họa bất ngờ chợt đến, làm thế nào bình tĩnh ứng phó, co để duỗi, tương tự cũng là vấn đề trọng đại quan hệ đến việc xí nghiệp có thể chấn hưng lại được hùng phong hay không vậy.

“Blue” là nước khoáng nổi tiếng của nước Pháp, không chỉ rất nổi tiếng ở Pháp mà còn được bán rộng rãi tới các nước Âu, Mỹ, Á châu, rất có uy tín. Thế nhưng, tháng 2 năm 1989, ngành thực phẩm của Mỹ đột nhiên tuyên bố: qua xét nghiệm mẫu, phát hiện thấy có một số nước khoáng “Bính lục dịch” không phù hợp yêu cầu vệ sinh, có hàm lượng benzene (C_6H_6) vượt quá mức qui định hai đến ba lần, nếu sử dụng để uống lâu dài sẽ dẫn đến nguy cơ ung thư. Điều này đối với công ty nước khoáng “Blue” mà nói, thật là một tiếng sét giữa trời quang.

Theo tình huống thông thường, đại đa số các công ty sẽ thu hồi lại số sản phẩm không đạt yêu cầu đó, rồi xin lỗi công chúng một cách tượng trưng, sau đó lấy thời gian thay đổi không gian, việc lớn hóa nhỏ, việc nhỏ hóa không, để cho chiều gió qua đi, lại buồn rầu bước ra sân khấu. Thế nhưng, công ty nước khoáng “Blue” lại lập tức cử hành ngay họp báo, trình trọng tuyên bố hiện đã bán ra các nơi trên thế giới 160 triệu chai nước khoáng, toàn bộ tiêu hủy tại chỗ, ngay lập tức dừng sản phẩm mới đền bù. Vì đó, tổn thất của công ty lên đến hơn 200 triệu franc. Không ít người lấy làm khó hiểu đối với cách làm ấy của công ty này.

Thực ra đây là kế giấu sáng chờ tối của công ty. Việc không hay đã xảy ra rồi, không còn có thể văn hồi được nữa. Nhưng sự kiện này lại làm cho mức độ nổi tiếng của “Blue” tăng lên chưa từng có, giới lãnh đạo công ty muốn nhân cơ hội này thay đổi hình tượng, tăng cường mức độ nổi tiếng, biến việc xấu thành việc tốt, từ đó ở một cấp độ càng cao hơn văn hồi danh tiếng của công ty.

Sản phẩm nước khoáng mới “Blue” được tung ra thị trường! Lúc bấy giờ trên tất cả các báo lớn nhỏ của nước Pháp đã dành trọn một trang báo đăng in quảng cáo, người ta lại nhìn thấy cái chai màu xanh rêu trong suốt quen thuộc như xưa kia. Quảng cáo trên truyền hình làm càng tuyệt vời. Trên nền bối cảnh màu trắng, một chai nước khoáng “Blue” màu xanh nhỏ xuống từng giọt từng giọt nước khoáng lấp lánh, giống y như những giọt lệ. Ngoài hình ảnh là thanh âm uyển chuyển của một cô bé đang nghẹn ngào nức nở, giọng một người cha hiền từ đang khuyên nhủ cô bé. “Đừng khóc, chúng ta vẫn yêu con”. Cô bé đó đáp: “Không phải con khóc, là con đang vui mừng đấy chứ!”.

Giới truyền thông thành công, làm động lòng hàng tỉ tỉ công chúng, người ta tận đáy lòng lại tha thứ cho “Blue” đông đảo người tiêu dùng đã bị mẫu quảng cáo tràn đầy tình người đó làm xúc động, họ lại khôi phục lòng tin đối với “Blue”.

Nếu như “Blue” không như vậy, mà là có một thái độ khác, thì sẽ kết cục ra sao?

Cách làm của công ty Nestle là một ví dụ điển hình. Sản phẩm dùng cho trẻ em của công ty này sản xuất, vì vấn đề chất lượng, dẫn đến sự công kích trong xã hội. Hai cuốn sách nhỏ “Hung thủ sát hại trẻ em”, “Nestle hại trẻ em” bằng tiếng Anh và tiếng Pháp đã phơi bày vấn đề chất lượng sản phẩm của họ, làm cho công ty Nestle bị tổn thất rất lớn về dư luận, về uy tín. Nếu lúc bấy giờ họ vận dụng thái độ kiểu như “Blue” kia, có thể sẽ chủ động hơn. Thế nhưng, công ty Nestle lại chĩa mũi dùi vào dư luận, kiện lên tòa án rằng những người hoạt động tuyên truyền đó đã phá hoại danh tiếng của Nestle.

Kết quả, tòa án thẩm án đến hai năm ròng. Nguyên người chú ý đến hai cuốn sách nhỏ trên chỉ có hạn, nhưng trong hai năm đó, hai cuốn sách ấy đã gây nên sự chú ý của cả thế giới. Cuối cùng, tuy nói là đã thắng kiện, nhưng hình ảnh của công ty Nestle trong công chúng lại thất bại thê thảm.

Đây là chuyện của những năm 70, cho đến những năm 80 công ty này mới chú ý đến vấn đề ấy, mới áp dụng biện pháp để xây dựng lại hình ảnh của công ty. Nếu như ngay từ đầu nó cũng có thể gặp biến không kinh sợ, ầm ỉ chờ tối, kết quả của nó chắc có lẽ phải tốt hơn rất nhiều.

71. Bị Vây Thì Nghĩ Kế Giành Lấy Sinh Mệnh Mới

Trận Côn Dương do Lưu Tú chỉ huy, là điểm chuyển ngoặt về mặt quân sự trong việc quân Hán đánh thắng quân Vương Mãng, nó với binh lực chưa đến một 1 vạn người, đánh thắng 40 vạn quân Vương Mãng, là một ví dụ chiến tranh lấy ít thắng nhiều nổi tiếng trong lịch sử.

Để đập tan sự uy hiếp của quân nhà Hán đối với ông ta, lần này Vương Mãng đã đánh canh bạc lớn nhất. Ông ta không chỉ huy động toàn bộ quân đội có thể dùng được, mà còn tập trung tất cả những người hiểu binh pháp có thể tìm được lại. Hơn thế nữa, ông ta để hù dọa quân Hán, lấy can đảm cho mình, còn tìm đến một đại hán mình cộp mà xe ba ngựa kéo cũng kéo không chuyển, lại còn bắt về cả một lô các loại thú dữ như hổ, báo, tê giác, voi. Cách đánh này, quả là xưa nay chưa từng nghe qua.

Quân Hán vốn vốn chỉ có chưa tới 9000 người, trước thế tấn công ồ ạt của lực lượng quan quân Vương Mãng, quả thực là rất căng thẳng. Thành Côn Dương mà họ chiếm cứ, tuy nói là thành hào còn kiên cố, muốn giữ thì thực sự cũng có thể giữ được một trận, nhưng bị quân địch vây hãm lâu dài, không nghi ngờ tất phải đổ. Trong chính quyền thay mới mà Lưu Huyền đứng đầu, thực sự hiểu về quân sự, ngoài anh em Lưu Tú ra, hầu như chẳng còn ai. Lưu Diễn lúc đó đang thống lĩnh quân sự tấn công Uyển Thành, trong thành Côn Dương, đám tướng lĩnh không biết chỉ huy quân sự, chẳng một ai chịu phục Lưu Tú. Nhưng, quân địch đã áp sát thành Côn Dương, những người khác không có ai đưa ra được một biện pháp khả dĩ, chỉ có Lưu Tú gặp nguy không sợ, có thể ung dung tính kế. Đại địch trước mặt, không nghe ông ta thì nghe ai đây?

Hơn 40 vạn quan quân kéo thẳng tới Côn Dương, vây thành Côn Dương đến nước cũng không chảy lọt qua được. Bộ thuộc của Lưu Tú, chưa đầy 9.000 quân Hán do Vương Phượng thống lĩnh giữ thành, Lưu Tú dẫn hơn 10.000 người liều chết xông ra khỏi thành, chạy tới Yểm Thành, hy vọng Hán quân ở đó có thể cứu viện cho Côn Dương. Nhưng, các tướng lĩnh nông dân ở đó không chịu phục Lưu Tú, chỉ muốn giữ chặt tài bảo cướp được trong tay, không muốn xuất binh. Lưu Tú đem quan hệ lợi hại trình bày rõ với họ, khiến các tướng lĩnh này nhận rõ cái hiện thực không thể tự bảo tồn trước mắt.

Lưu Tú tập hợp đám Hán quân đó, xông về phía thành Côn Dương đang bị bao vây trùng điệp. Sau đó, ông ta bỗng nảy ra một kế, phái sứ thần đem tới cho quân giữ thành Vương Phượng một phong thư, trong thư nói dối rằng Lưu Diễn đã chiếm được Uyển Thành, phong thư này lại được cố ý làm mất trên đường, để cho nó rơi vào tay quan quân. Tin tức này làm cho trận pháp quan quân đại loạn. Lưu Tú vừa thấy cơ hội đã đến, ông ta nhân cơ hội đó tổ chức một mũi đột kích, đánh thẳng vào trung quân của quan quân Vương Mãng. Trong chốc lát, trung quân của bọn quan quân đại loạn, mấy chục vạn quan quân rút đi như núi đổ. Quân giữ thành Vương Phượng ở bên trong nhìn thấy tình trạng đó, nhân cơ hội đánh mạnh ra ngoài thành. Ông trời cũng tới trợ uy, đột nhiên đổ mưa như trút nước, trên chiến trường là một cảnh hỗn loạn, những thú dữ do quan quân mang tới, nhân đó xông ra khỏi lồng chạy toản loạn khắp nơi, bọn quan quân đến trốn chạy cũng không biết phương hướng, ào ào chạy xuống lòng sông Diễn Xuyên, người chết đuối đếm không xuể, dòng sông vì thế bị tắc lại không chảy nổi. Hơn 40 vạn quan quân trong khoảnh khắc biến thành số không.

Trận Côn Dương thắng lớn. Sau khi quan quân thất bại tháo chạy, bỏ lại lương thảo binh khí nhiều vô kể, Hán quân chuyển trong hơn một tháng ròng còn chưa chuyển hết.

Tài năng chỉ huy quân sự của Lưu Tú được bộc lộ một cách hoàn toàn trong trận đại chiến đó, ông ta không bị quan quân hùng mạnh gấp hàng chục lần dọa cho thất bại, ngược lại ông ta đã tài tình thấy được rằng, cách đánh của quan quân, cũng giống như sư tử đánh bọ chét, sức dù có mạnh hơn nữa cũng không dùng được, mà bọ chét nhỏ muốn cắn sư tử như thế nào thì cắn, sư tử trước sự nhảy nhót của bọ chét, sẽ vỗ đập lung tung, cuối cùng sẽ mệt mỏi rồi. Nếu như tới lúc đó đánh cho nó một đòn chí mạng, nhất định sẽ chiến thắng triệt để. Trận Côn Dương lấy ít thắng nhiều chính là rút ra như thế.

“Tôn Tử Binh pháp” từ lâu đã nói: “Vi địa tắc mưu” (Bị vây tất phải tính kế). Ý nói rằng, rơi vào trùng vây của địch, nhất thiết phải có kế lạ mới có thể đột phá vòng vây. Lưu Tú chính là dùng cách đánh này, ông ta làm cho quân địch trước sau không liên kết được với nhau, thế quân rối loạn, dồn sức đánh kẻ địch cùng đường mà thắng lớn. Trong thương chiến hiện đại “vi địa tắc mưu” cũng là một mưu trí quan trọng.

Công ty dầu lửa Xuất Quang của Nhật Bản, sau đại chiến thế giới lần thứ hai, bị tấn công chí mạng, các thị trường Triều Tiên, Trung Quốc hoàn toàn bị phong tỏa, đặc quyền phân phối dầu lửa ở trong nước cũng bị gạt bỏ cùng lúc

một cách tàn khốc. Công ty Xuất Quang rơi vào khốn cảnh bị bao vây trùng trùng ở cả trong lẫn ngoài nước.

Lúc bấy giờ thị trường dầu lửa trong nước trên danh nghĩa nói là Tổ chức dầu mỏ thế giới chi phối, trên thực tế bị khống chế trong tay quân chiếm đóng Mỹ, một số công ty dầu lửa lớn của Mỹ thông qua quân Mỹ khống chế thị trường dầu lửa.

Đứng trước tình thế bất lợi đó, Xuất Quang như nuốt phải mật báo đơn thương độc mã phản kích. Xem như họ có chút dở hơi, nhưng người bị ép vào cảnh này cũng khó có thể quan tâm đến nhiều chuyện như thế được. Họ công khai đệ thư lên Tổ chức dầu lửa thế giới, nói rõ Mỹ lũng đoạn thị trường dầu lửa Nhật Bản là một loại hành vi bóc lột, có rất nhiều tai hại.

Xuất Quang làm như vậy, đã khiến cho Bộ tư lệnh quân Liên hợp quốc, công ty dầu lửa quốc tế cực kỳ tức giận, nhưng thư đệ lên của Xuất Quang câu chữ đúng lý, khiến họ không có cách gì phản bác được. Cuối cùng quân chiếm đóng vào Nhật Bản đến năm thứ ba, cục diện lũng đoạn bắt đầu lung lay, công ty Xuất Quang cũng được phân chia một số hạn ngạch, công ty rốt cuộc đã có tín hiệu tốt. Tới năm sau, chế độ dầu lửa khôi phục lại như trước kia, sự lũng đoạn bên ngoài hoàn toàn bị đánh đổ.

Áp lực bên ngoài đã giảm nhẹ, cạnh tranh cùng lúc lại càng gay gắt hơn. Trong nước một số công ty liên hợp lại với nhau lật đổ công ty Xuất Quang. Trên thị trường quốc tế, một số công ty Anh, Mỹ cũng liên thủ phong tỏa kênh nhập khẩu dầu lửa của công ty Xuất Quang, mượn dịp báo thù.

Đứng trước áp lực chồng chất trong và ngoài nước, Xuất Quang không hề chịu kém. Họ tuyệt đối không cúi đầu trước những công ty lớn kia, quyết tâm tự tổ chức đội tàu, dùng tàu chở dầu loại lớn để vận chuyển dầu, nào sợ khó khăn lớn hơn nữa cũng phải khắc phục.

Dấu hiệu tốt lành cuối cùng đã xuất hiện! Năm 1953, chính phủ Iran quy dầu lửa vào sở hữu nhà nước, điều này đánh mạnh nhất vào công ty dầu lửa Adelu Irani của Anh, cổ đông lớn nhất của dầu lửa Iran trước đây. Nước Anh quyết định dùng vũ lực can thiệp, phái quân hạm phong tỏa vịnh Ba Tư, ép chính phủ Iran thay đổi chính sách, nước Mỹ xuất phát từ lợi ích bản thân cũng ủng hộ cách làm đó của nước Anh. Thế nhưng, công ty Xuất Quang lại gánh lấy áp lực cùng đứng về một phía với Iran, cử tàu chở dầu mới đóng “Nhật Chương Hoàn” đến thẳng cảng Iran chở dầu. Điều này tốt cho cả Iran và công ty Xuất Quang, thủ tướng Iran đích thân tới cảng nhiệt tình đón tiếp.

Công ty Xuất Quang trong thời khắc then chốt đã ủng hộ chính phủ Iran, họ cũng có được nguồn dầu thô giá rẻ đặc biệt và điều kiện ưu đãi. Công ty Adelu Irani của Anh thẹn quá hóa giận, công nhiên khởi kiện lên tòa án quốc tế, lại nói dựng đứng lên rằng công ty Xuất Quang có hiềm nghi đưa và nhận hối lộ. Việc này đã gây nên cuộc sóng to gió lớn trên toàn thế giới, nhưng công ty Xuất Quang không chút sợ hãi, cuối cùng công ty Xuất Quang đã thắng kiện.

Dầu lửa của Iran đã khiến công ty Xuất Quang có được sinh mệnh mới, dũng khí và mưu trí “vi địa tắc mưu” đã giúp cho công ty Xuất Quang trong hang sâu khốn cảnh trùng trùng có thể đi lên được, và đồng thời tự mình có thể đứng vững được.

72. Thôn Tính Lẫn Nhau, Hai Bên Đều Thiệt

Chính quyền mới lên do Lưu Huyền làm vua cùng theo quân nông dân tiến vào thành Trường An, dân chúng lòng đầy nhiệt tình đón họ vào thành. Thế nhưng, đó một đội quân vô tổ chức, ô hợp, đứng đầu là hoàng đế Lưu Huyền suốt ngày chỉ biết uống rượu và vui chơi ở hậu cung, việc lớn đều giao cho bố vợ ông ta là Triệu Mạnh quản. Triệu Mạnh một mình nắm lấy đại quyền, muốn làm gì thì làm. Trong văn võ bá quan triều đình, có kẻ là thất phu vô học, có kẻ là tiểu thương lưu manh, có kẻ là phu thuê ăn nhờ. Mới được đắc thế quyền quý, bắt người cướp của vợ vét tài vật khắp nơi, cưỡng hiếp phụ nữ, dân chúng thất vọng vô cùng.

Chính lúc đó, một lực lượng khởi nghĩa nông dân khác khởi binh từ Sơn Đông - quân Xích Mi lại đổ về hướng Trường An. Khởi nghĩa nông dân vốn là phá nhà cướp của, vợ vét khắp nơi, Quan Đông vét sạch, họ liền thẳng tiến tới Quan Trung. Không lâu sau, hai đội quân nông dân thôn tính tàn sát lẫn nhau. Kết quả đại chiến, quân Xích Mi thắng lớn, đội quân của Lưu Huyền chết trận mất hơn 3 vạn.

Trước sự tấn công của quân Xích Mi, trong thành Trường An chưa đánh đã loạn, đám lãnh tụ nông dân thủ hạ của Lưu Huyền đề xuất với ông ta nhân cơ hội cướp sạch thành Trường An, rồi ra khỏi thành đi làm thảo khấu. Lưu Huyền đã làm vua rồi, tất nhiên là không đồng ý. Họ liền dự tính kế hoạch bức ép Lưu Huyền, uy hiếp buộc ông ta làm theo. Lưu Huyền cảm thấy bọn người này không dễ gì khống chế, liền muốn hạ thủ giết chết đám tướng lĩnh. Đám tướng lĩnh đó còn chưa bị giết lập tức làm phản Lưu Huyền, trắng trợn đốt hủy cung điện, Lưu Huyền đành phải chạy trốn khỏi Trường An.

Kết quả tranh chấp nội bộ đã để quân Xích Mi công phá thành Trường An, Lưu Huyền chỉ còn cách phải đầu hàng Xích Mi. Lưu Huyền sợ đến mặt mày xám như tro, mình trần phơi thịt run bần bật như dây đàn quý ngay trước mặt ông vua con Lưu Bồn Tử của đội quân Xích Mi.

Xích Mi thay thế chính quyền mới, chẳng thấy đem đến được điều gì tốt lành cho bá tánh. Chính quyền Xích Mi trong cung Trường Lạc, tranh công giành quyền, rối tinh rối mù, tiểu hoàng đế Lưu Bồn Tử sợ đến chỉ còn cách chui trốn. Lúc đầu khi ở Sơn Đông, Xích Mi nêu lên khẩu hiệu “kẻ giết người thì phải chết, làm người bị thương thì phải bồi thường vết thương”, nhưng đến Trường An rồi, họ cũng giống y như chính quyền trước đây, trắng trợn cướp

bóc. Nhưng, Trường An lúc đó đã chẳng còn bao nhiêu dầu mỡ. Trải qua hai lần cướp trắng, ngay cả lương thực cũng đã thành vấn đề, xem ra quân Xích Mi không thể tiếp tục trụ lại ở Trường An được nữa.

Một mối lửa lớn, quân Xích Mi đốt rụi toàn bộ cung thất Trường An, chúng lại rẽ sang một ngã đường phá nhà cướp của mới. Đại bộ phận trong số chúng đều muốn quay về quê Sơn Đông, tiếc rằng, đội quân này bị buộc phải rút về phía đông. Lưu Tú từng bị Xích Mi đánh bại nhiều lần, tới lúc này, vây cánh sớm đã phong mãn, ông ta đang trừng mắt hau háu nhìn đám quân Xích Mi. Ông ta đã bố trí các phương án, chuẩn bị bất ngờ tập kích quân Xích Mi. Quân Xích Mi vừa đói vừa rét, sau mấy tháng giao chiến với quân Phùng Dị, Đổng Vũ bộ tướng của Lưu Tú, cuối cùng gặp phải phục kích. 8 vạn quân Xích Mi trong thảm cảnh cùng đường tuyệt đối, đành phải đầu hàng Lưu Tú.

Ở đây, người ta nhìn thấy tương đối rõ tính hạn chế của quân khởi nghĩa nông dân, nhược điểm hẹp hòi, tự tư của họ, dẫn đến chỗ họ không biết đoàn kết một lòng, cùng nhau chống địch. Nếu như họ không tự giết hại lẫn nhau, tranh chấp nội bộ, làm sao lại có thể thất bại nhanh đến thế?

Người làm thương chiến hiện đại, từ các phương diện tiến bộ thời đại, tiến bộ lý tính của tri thức mà nói, đều vượt trên quân nông dân cổ đại rất nhiều, họ đáng ra phải xử lý quan hệ nội bộ tốt hơn. Tuy nhiên, trên thực tế người ta có thể cũng sẽ thấy, trong xí nghiệp hiện đại vì quan hệ này xử lý không được tốt, rốt cuộc đã dẫn tới công ty sụp đổ, việc như thế không phải là không có.

Giữa thế kỷ 19, ba anh em Laiman, Đức rời bỏ nghề nuôi bò ở quê hương Batalia tham gia hành trình đi khai thác đại lục mới châu Mỹ. Họ sau khi tới nước Mỹ, mở một công ty thương mại sản phẩm dệt bông, lấy tên là Công ty Anh Em Laiman. Đầu thế kỷ 20, thế hệ sáng lập đời thứ nhất của gia tộc Laiman đã sớm tạ thế, đời thứ hai của gia tộc chuyển trọng điểm kinh doanh từ thương mại sang tiền tệ ngân hàng, đầu tư ngân hàng của họ hết sức từng bừng thịnh vượng.

Kể từ năm 1969, quyền lãnh đạo công ty bắt đầu do người ngoài gia tộc phụ trách quản lý. Mặc dù vậy, công ty vẫn làm ăn rất hưng vượng. Đến năm 1984, công ty Anh Em Laiman đã có tài sản 250 triệu đô la, đã trở thành một trong những ngân hàng đầu tư lớn nhất ở Phố Wall, New York. Chính vào lúc đó tranh chấp nội bộ giữa hai vị Tổng giám đốc công ty Peterson và Clarksman càng ngày càng căng thẳng, vận mệnh công ty đứng trước thử thách cam go.

Peterson đã từng là trợ lý các vấn đề kinh tế quốc tế của tổng thống Mỹ tiền nhiệm Richard Nixon, năm 1973 rời khỏi chính phủ tới công ty Anh Em Laiman đảm nhiệm chức Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc. Clarksman từ 1962 đã làm việc ở công ty này, tư cách và kinh nghiệm hơn Peterson rất nhiều, nhưng ông ta mãi tới năm 1983 mới được bổ nhiệm làm Tổng giám đốc mới. Như thế, công ty về mặt đối ngoại trên thực tế xuất hiện hai vị Tổng giám đốc. Bên ngoài, một người phụ trách đối ngoại, một người phụ trách bên trong, không thể có vấn đề gì lớn cả. Nhưng mà như tục ngữ đã nói, một núi không thể có hai hổ. Chỗ sơ hở về thể chế này, cộng thêm tham vọng quyền thế và danh lợi to lớn, một cuộc “chính biến cung đình” không tránh khỏi đã phát sinh.

Một buổi sáng sớm của một ngày vào tháng 7 năm 1984, sau khi hai người gặp nhau ở công ty, Clarksman lật bài ngửa ra với Peterson.

Clarksman: Tôi đã ngẫm nghĩ về cả cuộc đời mình. Anh biết đấy, tôi suốt đời thích bơi thuyền và chạy tàu, khi tự mình cầm lái trên thuyền cảm thấy thật là thỏa mãn. Giờ đây tôi cũng muốn có được cảm giác thỏa mãn đó ở công ty Laiman.

Peterson. Để tôi xem, xem có phải là đã hiểu được lời anh hay không nhé. Ý anh muốn tự mình gánh vác công việc kinh doanh ở đây phải không.

Clarksman: Đúng rồi, bây giờ tôi muốn là người quản lý công việc. Bởi vì tôi biết tôi hiện tại tinh lực dồi dào, có thể tiếp nhận ngay.

Không dừng được, Clarksman lập tức muốn thương định với Peterson về thời gian biểu giao nhận giữa hai người. Peterson còn muốn vẫn hồi cái cục diện bị động đó, nhưng tất cả đều ủng hộ ông. Clarksman từ lâu đã sắp sẵn mưu mô trong hội đồng quản trị, rất nhiều người đều bị lôi kéo về phía ông. Muốn rồi, Peterson không còn biết phải làm thế nào, đành phải từ chức chủ tịch hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc.

Clarksman đã đắc thủ. Nhưng rồi ông ta được gì? Ngoài các chức vụ đó ra, chào đón ông ta là sự hỗn loạn từ trên xuống dưới của công ty. Do ông ta đứng đầu trong công ty gây chia rẽ, làm cho một số người bất mãn, không ít những người cùng cộng tác lần lượt rời bỏ ông ta ra đi. Ông ta nhận chức chỉ hơn một năm, sự nghiệp của công ty Anh Em Laiman từ đỉnh cao đổ xuống

vực thăm, không một ai có thể cứu vãn được tòa cao ốc sắp đổ đó. Vốn là một ngân hàng đầu tư thực lực hùng hậu, dưới sự chia rẽ nội bộ, thôn tính lẫn nhau mà sụp đổ tan tành, cuối cùng bị sát nhập vào một công ty con của một công ty đầu sỏ khác ở Phố Wall - công ty Transport American.

Michael Thomas một người công tác trước đây của công ty Anh Em Laiman thở dài than rằng: “Công ty này chịu đựng được qua cuộc chiến tranh Nam Bắc mà tồn tại, nhưng lại không chịu nổi trận nội chiến giữa Peterson và Clarksman”. Chọi nhau tất cả đổ vỡ, hòa hợp mới là đáng quý. Chọi nhau tất hai bên đều thiệt hại, hòa hợp thì hưng vượng phát đạt. Từ xưa đến nay, những chuyện như thế chẳng phải là hiếm phải không?

73. Mượn Đầu Đề Phát Triển Thêm, Nhất Cử Lưỡng Tiễn

Lý Thất là người sớm nhất cùng Lưu Tú mưu sự đánh Vương Mãng. Thế nhưng, sau khi họ cộng tác Tân Thị, Bình Lâm không lâu, Lý Thất đã rời bỏ Lưu Tú, còn quay lại đứng về phía “ông vua thế chỗ” Lưu Huyền, tham dự vào việc mưu hại Lưu Diễn, anh Lưu Tú.

Sau khi Lưu Tú tới Hà Bắc không lâu, đã phát triển thế lực của mình, nhưng đối với Lưu Huyền đã chia rẽ đôi đường. Ông sai thủ hạ là đại tướng Đại Vũ thống lĩnh hơn 2 vạn quân tinh nhuệ bám sát chặt chẽ Lưu Huyền, không để cho ông ta lên phía bắc. Lưu Huyền sau khi biết tin, cũng sai Chu Vĩ, Lý Thất tiến binh vào Lạc Dương, nhằm kiềm chế chủ lực của Lưu Tú. Lưu Tú để mở rộng hơn nữa thành quả chiến tranh ở Hà Bắc, đặc phái Phùng Dị đóng giữ Mạnh Tân, ngăn chặn Chu Vĩ, Lý Thất, nhằm phòng tránh mối lo về sau.

Lý Thất trong lòng hiểu rõ, ông ta đã đắc tội với Lưu Tú, Lưu Tú sẽ không tha cho ông ta, nhưng ông ta thấy thế lớn của Lưu Huyền sắp mất, theo ông ta sẽ chẳng thể làm nên trò trống gì. Suy trước tính sau, đang trong lúc mâu thuẫn, ông ta nhận được thư của Phùng Dị viết từ Mạnh Tân gửi đến cho ông ta. Thư viết rất uyển chuyển cảm động, mong ông ta chờ cơ hội lại trở về với Lưu Tú. Lý Thất cũng viết thư cho Phùng Dị, lời lẽ trong thư cũng hết sức cảm động, ý là: “Nếu như ông và tôi có thể đồng lòng nhất trí, thì tôi cũng không có gì phải lo nghĩ nữa. Xin chuyển lời tới Lưu Tú, tôi nguyện cống hiến công lao khuyến mã vì ông ấy. Nếu như quý quân tiến công đánh Lưu Huyền, tôi tuyệt đối không cứu ông ta”.

Phùng Dị sau khi biết được ý tứ của Lý Thất rồi, mạnh dạn tấn công Lưu Huyền, đầu tiên lấy Thiên Tỉnh Quan và Thượng Đảng, tiếp đó đánh hạ hơn 10 thành trì. Lý Thất quả nhiên khoanh tay đứng nhìn, xem Lưu Huyền bị đánh một cách bị động.

Tình hình đó, Phùng Dị nhanh chóng báo cáo với Lưu Tú. Lưu Tú nhiều lần đắn đo, cảm thấy Lý Thất là một kẻ tiểu nhân gió chiều nào ngả chiều ấy, lật lọng thất thường, nếu như kết nạp hãn, tương lai chắc chắn hậu họa vô cùng. Tuy nhiên, hãn đã tỏ thái độ như thế, nếu cự tuyệt từ ngoài cửa, sẽ bị người ta cảm thấy rằng Lưu Tú không thể dung nạp người, điều đó cũng không có lợi

cho việc chiêu hàng các thế lực khác về sau này. Nghĩ đi nghĩ lại, cuối cùng nghĩ ra được một cách, đó là mượn tay Lưu Huyền trừ diệt Lý Thất.

Thế rồi, Lưu Tú một mặt viết thư cho Phùng Dị, để ông ta giữ vững trận địa, đừng để thái độ của Lý Thất mê hoặc, mặt khác công khai bức mật thư do Lý Thất viết cho các tướng lĩnh thủ hạ của mình xem, muốn mọi người bình luận đánh giá xem, Lý Thất viết bức thư đó rốt cuộc là có ý gì. Các tướng lĩnh bàn tán sôi nổi, nhưng cũng có chút nghi hoặc bứt rứt, bức thư quan trọng như thế sao lại có thể đem ra cho bọn mình chuyền nhau xem được chứ?

Trên đời không có vách nào là không lọt gió. Chuyện Lý Thất viết thư cho Phùng Dị, nhanh chóng bị thượng cấp trực tiếp trên đầu mình là Chu Vĩ biết được. Ông ta vô cùng tức giận với việc tư thông với Lưu Tú, rồi bỏ Lưu Huyền của Lý Thất, ngay tức khắc giết chết Lý Thất.

Hành động này của Lưu Tú hết sức cao minh, vừa trừ dứt kẻ tiểu nhân tráo trở thất thường, báo thù cho anh mình, vừa không bị mang tiếng xấu là giết kẻ đầu hàng. Mưu kế đó, vừa là phản gián, vừa là mượn dao giết người. Đến lúc đó, tướng lĩnh dưới tay Lưu Tú mới như vừa tỉnh mộng, hóa ra ông ta công khai mật thư của Lưu Thất, mục đích là mượn đầu đề phát triển thêm, nhằm giải quyết vấn đề khó khăn của ông ta. Trong thương chiến hiện đại, văn chương mượn đầu đề phát huy có không gian càng rộng lớn, đôi khi một chuyện nhỏ chẳng đáng kể cũng có thể trở thành đầu đề có thể mượn dùng để đạt được mục đích.

New York, Mỹ có một tòa cao ốc năm tầng, nó là tòa lầu tổng bộ của công ty liên hợp hóa học. Ngày ấy, công ty này đang trù hoạch vấn đề hình ảnh mới cho quảng cáo, một đám đông các nhà hoạch định đang vô cùng nhọc lòng bàn luận, vắt kiệt óc nghĩ cách.

Bỗng nhiên, một đàn bồ câu bay tới ngay một gian phòng của tòa nhà. Những người khác chẳng hề để ý gì đến việc đó, nhưng mà các nhà hoạch định quảng cáo lại cùng lúc đều như thấy thần linh bay tới. Họ đóng cửa cẩn thận, điều chỉnh lại nhiệt độ trong phòng, sau đó gọi điện mời quan chức của ủy ban bảo vệ động vật Mỹ tới, làm y như là mời họ đến xử lý vấn đề có liên quan đến việc bảo vệ bồ câu thật vậy.

Ủy ban bảo vệ động vật vừa làm rùm beng lên một cái, giới tin tức Mỹ cứ như là lại bắt được một tin thời sự lớn vậy, ba hãng truyền hình lớn, các báo lớn của New York đều cử rất nhiều phóng viên tới công ty liên hợp hóa học phỏng vấn về sự kiện chim bồ câu.

Phóng viên đến nhiều như thế, đám bồ câu đều trở thành chim sợ cành cong, chúng bay khắp tất cả các gian phòng, khắp mọi xó xỉnh của tòa lầu. Lần này, mọi người trong tòa lầu của công ty liên hợp hóa học bận túi bụi. Người ta phải mất ba ngày chạy đi chạy lại toàn thân vã mồ hôi, giới truyền thông cũng bám theo đưa tin ba ngày, từ khi bắt con bồ câu đầu tiên tới con bồ câu cuối cùng bị nhốt vào gian phòng đã được chỉ định, toàn bộ quá trình đó đều được các phóng viên truyền hình quay phim, các báo lớn cũng tới tập đăng tin, ảnh, và bài đặc biệt viết riêng về sự kiện này.

Công ty liên hợp hóa học bỗng nhiên nổi tiếng! Nó trở thành một tiêu điểm, một trung tâm chú ý của giới tin tức Mỹ. Các nhân vật ở các cấp đầu não của công ty cũng nhân cơ hội đó liên tục làm nổi bật hình ảnh trong giới truyền thông. Toàn thể dân chúng nước Mỹ đều quan tâm chú ý tới sự kiện này, sự kiện chim bồ câu phát sinh ở công ty liên hợp hóa học đã trở thành một điểm nóng thời sự.

Kết cục sau cùng, đám bồ câu đó từng con từng con được thả vào tự nhiên, giới quản lý, nhân viên của công ty liên hợp hóa học đồng thời với việc thả bồ câu, cũng đã đưa danh tiếng của công ty này cùng với bồ câu, bay tới khắp các nơi trên cả nước. Chi phí quảng cáo tốn kém được tiết kiệm lại, hình ảnh mà sự kiện chim bồ câu tạo nên cho công ty hay hơn so với bất kỳ một hình ảnh nào làm nên từ chi phí quảng cáo tốn kém. Trong mắt mọi người, công ty liên hợp hóa học là thiên sứ bảo vệ thiên nhiên, bảo vệ động vật nhỏ bé, sản phẩm của họ tự nhiên cũng trở thành lễ vật mà thiên sứ ban tặng cho thiên nhiên.

Bạn xem, mượn đầu đề phát triển thêm có tác dụng lớn biết bao nhiêu.

74. Lòng Dạ Rộng Rãi, Không Giết Kẻ Đầu Hàng

Trong dãy Tiêu Sơn hiểm trở, có một hẻm núi hẹp dài hơn 30 dặm, xe ngựa không thể đi được, người đi bộ phải thận trọng nhích bước. 8 vạn quân Xích Mi bị Lưu Tú truy binh dồn vào chân Tiêu Sơn, không còn đường nào khác, đành phải đầu hàng Lưu Tú.

Tuy nhiên, đây chỉ là một bộ phận của quân Xích Mi. Một cánh quân chủ lực khác của Xích Mi, còn tới hơn 10 vạn đại quân, trong đó có không ít là vợ con đi theo. Tiểu hoàng đế Lưu Bồn Tử của quân Xích Mi cũng ở trong số đó. Chúng gian nan vượt qua đội quân chặn đánh của Lưu Tú, nhưng lại vừa đói vừa mệt, thật không thể tiếp tục gắng gượng được nữa. Mà trước mặt chúng, lại là đội quân do đích thân Lưu Tú thống lĩnh.

Làm thế nào đây? Không lẽ đem mạng sống của hơn 10 vạn quân ra làm trứng chọi đá sao? Suy đi nghĩ lại, chúng chỉ còn cách tìm đến Lưu Cung anh của Lưu Bồn Tử, để ông ta lấy thân phận tôn thất họ Lưu tới trước mặt Lưu Tú xin hàng. Lưu Tú chấp nhận cho họ đầu hàng, cũng đồng ý không giết Lưu Bồn Tử.

Thế rồi, Lưu Bồn Tử dẫn các nhân vật lãnh tụ chủ yếu của quân Xích Mi, tự trói mình, đến đại doanh của Lưu Tú, quỳ trước mặt Lưu Tú và các tướng lĩnh khác xin chịu tội, Lưu Bồn Tử hiến dâng ngọc tỷ truyền quốc đoạt được từ chỗ ông vua thế chỗ Lưu Huyền. Lưu Tú cũng dùng lễ đối đãi, long trọng tiếp nhận sự đầu hàng của chúng, tước vũ khí của chúng, sau đó để chúng tới huyện thành Nghi Dương ăn cơm.

Ngày hôm sau, trước đại quân hùng tráng của Hán quân, Lưu Tú tìm các lãnh tụ Xích Mi Lưu Bồn Tử, Phiên Sùng, Từ Tuyên đến nói chuyện, ông ta trước hết hỏi Lưu Bồn Tử:

Lưu Tú: Người có đáng tội chết không?

Lưu Bồn Tử: Tội thần đáng chết vạn lần, nhưng xin bệ hạ có thể miễn xá cho thần.

Lưu Tú: Thăng bé này thật khéo ăn nói, người họ Lưu không ngốc.

Tiếp theo, lại hỏi tới bọn Sùng Phiên. Sau đó, Lưu Tú nói: “Các người đã làm không ít việc xấu, những nơi đã đến, giết hại người già trẻ em, phá hủy đàn tế thần linh, còn phá hoại giếng bếp của người ta. Nhưng, các người còn có mấy việc chưa đến nỗi tồi tệ là bất kể đánh đến đâu, chưa từng bỏ rơi mất vợ con, quân chủ lập nên vẫn là người họ Lưu, cuối cùng chọn con đường đầu hàng, không giống như một số bọn trộm cướp, giết quân chủ của mình để tranh công giành thưởng .

Lưu Tú có thể đối đãi với quân nông dân, đầu hàng khá rộng rãi độ lượng, không giết kẻ đầu hàng, hết sức được lòng người. Lưu Tú biết rằng mình còn chưa đến lúc sau cùng bình định được thiên hạ, còn có không ít thế lực cát cứ tranh hùng cần ông ta giải quyết, vì thế xử trí thế nào cho ổn thỏa mười mấy vạn quân Xích Mi, có quan hệ to lớn tới việc về sau này ông ta có thể đứng vững được hay không. Xử trí của Lưu Tú rất là đích đáng, ông ta không những không giết hàng quân Xích Mi, mà còn sắp đặt bố trí cho lãnh tụ của chúng, để cho họ có thể ở tại Lạc Dương, mỗi người đều được cấp đất cấp nhà. Đương nhiên, làm như thế cũng tiện không chế những người đó. Các nông dân khác thì để họ trở về với ruộng vườn quê nhà. Như thế vừa có lợi cho sản xuất xã hội, lại vừa phù hợp với tâm nguyện bản thân họ.

Thương chiến hiện đại, đương nhiên không thể có vấn đề đối đãi thế nào với một đội quân đầu hàng. Tuy nhiên, trong mỗi xí nghiệp đều có một số đông nhân viên, khi công ty có sự sa sút, làm thế nào để ổn định tinh thần của nhân viên, tranh thủ sự ủng hộ của họ, đấy cũng là mưu trí trong quản lý xí nghiệp. Trên ý nghĩa này mà nói, lòng dạ rộng rãi và đức độ cao được thể hiện qua việc Lưu Tú không giết kẻ đầu hàng, là cái mà mỗi nhà lãnh đạo xí nghiệp nên cần có.

Nhật Bản có một công ty đồ chơi, do kinh doanh không tốt, đã xuất hiện cảnh sa sút, thu nhập tài chính tụt thẳng xuống. Đúng lúc đó, giám đốc điều hành của công ty bị bệnh nằm viện. Sự trùng hợp này khiến trong công ty trên dưới lòng người phấp phồng, những lời đồn đại rất nhiều. Tất nhiên, nhiều nhất là loại lời đồn rằng “công ty sắp sụp đổ rồi”, một số nhân viên nôn nóng đã thành chim sợ cành cong, chuẩn bị tìm đường khác mưu sinh. Dưới bầu không khí đó, ai còn muốn yên tâm làm việc.

Làm thế nào ổn định tinh thần nhân viên đây? Một vị phó giám đốc điều hành của công ty ra mặt, triệu tập đại hội nhân viên toàn công ty, ông ta nhiều lần

rêu rao rằng công ty không thể sụp đổ, mong mọi người cùng công ty dựa vào nhau vượt khó khăn. Cho dù ông ta nói rách cả miệng, mọi người đều bán tín bán nghi, luôn cảm thấy vị phó giám đốc điều hành này lúc đó “không có nổi 300 lạng, cố ý làm ra vẻ”, lời ông ta nói không đáng tin.

Vị phó giám đốc điều hành này thất bại, công ty trên dưới vẫn như cũ. Chính vào lúc đó, giám đốc phòng quan hệ công cộng, ông Bản Điền đi công tác trở về. Ông ta vừa nghe thấy chuyện này, không hề nói gì, lập tức tìm các vị “phê bình lãnh tụ” trong nhân viên tới.

Nguyên ông Bản Điền là một nhân viên quản lý giàu kinh nghiệm về quan hệ công cộng, ngày thường rất chú ý nghiên cứu tình trạng của công ty, ông ta dựa trên kinh nghiệm ước đoán rằng, nhân viên công ty tinh thần phấp phồng nhất định có liên quan với ý kiến dẫn đường của mấy vị “phê bình lãnh tụ”. Ông ta trước hết cẩn thận, nhẫn nại lắng nghe ý kiến của họ, tìm ra nguồn gốc căn bệnh lo lắng trong tư tưởng của họ, rồi dẫn họ tới bệnh viện thăm vị giám đốc điều hành đang bệnh nặng. Ông Bản Điền không nói gì nhiều, mà chủ yếu dùng sự thực để nói, để cho mấy vị “phê bình lãnh tụ” hiểu được tình hình thực tế. Tiếp theo, ông ta lại phá lệ để họ tới phòng tài vụ công ty xem các bảng báo cáo tình hình kinh doanh thực tế của công ty.

Những hành động này, thu được hiệu quả kỳ diệu. Mấy vị phê bình lãnh tụ đó bị sự thành thực của ông Bản Điền đánh động, sự thật khiến họ càng tin tưởng hơn vào giới quản lý công ty. Quả nhiên, không bao lâu, tinh thần trên dưới toàn công ty đã được ổn định. Vấn đề mà ban đầu vị phó giám đốc điều hành kia phí rất nhiều công sức đều không giải quyết nổi, ông Bản Điền đã thông qua các vị “phê bình lãnh tụ” giải quyết xong.

Dắt bò phải dắt mũi bò, nắm vấn đề phải nắm vào điểm then chốt. Tất nhiên, cái đó phải lấy lòng dạ rộng rãi làm tiền đề.

75. Đánh Bại Từng Người Một Giải Quyết Vấn Đề Khó

Khi Lưu Tú dựng nhà Đông Hán, các thế lực cát cứ trong nước còn rất nhiều. Ông ta muốn bình định thiên hạ, đi đến thống nhất trở lại, quả thật rất khó khăn. Khi xưa đối thủ của Lưu Bang chỉ có một Hạng Vũ, còn đối thủ của Lưu Tú lại rất nhiều, và Xích Mi chưa phải là vấn đề sau cùng phải giải quyết.

Đối đãi với Xích Mi, Lưu Tú áp dụng cách tiếp nhận sự đầu hàng của chúng, sắp đặt yên ổn làm thượng sách. Đối với các hoàng đế quân phiệt ôm binh cát cứ, Lưu Tú áp dụng thủ pháp đánh bại từng người một, mềm rắn kết hợp. Các thế lực cát cứ đó chủ yếu có bọn Lưu Vĩnh, Bành Hoảng, Tần Phong, Lữ Phương, Khôi Hiệu, Công Tôn Thuật, Điền Mậu.

Lưu Tú quyết định, trước hết giải quyết thế lực cát cứ mặt đông. Bởi vì mối đe dọa ở mặt tây tạm thời nhỏ hơn một chút, mà đe dọa ở mặt đông lớn hơn. Quyết sách đã định, Lưu Tú sai Cái Diên dẫn đại quân tập trung tấn công đánh Lưu Vĩnh. Lưu Vĩnh ở trong thành Tiều Dương lương thực cạn kiệt, khiến ông ta trụ lại không nổi, trong lúc ra khỏi thành rốt cuộc bị giết. Trương Bộ cùng các tướng lĩnh dưới quyền khác cũng lần lượt bị tiêu diệt. Bình định Lưu Vĩnh có ý nghĩa quyết định đối với việc củng cố Quan Đông của Lưu Tú.

Sau đó, tin thắng trận bốn phía truyền về, Tần Phong ở miền Nam, Bành Hoảng ở Hà Bắc bị tiêu diệt. Toàn bộ Trung Nguyên về cơ bản bị Lưu Tú khống chế. Tương đối khó đối phó là Công Tôn Thuật ở Ba Thục và Khôi Hiệu ở Tây Bắc. Lúc đầu Lưu Tú vận dụng sách lược khuyên hàng Công Tôn Thuật, đánh Khôi Hiệu, nhằm phân hóa liên minh liên kết giữa hai người bọn họ. Lưu Tú mấy lần viết thư cho Công Tôn Thuật, Công Tôn Thuật vẫn không chịu đầu hàng. Tuy rằng tiến đánh Khôi Hiệu phải trả một giá rất đắt, nhưng chung quy vẫn phải gặm cho được khúc xương khó gặm này.

Phá xong Khôi Hiệu, Lưu Tú bèn tập trung ưu thế binh lực để đối phó Công Tôn Thuật, Công Tôn Thuật tự cho rằng mình là căn cứ theo lời nói trên Sấm ngữ mà làm hoàng đế, có thiên mệnh giúp đỡ, vì thế chẳng xem Lưu Tú vào đâu. Lưu Tú sau khi bình định Khôi Hiệu, không tiếp tục khuyên hàng Công Tôn Thuật nữa, mà sai Ngô Hân các tướng soái lĩnh đại quân tiến đánh Thành

Đô. Công Tôn Thuật đích thân mặc giáp ra trận, nhưng lại bị bắn rơi xuống ngựa. Cây đổ thì hồ ly tan, khu vực Ba Thục cuối cùng được bình định.

Lữ Phương ở xa mãi biên thù, tuy rằng chẳng có đe dọa trực tiếp gì đối với Lưu Tú, nhưng đại bộ phận các khu vực trong nước đã bình định xong, còn lại ông ta là tai họa cuối cùng. Do ông ta ở biên thù cấu kết với Hung Nô, quân Hán muốn đánh ông ta cũng không phải dễ. Nhiều năm sau, Lữ Phương tự hiểu ra rằng mình không thể nào thắng được quân Hán, thế là ông ta lúc thì ngả về Hán triều lúc lại ngả sang Hung Nô. Khi ông ta ngả về Hán triều, Lưu Tú đã từng lấy lễ để đối đãi phong vương cho ông ta. Nhưng ông ta sau cùng lại ngả sang Hung Nô.

Dưới sách lược thành công đánh bại từng người một của Lưu Tú, thế lực cát cứ lần lượt bị quét sạch, Hán triều lại được thống nhất trở lại. Thủ pháp đánh bại từng người một, ở mỗi thời kỳ, mỗi khu vực đều có thể vận dụng một cách thành công, trong thương chiến hiện đại, tình huống nhờ đó thành công cũng không phải là hiếm thấy.

Trung Quốc có một công ty sản xuất thuốc tiến hành đàm phán liên doanh với công ty S của Mỹ, phía công ty Trung Quốc vận dụng thủ pháp đánh bại từng người một, khiến đàm phán đã thu được thành công.

Mới đầu, phía công ty Mỹ đề xuất lấy bản hợp đồng do họ đưa ra làm cơ sở, trong đó lại đề xuất lấy bản quyền sáng chế, bản quyền kỹ thuật hạng mục riêng biệt và bản quyền thương hiệu của phía công ty Mỹ làm cấu thành chủ yếu để liên doanh và mua cổ phần.

Luật sư Triệu của phía Trung Quốc trước hết tách riêng vấn đề văn bản hợp đồng với các vấn đề khác để tiến hành thảo luận. Ông ta nói: “Đàm phán phải lấy bản hợp đồng của phía Trung Quốc là cơ sở, bởi vì trong bản hợp đồng của phía Mỹ có một số chỗ mơ hồ không rõ ràng, có một số chỗ lại mâu thuẫn với pháp luật Trung Quốc”.

Đại diện phía Mỹ Jack đề nghị luật sư Triệu lấy ví dụ.

Luật sư Triệu chỉ rõ: “Hợp đồng trước hết phải xác định rõ ràng đương sự là ai, trong văn bản của quý công ty, có lúc là công ty S, có lúc là nhà máy sản xuất thuốc S.E. Thế rồi cuộc do ai đứng ra gánh vác trách nhiệm pháp luật?” Lại nói: “Luật xí nghiệp liên doanh Trung Quốc với nước ngoài” của nước tôi

qui định, hình thức của doanh nghiệp liên doanh chỉ có thể là công ty trách nhiệm hữu hạn, loại công ty này không có quyền phát hành cổ phiếu. Trong bản hợp đồng của quý công ty lại đề xuất muốn phát hành và tự do chuyển nhượng cổ phiếu, điều này hiển nhiên là trái với pháp luật nước tôi”.

Những ví dụ đưa ra không ít. Jack tiếc rằng đành phải đồng ý lấy bản hợp đồng của phía Trung Quốc làm cơ sở.

Sau đó, luật sư Triệu mới tập trung bàn đến vấn đề thương hiệu. Ông ta cho rằng: “Thương hiệu của phía Mỹ đã đăng ký ở Trung Quốc, về lý đáng ra được pháp luật bảo vệ. Tuy nhiên, bản hợp đồng này không có liên quan với thương hiệu của phía Mỹ. Bởi vì hai bên đã xác nhận, trong sản phẩm của xí nghiệp liên doanh sau này, 45% do phía Mỹ bán ra nước ngoài, 55% do phía Trung Quốc tiêu thụ trong nước. Bộ phận mà phía Trung Quốc tiêu thụ trong nước không có sử dụng thương hiệu Mỹ, bộ phận bán ra nước ngoài, phía Mỹ muốn dùng thương hiệu gì, hoàn toàn tôn trọng nghe theo. Như vậy, thương hiệu Mỹ làm bản quyền mua cổ phần hiển nhiên không thích hợp, không thể bắt xí nghiệp liên doanh trả tiền cho thương hiệu của phía Mỹ”.

Jack thấy thương hiệu mua cổ phần hết hy vọng, bèn quay sang bản quyền sáng chế. Luật sư Triệu lập tức trả lời: “Theo tôi biết, bản quyền sáng chế của các ông đại bộ phận đã hết hạn, làm bản quyền mua cổ phiếu e không thích hợp. Tuy nhiên, nếu sử dụng bồi thường bản quyền sáng chế thì có thể nghiên cứu thêm”.

Phía Mỹ xem chừng chống đỡ không nổi nữa, liền muốn giữ vững tuyến phòng thủ cuối cùng. Jack nói: “Hợp đồng yêu cầu phía Mỹ bảo đảm tính tiên tiến về kỹ thuật của xí nghiệp liên doanh, điều này phía Mỹ không có cách gì bảo đảm. Bởi vì nhân tố để xí nghiệp đạt đến tiêu chuẩn quốc tế là rất nhiều phương diện, phía Mỹ không thể nào khống chế từ một mặt được”. Ý nghĩa của câu này là, anh không thể để bản quyền sáng chế của tôi làm bản quyền trong mua cổ phần, tính tiên tiến của sản phẩm sau này cũng không thể do tôi chịu trách nhiệm được.

Luật sư Triệu thấy ông ta đề cập đến vấn đề tính tiên tiến của sản phẩm, liền trả lời riêng về vấn đề này. “Tính tiên tiến kỹ thuật cần phải đảm bảo chắc chắn. Tuy nhiên thứ nhất, phía Mỹ cần phải bảo đảm tính tiên tiến của sản phẩm trong thiết kế, thứ hai, hai bên đều áp dụng biện pháp, cố gắng nỗ lực lớn nhất bảo đảm xí nghiệp đạt đến tiêu chuẩn quốc tế”.

Sự chặt chẽ về logic, cộng thêm giải quyết lần lượt từng vấn đề một, khiến đàm phán thu được thành công thuận lợi. Nếu như để lộn chung tất cả các vấn đề phức tạp rồi tinh đó vào một, càng gỡ càng rối, vấn đề đương nhiên không thể nào giải quyết nổi. Xem ra, biện pháp lần lượt đánh bại từng người một thật là rất công hiệu.

76. Hư Hư Thực Thực, Đi Đường Vòng Mà Đánh

Vua Hán Quang Vũ Lưu Tú ban bố hiệu lệnh, phái đại tướng Cảnh Yểm thảo phạt thế lực cát cứ Trương Bộ. Cảnh Yểm thu thập toàn bộ binh lực dưới tay mình, bao gồm cả hàng tốt bắt được trong chiến dịch trước đây và gia binh vốn có, điều động bộ thuộc xong, cùng Trần Tuấn và các bộ tướng dẫn đại quân từ Triệu Dương Kiều vượt Tế Thủy.

Trương Bộ nghe tin, phái đại tướng dưới quyền là Phí Ấp thống lĩnh binh mã phòng giữ các nơi Lịch Hạ, Chúc A, đồng thời lấy binh lực hàng chục trại ở Chung Thành Thái Sơn chuẩn bị nghênh đánh Cảnh Yểm.

Cảnh Yểm đầu tiên vượt Tế Thủy, rồi vượt Hoàng Hà, lấy ngay được Chúc A. Trận này đánh rất thuận lợi, trời sáng bắt đầu công thành, chưa đến trưa đã hạ được thành. Cảnh Yểm cố ý bỏ ngỏ một góc thành Chúc A, để cho bại binh trong thành tháo chạy về Chung Thành. Sau đó, Cảnh Yểm tiến binh áp sát Cự Lí.

Trong Chung Thành, quân giữ thành của Phí Ấp nghe nói Chúc A đã bị đánh bại, tất cả đều trở thành chim sợ cành cong, vội vàng tranh nhau bỏ trốn khỏi thành. Phí Ấp thấy tình thế không tốt, liền lệnh cho Phí Cầm em ông ta nhất định phải giữ vững Cự Lí. Có ai ngờ lúc ấy, Cảnh Yểm lại cứ xông tới đánh Cự Lí.

Cảnh Yểm cho tướng sĩ thủ hạ chặt rất nhiều cây, rêu rao rằng cần phải lấp thành Cự Lí. Một ngày sau, trong thành có lính ra hàng, cung cấp tin tức nói rằng: “Phí Ấp nghe nói Cảnh Yểm đánh Cự Lí, em ông ta dường như không chống đỡ nổi, bản thân ông ta cũng muốn đến cứu viện”.

Cảnh Yểm một mặt ra lệnh tướng sĩ trong quân nhanh chóng làm các loại dụng cụ đánh thành, mặt khác công khai công bố mệnh lệnh, rằng ba ngày sau chính thức tổng tấn công Cự Lí. Lại ngầm thả lỏng sự canh giữ tù binh quân đối địch, để cho chúng trốn chạy về báo tin.

Quả nhiên, tù binh trốn về đem tin tức Cảnh Yểm đánh Cự Lí truyền đi. Phí Ấp tin đó là thật, ba ngày sau quả thật đích thân dẫn hơn 3 vạn tinh binh đến cứu viện em ông ta, Phí Cầm.

Cảnh Yểm mừng lớn: “Thỏ non lần này mắc câu rồi”. Ông ta nói với bộ tướng: “Ta muốn mọi người làm dụng cụ đánh thành, chính là để dụ Phí Ấp đến đây. Lần này Phí Ấp đến thật rồi, hậu quả sẽ khiến hãn thân làm thân chịu”. Lập tức phái 3000 tinh binh giữ Cự Lí, tự mình dẫn chủ lực lên sườn núi gần đó, ở trên cao nhìn xuống, dàn trận thế đánh nhau với Phí Ấp.

Phí Ấp đi đường gấp gáp, vừa đến ngoài thành Cự Lí thì bị đánh ập xuống đầu xuống mặt. Ông ta còn chưa kịp hiểu ra sự thế làm sao thì đã bị chém chết. Cảnh Yểm lệnh đem thủ cấp của Phí Ấp treo cao thị chúng, nhằm cảnh cáo quân phòng bị ngoan cố kháng cự trong thành Cự Lí. Binh tướng thủ hạ của Phí Cảm lòng quân đã loạn, người người sợ hãi. Phí Cảm thấy thế lớn đã mất, liền dẫn một đám quân ít ỏi bỏ trốn Trương Bộ.

Đại quân của Cảnh Yểm đã rất thuận lợi đánh hạ được thành Cự Lí, san bằng hơn 40 dinh lũy ngoan cố kháng cự trong và ngoài thành, giành đại thắng.

Cách mà Cảnh Yểm dùng để thắng Phí Cảm chính là thủ pháp đánh lạc hướng hư hư thực thực. Ông ta tạo ra một hiện tượng giả đánh lừa địch, chờ địch mắc câu rồi thì tung một mẻ lưới quét sạch. Trong thương chiến hiện đại, kiểu thủ pháp hư hư thực thực này cũng thường hay gặp, nhất là trong đàm phán thương mại, loại thủ pháp này rất dễ thu được hiệu quả.

Năm 1984, một công ty Thượng Hải, Trung Quốc để nhập một dây chuyền sản xuất, qua lựa chọn so sánh rất nhiều nhà, đã chọn công ty G của Mỹ. Công ty G cử ông E đại diện của công ty này ở Hồng Kông đến Thượng Hải đàm phán việc này.

Ông E này là người Trung Quốc, đến Hồng Kông chưa được mấy năm, mắt đã để lên trán rồi. Ông ta ngạo mạn nói: ” Các ông đừng có nhầm lẫn, chúng tôi không phải là công ty Nhật, cũng không phải là công ty Hồng Kông, mà là công ty Mỹ. Người Mỹ xưa nay là thật, không có giả bao giờ”. Lại còn tăng thêm áp lực với phía Trung Quốc. “Tôi đã mua sẵn vé máy bay về Hồng Kông ngày kia. Nếu như các ông có thành ý, cần làm kịp hợp đồng”.

Công ty Thượng Hải này rất hài lòng về sản phẩm của công ty G, chỉ cho là giá cả hơi cao. Ông E về giá cả lúc đầu không chút nhượng bộ, sau lại nói: “Nể mặt các ông, giảm cho các ông 1%”.

Để trước hết về khí thế làm tiêu tan thái độ ngạo mạn của ông E, phía Trung Quốc cử ông Tân Quốc Thanh giàu kinh nghiệm ra mặt. Ông Tân Quốc Thanh không bàn chuyện làm ăn, mà nói chuyện thường ngày trong nhà. Ông ta lấy giọng bình tĩnh nói với đối phương: “Tôi cũng đã từng làm việc mấy năm ở Hồng Kông”. Ý của câu nói này là, đừng có hể ra khỏi nước mình là trở thành “giặc ngoại xâm giả” quên mất chính mình, ngay bản thân mình là người nước ngoài cũng không biết nữa. Ông E nghe ra câu nói có hàm ý khác, thái độ ngạo mạn mới bớt đi phần nào.

Tiếp theo, ông Tân hươ hươ mớ tài liệu trong tay, nói với ông E: “Hạng mục này còn có mấy công ty cũng muốn làm, về báo giá mà nói, báo giá của các ông thực sự quá cao. Đây là hư thối, tình hình thực tế công ty G còn thấp hơn hai công ty khác 10%.

Ông E nghi ngờ: Thật sao? ông nói cao, cao bao nhiêu?

Ông Tân đáp: “Cao 13%. Ví dụ như thiết bị L”. Ở đây thực, hư đều có, thiết bị L là thực, 13% là hư.

Ông E trán bắt đầu đổ mồ hôi: “Thế này vậy, tôi thử liên lạc lại với tổng bộ xem sao”.

Ông Tân còn muốn đánh thêm một đòn. Ông ta nói với nhân viên phía trên: “Ông ngày kia phải về rồi, công ty khác kia bao giờ có thể tới?”

Nhân viên đáp: “Ba ngày sau khi ông E đi”. Tất nhiên, đây cũng là hư.

Ông E nghe xong, sợ việc làm ăn bị người khác đoạt mất, ngay trong ngày liên lạc với tổng bộ, đến ăn ngủ đều không rời phòng, ông ta sợ không nghe được điện thoại.

Rất nhanh, hợp đồng giữa hai bên được ký. Phía Mỹ giảm giá 12%, phía Trung Quốc nhận được một mức giá rất lý tưởng.

Ông Tân không hổ là tay lão luyện vận dụng thành thực kỹ xảo đàm phán hư hư thực thực, ông ta làm cho đối phương mất cảnh giác về tâm lý, từng bước từng bước bị dẫn vào cái bẫy đã giương sẵn, tự nhiên làm đối phương phải nhượng bộ.

77. Trên Dưới Một Lòng, Quý Hơn Vàng

Một hôm, công chúa Hồ Dương - chị Lưu Tú đi ra ngoài thì xảy ra chuyện. Khi xe công chúa qua Hạ Môn Đình nổi tiếng trong thành Lạc Dương, huyện lệnh Lạc Dương Đồng Tuyên dẫn một bọn nha dịch chặn xe công chúa lại. Đồng Tuyên muốn bắt một gia nô của công chúa Hồ Dương, theo trình sát, tên gia nô này cũng đi cùng đoàn xe. Công chúa Hồ Dương vừa thấy, chức huyện lệnh Lạc Dương còn con, lại dám công nhiên ngăn chặn đội xe của hoàng thân, liền dùng tiếng nổi giận, lớn tiếng mắng Đồng Tuyên to gan.

Đồng Tuyên không chút run sợ, ông ta cũng lớn tiếng đáp lại công chúa Hồ Dương, nói công chúa bao che tội phạm giết người, đồng thời nghiêm khắc ra lệnh tên gia nô phạm tội giết người đó mau xuống ngựa. Công chúa Hồ Dương thấy Đồng Tuyên không xem mình vào đâu, vẫn muốn bênh vực tên gia nô đó, nhưng đã không kịp nữa. Chỉ thấy Đồng Tuyên mắt sáng tay nhanh, lệnh cho nha dịch dưới quyền nhanh chóng bắt tên gia nô đó lại, đồng thời ngay trước mặt công chúa Hồ Dương, đánh chết tên gia nô đó tại chỗ.

Công chúa Hồ Dương giận đến run lên. Bà ta từ trước tới giờ chưa bao giờ gặp phải sự nhục nhã như vậy, cái tức này vô luận thế nào cũng thật khó mà nuốt trôi. Bà ta quay đầu xe, chạy thẳng tới cấm cung nơi hoàng đế ở.

Hoàng thư tới, Lưu Tú đương nhiên phải gặp bà ta. Chỉ thấy công chúa Hồ Dương vừa hầm hầm tức giận khóc kể lại chuyện trải qua cho Lưu Tú, vừa đòi Lưu Tú giúp bà ta trút cơn giận này, nghiêm khắc trừng phạt Đồng Tuyên.

Con người Đồng Tuyên, Lưu Tú rất biết. Con người kiên cường chính trực này, chấp pháp như sơn. Thời kỳ ông ta làm Bắc Hải tướng, từng bắt cha con gia tộc Công Tôn Đan ở đó về tội giết người, còn giết hơn 30 người của gia tộc Công Tôn Đan đến gây rối nha môn. Sự việc bùng to, triều đình bắt Đồng Tuyên và phán ông ta tội “lạm sát” xử Chết. Sát trước giờ ông ta phải chấp hành hình phạt xử tử, lệnh xá của Lưu Tú truyền tới Đồng Tuyên mới may mắn được tha.

Lưu Tú tuy hiểu tính cách của Đồng Tuyên, nhưng đối với cái giận của hoàng thư về nỗi bị nhục trước đám đông cũng cảm thấy khó nuốt trôi, ông ta lập tức

hạ lệnh cho vệ sĩ bắt Đồng Tuyên vào cung, chuẩn bị xử chết ông ta.

Đồng Tuyên vẫn không hề thay đổi sắc mặt. Ông ta nói rằng chết cũng được nhưng chỉ xin được bày tỏ một câu: - Bệ hạ thánh minh, nhà Hán có được hưng thịnh. Nhưng nếu gia nô thân thuộc của mình cố tình sát hại người khác mà không bị xử lý nghiêm. Vậy bệ hạ làm sao trị nổi thiên hạ! Muốn thần chết cũng không khó, chẳng cần đến roi dùi, thần tự sát là được rồi. Nói xong Đồng Tuyên lao đầu vào cột cửa tự xử.

Lưu Tú cũng bị cái chính khí của Đồng Tuyên lay chuyển. Ông ta xúc động thương tâm “người cương chính như thế có thể trị tội sao?” Về sau, tuy tha cho Đồng Tuyên tội chết, nhưng cái uy nghiêm của hoàng đế vẫn khiến Lưu Tú bắt Đồng Tuyên phải rạp đầu xin lỗi công chúa Hồ Dương. Con người thẳng thắn Đồng Tuyên vẫn không chịu khấu đầu, hoạn quan túm đầu ông ta đè xuống, Đồng Tuyên vẫn cứ thà chịu chết chứ không chịu cúi đầu.

Công chúa Hồ Dương không biết trút giận vào đâu. Bà ta nói với Lưu Tú: “Nếu người là thiên tử tại sao không ra mệnh lệnh chứ?” Lưu Tú bình thản trả lời: “Chính vì là thiên tử mới không thể làm như đám áo vải được”. Công chúa Hồ Dương không biết làm sao đành đi về.

Một ông vua có thể tiết chế người thân của mình như thế, cách làm đó của Lưu Tú thật hết sức sáng suốt. Có lẽ, ông ta rút ra được bài học từ việc Vương Mãng cướp ngôi nhà Hán là từ quan hệ “cạp vấy” mà dẫn tới chẳng. Đối với người thân của mình, phải để cho anh (chị) ta đứng vào vị trí của mình suy nghĩ một chút, nhận thức một chút về cái khó của người làm vua, anh (chị) ta sẽ không còn đưa ra những yêu cầu quá đáng nữa. Cái đạo lý này, không chỉ trong chính trị cung đình thời xưa là như vậy, trong thương chiến hiện đại cũng có cái gợi ý y như vậy.

Hàn Quốc có một nhà máy sản xuất các loại sản phẩm giấy vệ sinh, băng vệ sinh, tã lót trẻ em, giấy hóa trang. Vị giám đốc của nhà máy này thực hiện một chế độ rất đặc biệt, đó là để cho công nhân luân lượt thay nhau làm giám đốc nhà máy một ngày. Thông qua “chế độ giám đốc nhà máy một ngày” này, để cho nhân viên nhận thức được trách nhiệm của giám đốc nhà máy, nhận thức được trách nhiệm phải ra sức trên cương vị của mình, nhằm tăng thêm ý thức làm chủ của công nhân. Từ tháng 3 năm 1983 bắt đầu thực hiện chế độ này, trong toàn thể 500 công nhân của nhà máy, có không ít người đã từng làm qua “giám đốc nhà máy một ngày” cứ mỗi thứ ba, chính là ngày thực hiện “chế độ giám đốc nhà máy một ngày”.

“Giám đốc” 9 giờ đến làm việc, trước hết nghe báo cáo ngắn của quản đốc các bộ phận, tiếp theo tìm hiểu sơ bộ về tình hình vận hành kinh doanh của toàn nhà máy, sau đó cùng những người phụ trách của các bộ phận đi xem xét nhà máy. Một ngày đó, “giám đốc” có quyền xử lý công văn, báo cáo của các bộ phận, các phân xưởng mang tới cần do “giám đốc” phê duyệt viết lên đó ý kiến của mình, rồi do giám đốc chính thức định đoạt. “Giám đốc nhà máy” trong quá trình “chấp chính” một ngày đó, có ý kiến gì về công việc trước đây, cần ghi chép cụ thể vào nhật ký làm việc, sau đó chuyển cho những người phụ trách ở các bộ phận, các phân xưởng và công nhân truyền đọc. Bộ phận và cá nhân bị phê bình phải chỉnh sửa cách làm việc của kỳ hạn, nhằm đảm bảo uy quyền của ý kiến “giám đốc nhà máy”.

Có một nữ công nhân 22 tuổi sau khi làm “Giám đốc nhà máy một ngày” đã nói: “Khi tôi nhận được sự đối xử quan trọng như đối với giám đốc nhà máy thật ấy, quả thật khiến tôi lúng túng, chân tay như thừa thãi không biết để đâu. Tuy vậy cơ hội này đã cho tôi thể nghiệm được nghiệp vụ của nhà máy, hơn nữa các bộ phận đều từ bỏ đi chủ nghĩa bản vị, tăng thêm sự giao lưu giúp đỡ lẫn nhau. Trước đây chúng tôi không vừa lòng với một số cách làm trong nhà máy, bây giờ ngược lại có thể hiểu được chỗ khó của giám đốc nhà máy, thông cảm được với nỗi khổ tâm của giám đốc. Nếu lại cho tôi cơ hội được làm giám đốc nhà máy một lần nữa, tôi tin là tôi sẽ làm tốt hơn. Nhưng bây giờ mới biết, giám đốc nhà máy quả thật vất vả, chỉ có người đã từng làm qua mới nhận thức được”.

Đại đa số công nhân làm qua “giám đốc nhà máy một ngày”, tinh thần trách nhiệm đối với nhà máy đều có phần tăng lên. Trước đây, một số yêu cầu của nhà máy đưa ra, như “hợp tác giúp đỡ lẫn nhau”, “tiết kiệm giá thành” v.v... rất nhiều công nhân chỉ xem đó là khẩu hiệu, trong lòng chẳng chút cảm động. Sau khi làm “giám đốc nhà máy”, rất nhiều công nhân đều có thể tự giác chấp hành yêu cầu của nhà máy.

Thực hiện chế độ “giám đốc nhà máy một ngày” trong một năm, nhà máy này đã thu được hiệu quả rõ rệt, ngay năm đó tiết kiệm giá thành được 2 triệu đô la. Nhà máy lại đem số tiền đó làm tiền thưởng phát cho công nhân, làm cho công nhân toàn nhà máy không ai là không vui mừng cổ vũ. Chế độ “giám đốc nhà máy một ngày” mang lại cho nhà máy này tiến bộ nổi bật, Bộ lao động Hàn Quốc xếp nó là “nhà máy kiểu mẫu quan hệ lao động tiền lương kiệt xuất”.

Trên dưới hiểu nhau, thông cảm lẫn nhau, rất nhiều việc vốn không dễ làm, đều được giải quyết tương đối tốt. Công chúa Hồ Dương nếu có thể đứng vào vị trí của Lưu Tú để suy nghĩ, bà ta có lẽ không đến nỗi như thế. Lưu Tú có thể đứng trên lập trường vì lợi ích căn bản của quốc gia mà tiết chế người thân, giải quyết vấn đề mới tương đối công bằng. Vị giám đốc nhà máy Hàn Quốc đưa ra “chế độ giám đốc một ngày” đó, không phải là đã nhìn thấy sự ảo diệu trong đó sao?

78. Lấy Tình Cảm Lay Động Lòng Vua

Thái Mậu là một vị danh nho quận Hà Nội thời cuối nhà Tây Hán, dưới thời Hán Ai Đế, Hán Bình Đế, do học thức uyên bác mà được người đời tôn sùng. Triều đình mở khoa thi tiến sĩ, Thái Mậu trong khi trình bày và phân tích về vấn đề tai họa, đưa ra kiến giải độc đáo của mình, đồng thời có thể trình bày có lý lẽ, có căn cứ, kết quả đỗ khá cao, được triều đình bổ nhiệm làm Nghị lang, sau thăng làm Thị trung. Khi Vương Mãng cướp ngôi nhà Hán, Thái Mậu vì có quan hệ rất tốt với Đậu Dục, để tránh cái khổ của chiến tranh loạn lạc mới tìm đến nương tựa Đậu Dục. Đậu Dục lúc đó đứng đầu một chính quyền cát cứ, ông ta muốn mời Thái Mậu ra đảm nhận chức Thái thú của Trương Dịch dưới quyền quản lý của ông ta, kết quả bị Thái Mậu khéo léo từ chối, không ra nhận chức. Mỗi lần mang lương thực tiền bạc đến cho ông ta, ông ta chỉ lấy theo đúng nhu cầu mà nhân khẩu trong gia đình cần dùng đến, tuyệt không lấy thêm. Sau khi vua Hán Quang Vũ Lưu Tú dựng vương triều Đông Hán, ông ta và Đậu Dục đều được triều đình gọi, lại nhận chức Nghị lang. Về sau, Thái Mậu lại thăng lên làm Thái thú Quảng Hán, công lao nổi bật, rất được triều đình khen ngợi.

Nguyên phi phu nhân của Hán Quang Vũ Lưu Tú là Âm Lệ Hoa. Dựa vào địa vị đặc biệt của bà ta trong triều, gia tộc họ Âm ở địa phương thường xuyên hoành hành ngang ngược, mà hương họ Âm ở lại chính thuộc phạm vi quản hạt của Thái Mậu. Gia tộc họ Âm nhiều lần vi phạm pháp luật, Thái Mậu đều không nể nang phán tội xử phạt theo pháp luật, và cũng không hề vì hoàn cảnh chính trị của họ Âm mà chiếu cố.

Lúc bấy giờ, vừa đúng vào lúc xảy ra việc huyện lệnh Lạc Dương Đồng Tuyên xử vụ án gia nô của công chúa Hồ Dương. Quang Vũ Đế Lưu Tú lúc đầu nổi giận dùng dùng bắt ngay Đồng Tuyên, không lâu sau lại tha cho ông ta. Thái Mậu cố vũ cho tính cách cương chính bất khuất của Đồng Tuyên, mong muốn triều đình có thể chế định ra cấm lệnh nhất định, nhằm quản thúc hành vi bất pháp của hoàng thân quốc thích.

Thái Mậu dâng thư lời lẽ tình cảm đều rất tuyệt vời, đọc rất cảm động lòng người. Ông ta viết:

“Thần nghe nói chấn chỉnh tác phong và giáo dục nhân dân nhất thiết phải

khuyên nhủ trước. Muốn quốc thái dân an, không coi điều đó quan trọng hơn các hình phạt.

Ân đức của bệ hạ có liên quan đến sự hưng vong của quốc gia, từ khi lên ngôi tới nay thiên hạ sống yên ổn không có chuyện gì xảy ra. Do vậy, bệ hạ không tiếc mình quên ăn quên ngủ để lo cho thiên hạ được thái bình.

Nhưng mà, gần đây liên tục có người trong hoàng thân quốc thích và gia thuộc môn khách của họ vi phạm pháp luật, họ ỷ thế ân tứ của hoàng đế và quyền thế của họ giết người mà không phải thường mạng. Hình pháp quốc gia nhiều lần bị bỏ đi. Cơ quan tư pháp do vậy mà mất đi cái uy nghiêm.

Gần đây nhất, gia nô của công chúa Hồ Dương sau khi giết người còn dám theo xe chủ nhân đi vào quan phủ, tiêu diêu ngoài vòng pháp luật nhiều ngày, chính nghĩa không được bộc lộ. Huyện lệnh Lạc Dương Đồng Tuyên thẳng thắn làm rõ đại nghĩa, mao phạm công chúa, bắt kẻ phạm tội. Bệ hạ ngài lại chưa làm rõ sự thực, trước hết bắt Đồng Tuyên ra roi một trận. Sau khi Đồng Tuyên bị bắt, bá tánh trong thành vô cùng quan tâm chú ý. Và sau này Đồng Tuyên được miễn xá, cả nước đều biết rất nhanh.

Hiện nay, hoàng thân quốc thích kiêu ngạo ngang ngược, môn hạ tân khách cũng vô pháp vô thiên, bệ hạ nên hạ lệnh cho cơ quan tư pháp nghiêm khắc trừng phạt tội phạm, nâng đỡ các vị quan lại dũng cảm vì nghĩa lớn, nhằm dẹp yên tinh thần bất mãn ở các nơi”.

Bài văn này đọc lên có lý có tình, vừa có sức thuyết phục, mỗi câu kết ra lại đều xuất phát từ sự trị an lâu dài của triều đình, thấy rõ tác giả dụng tâm rất lớn. Do đó, Lưu Tú rất nhanh đã tiếp nhận kiến nghị của Thái Mậu.

Từ xưa đến nay, tuy rằng quan trường như chiến trường, nó như cuộc đọ sức anh chết tôi sống, vừa thảm khốc vừa vô tình. Nhưng mà, đâu biết rằng lấy tình để lay chuyển, lấy lý để làm cho người hiểu cũng là một loại mưu trí chứ? Bạn thấy đó, bản tấu văn này của Thái Mậu là nói về việc trừng trị hoàng thân quốc thích phạm tội, thông thường mà nói thì đây là việc phạm vào kỵ húy. Thế nhưng, Thái Mậu nói có tình có lý, Lưu Tú cho dù có cái ý đó đi nữa, nhưng nếu kẻ hạ thần có phương thức biểu đạt không tương xứng, ông ta có thể chấp nhận sao? Thương chiến hiện đại, cạnh tranh gay gắt. Nhưng bạn đã từng nghĩ qua chưa? Nhân tố tình cảm cũng là một trong những mưu trí giành thắng lợi trong thương chiến đấy.

Công ty cơ khí thương dụng quốc tế Mỹ có một nhân viên tiếp thị xe hơi, xe tải, tên là Jo Chilader. Trong sách “Đại toàn thế giới”, ông ta được gọi là “Nhân viên tiếp thị vĩ đại nhất trên thế giới”.

Phàm là khách hàng của Chilader, thông thường luôn nhận được bưu thiếp của ông ta gửi tới, màu sắc, to nhỏ của mỗi lần đều khác nhau. Đầu năm, ông ta gửi tới khách hàng lời chúc: “Jo Chilader chúc mừng năm mới ngài”; tháng 2, khách hàng của ông ta sẽ nhận được lời chúc: “Nhân dịp ngày sinh của George Washington chúc ngài vui vẻ hạnh phúc”, tháng 3, khách hàng của ông lại nhận được lời chúc mừng “Chúc lễ thánh Pateric vui vẻ”, ngày sinh nhật, khách hàng của ông ta sẽ bất ngờ nhận được thiệp chúc mừng. Những khách hàng này đều xem Chilader như người thân của mình, thường xuyên trả lời thư của ông.

Nếu như xe mà khách hàng mua gặp hỏng hóc, ông ta sẽ đích thân lái xe đến phòng phục vụ, nói giúp với giám đốc, cho tới khi hỏng hóc được khắc phục mới thôi. Ông ta thường nói: “Khách sạn lớn của Mỹ đều lấy thức ăn ngon của nhà bếp họ làm để giành được khách hàng. Xe tôi bán, chính là phải để cho tâm lý khách hàng giống như là được ăn uống no say mà rời khách sạn đi vậy”.

Con người đâu phải cỏ cây, ai có thể vô tình. Đi mua hàng cũng vậy, một nơi thái độ nhiệt tình chu đáo, xem bạn như “vua”, một nơi thái độ lạnh nhạt như băng sương, không coi bạn là người. Bạn thử nói xem, bạn sẽ mua hàng của nơi nào. Chilader trong lòng hiểu rõ cái đạo lý đó, con đường thành công của ông ta là ở đó.

79. Hợp Lý, Có Lợi, Tiết Chế

Sau khi chính quyền Đông Hán thành lập, Quang Vũ Đế Lưu Tú đã có cách xử trí khôn ngoan đối với những công thần từng có công giúp ông ta bình thiên hạ.

Cách xử trí đó vừa bảo đảm được sự mạnh hóa của tập quyền trung ương, lại vừa hết sức chăm lo chu đáo cho các công thần. Trong lịch sử đó là một thời kỳ tiêu biểu về chính sách đối đãi công thần.

Bản thân Lưu Tú là người dùng binh đao mà có được thiên hạ, nên ông có sự phòng thủ đối với các công thần sau khi chiến tranh kết thúc, ngăn ngừa họ ý công lộng quyền là chuyện hết sức thông thường. Hơn nữa các công thần phần đông là võ tướng, không thông thuộc chế độ điển chương triều chính. Không thể dựa vào bọn họ mà trị nước được. Do đó Lưu Tú luôn dùng phương châm “thoái công thần, tiến văn lại”, cũng có nghĩa là tôn trọng địa vị xã hội của những võ tướng công thần, nhưng về mặt chính trị lại không cho họ nắm thực quyền, đồng thời Lưu Tú rất trọng thị những sĩ phu lánh chốn quan trường, ẩn cư trong rừng núi. Ông cho rằng những người đó vừa hiểu văn trị lại có cốt cách cao thượng nên ra sức cầu kiến, chiêu mộ. Những danh nho như Trác Dung, Phục Trạ đều được Lưu Tú chiêu mộ làm trọng thần.

Còn để những công thần đó phục tùng ý chỉ của mình, Lưu Tú lại lấy tư tưởng “công thành thân thoái” ra giáo dục họ: Một mặt vì bọn họ là công thần, không để bọn họ dây máu ăn phần chính trị, đó là điều bất di bất dịch, mặt khác chăm lo chu đáo cho cuộc sống những người này, để bọn họ có thể vui vẻ an hưởng tuổi già.

Năm thứ hai Lưu Tú làm hoàng đế, ông bắt đầu phong hầu dần dần cho các công thần, như Đặng Vũ phong làm Lương hầu, Ngô Hán phong làm Quảng Bình hầu v.v... Một mặt phong hầu, một mặt nhắc nhở bọn họ “làm người nên biết đủ, đừng nên chỉ vì nhất thời cao hứng mà quên đi vương pháp, cần giữ gìn những công lao trong quá khứ, mà cũng nên cẩn thận làm người, đừng sơ suất”. Đó vừa là giáo huấn mà cũng là răn đe. Còn về chuyện phong đất, những công thần đó muốn phong ở đâu Lưu Tú đều cố gắng chiều ý bọn họ.

Sau khi những công thần đó cáo thoái, Lưu Tú một mặt chú ý tiết chế họ, nên

không có trường hợp nào ỷ công phạm pháp, mặt khác cũng không sao lãng việc quan tâm đến bọn họ. Năm thứ 13 Kiến Vũ, Lưu Tú sau cuộc bình định thế lực cát cứ Công Tôn Thuật, rất đổi vui mừng. Đồng thời ông tiến hành ban thưởng, phong hầu cho những quần thần có công trong chiến tranh, làm người người tâm phục khẩu phục. Để duy trì tính liên tục của chính sách. Đặng Hàn Tín, Lý Thông, Giả Phục ba người ở hàng Tam công tham dự vào triều chính. Sau này, thực quyền chính sự quy về bộ thượng thư. Ba người này cũng không can thiệp triều chính nữa.

Chính vì vậy mà những công thần năm đầu Đông Hán đều rất biết ơn Lưu Tú, không hề xảy ra bi kịch qua cầu rút ván, tàn sát công thần như chuyện những năm đầu Tây Hán đối với Hàn Tín, Bành Việt, Lư Quán, Trần Hi. Cách xử trí của Lưu Tú có ảnh hưởng rất lớn đến lịch sử sau này. Thái Tổ Triệu Khuông Dã Bắc Tống trong phương pháp đối đãi công thần cũng đã học hỏi vay mượn rất nhiều kinh nghiệm của Lưu Tú Đông Hán.

Cách xử trí với công thần của Lưu Tú là vừa hợp lý, vừa có lợi, vừa tiết chế. Đó là một mưu lược ổn thỏa vừa bảo đảm sự vững mạnh của hoàng quyền Đông Hán, ngăn chặn được hậu quả không tốt của việc công thần can dự triều chính, lại vừa bảo toàn được công danh văn tiết cho bản thân các công thần. Mưu trí trình độ cao này quả đáng cho người sau học hỏi. Trong thương trường hiện đại cũng có vấn đề “mức độ”, vào lúc nào, đối với người nào, dùng phương pháp nào, để nắm được chừng mực chắc chắn một vấn đề khá đau đầu. Trong đàm phán thương nghiệp, càng cần chú ý vận dụng mưu trí này.

Năm 1986, có chuyện nhà máy thủy tinh Quảng Đông nhập thiết bị, tiến hành đàm phán với công ty thủy tinh Owenx của Mỹ. Hai bên tranh chấp không khoan nhượng vấn đề phải nhập hết toàn bộ hay chỉ một bộ phận. Phía Mỹ kiên quyết đòi phải nhập hết. Bên Trung Quốc lại kiên quyết chỉ nhập bộ phận thiết bị tiên tiến nhất trong số đó. Bên Mỹ cảm thấy chỉ nhập một bộ phận thì đối với bên Trung Quốc mà nói sẽ không phân định được, phía Trung Quốc lại cho rằng nhập toàn bộ thì dùng chẳng hết mà cũng không cần thiết. Tranh cãi qua lại, đàm phán rơi vào bế tắc.

Đại diện lãnh đạo bên nhà máy thủy tinh Quảng Đông để giải thoát cục diện bế tắc đã nhẹ nhàng cười nói: “Trình độ khoa học kỹ thuật, thiết bị và kỹ sư của công ty Owenx các bạn đều là hàng đầu thế giới. Công tác xuất khẩu thiết bị cũng là hàng đầu, không ai không biết uy tín. Hợp tác giữa nhà máy tôi với quý công ty chỉ có thể dùng thiết bị tiên tiến nhất, có như vậy chúng tôi mới

có thể vươn lên hàng số một thế giới. Điều này không chỉ có lợi cho chúng tôi mà càng có lợi hơn cho các bạn”.

Đại diện công ty Owenx nghe những lời dẫn dụ ấy vô cùng vui vẻ. Vị đại diện lãnh đạo nhà máy Quảng Đông lại chuyển đề tài: “Ngoại hối của nhà máy chúng tôi rất có hạn, không thể mua quá nhiều được. Vì vậy những thiết bị mà trong nước sản xuất được thì không định nhập khẩu nữa. Hiện tại, các bạn cũng rõ, các nhà máy của Pháp, Bỉ, Nhật đều có hợp tác với các nhà máy cùng ngành ở miền Bắc nước tôi. Nếu như các bạn không nhanh chóng đi đến hiệp nghị với chúng tôi, không cho nhập thiết bị và kỹ thuật tiên tiến nhất thì e là các bạn sẽ mất cơ hội tốt, mất thị trường Trung Quốc, hơn nữa người ta cũng cười là công ty Owenx các bạn không có khả năng.”

Cách nói hợp tình hợp lý, có cương có nhu khiến cho không khí căng thẳng trong cục diện đàm phán đã ôn hòa trở lại. Hai bên càng tiến thêm bước thuận lợi, đi đến Hiệp nghị chỉ nhập bộ phận thiết bị tiên tiến. Nhà máy thủy tinh Quảng Đông tiết kiệm được một khoản chi phí ngoại hối lớn. Công ty Owenx của Mỹ cũng được khuếch trương thanh thế, bởi nhà máy thủy tinh Quảng Đông sau khi lắp đặt thiết bị đã trở thành một xí nghiệp chất lượng sản phẩm cao nhất, hao mòn năng lượng thấp nhất trong các xí nghiệp cùng ngành.

80. Coi Trọng Giáo Dục

Quang Vũ Đế Lưu Tú lập nước không lâu thì nhiều đại thần liên minh lại dâng tấu lên hoàng đế nói “Nhục hình cổ đại rất nặng, con người không chịu nổi nỗi đau xác thịt nên rất sợ hãi pháp lệnh. Pháp luật bây giờ, điều khoản nhiều nhưng cách xử lý còn quá nhẹ, vì vậy những việc phạm pháp mới ngày càng nhiều. Nên gia tăng nhiều hơn, nghiêm hơn các pháp lệnh, để nhốt tận rễ những hành vi phạm tội. Lưu Tú hạ chiếu đề nghị công khanh cùng nghị luận. Cách nhìn của Đỗ Lâm không đồng nhất, ông dâng tấu có đoạn viết:

“Lòng dân chịu thương tổn, phong khí chính nghĩa khó ngẩng đầu. Pháp luật quá phức tạp sẽ khiến cho các luồng gió lệch lạc có thể thông qua cửa ngõ bất chính là cầu xá miễn. Khổng Tử đề xướng dùng chính lệnh giáo dục, dùng pháp luật định tội đồng thời cũng dùng đức chính giáo dục, dùng lễ nghĩa định tội. Để phòng ngừa phạm tội mà làm cho người ta mất đi lòng xấu hổ, chỉ có làm người ta xấu hổ mới có thể phòng ngừa phạm tội”.

Đỗ Lâm từ kinh nghiệm lịch sử cổ đại nhận ra rằng khi nhà Hán bắt đầu đã giản hóa không ít những điều lệ phức tạp của pháp luật nhà Tần, kết quả thiên hạ thái bình, lòng người yên ổn, dân phong khoan hậu, đức chính thịnh hành. Nhưng đến sau này các pháp lệnh lại phức tạp trở lại, từ những chuyện nhỏ như biếu quả dưa, mớ rau cũng phát triển thành ăn hối lộ phá kỷ cương, từ những chuyện xúc phạm nhỏ nhất cũng phát triển thành cướp của giết người dùng đến cực hình. Từ đó nhà không còn phép tắc, nước không còn liêm khiết, không còn phẩm hạnh hoàn mỹ. Trong quan trường pháp luật cũng không thể cấm. Lệnh không thể cản được quan lại trên dưới bao che, dẫn đến những chuyện tổn hại do pháp luật gây nên ngày càng nhiều. Đỗ Lâm cho rằng chế định pháp luật không thể đảo ngược đầu đuôi.

Lưu Tú ghi nhận ý kiến của Đỗ Lâm.

Pháp chế vốn dĩ dựa vào con người mà chế định ra, dựa vào con người mà thi hành. Nếu có luật mà không theo, thì luật có tốt mấy chế định ra cũng chẳng có tác dụng. Làm không tốt thì pháp luật càng phức tạp, người phạm tội càng nhiều. Vì vậy Trung Quốc thời cổ lấy truyền thống trọng giáo dục, trọng giáo hóa là rất chính xác. Đỗ Lâm đề xuất là phải làm cho người ta vừa biết pháp luật, lại vừa hiểu lễ nghĩa, đức chính đó mới là biện pháp căn bản. Thực tiễn

lịch sử chứng minh, biện pháp như vậy là đúng đắn. Tư tưởng trọng thị giáo dục là rất đáng tin dùng, học tập.

Các xí nghiệp cỡ lớn của Đức đều coi trọng chuyện giáo dục nhân công, giáo dục làm cho những xí nghiệp đó đứng vững được trong cạnh tranh thị trường.

Công ty Siemens từ khi thành lập đến nay đã có hơn 140 năm lịch sử. Nó đứng vào hàng thứ 17 của 500 xí nghiệp lớn nhất danh tiếng trên thế giới, và hàng thứ 3 của 100 xí nghiệp lớn nhất nước Đức. Trong khủng hoảng kinh tế những năm 30 của thế kỷ 20 và trong đại chiến thế giới lần thứ hai, công ty Siemens đã có thể trải qua những khảo nghiệm, mà không hề bị đánh bại, nguyên nhân căn bản do: một là dựa vào khoa học kỹ thuật, hai là dựa vào giáo dục. Khoa học kỹ thuật giúp cho sản phẩm phong phú, giáo dục giúp cho chất lượng sản phẩm không ngừng nâng cao.

Công ty Siemens coi việc huấn luyện giáo dục nhân công là một yếu tố thế mạnh trong cạnh tranh thị trường. Từ năm 1871 nó đã mở lớp đào tạo đầu tiên do những giáo viên kinh nghiệm phong phú đến bồi dưỡng có hệ thống cho các thợ học việc trẻ. Những năm 80 của thế kỷ 20, công ty Siemens bên cạnh chú trọng bồi dưỡng nhân tài kỹ thuật, cũng bắt đầu chú trọng nhân tài kinh doanh.

Tại đại hội kỷ niệm “100 năm thành tựu đào tạo nhân công công ty Siemens”, một vị chủ tịch quản lý nghiệp vụ đào tạo của công ty đã nói “Xí nghiệp tất yếu phải đầu tư vào đào tạo nhân công, nếu không, có đầu tư vào các lĩnh vực khác cũng không có hiệu quả”. Quả thực như vậy, công ty Siemens từ năm 1903 thành lập xưởng đào tạo đầu tiên, năm 1906 mở trường dạy nghề đầu tiên, cho đến nay đã có hơn 10 vạn người được qua huấn luyện. Ngày nay, công ty đã phát triển được 11 trung tâm đào tạo tổng hợp với 700 các giáo sư chuyên ngành chuyên đào tạo nhân công cho các xí nghiệp lớn, còn thiết lập thêm 9 trung tâm đào tạo nữa ở 18 quốc gia. Chính bởi dựa vào lực lượng nhân công có trình độ kỹ thuật cao, chăm chỉ say mê công việc do chính mình đào tạo mà công ty Siemens mới vượt qua được mọi cửa ải khó khăn, đạt đến thành tựu to lớn như ngày nay.

Công ty ô tô Tazusi cũng là một xí nghiệp lớn của Đức. Họ cũng xem vấn đề đào tạo giáo dục nhân công là “đầu tư trước tiên” đối với xí nghiệp. Công ty đã xây dựng trung tâm đào tạo của mình trên một diện tích là 12.000 m² với số vốn đầu tư đến hơn 10 triệu mac. Trong mỗi phòng học thí nghiệm đều

trang bị các thiết bị và máy móc tinh xảo tiên tiến, như người máy, các dụng cụ điều khiển từ xa, bàn thí nghiệm khí động thủy áp thiết bị đo lường truyền cảm điện tử, máy kỹ thuật số. Mỗi năm chi phí đào tạo nhân công lên tới 2.700 mac.

V - Dư Âm Của Đời Hậu Hán

Đã từng có công lao tỏ rõ uy lực của nước mạnh đối với các nước bên ngoài, từng có thời hoàng kim của con đường tơ lụa. Tuy vậy, các thành lũy lô cốt có ở khắp nơi trong nước lại cho mọi người thấy rằng, đây là một triều đại có nền kinh tế trung viên thuộc chế độ sở hữu đất đai. Phần lớn của cải không đem lại mức tăng trưởng của lực ngưng tụ, ngược lại khuynh hướng ly tâm trên chính trị ngày càng nghiêm trọng, các quan lại tranh giành quyền lực, độc đoán, chuyên quyền đã khiến triều chính lâm vào cảnh tăm tối trong một thời gian dài.

Nhà Hán là dân tộc chính của Trung Quốc. Triều đại hình thành tộc Hán là triều đại lần đầu tiên thống nhất, dung hòa với các dân tộc khác trong cùng đất nước, là triều đại giàu có và sáng tạo nền văn minh tinh thần. Vậy mà triều đại này đã tồn tại mấy trăm năm lịch sử, từ lúc còn trẻ khỏe đến khi về già, những thành tựu huy hoàng mà nó tạo ra được truyền lại cho đời sau.

81. Không Vào Hang Cọp, Không Bắt Được Cọp Con

Ban Siêu tuy sinh ra trong một gia đình dòng dõi viết sử, cha là Ban Bưu, anh cả là Ban Cố, đều là những sử gia nổi tiếng, riêng bản thân ông từ nhỏ đã thích học tập Trương Hiên đời Tây Hán trở thành nhà hoạt động đối ngoại. Thời Minh Đế, Đông Hán, ông tham gia cuộc chiến với quân Hung Nô, tướng quân lúc ấy thấy ông có tài bèn tiến cử với triều đình cho ông đi sứ Tây Vực.

Ban Siêu đem theo đoàn sứ thần ngoại giao Đông Hán đặt chân đến nước Thiện Thiện. Lúc đầu, quốc vương đối đãi rất thịnh tình, nhưng sau cứ lạnh nhạt dần. Ban Siêu nói với bộ hạ. “Các người có biết tại sao quốc vương đối xử với chúng ta lạnh nhạt, vô lễ không? Theo ta nhất định là sứ thần Hung Nô đã tới đây khiến cho quốc vương không biết xoay sở ra sao”. Để kiểm chứng ông cho gọi người hầu đến, giả bộ đã biết hết mọi chuyện, hỏi: “Sứ thần Hung Nô đến đã mấy ngày rồi, không biết là nghỉ ở đâu?” Người hầu này vốn được lệnh giữ kín chuyện sứ thần Hung Nô, nghe hỏi vậy liền đem mọi chuyện ra kể hết.

Ban Siêu có tất cả 36 sứ sĩ, ông cho họ tập trung lại, uống rượu. Đang khi uống ngà ngà ông liền nói: “Mọi người đều giống như ta, đến đây từ Trung Nguyên xa xôi và đều vì muốn lập công với triều đình. Hiện nay, sứ thần Hung Nô đã tới đây, thái độ của Thiện Thiện quốc vương đối với chúng ta thì lạnh nhạt như vậy. Nếu như quốc vương dâng nộp chúng ta cho bọn Hung Nô thì e khó bề xoay sở, vậy mọi người tính sao?” Bộ hạ đồng thanh nói “Xung quanh chúng ta đều là nguy hiểm, sống chết gì chúng tôi cũng xin nghe Tư mã”. Ban Siêu thấy tình hình đúng như dự kiến bèn nói: “Tốt, không vào hang cọp làm sao bắt được cọp con. Hiện nay chỉ có một biện pháp đó là nhân đêm tối, nổi lửa đốt doanh trại chúng, làm cho bọn Hung Nô không biết được ta có bao nhiêu người, vừa thừa cơ tiêu diệt chúng luôn. Chỉ cần trừ khử được bọn sứ thần này quốc vương nước Thiện Thiện sẽ kinh sợ, như thế là lập công lớn rồi”. Mọi người đều khen kế hay.

Sau khi trời tối, Ban Siêu dẫn theo sứ sĩ thuộc hạ tiến về doanh trại sứ thần Hung Nô. ông ra lệnh cho 10 sứ sĩ vác trống, thanh la nấp ở sau doanh trại Hung Nô, dặn họ khi thấy có lửa thì lập tức gõ trống, la hét. Số người còn lại cầm gươm, mũi tên mai phục ở phía tây. Ban Siêu châm lửa, lửa theo chiều

gió cháy ngàn ngút. Tiếng trống, la hét bốn phía khiến sứ thần Hung Nô sợ vỡ mật. Ban Siêu giết chết 3 người, quân mai phục giết được hơn 30 người, còn hơn 100 người bị lửa thiêu cháy.

Ngày hôm sau, Ban Siêu cho mời quốc vương tới cho xem thủ cấp của sứ thần Hung Nô, quốc vương sợ đến nỗi không nói được. Ban Siêu còn dùng nhiều biện pháp uy hiếp khác, cuối cùng đạt được mục đích, giành phần thắng, phần lợi về cho triều đình. Công lao của Ban Siêu chẳng mấy chốc đến tai hoàng đế, hoàng đế hết lời khen ngợi phong ông làm quân tư mã và lại cho đi sứ Tây Vực. Tướng quân định cấp thêm quân cho ông thì ông cười mà nói rằng: “Thần chỉ cần 30 người như lần trước là đủ, người đông, lại không nắm rõ tình hình chỉ thêm rắc rối”.

Bất luận là quan trường, chiến trường hay thương trường, tinh thần “không vào hang cọp, không bắt được cọp con” thì người chỉ huy nào cũng phải có, nó vừa là dũng khí, vừa là trí mưu. Dựa vào tinh thần này cùng với tài sắp đặt mưu kế phi phàm, Ban Siêu đã giết được bọn sứ thần Hung Nô, lật ngược thế bị động của cả đoàn ngoại giao. Trên thương trường ngày nay, khắp nơi đều có cạm bẫy, nguy hiểm, làm thế nào để cười lên đỉnh sóng, san bằng nguy hiểm, dùng sự can đảm và mưu trí hóa nguy thành an là điều thiết yếu của mỗi xí nghiệp, mỗi một lãnh đạo. Không có tinh thần: “Không vào hang cọp không bắt được cọp con” thì việc hóa nguy thành an chỉ là lời nói rỗng không.

Công ty dầu khí Shell của Mỹ là một trong những công ty về năng lượng lớn nhất thế giới. Nó có hơn 100 năm lịch sử, phạm vi kinh doanh phủ khắp hơn 100 quốc gia, khu vực. Tổng thu nhập của công ty năm 1990 là 107 tỉ đô la, đứng thứ hai thế giới, chỉ sau công ty xe hơi General. Đối với những tập đoàn công ty lớn xuyên quốc gia như Shell, những rủi ro, thử thách phải đối mặt rất nhiều. Bởi vì tất cả những cái bất ngờ phát sinh trong kinh doanh, hoặc sự việc ngoài ý muốn đều ảnh hưởng trực tiếp tới công ty. Đối mặt với những thử thách ấy nhưng công ty luôn vững vàng. Hơn nữa lại còn chủ động đối đầu với thử thách, đưa ra dự tính về những tình huống có thể phát sinh, cố gắng hạ rủi ro tới mức thấp nhất. Vì vậy công ty thiết lập nên ba tuyến phòng đạo:

Thứ nhất là phân tán địa lý. Công ty có điểm thăm dò dầu khí và khí đốt thiên nhiên ở trên 50 quốc gia, có nhà máy luyện dầu ở 34 quốc gia, sản phẩm tiêu thụ ở trên 100 nước. Phương Đông gặp rắc rối đã có phương Tây hỗ trợ, thị trường phương Nam đen tối đã có phương Bắc gánh đỡ. Sự phân bố về địa lý này khiến cho rủi ro cũng được phân tán. Do đó nếu có ảnh hưởng tới sản

xuất cũng không đến nỗi tuyệt mệnh. Thứ hai là đa dạng hóa sản xuất. Mặt hàng chính của công ty là dầu khí và khí đốt thiên nhiên. Thế nhưng ngoài hai mặt hàng chính này công ty còn kinh doanh gas, công nghiệp hóa chất, kim loại màu... Nếu như dầu khí, khí đốt gặp rủi ro thì các ngành này sẽ là cây cột chống đỡ.

Cách phòng thủ thứ ba của công ty là phản ứng nhanh trước những sự việc đột xuất. Thế cục thế giới thiên biến, vạn hóa, lực lượng chuyên môn tổ chức của công ty, luôn theo dõi sát sao tình hình kinh tế, chính trị của các nơi trên thế giới, kịp thời đưa ra những đối sách trước các biến đổi, làm tốt công tác chuẩn bị để thích nghi với biến đổi ấy. Do vậy cảm giác về “nguy cơ” hay rủi ro thường trực khắp nơi trong công ty. Các chi nhánh công ty ở các nơi mỗi năm đều phải tổ chức bốn lần diễn tập về tình huống đột ngột bị cắt đứt đường dây cung cấp dầu. Công ty có 122 đội thuyền lớn vận chuyển xăng dầu, nếu xảy ra chuyện gì, bất cứ ở đâu, bất cứ lúc nào cũng có thể tiếp viện. Những cuộc diễn tập như thế gia tăng tốc độ năng lực ứng biến khi phát sinh tình hình ở các công ty con.

Cảnh giác trước sự cố, nguy cơ... khiến cho năng lực xử lý sự cố tình huống của công ty được tăng lên mạnh mẽ, chống chọi được với những cơn lốc biến đổi thường xuyên của kinh tế thế giới. Theo thống kê cũ, mấy năm qua, giá dầu bán ra của công ty luôn thấp hơn so với giá bình quân thế giới. Và điều này cũng góp phần lớn mang lại lợi nhuận cho công ty.

82. Lấy Sự Trong Sạch Của Mình Làm Gương

Thời Đông Hán An, Dương Chấn được phân đến quận Đông Thái nhận chức trông coi quận. Trên đường phải đi qua huyện Xương Lã. Huyện lệnh ở đây là tú tài Vương Mật vốn do Dương Chấn tiến cử với vua. Đêm hôm đó, Vương Mật ôm 50 lạng vàng dò dẫm tới thăm Dương Chấn. Ông vừa nhìn đã hỏi ngay “Cái này để làm gì?”, đương nhiên là Vương Mật nói đến cái ơn tiến cử của ông năm xưa và sự mong báo đáp của mình và nhất định muốn Dương Chấn phải nhận số vàng.

Dương Chấn nghe xong, không nhúc nhích. Trước đây vì nghĩ đến tình bè bạn lâu năm mà ông tiến cử Vương Mật chứ quyết không phải mong có ngày được báo đáp. Thấy Vương Mật trước mắt làm như vậy, ông đành dùng lời bóng gió nói: “Trời ơi, lão bạn già này rất hiểu ông, nhưng sao ông lại chẳng chịu hiểu tôi một chút. Sao ông lại làm thế này?” Vương Mật biết đó là lời có hàm ý nhưng vẫn theo ý mình, lại còn nói “Đêm tối, không ai biết chuyện này đâu”. Dương Chấn nghe xong, cơn giận bốc lên, ông cảm tưởng như bị ai sỉ nhục vậy, liền nghiêm nét mặt nói “Trời biết, quỷ thần biết, ông biết, tôi biết, tại sao nói là không ai biết?”. Đến lúc này Vương Mật mới biết Dương Chấn là con người thanh liêm, chính trực, xem sự tham ác như thù, không bị lợi nhỏ trước mắt xiêu lòng, đành xấu hổ cáo lui.

Sau này, Dương Chấn lại nhậm chức Thái thú quận và vẫn giữ được phẩm chất liêm khiết, không nhận tiền của đút lót. Con của ông thường nhật cũng giống như ông vậy cuộc sống rất tiết kiệm, ăn rau dưa, đi bộ không dùng xe. Quan lại thời Đông Hán, không ít người lợi dụng chức vị của mình chiếm ruộng đất, của cải, mua chức tước, ngôi vị cho con. Cùng thời với ông, thậm chí lớn tuổi hơn ông số người tham lam như thế không ít. Mọi người hỏi sao ông không làm thế, ông trả lời: “Tôi muốn để cho hậu thế gọi con cháu tôi là phẩm chất chính trực, thanh liêm. Tài sản ấy còn chưa hậu hĩnh hay sao?” Lúc Dương Chấn đương chức, nhà Đông Hán đang ở hậu kỳ, chính trị đen tối, quan trường hủ bại, vậy mà Dương Chấn vẫn giữ trọn tấm thân trong sạch, thậm chí còn giáo dục được con cháu giữ đạo thanh liêm, quả là hạt ngọc giữa bụi trần.

Điều làm Dương Chấn vui lòng nhất là con cháu ông đều giữ được nếp nhà. Con Dương Chấn giống hệt như ông, thanh liêm, cương trực. Các cháu Dương Chấn là Dương Bưu đều là những bậc quan liêm khiết nổi danh lúc ấy.

Hình tượng cá nhân rất quan trọng. Nếu có được một hình ảnh đẹp thì công ty của anh sẽ như hổ thêm nanh, nếu ngược lại sẽ làm ảnh hưởng xấu đến uy tín của công ty. Trong thương trường ngày nay, hình ảnh của một xí nghiệp hay công ty là vấn đề quan trọng. Mỗi một giai đoạn, hay sự kiện gì mà công ty đã có những việc làm không mấy tốt đẹp, nếu bị phát hiện ra thì chỉ còn cách cố gắng cất lực để bù lại, mới có thể tạo được hình ảnh đẹp trong lòng mọi người, tránh đi hậu quả trong tương lai.

Công ty Duban của Mỹ chuyên sản xuất đồ quân hỏa, vũ khí quân sự. Tuy rất giàu có nhưng lại bị gọi là “con buôn chiến tranh”. Danh hiệu này quả là bất lợi cho công ty. Trong đại chiến thế giới lần thứ hai, công ty nhận một công trình gọi là Mahattan, nghiên cứu chế tạo nguyên liệu vũ khí hạt nhân (lúc bấy giờ được coi là tối mật). Công trình này là để góp phần trị an quốc gia, lượng công việc nhiều, công sức bỏ ra lớn, cái giá phải trả thì đắt, nhưng thù lao công ty được trả chỉ là 0,1 tỉ đô la. Lúc đó công ty đã ký hiệp ước với chính phủ rằng: Công ty Duban sẽ phụ trách toàn bộ thiết kế theo yêu cầu kế hoạch, kiến tạo và đảm bảo vận chuyển an toàn, thù lao ngoài giá thành sẽ cộng thêm lợi nhuận thỏa đáng. Nhưng công ty định mức lợi nhuận là 0,1 tỉ đô la. Điều này làm người ta ngạc nhiên, bởi lẽ công ty Duban phải huy động 6 vạn nhân công bí mật vận chuyển một quãng đường 2.700 dặm Anh đến Haphoder của bờ Columbia, lại còn phải xây dựng nhà máy sản xuất mới phù hợp với nguyên liệu của công nghiệp chế tạo hạt nhân. Bỏ một giá lớn như vậy, chẳng nhẽ chỉ để thu 0,1 tỉ đô la lợi nhuận.

Hạng mục công trình Mahattan quả thực mang lại lợi nhuận cho công ty, cái lớn nhất là mang đến cho công ty Duban một danh tiếng hết sức cao quý, xóa bỏ biệt hiệu “con buôn chiến tranh trước đây”, cải thiện một bước hình ảnh của công ty trong mắt quần chúng.

Đương nhiên cái lợi mà công ty thu được mang tính chất lâu dài, nếu nói về trước mắt thì nó đủ để làm thanh sạch hình ảnh công ty, về lâu dài nó có được những tài liệu bí mật về kỹ thuật hạt nhân, sau này thu được một lượng lớn đơn đặt hàng của quân đội cũng như kinh phí nghiên cứu, sản xuất, lợi nhuận nhiều vô kể.

83. Thiên Biến Vạn Hóa

Thời An Đế nhà Đông Hán, huyện lệnh huyện Hoài là Ngu Hử sau khi phụng mệnh triều đình đi dẹp loạn quân được thăng chức. Đúng lúc ông nhận lệnh đến Vũ Đế nhậm chức Thái thú thì hay tin bọn giặc Di làm phản. Tuy lên đường nhậm chức nhưng trong lòng ông vẫn nghĩ đến chuyện dẹp bọn này.

Bọn Di hay tin Ngu Hử lên đường nhậm chức lập tức cho tập trung hơn ngàn binh mã đón chặn ở Trần Thương. Ngu Hử hay tin, trong bụng nghĩ: ta chỉ đem theo có số ít binh lính, cách đối phó duy nhất là dùng kế phô trương thanh thế để mê hoặc đối phương.

Ngu Hử cho dừng xe, thở khoan thai nói với bọn chặn đường: “Ta đã bẩm việc này với triều đình, chẳng bao lâu nữa chi viện binh sẽ tới”. Bọn Di cho là thật bèn cho quân đi cướp bóc vùng lân cận, không gây khó dễ nữa. Ngu Hử nhân cơ hội ấy đi tắt đường nhỏ, cố gắng đi thật nhanh. Bọn Di thấy Ngu Hử bỏ đi, biết mình mắc lừa bèn lệnh cho quân truy đuổi. Ngu Hử lệnh cho thuộc hạ mỗi người làm hai cái bếp, cách một ngày lại tăng gấp đôi, cách hai ngày tăng gấp bốn, lại dùng khói bôi đen cứ như là đã dùng để nấu ăn vậy. Đồng thời đều tăng tốc độ hành quân, lúc đầu là 30 dặm, sau tăng lên 200 dặm một ngày. Người Di thấy số bếp của Ngu Hử không ngừng tăng lên, trong lòng càng thêm nghi hoặc, không biết Ngu Hử thực ra có bao nhiêu binh, không dám truy đuổi. Ngu Hử đã dùng biện pháp này mà uy hiếp khiến quân phản loạn phải rút lui, đến được nơi chận chức. Chỉ với hơn 3.000 quân mà ông đã thắng thế hơn 1 vạn quân của bọn Di bằng trò chơi ú tim đó.

Ngu Hử lệnh cho quân thu lại tất cả những nỏ có tầm bắn xa, chỉ dùng nỏ ngắn. Khi hai bên vừa chạm trán, người Di thấy đối thủ sử dụng loại cung nỏ, mũi tên quá đơn giản, chẳng có gì đáng sợ bèn khinh địch, cho quân thẳng tiến. Khi quân của bọn Di đã tiến vào đúng phạm vi định sẵn, Ngu Hử lệnh cho tướng sĩ lấy nỏ dài ra, bắn tên như mưa xuống quân địch, khiến chúng thương vong cực lớn, buộc phải rút lui.

Ngày hôm sau Ngu Hử lại dùng một chiêu khác. Ông lệnh cho quân đội từ cửa thành phía đông diễu về cửa thành phía bắc, sau đó thay đổi quần áo và lại ra ngoài thành diễu hành. Cứ tuần hoàn nhiều lần như thế, quân của bọn Di bối rối không hiểu trong thành có bao nhiêu binh sĩ, không dám động binh tiến công. Ngu Hử đoán nếu địch không tiến thì sẽ rút, nên cho bố trí sẵn phục binh, quả nhiên quân của bọn Di bắt đầu phân tán, rút lui. Ngu Hử bèn hạ

lệnh, quân mai phục xông ra như bầy ong, khiến cho chúng không kịp xoay sở, bị đánh tơi bời. Qua mấy lần dùng mưu kế, Ngu Hử đã diệt được mầm loạn, ổn định biên thù. Những năm đầu của thời kỳ chiến quốc, khi Ngụy - Tề giao tranh ở Mã Lăng, quân sư nước Tề là Tôn Tẫn dùng cách giảm đi số bếp quân mà đại thắng quân Ngụy. Thời Đông Hán, Ngu Hử dùng kế tăng số bếp quân mà lừa được người Di. Thế mới biết binh pháp không ngừng thay đổi, chỉ cần giỏi phép biến hóa thì có thể từ cái hư thực bất định mà biến hoá ra trăm ngàn mưu kế. Biến pháp hư thực tuy là linh hồn của mưu lược binh pháp, nhưng lại được vận dụng trong rất nhiều lĩnh vực.

Giám đốc Sơn Bản Thôn Thạch của công ty D nước Nhật khi tham gia đàm phán một vụ làm ăn với một công ty xuyên quốc gia của Mỹ thì phía công ty Mỹ biết được công ty D đang phải đối mặt với nguy cơ phá sản, thế là họ cố tình ép giá, đòi mua toàn bộ sản phẩm của công ty với giá rẻ chưa từng có. Công ty D lâm vào thế tiến thoái lưỡng nan. Nếu không đồng ý công ty sẽ không có vốn để chu chuyển, nếu bán công ty sẽ bị thiệt lớn, sau này khó mà hồi phục lại được. Giám đốc Sơn Bản Thôn Thạch là người giỏi kiểm chế tâm lý mâu thuẫn. Sau khi đối phương trả giá quá thấp, ông cố làm ra dáng vẻ thờ ơ, bất cần gọi nhân viên đứng bên lại hỏi xem đã chuẩn bị vé máy bay đi Hàn Quốc chưa, lại nói thêm rằng: “Nếu đã chuẩn bị xong thì ngày mai tôi sẽ đi Hàn Quốc, ở đó còn có vụ làm ăn lớn cần giải quyết, còn việc mua bán ở đây có thành hay không, không quan trọng, tôi cũng không cảm thấy hứng thú lắm”. Câu nói hư hư, thực thực này khiến phía Mỹ lo lắng, họ vội gọi điện thoại về Mỹ xin ý kiến. Thực ra sản phẩm của công ty D là mặt hàng thiết yếu của Mỹ, nhưng chẳng qua thấy công ty D đang lâm vào cảnh khó khăn nên muốn ép giá mà thôi. Nay thấy tình hình có vẻ thay đổi, hàng đến tay lại có nguy cơ tuột mất nên phía Mỹ quyết định mua hết số hàng với giá ban đầu.

Như vậy, dựa vào thủ pháp này mà công ty D hồi sinh trở lại lãnh đạo và đồng nghiệp trong công ty không ngớt lời tán phục tài mưu cao thủ của Sơn Bản Thôn Thạch.

84. Làm Tê Liệt Đối Phương, Đột Ngột Xuất Kích

Sau thời Hoàn Đế Đông Hán, trong chính trị nơi cung đình xuất hiện cục diện tranh chấp quyền lực giữa hoạn quan và ngoại tộc. Nguyên nhân là do hoàng đế kế vị tuổi nhỏ, không có khả năng chấp chính, nên hoàng thái hậu phải lâm triều. Hoàng thái hậu thường cho người nhà mình (cha, anh em ruột) làm phụ tá chính trị, dần dà như vậy dẫn đến sự độc chiếm đại quyền của ngoại tộc.

Sau khi hoàng đế đã trưởng thành, thấy mình không nắm được thực quyền, muốn thay đổi cục diện, đích thân chấp chính, lực lượng mà hoàng đế có thể dựa vào chỉ có hoạn quan. Hoạn quan vốn ở chung với họ, cùng sống một nơi, tuy quyền lực địa vị không cao nhưng đáng tin cậy. Thế là hoàng đế thường dựa vào hoạn quan để lấy lại quyền lực từ tay ngoại thích. Nếu như hoàng đế lại được thực quyền, hoạn quan trở thành công thần, có quyền lực cao nhất.

Bối cảnh như trên từng diễn ra nhiều lần ở Đông Hán. Lần nào cũng quyết liệt, dữ dội, kết cục chung thường là hoạn quan chiếm phần thắng.

Trong số các ngoại thích bá quyền thời Đông Hán phải kể tới Lương Ký. Quyền thế trong tay hãn lớn nhất, thời gian tại vị lâu nhất, hãn đã từng phế ba hoàng đế. Xung Đế 2 tuổi kế ngôi, 4 tuổi chết, Chất Đế 8 tuổi nối ngôi, 9 tuổi bị đầu độc chết, sau khi Hoàn Đế lên ngôi, mới lấy lại được triều chính từ tay hãn. Lương Ký chuyên quyền 20 năm, gia tộc có 7 người được phong hầu, 3 người làm hoàng hậu, 6 người là quý nhân, 2 người là tướng quân, trong họ tộc có 3 phò mã, đảm nhận các chức, các cấp quan có 57 người. Có thể nói là đỉnh cao của chuyên quyền ngoại thích.

Công nguyên 159, hai chị của Lương Ký qua đời, một người là hoàng thái hậu, một người là hoàng hậu. Hoàn Đế thấy hãn đã mất đi chỗ dựa bèn bí mật bàn mưu với hoạn quan thực hiện chính biến, đoạt lại quyền lực. Trong số quan lại có Đồn Triệu, Từ Hoàng vốn có tư thù với Lương Ký. Vua bèn cho triệu bọn họ đến mật thất bàn kế hoạch. Lương Ký biết tin hoàng đế và bọn này có cơ mưu bèn chuẩn bị điều động binh lính nhập cung túc vệ. Bọn hoạn quan lập tức lấy phù tiết, bao vây phủ của Lương Ký khiến cho hãn không kịp trở tay. Vợ chồng Lương Ký phải uống thuốc độc tự sát, toàn bộ gia tộc đều bị giết, những quan trong triều có liên quan đều bị định tội.

Bọn Đồn Triệu sở dĩ thành công là vì giữ được bí mật, hành động nhanh, bất ngờ, biết xử lý tình huống đặc biệt, giải quyết vấn đề triệt để.

Trên thương trường ngày nay thủ pháp này cũng rất có hiệu quả, đặc biệt là trong những tình huống khẩn cấp, những sự cố biến hóa ngoài dự kiến. Gặp những tình huống như vậy thứ nhất không được hoảng loạn, thứ hai phải tìm cơ hội, dùng phương pháp đột ngột, bất ngờ xoay đổi cục diện.

Trong tập đoàn tài chính ở Nhật Bản công ty Tam Tĩnh và Tam Lăng tuy cùng thuộc tập đoàn nhưng giữa hai công ty có sự đối lập gay gắt. Sự đối lập này xuất phát từ vấn đề cạnh tranh và có căn nguyên của nó.

Có một lần cạnh tranh công ty Tam Tĩnh bị thua thiệt và bị đả kích ghê gớm. Những sản phẩm công ty đều bị tồn kho, vốn không chu chuyển được, mở rộng sản xuất là điều gần như không có khả năng. Tuy nhiên, như vậy có thể coi là tuyệt mệnh hay chưa? Công ty Tam Tĩnh còn có một vũ khí bí mật, đó là kỹ thuật mới còn đang trong tình trạng bảo mật. Nội bộ hội đồng quản trị công ty thảo luận gay gắt về việc lợi dụng kỹ thuật mới này như thế nào để tự cứu mình. Không ít người chủ trương đem chuyển nhượng kỹ thuật này và hạ giá những sản phẩm đang tồn kho. Nhưng chủ tịch hội đồng quản trị Cái Điền Thọ không đồng ý. Ông làm theo cách của mình mặc dù gặp rất nhiều áp lực. Thứ nhất tuyên bố công ty ngừng sản xuất quyết định giảm phần lớn nhân lực khoảng hơn 90%, chỉ giữ lại cán bộ kỹ thuật cốt cán. Đồng thời thông qua báo chí tuyên bố cải cách đường lối kinh doanh để kịp chuyển đổi sản xuất. Biết tin này công ty Tam Lăng vô cùng đặc ý. Trong mắt họ công ty Tam Tĩnh coi như đã sập tiệm, phá sản. Đối với lĩnh vực này họ nắm chắc địa vị lũng đoạn, độc quyền, không còn đối thủ cạnh tranh. Thế là công ty Tam Lăng không chần chừ, tăng giá hàng vô tội vạ. Họ tự cho mình vị thế, thái độ “con gái hoàng đế không phải lo việc nhà”, hơn nữa, sản phẩm lũng đoạn lo gì không bán được? Tư tưởng ấy phổ biến khắp giới lãnh đạo công ty.

Đúng lúc công ty Tam Lăng gần như quên đi đối thủ cạnh tranh thì trên thị trường sản phẩm mới của Tam Tĩnh xuất hiện khắp nơi như một phép thần thông. Vừa xuất hiện sản phẩm mới này đã đoạt ngay ngôi vị đầu bảng. Lúc này đến lượt Tam Lăng ném vị quả đắng. Giống như Tam Tĩnh trước đây hàng hóa của Tam Lăng ứ đọng trong kho, toàn công ty như phát hoảng, không hiểu nguyên do từ đâu.

Hóa ra, trước đây công ty Tam Tĩnh thực hiện một loạt các bước lùi chỉ là tấ

màn che phủ, làm cho Tam Lăng chủ quan, buông lỏng quản lý, cải cách sản phẩm, không quan tâm tới sản xuất và đó chính là cách làm tê liệt đối phương. Còn Tam Tĩnh công ty thì tập trung những tinh hoa kỹ thuật, đem thế mạnh là kỹ thuật mới còn bảo mật của mình ứng dụng trên sản phẩm mới, thông qua 2 tháng thử nghiệm cuối cùng đã giành được thành công.

Còn Tam Lăng thì sao? Giá cả lũng đoạn đã gây cho họ thiệt hại lớn, khi Tam Tĩnh đột ngột bật dậy cạnh tranh thì họ thất bại hoàn toàn.

85. Quyết Đoán Khi Chọn Lựa Nhân Tài

Bàng Tham trong thời gian làm quan ở quận Hà Nam, tuy là một chức vụ nhỏ bé nhưng khi quan huyện Hà Nam, Bàng Phấn tiếp kiến ông, thấy ông không phải là kẻ tầm thường bèn tiến cử ông làm Hiếu liêm, và nhậm chức tá hiệu lệnh. Chẳng bao lâu sau ông vi phạm pháp luật và bị tống giam lao dịch.

Hậu kỳ nhà Đông Hán, các dân tộc thiểu số mà đứng đầu là tộc Di ở vùng Lương Châu, Tây Bắc phát động làm phản. Triều đình dự định cử xa kỵ tướng quân Trịnh Trắc dẫn quân đi chinh phạt. Lúc đó Bàng Tham ở trong ngục viết một bức thư giao cho con là Bàng Tuấn dâng lên Thượng thư. Nội dung bức thư là: “Hiện nay dân ở vùng Tây Bắc nhân tâm bất an, quan phủ chinh phạt liên miên, lại thêm nạn mưa lũ ảnh hưởng đến nông nghiệp. Quân đội từ Trung Nguyên hành quân đến Tây Bắc lại gây thêm gánh nặng cho dân ở đây, binh dịch, phục dịch làm cho họ kiệt quệ. Thời giờ của nông dân phải dành cho quan quân, tiền bạc bị trưng thu hết, có ruộng mà không có người, trâu cày. Thần nghĩ dân ở đây đã suy kiệt rồi. Xuất binh lúc này không bằng để trăm họ nghỉ ngơi, người nam đi cày, người nữ dệt vải. Để họ sản xuất nộp tô, thuế, cho họ nghỉ lấy sức, sau đó xuất binh cũng chưa muộn”.

Thật may là lá thư này lại đến tay ngự sử trung thừa Phàn Chuẩn. Ông này tiến cử Bàng Tham với triều đình, ông nói: “Theo thần người trong ngục này chưa chắc đã bất tài. Năm xưa Hán Vũ Đế nghe lời khuyên miễn tội cho Ngụy Thượng lại bổ nhiệm ông ta làm thái thú quận biên ải, dẹp được loạn Hung Nô. Dùng một người tài có khi sẽ giải quyết ổn thỏa được một vấn đề lớn. Thần thấy tả hiệu lệnh Bàng Tham của Hà Nam quận mưu kế sâu sắc hơn người, không phải là loại tầm thường. Tuy phạm pháp bị giam, nhưng có thể để anh ta làm một chức nhỏ trong quân đội, như Vũ Đế ngày xưa sử dụng Ngụy Thượng vậy”. Trịnh thái hậu nghe theo lời của Phàn Chuẩn, tha cho Bàng Tham và phong ông làm giám quân, lại truyền lệnh cho Trịnh Trắc giải quyết mâu thuẫn giữa nhà Hán và dân thiểu số bằng biện pháp hòa hoãn.

Đề bạt nhân tài, đôi khi cũng phải chấp nhận một số tật xấu của họ, không nên cầu toàn. Thế nhưng để làm được như Phàn Chuẩn tiến cử một người phạm tội thì quả phải có một dũng khí lớn. Trên thương trường hiện nay, không nhất thiết phải tìm người trong tù để tiến cử, mà điều cốt yếu là phải có lòng dũng cảm, sự quyết đoán. Cho nên việc Phàn Chuẩn tiến cử Bàng Tham chứng minh con mắt tinh đời và sự quyết đoán của ông đáng được khâm phục.

Công ty máy tính Apple của Mỹ là công ty có tiếng trong lĩnh vực máy tính. Tuy nhiên, những người sáng lập ra công ty tiền nhiệm chức tổng giám đốc và các thành viên chủ chốt trong tầng lớp lãnh đạo cao cấp của công ty hầu như chỉ là các chuyên gia trong lĩnh vực máy tính, bọn họ rất giỏi trong việc thiết kế, sáng chế ra các loại hình máy tính mới nhưng lại không biết gì về các lĩnh vực như quản lý, tổ chức, tiêu thụ sản phẩm.

Để thay đổi tình hình ấy, công ty quyết định dùng một khoản tiền hậu hĩnh bao gồm tiền lương hàng năm cộng với 200 vạn đô ra tiền thưởng để mời John Skulic tổng giám đốc công ty giải khát Pepsi Cola về công ty nhận chức tổng giám đốc.

Công ty giải khát Pepsi Cola là một công ty giải khát lớn, là đối thủ cạnh tranh trường kỳ của hãng Coca Cola. John Skulic trong thời gian dài lãnh đạo công ty này đã học và tích lũy được nhiều kinh nghiệm. Ông tinh thông trong lĩnh vực tiêu thụ, hiểu biết về phương pháp quản lý xí nghiệp, do đó đã từng đóng góp cho công ty Pepsi Cola nhiều công sức. Chính nhờ ông mà công ty này rút ngắn được khoảng cách trên đường đua với Coca Cola. Dùng một khoản tiền lớn như thế để đổi lấy John Skulic, liệu có đáng không. Lúc bấy giờ trong công ty đặt ra nhiều câu hỏi nghi vấn. Nhưng tầng lớp lãnh đạo của công ty thì rất kiên quyết: “Nếu mời được một nhân tài số một như John Skulic về đây thì đúng là điểm phúc của công ty”.

Quả nhiên, sau khi nhận chức, John Skulic không phụ sự trọng vọng của mọi người. Trong một thời gian rất ngắn ông đưa ra kế hoạch chiến lược phát triển công ty, lại còn trực tiếp đối mặt với những điểm yếu của công ty, tìm ra biện pháp sửa đổi. Trong một thời gian ngắn, diện mạo của công ty Apple đã thay đổi hẳn, lượng tiêu thụ gia tăng, lợi nhuận cũng tăng nhanh, toàn bộ nhân viên trong công ty đều phấn khởi.

86. Dám Khích Lệ, Dám Mạo Hiểm

Cuối thời Hoàn Đế Đông Hán, một số dân tộc thiểu số ở Trường Sa, Linh Lăng vũ trang nổi loạn. Sau khi triều đình cử quân đến đàn áp, phần lớn đều yên ổn, chỉ có bọn Phiên, Bặc là ngoan cố, trốn vào trong núi, thỉnh thoảng lại tổ chức cướp bóc, gây rối.

Triều đình cử Thứ Sử Độ Thượng đem quân đi chinh phạt. ông dẫn quân đến nơi, bọn thổ phỉ Phiên, Bặc sợ không dám xuất đầu lộ diện. Ông bèn cố ý nói cho số đông đều nghe thấy: “Bọn Phiên, Bặc này ở lâu trong rừng núi thành thổ phỉ hết rồi, chúng vừa biết cổ thủ, lại biết cách tấn công, bây giờ chiếm cứ vùng đất hiểm cố thủ, quân ta từ xa đến lại mệt mỏi, phải đợi viện binh tới mới có thể tiến công chúng được. Nay cho quân nghỉ ngơi, luyện tập, đợi viện binh tới thành một đại hợp quân, thế như hổ xuống núi thì sẽ tấn công”.

Thủ hạ của Độ Thượng ngày ngày rong chơi, săn bắn. Một hôm đợi cho doanh trại không có ai ông bí mật cho người đốt lửa, khiến cho lều trại cháy thành than. Binh sĩ chiều tối trở về thất kinh, có người mang theo ít tư trang thì đều không còn nữa, ai nấy buồn bã, khóc than. Lúc đó Độ Thượng xuất hiện, ông bày tỏ sự phẫn uất, quát lớn: “Cái bọn thổ phỉ đáng ghét, thật to gan, lợi dụng lúc bản quan sơ suất dám vào đốt doanh trại. Nhưng cũng may là không có máu chảy, còn các tổn thất khác của anh em, chúng ta sẽ bắt bọn chúng đền bù”. Quân sĩ như được đổ thêm dầu vào lửa, hăm hăm giận dữ chửi mắng thổ phỉ. Độ Thượng thấy thế liền thêm vào. “Tiền bạc của bọn thổ phỉ này mấy đời cũng không hết, chỉ riêng vàng bạc châu ngọc đã chất cao như núi. Ta đợi khi nào anh em khí thế sẵn sàng sẽ tiến công đánh bại bọn chúng. Đến lúc đó thiệt hại nhỏ của anh em hôm nay có đáng gì”. Binh sĩ nghe xong đều nói tuân lệnh Độ Thượng điều binh, khiến tướng.

Ngày hôm sau, binh sĩ ôm lửa giận trong lòng, dũng cảm tấn công bọn Phiên, Bặc. Bọn này từ mấy hôm trước đã trúng kế của Độ Thượng, cho rằng binh sĩ mỗi một, viện binh chưa tới nên cứ ung dung, chẳng chuẩn bị gì, nên chẳng mấy chốc bị tiêu diệt gọn. Vấn đề phản loạn đã được giải quyết nhanh chóng nhờ mưu kế tài tình của Độ Thượng. Dùng kế đốt doanh trại để cổ vũ, khích lệ dũng khí, lòng quyết tâm của binh sĩ, kế này thoạt nhìn có vẻ mạo hiểm, nhưng trong cái mạo hiểm lại có cái hợp lý, nó có thể đem lại những kết quả ngoài mong muốn.

Cuối những năm 60, cùng với sự phát triển ngày càng nhiều của các ngành khoa học, các sản phẩm linh kiện nguyên đặc trưng các tiến bộ khoa học phát triển với tốc độ cao. Do tính chất là nhẹ, có giá trị cao, yêu cầu vận chuyển cao nên các sản phẩm này đòi hỏi một phương thức vận chuyển đặc thù: an toàn, nhanh. Lúc đó trường đại học Mỹ có một sinh viên tên là Smith đã bắt kịp yêu cầu thời đại. Trong bài luận văn của mình cậu trình bày tư tưởng xây dựng hệ thống vận chuyển bưu phẩm đầu đêm trên toàn nước Mỹ. Nhưng tư tưởng này bị các vị giáo sư cho là không thực tế và xếp loại C. Nhưng cậu sinh viên này là người dám mạo hiểm và cho rằng tư tưởng của mình không có gì là không tưởng. Năm 1969, sau khi hoàn thành quân dịch cậu trở về quê và bắt tay thực hiện ý tưởng thời sinh viên của mình, cùng mấy người bạn thân góp vốn 8.000 vạn đô ra thành lập công ty vận chuyển nhanh. Năm năm sau công ty này đã nổi tiếng toàn liên bang, có 14 chiếc phi cơ lập thành đội vận chuyển hàng không xuyên suốt 25 thành phố. Công việc chính của công ty là: 11 giờ đêm hàng tới thậm chí có lúc đến 1 giờ sáng, các máy bay ở mọi nơi trên nước Mỹ tập trung về thành phố trung tâm của Mỹ, bốc dỡ bưu kiện, cho người đi phân phát, sau đó lại nhanh chóng xếp những bưu kiện mới lên máy bay để bay đi các nơi khác. Sau khi đến các điểm địa phương dùng ô tô phân phát các bưu kiện này đến tay người khách hàng. Tất cả công việc kết thúc trước buổi trưa và được giám sát, chỉ đạo bằng hệ thống máy tính hiện đại.

Vạn sự khởi đầu nan, đây là việc mà trước đây chưa ai làm, những gian khổ ban đầu quả là khó tưởng tượng hết. Cái khó nhất là khách hàng có hạn, vận chuyển thì chi phí cao, cho nên bị lỗ. Nhưng Smith là người không sợ thất bại, hay mạo hiểm, cậu liền nghĩ cách mở rộng mặt hàng, tăng thêm chủng loại văn kiện. Từ đó khối lượng khách hàng tăng nhanh, chuyển lỗ thành lãi. Khi một sự vật mới hình thành và được nhiều người hoan nghênh thì sự phát triển của nó là tất yếu. Ngày nay, nghiệp vụ vận chuyển nhanh liên bang của công ty ngày một lớn. Bình quân mỗi ngày vận chuyển 1.000.000 gói hàng, văn kiện. Lúc đầu chỉ có 14 máy bay, nay tăng lên 280 chiếc, và đội ngũ nhân viên là 570.000 người.

Nếu như lúc đầu Smith không mạo hiểm, sợ khó khăn thì loại hình vận chuyển nhanh này khó mà phát triển đến ngày nay. Có thể thấy, đối với bất kỳ việc gì, biết khích lệ bản thân, cố động nhân viên, dũng cảm làm, không sợ mạo hiểm đều là những điều kiện tiên quyết dẫn đến thành công.

87. Mạnh Mẽ Vang Dội, Hành Động Trước Để Kiểm Chế Đối Phương

Thời Hoán Hoàn Đế, hoạn quan Trương Nhượng thế lực cực lớn, em trai là Trương Sóc làm huyện lệnh Dã Vương, ý thể anh trai, lộng hành bạo ngược, không có tính người, thậm chí sát hại cả phụ nữ có thai.

Thế nhưng hần lại sợ một người, đó là Hiệu úy Lý Ưng. Lý Ưng quản lý vùng gần kinh thành, Trương Sóc cũng nằm trong địa phận do ông quản hạt. Quả nhiên những việc nghịch đạo, vô lương của Trương Sóc bị cáo đến tai Lý Ưng. Trương Sóc sợ quá vội đến trốn ở nhà anh trai. Lý Ưng đem theo quân đến bắt Trương Sóc áp giải về phủ, sau khi luận tội tuyên án tội chết và cho thi hành án. Việc này đối với Trương Nhượng như là: đánh chó dọa chủ, nên ông ta tìm cách tâu với nhà vua, xin trị tội Lý Ưng. Lý Ưng bị triệu vào cung, Hoàn Đế quát: “Tại sao xử chém Trương Sóc mà không tấu thưa”. Lý Ưng bình tĩnh đáp: “Thời Xuân Thu Chiến Quốc, Vệ Thành Công bị bắt đưa về kinh thành, quyển “Xuân Thu” do chính Khổng Tử viết có xác nhận chuyện này, sách “Lễ Ký” cũng nhắc đến công tặc phạm tội, lại còn bình luận thêm có thể khoan hồng nhưng quan chủ quản chấp pháp không nghe. Ngày trước Khổng Tử làm quan nước Lỗ, làm việc trong 7 ngày đã cho giết Thiếu Chính Mào”. Lý Ưng sợ dĩ phải viện đến kinh điển Nho gia và điển tích là vì thời bấy giờ tư pháp quan thường lấy các loại sách đó làm tiêu chuẩn để định tội. Thấy hoàng đế không có vẻ phản đối, Lý Ưng liền tiếp: “Thần làm việc 10 ngày mới định xong tội, tự cảm thấy chậm trễ, không ngờ lại bị khép vào tội làm quá nhanh. Thần biết tội của mình ở đâu, biết không tránh được cái chết, nhưng xin hoàng thượng cho thần 5 ngày để trừ khử nốt bọn đầu sỏ gây tội ác, sau đó thần sẽ xin chịu tội, đây là nguyện vọng lớn nhất của thần, mong bệ hạ soi xét”.

Mặc dù biết Trương Nhượng tâu lời xúc xiểm, nhưng Lý Ưng không sợ hãi, trước khi chết còn xin được đi trừ khử bọn gây tội ác. Thái độ đó làm hoàng đế cũng không biết trách cứ vào đâu nên đành tha cho, Lý Ưng trước khi đi còn quay lại nói với Trương Nhượng: “Đây là quả báo của em trai ông, xử như thế có gì là quá đâu?”

Từ đó hoạn quan to, nhỏ, đều sợ hãi, đến cả ngày lễ cũng không dám ra khỏi cửa, hoàng đế hỏi nguyên do thì bọn chúng nước mắt lã chã đáp: “Sợ Hiệu

úy”. Đương nhiên, Lý Ứng rốt cuộc vẫn bị bọn hoạn quan hãm hại. Nhưng, từ việc này có thể thấy rằng, Lý ứng một mặt chí công vô tư, một mặt dùng lời lẽ hợp đạo lý biện minh, khiến cho hoàng đế và hoạn quan không thể bắt bẻ được, có như vậy mới thoát được họa. Cách dùng lời lẽ giảng giải đến chân tơ, kẽ tóc, không để sơ hở cho đối phương phản bác, cũng được gọi là trí mưu. Đương nhiên loại mưu này phải kết hợp với lòng dũng cảm cao độ, là mưu trí hành động trước để kiềm chế đối phương.

Ngày nay, thời gian là tiền bạc, hiệu suất là sinh mệnh. Không có một công ty, xí nghiệp nào mà lại không chú trọng tới hai mặt này. Cái quý giá của họ là dám đi trước thiên hạ. Đối với thời gian, họ luôn có tư tưởng chạy đua và những dự kiến trước rủi ro có thể gặp. Nhưng họ tuyệt nhiên không sợ mà luôn hành động trước để kiềm chế nó, đi trước thời gian, đi trước người khác.

Chủ nhiệm bộ phận khai thác sản phẩm của công ty Kpali, Mỹ là một người như vậy. Có lần ông tuyên bố, công ty trong vòng 12 tháng phải cho ra đời 6 loại sản phẩm mới. Nhiều người cho rằng điều này là không thể. Thế mà khi sắp hết thời hạn 12 tháng, 6 loại sản phẩm mới này đã ra đời. Có người nói rằng, nếu không tận dụng thời gian thì thậm chí 5 năm cũng chẳng làm được nhiều như vậy.

Còn có một lần, phó giám đốc công ty nghe được tin đối thủ của công ty đang nghiên cứu chế tạo một loạt máy quay cỡ nhỏ 8 mm. Ông lập tức đi tìm kỹ sư của công ty nói: “Đối thủ của chúng ta nghe nói là đã có loại máy mới rồi”. Người kỹ sư này vội vã vào phòng nghiên cứu, không ăn, không ngủ và sản phẩm mà anh cho ra đời sau 24 giờ là một phương pháp hoàn toàn mới có thể dùng để sản xuất máy quay hiện đại gấp nhiều lần của đối thủ.

Cũng có một trường hợp tương tự như vậy ở Ý. Vào tháng 12 năm 1978 hãng hàng không của Ý có chiếc máy bay chở khách DC bị rơi vỡ tan ở Địa Trung Hải. Giám đốc công ty vội gọi điện cho giám đốc hãng Boeing đưa ra yêu cầu đặc biệt: “Có thể nhanh chóng cung cấp một chiếc Boing chở khách 722 không?”. Theo thông lệ để giải quyết một vụ mua bán phải mất 2 năm. Nhưng hãng Boeing đã điều chỉnh lại kế hoạch cho phù hợp với tình huống đặc biệt, giải quyết mọi thủ tục bán máy bay cho Ý trong vòng một tháng. Phía Ý rất cảm động, họ hủy bỏ hợp đồng đặt hàng với các đối tác khác mà chuyển hướng sang mua 9 chiếc máy bay chở khách Boeing cỡ lớn 747, giá cả đạt tới 0,575 tỉ đô la.

Hành động mạnh mẽ, nhanh chóng, sách lược này luôn giúp cho các công ty

giành được uy thế, thu về lợi nhuận. Mỗi công ty, xí nghiệp cũng nên có tác phong và thói quen này.

88. Những Chấn Động Do Tuyên Truyền Có Hiệu Quả

Công nguyên 184 tại Trung Quốc nổ ra cuộc khởi nghĩa lớn của Hoàng Cầm. Đây là cuộc khởi nghĩa đầu tiên của nông dân có quy mô lớn và trình độ tổ chức cao như vậy trong lịch sử Trung Quốc. Công việc chuẩn bị cho cuộc khởi nghĩa bị bại lộ do đó phải tiến hành trước so với kế hoạch. Tuy vậy cuộc khởi nghĩa vẫn giành được thắng lợi. Có được kỳ tích này phải kể đến công lao của nhà lãnh đạo Trương Giác. Ông đã dùng tín ngưỡng tôn giáo, chuẩn bị kỹ lưỡng, gian khổ trong một thời gian dài, nếu không làm sao tổ chức khởi nghĩa của ông giành được thắng lợi.

Trương Giác là người truyền bá cho đạo thái bình. Trong luận thuyết của đạo này có thể thấy rõ sự nhấn mạnh tư tưởng bình đẳng. Ví dụ, ông ví bọn phú hộ, cường hào với “loài chuột trong kho thóc, độc chiếm lương thực” không chịu phân phát, cứu giúp người nghèo đói. Ông chỉ ra rằng đối với bọn chúng chỉ có cách là đẩy binh đến phá tan cửa kho thì mới có được thóc cho dân. Can đảm hơn nữa ông còn cho rằng kho tàng, quốc khố không phải là của nhà vua, hay triều đình mà là của muôn dân, trăm họ. Những lời tuyên truyền này có tác dụng to lớn khích lệ tinh thần sục sôi đấu tranh của nông dân. Được tôn là “đại hiền lương sư”, Trương Giác một mặt chữa bệnh cứu người, một mặt dùng thuyết lý đạo thái bình và một số tôn giáo khác để giác ngộ quần chúng, xây dựng lực lượng khởi nghĩa. Trải qua hơn 10 năm gian khổ, tận tâm, tín đồ của ông đã lên tới mấy trăm ngàn người, phân bố ở khắp nơi, bản thân ông được mọi người tôn sùng, ngưỡng mộ. Sau khi lực lượng đã đông đảo, ông liền tổ chức các đơn vị quân, gọi là các “phương”. “Phương” to có khoảng hơn vạn người, “phương” nhỏ có khoảng 6.000 đến 7.000 người, mỗi “phương” đều có người chỉ huy, tổng cộng có 36 “phương”. Người chỉ huy có nhiệm vụ truyền bá đạo thái bình, giữ yên nhân tâm binh sĩ và đưa ra các mật khẩu liên lạc “thương thiên đã chết, hoàng thiên đương vị tuổi tại can chi, thiên hạ đại cát”. Trong đó, “thương thiên” ngầm chỉ giai cấp thống trị đương thời, “hoàng thiên” là chỉ lực lượng tín đồ đạo thái bình do Trương Giác đứng đầu (các tín đồ thường lấy khăn vàng quấn quanh đầu), “can chi” là chỉ năm 180, ngụ ý rằng năm đó sẽ có điềm lành xảy ra cho cả thiên hạ. Ban đầu, cuộc khởi nghĩa dự định sẽ bùng nổ vào ngày 5 tháng 3 năm 180, sau này có kẻ mật báo làm lộ kế hoạch, nên cuộc khởi nghĩa diễn ra trước dự định hai tháng. Tuy rằng cuộc khởi nghĩa này cuối cùng cũng bị triều đình trấn áp, nhưng nó đã là một tia chớp giáng xuống triều đại nhà Hán đen tối và ghi một nốt sạn

trong lịch sử.

Điều bổ ích rút ra từ cuộc khởi nghĩa này cho thương trường ngày nay là, khi muốn thực hiện một sự vụ, hay kế hoạch nào đó, khâu then chốt là phải biết lựa chọn phương pháp tổ chức tuyên truyền thật chu đáo, kỹ lưỡng. Bởi lẽ, công việc tuyên truyền quảng cáo chính là chiếc cầu dẫn đến thành công của bất kỳ công ty, xí nghiệp nào.

Akega nhà thiết kế quảng cáo cho xe hơi của hãng xe Ford. Để đạt được mục tiêu thu hút khách hàng gây một cơn sốt xe Horse trên thị trường, ông đã tiến hành một loạt các bước quảng cáo như sau:

Bước thứ nhất, ông tổ chức một cuộc đua xe cỡ lớn ở trung tâm thành phố, mời tất cả các chủ báo, tạp chí tới tham dự. Cho bọn họ mỗi người mượn một xe Horse và tiến hành đua. Kẻ thắng cuộc sẽ được một phần thưởng có giá trị. Đồng thời mời hơn 100 phóng viên tới sân đua để đưa tin, quay phim, chụp ảnh.

Bước thứ hai: ngay trước khi đưa xe Horse ra thị trường một hôm, ông cho đăng quảng cáo trên khắp các trang nhất của hơn 2.600 tờ báo. Hình quảng cáo là một chiếc xe Horse màu trắng, đang phóng như bay và hàng chữ lớn: “Thật không ngờ”, dưới là hàng chữ nhỏ: “giá bán 2.368 đô la”.

Cách quảng cáo này thật thú vị, nó vừa giới thiệu được với người tiêu dùng hình dáng, màu sắc, lại cả chất lượng, giá cả của xe một cách tự nhiên, hấp dẫn.

Bước thứ ba: Sau khi xe Horse được đưa ra tiêu thụ, ông cho chiếu một đoạn phim quảng cáo ngắn trên tivi. Nội dung đoạn phim miêu tả một chàng thanh niên mơ ước trở thành một tay đua xe hoặc một phi công phản lực. Và anh ta bắt đầu mơ ước của mình bằng chiếc Horse. Đoạn phim giàu ấn tượng này là dành cho những khách hàng không có thói quen đọc báo.

Bước thứ tư. Tại những bãi đỗ xe, ông cho dựng những tấm áp phích quảng cáo cỡ lớn. Mục đích là nhằm vào các đối tượng hay lái xe đi du ngoạn, kích thích ý định thay xe của họ.

Bước thứ năm: Tại 15 phi trường lớn nhất nước Mỹ và 200 nhà nghỉ, khách

sạn cỡ lớn ông cho tổ chức triển lãm xe Horse với mục đích kích thích nhu cầu mua xe và thu hút con mắt khách ngoại quốc.

Bước thứ 6: Phát quà quảng cáo và tờ bướm giới thiệu tính năng của xe và các dịch vụ sau mua xe cho hơn triệu người đang sử dụng xe con. Đồng thời bày tỏ thái độ tận tình chu đáo đối với khách hàng của công ty.

Hiệu quả của một loạt các biện pháp tuyên truyền quảng cáo trên là công ty đã có 4 vạn khách đến đặt hàng trong ngày đầu tiên, vượt xa con số dự tính là 7.500 người. Về sau con số này tăng lên 20 vạn. Nhà thiết kế quảng cáo Akega nhờ đó mà danh nổi như cồn, được tôn là bậc kỳ tài. Và chẳng bao lâu sao ông được bầu làm tổng giám đốc công ty xe hơi Ford.

89. Trục Giác Phi Phàm

Cuối thời Đông Hán, có một học giả nổi tiếng tên là Thái Ung. Một lần ông tình cờ thấy có một người đốt một tấm gỗ trấu để nấu cơm. Từ trong tiếng lửa cháy phát ra một thứ âm thanh tuyệt hảo. Thế là ông xin mua lại miếng gỗ ấy đem về chế tác thành một cây đàn. Quả nhiên khi gảy, tiếng đàn nghe thật du dương, phi phàm. Chỉ có điều là trên đàn còn lưu lại vết cháy. Người đời vì thế gọi cây đàn là “đàn cháy đuôi”.

Đôi tai thẩm âm của Thái Ung thật đặc biệt, có một không hai. Một lần hàng xóm mở tiệc rượu mời ông sang. Khi tiệc đã vào cuộc thì ông mới tới. Khách khứa đã uống ngà say, có một vị khách ngồi sau bức bình phong gảy đàn. Thái Ung lặng lẽ đến gần lắng nghe, càng nghe càng thấy dở, ông buột miệng: “Làm sao mà trong tiếng đàn lại ẩn chứa sát khí”, thế là ông lập tức rời buổi tiệc về nhà. Chủ nhân thấy vậy vội sai đầy tớ đi hỏi nguyên do, người đầy tớ này cũng không hỏi rõ được đành trả lời: “Thái Ung vừa tới cổng đã vội quay về rồi”. Ở trong vùng, Thái Ung là người có uy tín, nổi tiếng, việc ông bỏ về khiến cho chủ nhà thấy bề mặt. Thế là ông ta vội đuổi theo hỏi cho bằng được nguyên do. Lúc đó Thái Ung mới kể lại chuyện tiếng đàn có sát khí. Mọi người liền hỏi người khách đánh đàn, anh ta bèn kể lại, thì ra trong lúc đánh đàn anh trông thấy một con ngựa đang đuổi theo một con ve, cơ hồ như sắp nuốt chửng con ve, mãi theo dõi nên anh ta không biết tiếng đàn của mình cũng bị thay đổi theo. Mọi người nghe xong câu chuyện càng thán phục trực giác và đôi tai tài tình của Thái Ung. Cái tài này nhất định là phải được rèn luyện trong một thời gian dài và đương nhiên cũng có một phần do thiên phú. Trên thương trường ngày nay, trực giác, dự đoán cũng được đánh giá có vai trò quan trọng, có được trực giác chính xác, nhạy bén có thể từ việc nhỏ mà suy ra được việc lớn.

Thạc sĩ Hamo là một bậc kỳ tài như vậy. Nhờ trực giác mà nhiều lần ông phán đoán được các tin tức giúp cho việc kinh doanh thành công. Không lâu sau khi chiến tranh thế giới lần thứ nhất kết thúc, quân đội Mỹ chấm dứt ký hợp đồng thuốc tân dược với chính phủ. Nhiều nhà kinh doanh thấy vậy cho rằng thị trường thuốc cung đã vượt cầu nên ra sức tình giảm các dược sĩ và các nhà nghiên cứu hóa chất. Nhưng Hamo thì ngược lại, ông tuyển dụng thêm các dược sĩ, các nhà hóa chất, đẩy mạnh tích lũy nguyên liệu sản xuất. Bởi theo dự đoán của ông, việc bào chế thuốc bị giảm đi thì giá thuốc nhất định sẽ phải tăng. Quả nhiên, sau đó ít lâu thị trường lên cơn sốt thuốc tân dược.

Khi ở thị trường Busewi nước Nga, có lần ông vào một hàng tạp hóa mua một chiếc bút chì. Người bán hàng đưa cho ông một chiếc bút chì Đức và nói giá 0,26 đô la. ông kinh ngạc vì quá đắt chiếc bút này ở Mỹ chỉ có 0,03 đô la. Bằng cảm giác nhạy bén ông nhận ra thị trường Nga rất hiếm sản phẩm này, thế là ông quyết tâm mở một nhà máy sản xuất bút chì Đức tại Nga. Chẳng bao lâu sau ông xin được giấy phép, nhưng vấn đề khó khăn ở chỗ đối với lĩnh vực này ông hoàn toàn không thạo.

Để giải quyết khó khăn ông bèn đến nước Đức thăm dò công nghệ sản xuất. Thế nhưng công ty sản xuất bút chì Đức đang ở ngôi vị lũng đoạn nên giữ bí mật công nghệ sản xuất. sau một thời gian thăm dò ông biết được công ty có một tay kỹ thuật viên rất giỏi chuyên môn nhưng đang bị đả kích, bài trừ vì phạm kỷ luật. Ông bèn mời kỹ thuật viên này cùng ông tới Nga với mức lương hàng năm là 1 vạn đô la, cao hơn nhiều lần mức lương 200 đô la một tháng mà công ty Đức trả cho anh ta.

Sau đó ông về Mỹ tuyển chọn những kỹ thuật viên có tài trong nghề sản xuất bút chì sang Nga. Năm 1926 nhà máy của ông cho ra đời 0,1 tỉ chiếc bút chì, 9.500 vạn chiếc bút bi. Sản lượng này không chỉ đáp ứng nhu cầu của thị trường Nga mà còn xuất sang hơn 10 nước khác như: Anh, Thổ Nhĩ Kỳ, Trung Quốc v.v...

Trong thời gian ở nước Nga, ông và em trai của mình thường đi la cà dạo phố, xem các cửa hiệu bán đồ cũ. Một lần ông phát hiện ra trong cửa hiệu có bán một chiếc đĩa sứ cổ rất đẹp mà giá chỉ có vài rúp. ông liền mua ngay, thực chất đó chính là đồ vật của Nga hoàng. Sau đó ông say mê đi lùng mua các loại đồ cổ này, vì ít người chú ý đến giá trị của nó nên ông mua được rất nhiều mà giá thì rẻ. Chỗ ông ở dần biến thành một viện bảo tàng. Nhiều người đến xem không giấu nổi sự ngạc nhiên thán phục. Sau đó được một tay chơi đồ cổ người Mỹ gợi ý ông liền xuất lô hàng này sang Mỹ với giá 45% thuế xuất khẩu.

Lúc này ở Mỹ nền kinh tế bước vào thời kỳ suy yếu (những năm 31) để giải quyết số đồ cổ của mình ông không làm theo cách truyền thống là gửi vào các bảo tàng mỹ thuật mà ông tự tay viết thư gửi cho các ông chủ cửa hàng lớn, nhờ họ bán hộ những đồ cổ quý giá này với khoản hoa hồng là 40%. Nhờ biện pháp này mà ông vượt qua thời kỳ kinh tế suy yếu một cách khá dễ dàng.

Trực giác thần kỳ đã mang đến cho Hamo con mắt nhìn đời tinh anh, thông

tuệ, giúp ông thực hiện thắng lợi những vụ làm ăn kinh doanh mà người khác có mơ cũng không thấy.

90. Sau Lưng Người Đàn Ông Thành Đạt

Lạc Dương Tử người Hà Nam có một người vợ nhan sắc rất tầm thường. Nàng họ gì, mọi người cũng chẳng quan tâm mà quen gọi là vợ Lạc Dương Tử.

Một lần Lạc Dương Tử đang đi trên đường thì thấy có vật gì trước mặt phát sáng lấp lánh. Anh lại gần xem thì hóa ra là một cục vàng to như chiếc bánh. Anh ta vội nhặt lấy đem về cho vợ xem. Nhà Lạc Dương Tử vốn bần hàn, bên vợ gia cảnh cũng khó khăn, thế nhưng vợ Lạc Dương Tử thấy vàng cũng chẳng vui mừng gì, trái lại còn buồn rầu. Nàng nói với chồng. “Ngày trước có một dòng suối tên là đạo tuyền, người có chí khí không uống nước của dòng suối này vì tên nó có ý là vụng trộm, thời Xuân Thu, Thúc Tề thà chết đói chứ không chịu ăn miếng ăn ô nhục. Số vàng này tuy không phải là vụng trộm hay ô nhục mà có, nhưng là thứ của người ta làm rơi. Chàng nhặt về nhà không sợ làm xấu đi phẩm hạnh của mình sao?” Lạc Dương Tử nghe vậy vô cùng xấu hổ, liền đem cục vàng bỏ lại chỗ cũ, còn mình thì bỏ đi xa tìm thầy cầu học.

Một năm sau Lạc Dương Tử trở về, vợ chàng quỳ xuống trước mặt hỏi nguyên do tại sao, anh ta đáp: “Đi xa lâu ngày nhớ nhà thì về”. Vợ anh ta liềm cầm lấy con dao chạy đến bên khung cửa chỉ vào tám lụa đang dệt dở nói: “Con tắm ăn dâu nhả ra tơ, từng sợi, từng sợi tơ dệt lại với nhau mới thành một tấm, từng tắc, từng tắc kết lại với nhau mới thành một thước. Nếu bây giờ chặt ngang tấm lụa này đi thì chẳng phải công lao từ trước đều là bỏ đi sao. Chàng đi học cũng phải không ngừng tích lũy kiến thức, mỗi ngày học một chút ít kiến thức mới, sau này nó sẽ thành mỹ đức, tri thức của chàng. Nếu bỏ dở giữa chừng thì khác nào chặt ngang tấm lụa”.

Lạc Dương Tử nghe lời vợ xúc động vô cùng. Anh ta quay trở lại chỗ thầy dạy, học liền 7 năm không trở về. Sau này Lạc Dương Tử có thi đỗ làm quan, hay có thành một nhà nho lỗi lạc hay không, sử sách không ghi và người đời cũng không biết. Chỉ có điều nếu anh ta không trở thành người nổi tiếng thì các sử gia có lẽ đã không chép tên vợ anh vào “liệt nữ truyền” của “hậu Hán thư”.

Vợ Lạc Dương Tử thấy vàng không ham, khích lệ chồng chăm chỉ học tập. Lạc Dương Tử biết đẹp tự ái bản thân nghe lời vợ khuyên can. Cả hai đều

đáng khen ngợi. Người ta thường nói: đằng sau một người đàn ông thành đạt, thường có một người phụ nữ hiền thực, thông tuệ. Người vợ là trường học cho người chồng. Đó là điều không phải chỉ có trong xã hội phong kiến xưa, mà ngày nay cũng gặp không ít.

Năm 1947, Liklaire đem vợ sang Mỹ định cư. ông bản thân ít học, những việc cơ bản nhất cũng không biết cách xử lý. Đến Mỹ, ông vào làm việc cho một công ty giao dịch chứng khoán, mỗi tuần được 50 đô la. Liklaire hạ quyết tâm, nhất định phải học thông thạo ngành này, ngoài việc chú ý theo dõi biến động giá trị hiện hành của cổ phiếu, ông còn tham khảo các sách nghiên cứu về cổ phiếu. Ông nghiên cứu những kinh nghiệm của các bậc tiền bối, và tự mình áp dụng vào thực tế. Sau 4 năm miệt mài ông đã trở thành nhà phân tích cổ phiếu của công ty. Ông âm thầm hạ quyết tâm phải có được một công ty trị giá 1 tỉ đô la trong vòng 10 năm. Ông tiết lộ kế hoạch của mình cho vợ biết. Vợ ông nói với ông một cách đầy hàm ý: “Em hy vọng rằng trước khi kiếm được 1 tỉ đô la thì anh hãy cứ làm công việc hiện nay của mình”. Câu nói ấy có một chút không tin tưởng, nhưng nó có ý nghĩa khích lệ người chồng chú tâm vào làm tốt công việc mình đang làm để trở thành người tinh thông trong lĩnh vực chứng khoán.

Thực tiễn 10 năm sau chứng minh lời của Liklaire là không có tính khả thi. Ông vốn hy vọng rằng, dùng tài sản của công ty làm thế chấp để vay tiền đi mua một công ty khác, hoặc là lấy tài sản của công ty làm vốn cơ bản đi mua cổ phiếu của một công ty khác. Cách nghĩ thì có vẻ hợp lý, nhưng để làm được như vậy thì cơ hội cũng không nhiều.

Bỗng có một cơ may rất ngẫu nhiên, một công ty in chì lâm vào cảnh khó khăn, giá cổ phiếu của công ty liên tục hạ trong một thời gian dài. Qua tìm hiểu Liklaire được biết lý do là vì công ty không có tiền để phát triển, cổ đông giảm lòng tin. Thế là ông quyết định mua lại cổ phiếu của công ty với giá rẻ như cho không, trở thành chủ tịch hội đồng quản trị của công ty với số phiếu chiếm 53%. Sau đó ông đổi tên công ty là công ty Speed và tiến hành hợp tác liên doanh với một công ty in màu của Mỹ. Nhờ vậy giá cổ phiếu của công ty ông tăng nhanh, số lợi ông thu được tăng gấp mấy chục lần so với số vốn ông bỏ ra ban đầu. Sau đó ông lại quay sang liên doanh với công ty MMG ở New York, và vì biết tận dụng những cơ may, trong thời gian ngắn ông đã mua luôn công ty này. Với kế “kinh doanh liên hoàn” ông liên tiếp giành được những khoản lợi lớn. Các cổ đông của công ty MMG đa phần là các công ty liên doanh. Nhờ tinh thông ngành chứng khoán ông dần dần nắm được phần lớn cổ phiếu của các công ty đó, trong đó có công ty BTL. Và liên tiếp sau đó

bằng cách nắm phần nhiều cổ phiếu ông đã khống chế được hàng loạt các công ty như: công ty may mặc, công ty xe hơi, công ty vật liệu xây dựng, công ty giày, công ty cơ khí...

Và số vốn trong tay ông lúc này đã vượt xa con số 0,1 tỉ đô la. Nhìn lại con đường mà ông đi, thấy rằng lời vợ ông nói quả không sai. Nếu ông không phải là một nhà tinh thông, kỳ tài trong lĩnh vực chứng khoán thì làm sao có thể gặt hái được những thành công lớn như vậy.

91. Quan Sát Tinh Tường, Dự Kiến Vượt Thời Đại

Trịnh Thái là người nghĩa khí cương trực. Hậu kỳ Đông Hán, hoạn quan chuyên quyền nên rất nhiều thái úy, tư đồ, tư không, những người nắm giữ chức vụ hành chính cao nhất mời ông ra làm quan, ông đều từ chối. Mãi đến khi đại tướng quân Hà Tiến ra phò tá triều đình, ông mới ra làm thị lang thượng thư sau này là thị ngự sử với hy vọng Hà Tiến sẽ diệt được thế lực hoạn quan.

Thế nhưng để làm việc này, Hà Tiến lại dự định mượn tay của Đồng Trác. Trịnh Thái biết con người Đồng Trác bèn khuyên Hà Tiến thay đổi chủ trương: Đồng Trác cường bạo, tàn nhẫn, không có đạo nghĩa, hiện nay hắn đang có nhiều dã tâm, tham vọng. Nếu đem việc triều chính giao phó cho hắn thì chẳng khác nào mở đường cho chí vọng hung tàn ấy, việc này sẽ đem đại họa đến cho triều đình. Nếu muốn tiêu diệt hoạn quan thì quyết không mượn tay loại người này”. Sau đó Trịnh Thái còn chỉ rõ cho Hà Tiến thấy những nguy hiểm, vạch ra những việc cần làm gấp rút để thay đổi tình hình.

Đáng tiếc là Hà Tiến không nghe, Trịnh Thái rất thất vọng đành từ quan ra đi, ông nói với mưu sĩ thân cận của mình: “Con người Hà công thật không dễ phò tá”. Sự việc xảy ra sau này quả đúng như lời Trịnh Thái. Bằng con mắt tinh tường ông đã nhìn trước được kết cục của sự việc.

Bất luận là lĩnh vực chính trị, kinh tế, hay quân sự, sự đánh giá, dự kiến trước những điều sẽ xảy ra là rất quan trọng. Trên thương trường việc quan sát tinh tường đôi khi giúp các nhà kinh doanh đoán trước được những yêu cầu thị trường để kịp thời điều chỉnh sách lược của mình.

Hami là nhân viên thông tin của một công ty dệt ở Indonesia. Ông là một tay kinh doanh có con mắt tinh tường, độc đáo. Có lần, ông đi công tác miền Nam, ngồi trên thuyền ông nhìn thấy có một cô gái khóc rất thương tâm, ông bèn lên bờ hỏi nguyên do. Cô gái nói, anh trai cô ở Thụy Sĩ gửi về cho cô một chiếc áo ngủ mùa hè làm bằng sợi kim tuyến vàng. Chiếc áo này không biết ai sơ ý làm cháy một lỗ nhỏ, cô đã đi khắp nơi, thậm chí nhờ người ra nước ngoài mà vẫn không tìm mua được chiếc áo giống như vậy. Nghe xong câu chuyện, Hami liền lấy 40 đồng ra đưa cho cô gái làm tiền cược và nói: “Cô tạm thời cho tôi mượn chiếc áo này, ba tháng sau tôi sẽ tặng cô một chiếc như thể này nhưng lành lặn”. Cô gái kia bèn đồng ý.

Hami lập tức lên bờ, dùng đường vận chuyển bằng hàng không nhanh nhất gửi chiếc áo về công ty và thông báo với công ty trong vòng ba tháng phải sản xuất ra loại áo giống như thế, và trong vòng 80 ngày công ty của ông đã cho ra đời 2.000 chiếc áo ngủ mùa hè dệt bằng sợi kim tuyến, vừa tung ra thị trường đã bán hết sạch. Còn cô gái nọ thì cũng được Hami gửi tặng một chiếc áo mới. Thông qua quảng cáo, nhiều người lúc đầu định ra nước ngoài mua loại áo này đã tìm đến với công ty. Một lần khác, Hami đến vùng sơn trang của Indonesia, tại đây ông thấy rất nhiều nông dân đang vội vã dùng phương pháp thủ công để dệt các túi hương dùng cho nhà chùa thờ Phật. Ông vội dò hỏi thì được người dân cho biết: ở vùng này mỗi năm lại tổ chức một lần lễ hội nhà chùa với quy mô rất lớn. Lễ hội phải dùng một lượng lớn các túi hương. Già trẻ, trai, gái trong làng dù có thay nhau làm cũng chỉ đủ một phần nhỏ cho người dùng. Hami đi đến làng bên cạnh, cũng thấy dân ở đây đang vội vã dệt túi hương.

Ông lập tức báo tin này về công ty. Công ty vội tập trung lực lượng, dùng máy móc sản xuất một lượng lớn các túi hương. Không đầy bảy ngày cho ra đời 100.000 chiếc kiểu dáng tinh xảo giá rẻ. Sau khi tung ra thị trường chưa đầy 10 ngày số túi hương này đã bán hết.

Tin tức, thời gian là tiền bạc. Làm thế nào nắm được thông tin, đua với thời gian vẫn luôn là mơ ước làm đau đầu các thương nhân. Thực ra, trước mắt bạn có lẽ có rất nhiều tín hiệu thông tin, vấn đề là bạn có con mắt nhạy bén để tận dụng và khai thác nó hay không?

Những năm giữa của thập kỷ 60, Sapiphu là một trong những đại phú gia Hương Cảng. Ông làm ăn rất phát đạt trong ngành điện ảnh. Trong tay ông có hàng loạt các biên kịch, đạo diễn đã từng dựng nhiều bộ phim nổi tiếng, đào tạo ra những minh tinh sáng giá.

Mặc dù đang trong sự nghiệp huy hoàng, ông vẫn từng bước chuyển trọng tâm sang ngành truyền hình. Lúc đó truyền hình là lĩnh vực mới phát triển, chính phủ Hương Cảng tổ chức mời thầu kinh doanh cho loại vô tuyến không cáp. Mọi người không mấy quan tâm, nhưng với con mắt nhạy bén Sapiphu đã biết trước được tương lai phát triển mạnh mẽ của ngành này và theo ông nó sẽ còn vượt xa ngành điện ảnh. Nhiều người không thể lý giải được điều này, nhưng Sapiphu thì thấy rất rõ và ông quyết định bỏ thầu. Kết quả là ông và người hợp tác đã trúng thầu và trở thành ông trùm của ngành truyền hình Hương Cảng.

Cùng với sự thay đổi của thời gian, mọi người ngày càng khâm phục tài dự đoán của Sapiphu, “Tuần báo Á châu” kỳ đầu tiên năm 1990 đã có một bài viết về ông: “Từ ngày nay, nhìn lại sự chuyển mục tiêu sang truyền hình của Sapiphu có thể thấy đó là việc làm sáng suốt. Thời kỳ cực thịnh kéo dài suốt sáu bảy mươi năm của ngành điện ảnh đã bắt đầu đi xuống ở những năm 80”. Sự vật nào cũng vậy, khi phát triển đến thời khắc huy hoàng nhất thì cũng là lúc bắt đầu tàn lụi. Ngược lại khi nó đang khởi động những bước đầu tiên, chỉ cần có tiền đề phát triển, thì nó nhất định sẽ bước đến chỗ cực thịnh.

Cái gọi là “quan sát tinh tường” phải có được bởi một năng lực phi phàm và một con mắt nhìn thấu suốt. Trịnh Thái, Hami, Sapiphu là những con người như vậy. Trên thương trường ngày nay, ai có con mắt như thế thì sẽ đi đến đích chiến thắng trước.

92. Linh Hoạt ứng Phó Với Biến Cố, Mưu Sự Tất Thành

Cuối thời Đông Hán, sau khi Hà Tiến bị bọn hoạn quan sát hại, Đồng Trác vẫn tiến về Trung Nguyên theo lời triệu của Hà Tiến lúc còn sống, đem cả vùng Trung Nguyên làm rối loạn. Lúc đầu Trịnh Thái phản đối việc Đồng Trác vào kinh thành. Hiện nay Đồng Trác đã tiến quân vào, lại thêm việc đã qua nên cho qua, nên ông đành dựa vào tài ăn nói, biện luận của mình, cố gắng giảm đi các thiệt hại.

Đầu tiên, ông cùng với bọn thị trung Ngũ kinh khuyên Đồng Trác cắt cử Viên Thiệu làm thái thú Bột Hải. Viên Thiệu là người chủ mưu và cũng là lực lượng chính tổ chức chính biến, tiêu diệt hoạn quan. Ông rất không hài lòng với việc Đồng Trác kéo vào kinh thành. Để ông trấn giữ bên ngoài, có lợi cho sau này khi muốn dùng lực lượng của ông đánh Đồng Trác. Quả nhiên, không lâu sau, Viên Thiệu, Tào Tháo cùng khởi binh chinh phạt Đồng Trác. Thấy vậy, Đồng Trác cũng tập trung binh sĩ chuẩn bị lâm trận. Trịnh Thái không muốn Đồng Trác xuất binh bèn nói: “Việc chính trị coi trọng nhân đức, chứ không phải đông người”. Đồng Trác không vui đáp: “Nếu như vậy thì quân đội không có tác dụng gì hay sao? Trịnh Thái bèn giảng giải cho Đồng Trác nghe, nói những lời dễ lọt tai như người nhân đức không coi trọng việc chinh phạt, căn cứ luận điểm của ông là “vùng sơn đông không đáng để xuất binh đi chinh phạt”. Ông đưa ra 10 lý do để thuyết phục:

1. Lực lượng của đối phương không mạnh do đó nên xuất nhiều binh sĩ.
2. Không chỉ trong quốc gia hay biên ải danh tiếng của tướng quân rất vang dội, mọi người đều kính nể.
3. Bọn Viên Thiệu, Trương Dao đều không có tài cầm quân, không phải là đối thủ của tướng quân.
4. Vùng Sơn Đông không có mưu sĩ đại tài như Trương Lương, Trần Bình.
5. Dù cho có bọn mưu cao nhưng chưa chắc đã trở thành mưu sĩ cho bọn Viên Thiệu.
6. Tướng quân thống lĩnh vùng Quan Trung, tướng sĩ dũng mãnh, thiên hạ vô địch.

7. Vùng Quan Trung tập trung nhiều dân tộc thiểu số, bọn họ rất dũng mãnh khi lâm trận, có bọn họ giúp sức thì khác gì hổ thêm nanh.

8. Bộ hạ của tướng quân đều một lòng trung thành, trung dũng song toàn, chinh phạt kẻ thù dễ như trở bàn tay.

9. Tướng quân nắm đại quyền quân đội trong tay, lại có lòng nhân đức, nếu cất quân chinh phạt, kẻ nào dám đối kháng.

10. Nho sĩ vùng Sơn Đông cũng không về phe bọn chúng thì làm sao chúng giành được thắng lợi.

Đổng Trác nghe lời ngọt, rất vui mừng, lại cho Trịnh Thái làm tướng quân. Chỉ sau này khi có người nói với Đổng Trác rằng Trịnh Thái quá khôn ngoan, thì Đổng Trác mới thu lại binh quyền của ông, ông giữ chức nghị lang. Mặc dù vậy lời nói của Trịnh Thái vẫn có tác dụng ngăn được Đổng Trác cất quân đi chinh phạt Viên Thiệu.

Trong bối cảnh phức tạp, Trịnh Thái làm được việc khó khăn ấy quả là không dễ dàng. Cái mưu kế linh hoạt ứng biến của ông trên thương trường ngày nay vẫn rất cần. Tuy nhiên không nhất thiết dựa vào tài ăn nói, mà là tất cả các biện pháp ứng phó linh hoạt có lợi cho công ty, xí nghiệp thì đều có thể dùng được.

Người đứng đầu công ty máy tính Apple của Mỹ là Stiwan. Stiwan từ nhỏ đã mồ côi cha mẹ lớn lên nhờ sự nuôi dưỡng của bố mẹ nuôi. Mặc dù bố mẹ nuôi đối xử rất tốt nhưng cậu bé Stiwan tính nết bướng bỉnh, lười học, thích cô độc, mới nhỏ tuổi mà đã dính vào ma túy. Bố mẹ nuôi đưa cậu vào trại cai ma túy, sau đó cho cậu học tiếp lên đại học. Nhưng khó thay đổi bỏ học giữa chừng, đi lêu lổng khắp nơi. Sau đó nảy ra ý định du ngoạn phương đông, và cậu đã sang Indonesia ở một thời gian dài. Vào năm 21 tuổi, đầu óc cậu chợt thức tỉnh, cậu quyết định trở về lập nghiệp trên đất nước mình. Tuy học hành không xuất sắc nhưng cậu lại rất thông minh và đặc biệt có năng khiếu với môn tin học, máy tính. Trở về nước cậu tìm lại một người bạn thuở nhỏ và cùng nhau lập nên công ty thiết kế máy tính. Ngay sau đó công ty cho ra đời thị trường loại máy tính Apple 1 và Apple 2, lập tức được người tiêu dùng ưa thích, lượng tiêu thụ tăng nhanh. Chưa đầy 3 năm công ty đã thu được hàng triệu đô la tiền lãi và ở tuổi 25, Stiwan đã trở thành triệu phú, Công ty Apple được xếp vào hàng các công ty nổi tiếng. Stiwan là thiên tài trong lĩnh vực máy tính, nhưng lại không hiểu biết gì về mặt quản lý. Cậu thiếu kinh nghiệm quản lý kinh doanh, không xem xét những phản ứng của thị trường đối với sản phẩm, lại thích can thiệp vào công việc hành chính, kinh doanh, cậu

thường áp đặt ý kiến của mình cho người khác, tính khí lại nóng nảy, không thích nghe ai góp ý vì thế làm cho công việc trong công ty rối bời, phức tạp, ảnh hưởng xấu tới sự phát triển của công ty.

Nhưng bản thân Stiwan cũng ý thức được sở đoản của mình nên cậu quyết định mời giám đốc điều hành của hãng Pepsi đến quản lý công ty, người này tên là Skali. Lúc đó đang là thời điểm huy hoàng của hãng nước ngọt Pepsi, nên Skali chần chừ không muốn đi, Stiwan dùng phép khích tướng nói: “Chẳng nhẽ anh muốn con anh sau này làm đũa đi bán nước đường sao?” mới thuyết phục được Skali.

Sau khi đến công ty, Skali thực hiện một loạt các nghiên cứu, điều tra và phát hiện ra rằng tất cả các yếu kém trong khâu quản lý đều xuất phát từ Stiwan, nếu không nhanh chóng cách ly, khai trừ anh ta ra khỏi tầng lớp quản lý thì công ty Apple sẽ bị sức cạnh tranh của công ty IBM đè bẹp. Bằng biện pháp ứng biến linh hoạt ông cho họp hội đồng quản trị công ty tuyên bố không tuyển dụng Stiwan vào ban quản lý, chỉ để anh ta chuyên tâm vào thiết kế máy tính. Đây có thể là lần đầu tiên trên thương trường nước Mỹ người sáng lập ra công ty lại bị khai trừ ra khỏi tầng lớp lãnh đạo quản lý. Việc này đã trở thành sự kiện xôn xao dư luận Mỹ những năm 1985. Mặc dù có nhiều sức ép phản đối nhưng cuối cùng thì Skali vẫn thành công trong việc đưa Stiwan ra khỏi vị trí quản lý. Lúc đầu Stiwan thiết kế một loại linh kiện máy tính có tên là Gold nhưng không dung nạp vào các loại máy tính thông dụng được, lúc bấy giờ thông qua nghiên cứu yêu cầu thị trường anh cho cải tiến chút ít thành loại Gold II có thể lắp đặt, ứng dụng cho các loại máy, vì thế được người tiêu dùng mua với số lượng lớn.

Như vậy, sự thành công trong thể chế quản lý, sách lược kinh doanh cũng như các mặt cải cách của Skali đã giúp cho công ty Apple đứng vững. Vì sự chấn hưng công ty, Skali không ngại hy sinh chức vụ quản lý của Stiwan. Điều này thể hiện sự quyết đoán và tính linh hoạt cao độ trong ứng biến và xử lý tình huống của ông.

— Hết —