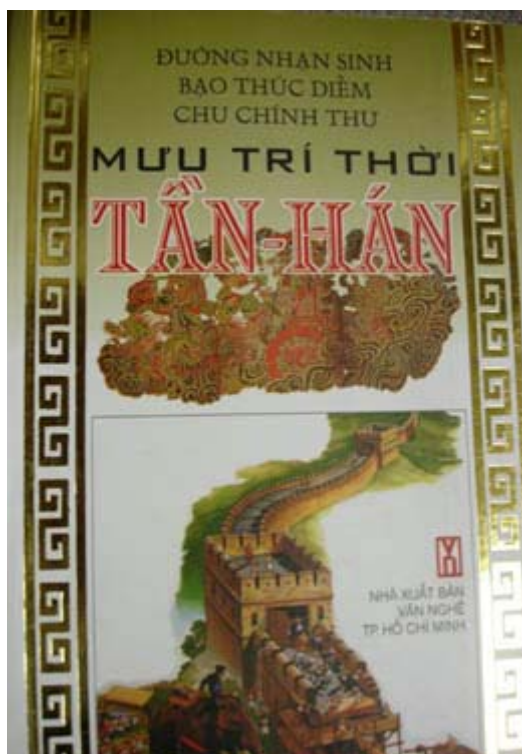


Dương Nhạn Sinh - Bạo Thúc Diễm - Chu Chính Thư

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

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



Vnthuquan.net, 2009.

Phần I - Chương 1

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 tỉnh 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 ương 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, làm 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 đời đời 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

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

Chương 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 Dịch - 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 cầm 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 máu 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 Jesy, 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?

Muru Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

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

Chương 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 tiếng tăm lẫy 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 để 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 nổ 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 nung 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? Ngươi 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 đày 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, thẳng 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, phàm 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 cụ 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 thế 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 3

Thông 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 không 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 công 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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, ghìem 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. Đừng 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 Lỗa 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 Lỗa, 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 đối đãi 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 nhằm 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, thủng 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 "Binh 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 dần 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, Lâu Quan Đài truyền kinh giảng đạo. Lâu Quan Đài cách đây không xa, sao không đi chiêm ngưỡng một lần?

Lai Huy Vũ đi đến Lâu 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 dễ 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 đắc 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 biếu 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 ô 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 hấn giở 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 nhục điem chí mạng thấy lợi quên nghĩa.

Lý Tư: Di thư đã công bố chưa?

Triệu Cao: Đang ở trong tay Hồ Hợi. 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

nếu 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: Điều 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 Hợi 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 Hợi lên làm hoàng đế đời thứ hai.

Nắm được chỗ hiểm của đôi 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 nhảm chẳng?". 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 7

Muốn Kết Tội Cho Người Sợ Gì Không Làm

Triệu Cao giả chiếu thư thành công, Hồ Hạo 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 có chấp đang bị giam giữ, Triệu Cao nhất định phải ngấm ngấm trả mối thù này.

Ông ta trước mặt Hồ Hạo 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 Hạo 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 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 Phùng, 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 hãm 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 kiêu 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 trường. Phủ thị trường 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 thực.

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 rượi lục. Trong âm thanh lả 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 lên 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 thể, 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 quang sáng thần bí phủ trên đầu, nghiễm 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 thể 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 đấu 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 nhân rồi và làm cho nguồn vốn tăng lên. Đây đúng là một cách hay giúp nhau cùng có lợi, nhất cử lưỡng tiện.

Muru Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 mỏi, 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 sở 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 không 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 không chế được trung tâm sức mạnh quân sự".

Thập kỷ 80, học giả người Mỹ Jacklin cũng từng nói về sự không 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, mối đe dọa của Nhật Bản đối với Mỹ bằng thực lực kinh tế sẽ nguy hiểm, nhất là mối 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 10

Nhiều Người Góp Sức, Ngọn Lửa Bùng Cao

Nếu như nói Trần Thắng đẩy binh khởi nghĩa là dựa vào đội quân chiến đấu đơn độc nên gặp phải một số lớn khó khăn, thế thì Lưu Bang đẩy 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 hóa 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 mật 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 trúng 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 nỗ lực 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 Pêtécbu.

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 đằng 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 báu, 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 hở, 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 chuyên đề tâu 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 chần chừ 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 chỉ 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, giờ 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 đòi 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, đặc 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 không 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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. Dịch đông ta ít, ông ta đành phải cầu cứu Sở Hoài Vương.

Sở Hoài Vương là con cò 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 rắn 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 Tổng Nghĩa và Hạng Vũ. Tổng Nghĩa làm thượng tướng, Hạng Vũ làm thứ tướng.

Ở chỗ của chú cháu họ Hạng, Tổng 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 Tổng Nghĩa? Trước trận chiến ở Bộc Dương, Tổng 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 Tứ 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 ngậm 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 trướng 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 trướng 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 nảy lòng lang dạ sói, hạ lệnh dim 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 dim 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, thế 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 tiên 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, thế 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 sáp 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 họp 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 tĩ 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 rường vẽ hoa xà

chạm trở, nhà xây men theo hành lang gấp khúc lượn vòng quanh cầu trúc tinh xảo đẹp đẽ, qui mô to lớn. Một tập mỹ nhân ở hậu cung rút rờ 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 tử sắc, nhìn thấy mỹ nhân ở trước mắt bất giác tình cảm trời dậy, không kìm được cảm giác bồng 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. Lập liêm 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng
phần II - Chương 16
Sở Hán Đuổi Hươu

Hội Hồng Môn Chuyển Ngụy Thành An

"Phạt bọn vô đạo, diệt nước Tàn 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 Tàn 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. Chi

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.

* * *

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, Phan 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 hèn 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 phơi bày 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 đề 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 cơ múa kiếm góp vui chờ dịp ra tay. Hạng Bá thấy thế liền múa đôi với Hạng Trang, ngấm ngấm bảo vệ Lưu Bang.

Trước sự bảo vệ của Phàn Khoái, Hạng Vũ không thể ra tay. Lưu Bang lấy cơ 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", điển cố 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 đồng 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 chi bằng ta đổi màu sắc của quạt máy thành

màu của nước vừa đẹp vừa dịu mát, 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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. Đương 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 sự 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 giở 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 Nhục 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 quan thần đến đàn bái tướng. Chỉ thấy cờ chiến trước đàn phát 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 dũng 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 Nghĩã 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 dũng 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 ế, 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 thế 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 Mít-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 thế 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 dự án 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 vì 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 19

Giả Sửa Sạn Đạo, Tập Kích Trần Thương

Trung tuần tháng 8 cuối thu, Chương Hàm, một viên tướng nhà Tàn 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 nào 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 vỗ gấm 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 không 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 đạt 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 20

Giải Khuấy Động Thế Trận Của Đồi 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 Thạng 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 gười 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 nhảm 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 công 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 Cương 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 quỷ 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 trưởng 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 huyết 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 rạp 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 đày, 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 quả 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?

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 tức 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 khẳng 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, rung rung 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 uổng".

Sau đó, Lưu Bang cho triệu Trần Bình vào trướng, đem kế xin chết để trả 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 ngươi 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 ngủ thấy mùi đàn bà nên cứ đứng ngáy 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: "Ngươi 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 Cương, vua thuyền của Hồng Kông, dùng trí đạo "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 ngấm 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 Cương hy vọng Bao Ngọc Cương bằng của cải hùng hậu có thể làm được việc này. Bao Ngọc Cương rất tán thành chuyện này. Anh ta mua hết toàn bộ 20% cổ phần của Cửu Long Thương. Để báo đáp, Bao Ngọc Cương 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 Cương 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 Cương 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 Cương 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 Cương 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 Cương 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 Cương.

Đến lúc này, Bao Ngọc Cương hoàn toàn khống chế việc thu mua công ty Cửu Long Thương. Mấy hôm sau Bao Ngọc Cương 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 Cương giương đông kích tây đánh bại nhà tư bản người Anh Jakery.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 hiền kế xin ta phân phong cho hậu duệ của 6 nước thời Chiến quốc để kiểm 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 đũa, đem những lời Lê Thực Kỳ nói một năm một mười kể lại cho Trương Lương.

Lê Thực Kỳ là một nho sinh. Ông ta rất ủng hộ sự nghiệp phản Tần của Lưu Bang. Lúc Lê Thực nhiệt tình đến đầu quân Hán Vương, Lưu Bang nói Lê Thực Kỳ không giống nho sinh. Lê 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 Lê 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 hiền kế cho ông, ông sẽ chống lại nhà Tần như thế nào?" Những lời nói của Lê Sinh làm Lưu Bang giật mình, vội vàng đứng dậy, tiếp đãi ông ta như thượng khách. Từ đó về sau, Lê 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 Lê Sinh lại đến hiền 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, kiểm 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 Lê 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 không chế. Hiện nay Đại Vương có thể khống chế Hạng Vũ không? Võ 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 chuyển 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 dè dặt lắm mồm, 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 hờ 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 đờ đẫn. 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 dẫn dò kẻ hầu bê các đồ ngon của lạp lúc nãy 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 bung 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 đĩa 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 dứt không dứt, 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 bực 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 nọ. 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 kiêu này sẽ còn nhiều hơn. Những người lương thiện không thể không cảnh giác cao độ đối với nó.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 tượng 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.

Đợi 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 trướng 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 đề sau này có thể khắc chế Hàn Tín tìm có 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 hắn 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 tìm tòi 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 kiêu này cần phải dạy cho hắn 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 thắng 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 sông 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 thể 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 thể 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 thế 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".

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 cỡi trời 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 Quang. 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 tâm 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 cát 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 "Binh 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 trung 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 thờ 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

bùng bùng 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 đổi 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 khoe lão luyện và tố chất tâm lý tương đối cao.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 28

Trọng Thưởng Kẻ Dưới ắt 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 giật 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, chỉ 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 mỗi 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 đá 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? Chỉ bằng cứ phong cho anh ta để anh ta trấn giữ vùng đó, nếu không dễ 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 chỉ 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 đảm 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 vị 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 khiển 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 thề 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 về 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 hoạn 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 bông bênh, 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, giới 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 liệu 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 liệu 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 liệu 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". Ngu 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 tổ 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 mất 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 bạt 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 nhỏ 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 phải 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 dõ 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 thê thảm hơn.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Phần III - Chương 31

Lấy Đức Trị Thiên Hạ

Thấy Tốt Không Làm Rốt Cuộc Là Bi Kịch

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 bống 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 hẵn 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, giương vuốt vó, 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?

* * * * *

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 hàm 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 hàm".

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. Thói đời biến đổi thật nhanh. Sau khi Lưu Bang trở về Trảng 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 mịt mịt. 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 liên 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 hàng 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 báai 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 công hiến to lớn của Tiêu Hà. Song sau khi chuyển từ quan hệ bạn bè lúc đầu sang quan hệ quân thân, 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 thân. 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 tòng 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 tòng 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 "tướng 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 tin 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 trở 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, Đệ 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 Đệ Nghĩa Minh vẫn không bị lung lay.

Thực tiễn chứng minh hành động của Đệ 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, khí 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?

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 Bô 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 Bô không phải là nô tỳ nhưng để cứu Quý Bô, nên đồng ý thu nhận.

Chu Gia nghĩ chỉ là thu nhận Quý Bô 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 Bô 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 Bô 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 Bô 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 Bô. Nếu là như vậy, Quý Bô 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 Bô, và để ông ta vào cung kiến giá.

Chu Gia kể lại chuyện này với Quý Bô. Quý Bô 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 Bô 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 Bô: "Người đã biết tội đến đây, trẫm cũng không truy xét nữa, ta sẽ phong chức cho người".

Quý Bô 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 Bô báo đáp, vừa không chạy theo vinh hoa phú quý khi Quý Bô 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 Bô được làm quan, một người em cùng cha khác mẹ của ông ta tên là Đinh Công nghe nói Quý Bô 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 dùng 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 người. Lúc

đó người 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 sở dĩ chém Đinh Công là để đời sau phải tận trung, đừng bắt chước làm điều xấu". Quý Bô 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 dâng hiến 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 100km/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?

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 bầm 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, thông 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, tốn 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 hổ 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 có 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 hẳn". 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 thết đãi quần thần ở cung Lạc Dương nam, khi tiệc sắp tàn thì ra chiếu phong cho Ung Xi làm Thập Phương Hầu, Ung Xi không dám tin vào tai mình, mãi sau mới biết là mình không nằm mơ mới vội vàng tạ ơn. Việc Ung Xi 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 Xi 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 hờ, 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 nể 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".

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 thết 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 để 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 trung 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 phỉn 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 vời Lưu Bang đến xem xét. Nhìn chung nghi lễ triều đình lần này là tôn quân, ức chế thần, với trên thì khoan nhượng, dưới thì nghiêm khắc. Lưu Bang xem xong vô cùng hài lòng, rồi hạ chiếu cho quân 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 quân 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 thước 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 đạm 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?

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 37

Mắt Lửa Ngươi Vàng Thấu Hết Mọi Lẽ

Đầu nhà Hán bọn Hung Nô thường quấy nhiễu biên thù, 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 Đôn (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 diễu 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 tinh quái bố trí một cái thông lộng 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 tác 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 ngọc 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 khanh 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 hiểu 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 giỏi. 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 cẩn, 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?

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 38

Phá Lôcốt Hãy 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 quần 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 Đồn 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 Đồn thấy vậy, hạ lệnh ngừng tiến công. Thì ra ngọn núi này tên là Bạch Đăng Sơn, Mạo Đồn 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 Đồn Thiên Vu.

Mạo Đồn mới có một át Thi (hoàng hậu) vô cùng sủng ái, thường cho theo

bên mình, cùng với Mạo Đồn chỉ huy quân lính. Hôm đó Trần Bình ở trên núi nhìn thấy vậy, bèn nghĩ dùng người thiếp yêu của Mạo Đồn 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 thẻ ra vào cửa, đến tận nội trướng. 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 Thiên 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 Thiên Vu không đồng ý, mong nương nương giúp đỡ, còn đem mỹ nữ đẹp nhất trong nước dâng cho Thiên 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 Thiên 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 Thiên 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. Thiên 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 Thiên 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 Đăng 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 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 nhìn, 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 trói 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 có 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 Phô 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 vò 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 hạ" 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 40

Mềm Nắn Rắn Buông

Nam Việt là phần phía nam của dãy núi Ngũ Lĩnh. 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, tức 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 hán làm vương của Nam Việt, cho hán giữ vùng Nam Việt được yên bình, nhưng không muốn hán là mối nguy của triều đình..."

Trải qua treò 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 túc hạ làm vương, túc hạ nên lấy lễ mà đón nhận, xưng thần với triều đình. Túc hạ tự cao tự đại như vậy, nếu thiên tử biết được nổi con thịnh nộ, trước hết cho tàn phá lăng mộ tổ tông, sau phái đại quân chinh phạt, túc hạ e rằng nguy trong gang tấc."

Từng lời Lục Cỗ nặng ngàn cân, câu nào cũng có lý, Triệu Đà càng nghe càng bút rút, ngồi không yên. Mồ hôi vã trên mặt. Đợi Lục Cỗ nói hết, Triệu Đà lập tức đứng dậy tạ tội: "Lâu ngày ở trong tăm tối, không hiểu lễ nghĩa, xin xá tội". Lục Cỗ thấy phép dùng uy của mình đã có hiệu nghiệm bèn đổi giọng: "Biết sai mà cái, túc hạ quả là hiền vương". Không ngờ, Triệu Đà thấy Lục Cỗ giọng điệu đã mềm mại hơn đặc ý quá hỏi: "Người nói ta với Tiêu Hà, Tào Tham, Hàn Tín thì ai hơn". Lục Cỗ thuận mồm nói "Túc hạ hơn". Triệu Đà như được một liều thuốc bổ hăng hái hỏi tiếp: "Thế ta so với hoàng đế". Lục Cỗ thấy thái độ cổ phần hợm 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 Túc 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. Túc Hạ nói xem có thể so sánh với hoàng đế được không".

Triệu Đà tự thấy mình đuối lý, bèn lưu Lục Cổ lại nhà khách, ngày ngày cả hai cùng uống rượu, chuyện trò. Lục Cổ 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 Cổ làm cho cảm động, cuối cùng đồng ý xưng thần, lại còn nhờ Lục Cổ dâng lên vua báu vật trị giá ngàn vàng của vùng Trung Việt. Lục Cổ 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 Cổ 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 lần 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 41

Phải Nhìn Từ Đại Cuộc

Từ khi Lục Cổ 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 Cổ 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 Cổ thường lời “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 Cổ: “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 Cổ lại suốt ngày mang Nho giáo ra thuyết giảng làm sao không bị Lưu Bang chán ghét?

Thế nhưng, vị Lục Cổ 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 Phụng Phụng 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 Phụng Phụng 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 42

Nhằm Thắng Địch 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 Hào Chu Bật, 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 Bật đang giữ trọng trách, Lữ hậu muốn chuyên quyền, nhưng về quân quyền vẫn chưa đoạt được. Chỉ cần nắm chắc được Chu Bật, 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 Bật. Trong bữa tiệc chúc thọ của Chu Bật, Trần Bình và Chu Bật đã thiết lập mối quan hệ. Sau này, Chu Bật 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 mối họa Lữ hậu.

Trong quá trình đó, quả nhiên chứng minh lời dự đoán của Lục Cổ, 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 Cổ 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 hiểm 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 cống hiến 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 chân 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 chân 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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, hướng 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 nhược 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.

Muru Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 44

Đi Con Đường Chưa Ai Đặt Chân

Tuyên Điền 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 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 ngàn 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 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 tiên 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 kếch 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.

Mưu Trí Thời Tần Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 Tur 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 Arập làm trọng tâm xuất khẩu.

Quần áo loại này, thông thường bao gồm áo choàng ngoài của người Arập đi kèm với quần cộc, quần dài, comple. Nó không chỉ phổ biến trong đời sống thường nhật của Arập mà cũng là trang phục lễ hội của họ. Vì các nước Arập 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.

Mưu Trí Thời Tàn Hán

Dịch giả: Ông Văn Tùng

Chương 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 Liều, 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 Liều của Chu Á Phu. Từ xa nhìn lại, cổng doanh trại có giáp binh xếp hàng chỉnh tề, cầm đao, cầm khiên, giương 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 lòi phù tiết ra, đưa cho tùy tùng để chúng 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 bị 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.

Hết

Nguồn: BeVang / VNthuquan - Thư viện Online
Nhà Xuất Bản Văn Nghệ Thành Phố Hồ Chí Minh
Người đăng: Ct.Ly
Thời gian: 27/02/2009 1:43:02 SA